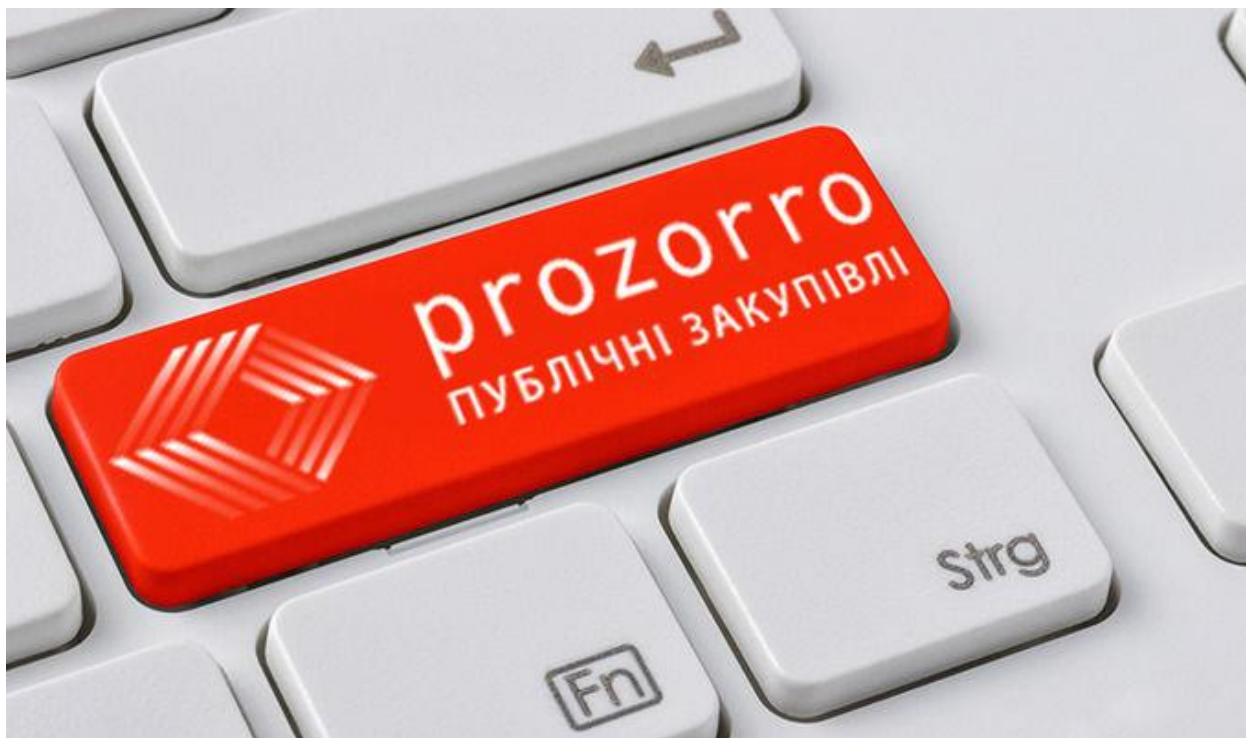


МІНІСТЕРСТВО НАУКИ І ОСВІТИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІНФОРМАЦІЙНО-
КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Кафедра маркетингу



Методичні рекомендації до вивчення теми
«ДОГОВІР ПРО ЗАКУПІВЛЮ»
дисципліни «ЕЛЕКТРОННІ ЗАКУПІВЛІ»

Київ – 2025

Укладач: Сьомкіна Тетяна Віталіївна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу Державного університету інформаційно-комунікаційних технологій

Сьомкіна Т.В. Методичні рекомендації до вивчення теми «Договір про закупівлю» дисципліни «Електронні закупівлі». Київ. ДУІКТ. 2025 р. 22 с.

Методичні рекомендації спрямовані на вирішення завдань щодо формування та розвитку у студентів системних знання і вмінь з теорії й практики підготовки, організації та проведення процедури електронних (публічних) закупівель. Методичні рекомендації містять: логіку побудови теми (основні поняття), опорний конспект лекції, завдання для практичних занять (питання для обговорення, теми рефератів), завдання для самостійної роботи студентів та контрольний тест на засвоєння вивченого матеріалу даної теми. Наведено список літератури для підготовки до лекції, практичних занять і самостійної роботи.

@ Державний університет інформаційно-комунікаційних технологій,

2025

@ Сьомкіна Тетяна Віталіївна, 2025

Тема. ДОГОВІР ПРО ЗАКУПІВЛЮ

У результаті вивчення теми «Договір про закупівлю» згідно Силабусу дисципліни «Електронні закупівлі» студенти набувають наступні компетенції:

Знати:

- специфічні особливості договору про закупівлю;
- визначення предмета договору, обсягу закупівлі, ціни договору;

- строки укладення та дії договору про закупівлю;
- особливості відповідальності сторін договору.

Вміти:

- застосовувати прийоми і методики укладання договору про закупівлю.

Основні поняття

Договір про закупівлю. Специфічні особливості договору про закупівлю. Визначення предмета договору. Предмет закупівлі та предметом договору. Обсяг закупівлі. Ціна договору. Перегляд ціни. Строки укладення та дії договору про закупівлю. Закінчення строку дії договору. Умови і спосіб досягнення згоди сторін. Особливості відповідальності сторін договору і його нікчемності. Факт укладення договору про закупівлю. Зміни у договір про закупівлю.

ОПОРНИЙ КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЇ

План лекції

1. Поняття договору про закупівлю.
2. Випадки, коли дозволено вносити зміни до умов договору про закупівлю.
3. Контроль виконання договорів про закупівлю.

1. Поняття договору про закупівлю

Договір про закупівлю – згідно Закону означає договір, укладений за результатами процедур закупівель, що передбачає надання послуг, виконання робіт або набуття права власності на товари.

Особливості договору про закупівлю:

- це той договір, який укладається за результатами процедур закупівель (тобто договір, укладений без проведення процедур закупівель, не є договором про закупівлю);
- договір передбачає надання послуг, виконання робіт чи набуття права власності на товар (тобто, договір, відповідно до якого замовник не отримує право власності на товар, або замовнику не надаються послуги чи йому не виконуються роботи, а, наприклад, замовник відшкодовує понесені третьою особою витрати, чи надає доручення щось для нього купити тощо, не може бути договором про закупівлю).

Відповідно до статті 22 Закону тендерна документація повинна містити проект договору про закупівлю з зазначенням порядку змін його умов. Це означає, що при підготовці документації замовник повинен продумати всі необхідні умови договору, які будуть включені до договору про закупівлю, що буде укладатися з переможцем торгів.

Як і будь-який договір, договір про закупівлю повинен відповідати вимогам законодавства України, в тому числі щодо обов'язкової наявності істотних умов договору, таких як предмет, ціна та строк дії договору, умови, обов'язковість яких визначені законом чи необхідні для договорів даного виду, а також умови, щодо яких на вимогу однієї із сторін повинна бути досягнута згода (ст. 180 ГКУ).

Але крім викладених, договір про закупівлю має ще свої особливості, а саме:

Визначення предмета договору

Предмет договору є істотною умовою будь-якого договору взагалі та договору про закупівлю зокрема. Згідно з ГКУ, умови про предмет у господарському договорі повинні визначати найменування (номенклатуру, асортимент) та кількість продукції (робіт, послуг), а також вимоги до їх якості.

Найменування предмета відоме з початку закупівлі – це і є предмет закупівлі, назва якого переноситься в договір, при цьому такий предмет визначається за спеціальними правилами.

У випадку здійснення закупівлі по лотам з укладенням окремих договорів про закупівлю з різними учасниками-переможцями, в предметі договору доцільно зазначати не тільки назву загальної закупівлі, а і назву предмету закупівлі за лотом. Якщо по декільком лотам переміг один учасник, то законодавство не забороняє укладення з таким учасником єдиного договору по всіх лотах, в яких він є переможцем.

Кількість продукції (робіт, послуг) – це є обсяг закупівлі, який був визначений в тендерній документації та відповідно до якого учасник торгів подавав свою пропозицію та вираховував ціну.

Щодо *встановлення вимог до якості предмету закупівлі*, то вона визначалась ще в тендерній документації як, наприклад, технічні чи інші вимоги до предмету закупівлі, або ДСТУ, ТУ тощо, зазначена замовником і

відповідно до якої здійснювався розгляд пропозицій учасників на їх відповідність технічним вимогам.

Ціна договору

Ціна договору відноситься до істотних умов будь-якого виду договору. Відповідно до Закону умови договору про закупівлю не повинні відрізнятися від змісту тендерної пропозиції (у тому числі ціни за одиницю товару) переможця процедури закупівлі.

При зазначенні ціни обов'язково слід звернути увагу на наявність в її складі ПДВ з метою подальшого правильного виокремлення його суми та передбачення в умовах договору обов'язку дотримання контрагентом вимог Податкового кодексу в частині електронного адміністрування ПДВ.

Окремо слід зауважити, що при закупівлі товару в договорі про закупівлю ціна повинна відповідати пропозиції учасника не тільки в частині зазначення загальної ціни закупівлі, а і попозиційно по кожній одиниці товару.

Це означає, що **при формуванні тендерної документації замовник повинен** передбачити необхідність подання учасником інформації про ціну кожної одиниці товару окремо, що в подальшому дозволить замовнику перенести її в договір про закупівлю. Також слід зауважити, що відповідно до законодавства, навіть у випадку, якщо учасник торгів після акцепту згоден ще зменшити ціну пропозиції, то це слід робити після укладення договору про закупівлю шляхом підписання додаткової угоди про зменшення ціни договору.

Разом з тим, укладення договору з ціною, нижчою ніж акцептована пропозиція, що є здійсненням діяльності для досягнення більшої економії коштів замовника, не сприймається перевіряючими органами як порушення закону.

Крім ціни, доцільно зазначити в договорі **право перегляду ціни**, зокрема, при коливанні курсу валют, а саме її перегляд в частині імпортової

складової предмету закупівлі. У такому випадку Законом передбачено необхідність визначення формули, за якою буде переглядатися така ціна.

Також слід пам'ятати, що Законом передбачена обов'язковість зазначення порядку змін умов договору про закупівлю в проекті такого договору, вказаному в тендерній документації. Тому, оскільки Законом встановлені виключні випадки можливості перегляду ціни (йдеться в основному про перегляд за одиницю товару, а не про ціну договору про закупівлю в цілому), доцільно в проекті договору про закупівлю вказати конкретно порядок перегляду ціни з урахуванням випадків, вказаних в Законі.

Строки укладення та дії договору про закупівлю. Згідно з ЦКУ та ГКУ, договір вважається укладеним з моменту підписання його обома сторонами. Обов'язковість скріплення правочину печаткою може бути визначена за письмовою домовленістю сторін (ст. 207 ЦКУ).

У зв'язку з цим, слід прийняти рішення щодо обов'язковості проставлення печатки при підписанні договору, з обов'язковим зазначенням в договорі умови, наприклад *«договір набирає чинності з моменту його підписання та скріплення печатками обома сторонами»*. Законом про закупівлі встановлено особливості укладення договорів про закупівлю, а саме укладення їх в певні строки.

При процедурі відкритих торгів або конкурентного діалогу договір укладається не раніше ніж через календарних 10 днів з дня опублікування повідомлення про намір укласти договір та не пізніше календарних 20 днів з дня визначення переможця.

При переговорній процедурі – не раніше ніж через 10 календарних днів з дня опублікування повідомлення про намір укласти договір і не пізніше ніж через 35 календарних днів.

Вказані строки призупиняються у випадку розгляду скарги в АМКУ та будуть продовжені з дня, наступного за днем прийняття рішення АМКУ за

результатами розгляду скарги. Це є єдиним виключенням для неукладення договору про закупівлю в строки, передбачені відповідними нормами Закону.

Пропуск строку для укладення договору веде до його недійсності (нікчемності).

Щодо **закінчення строку дії договору**, то відповідно до ЦКУ він повинен бути визначений датою, періодом часу або вказівкою на подію, яка неминуче настане.

Виходячи з норм Закону в частині можливості внесення певних змін до договору про закупівлю, які пов'язані саме з продовженням строку його дії, доцільно вказувати в договорі строк його дії як певну дату. При чому строк дії договору необхідно розраховувати з урахуванням строку виконання зобов'язань обома сторонами (в тому числі підписання актів та проведення оплат). Тобто всі перелічені дії повинні бути проведені протягом строку дії договору про закупівлю.

І окремо слід наголосити на тому, що **будь-які зміни до договору про закупівлю можуть вноситись виключно до закінчення строку його дії**.

Закон також передбачає право замовника визначити іншого переможця торгів з тих, строк дії пропозицій яких не минув у випадку, якщо переможець торгів відмовився від укладення договору, або договір не укладено в передбачені строки з вини учасника, або ж учасником не подано документів, що підтверджують відсутність підстав, передбачених ст. 17 Закону.

Умови і спосіб досягнення згоди сторін – через проведення законодавчо описаної процедури закупівлі ЦКУ (ст. 638) та ГКУ (ст. 180) майже однаково визначають, що договір є укладеним, якщо сторони досягли згоди з усіх істотних умов договору.

Істотними умовами договору є умови про предмет договору, умови, що визначені законом як істотні або є необхідними для договорів даного виду, а

також усі ті умови, щодо яких за заявою хоча б однієї із сторін має бути досягнуто згоди.

ГКУ конкретизує, що сторони зобов'язані у будь-якому разі погодити предмет, ціну та строк дії договору. ***При укладенні договору про закупівлю слід пам'ятати, що ряд обов'язкових умов, які мають бути в договорі, залежать від виду такого договору (договір поставки, капітального будівництва, надання послуг тощо).***

Наступними умовами договору про закупівлю, щодо яких **необхідно досягти згоди сторонам**, є ті, які визначені замовником в тендерній документації. Так, однією з умов може бути наявність авансування з визначенням його розміру. Однак, слід враховувати випадки, при яких законодавство дозволяє встановлювати попередню оплату при закупівлі за бюджетні кошти, Замовники, які здійснюють закупівлю не за бюджетні кошти (а за власні кошти, отримані від господарської діяльності) можуть на свій розсуд передбачати наявність попередньої оплати в договорі.

Замовник визначає умови розрахунку за постачання товару, надання послуги чи виконання роботи. При цьому слід врахувати, що такі умови повинні бути реальними, оскільки за порушення строків оплати настає відповідальність замовника. Разом з тим, при будь-якому порядку встановлення попередньої оплати/авансування, вважаємо за необхідне передбачити відповідальність за несвоєчасне повернення попередньої оплати / авансування.

Враховуючи, що учасники закупівель (контрагенти за договором про закупівлю) завжди звертають увагу на розмір відповідальності та при укладенні договору можуть виникати спірні питання з цього приводу, доцільно умови про відповідальність визначати в тендерній документації в Основних умовах договору про закупівлю.

Вид порушення зобов'язання:

- 1) порушення умов щодо якості (комплектності) товарів (робіт, послуг);
- 2) порушення строків виконання зобов'язання.

Розмір штрафу (пені):

1) штраф у розмірі 20% вартості неякісних (некомплектних) товарів (робіт, послуг);

2) пеня у розмірі 0,1 % вартості товарів (робіт, послуг), з яких допущено прострочення виконання за кожний день прострочення, а за прострочення понад 30 днів додатково стягується штраф у розмірі 7 відсотків вказаної вартості днів прострочення, а за прострочення понад 30 днів додатково стягується штраф у розмірі 7 відсотків вказаної вартості.

Кожному замовнику до основних умов договору, визначених в тендерній документації, слід також **вносити такі положення, які, можливо, встановлені у внутрішніх документах такого замовника, щоб учасник відразу розумів, які умови договору не будуть обговорюватись, а безумовно будуть включені в текст договору.**

Крім викладеного, кожен договір повинен мати права та обов'язки сторін, визначити порядок приймання товару, роботи чи послуги та документи, які підтверджують факт такого приймання (наприклад, акт приймання-передачі товару, акт наданих послуг чи виконаних робіт, тощо).

Щодо проекту договору про закупівлю за результатами переговорної процедури, то це є єдина процедура при застосуванні якої законодавством не передбачено необхідності визначати основні (істотні) умови договору про закупівлю. Так, замовник визначає предмет та обсяг закупівлі, строки поставки/виконання робіт / надання послуг, а при переговорах з учасником визначається ціна та строк, протягом якого буде укладений договір про закупівлю.

Крім викладеного, слід враховувати необхідність при укладенні договору отримувати від учасника-переможця забезпечення виконання договору, у випадках, якщо це вимагається документацією торгів.

За наявності такої умови вказане забезпечення необхідно вимагати від учасника під час укладення договору про закупівлю. Слід пам'ятати, що ЦК встановлює можливість визнання договору недійсним за умови недотримання певних положень законодавства, а також визначає, що договір є нікчемним у випадках, прямо передбачених законом. Так, стаття 37 Закону встановлює нікчемність договору про закупівлю у випадку укладення його під час оскарження процедури закупівлі в органі оскарження (АМКУ), або у випадку порушення замовником строків для його укладення.

Факт укладення договору про закупівлю зазначається у звіті про результати проведення процедури закупівлі, який оприлюднюється на Веб-порталі закупівель відповідно до вимог ст. 10 Закону. За результатами виконання договору замовник на Веб-порталі закупівель повинен опублікувати звіт про виконання договору, сам договір про закупівлю та повідомлення про внесення змін до нього.

2. Випадки, коли дозволено вносити зміни до умов договору про закупівлю

Статтею 36 Закону визначено, що умови договору про закупівлю не повинні відрізнятися від змісту тендерної пропозиції (у тому числі за одиницю товару) переможця процедури закупівлі визначеного за результатом аукціону. Істотні умови договору про закупівлю не можуть змінюватися після його підписання до виконання зобов'язань сторонами в повному обсязі, крім обмежених та чітко перелічених в Законі випадків.

За загальним правилом законодавство України не передбачає можливості внесення змін до договору після закінчення строку його дії, тому замовник повинен чітко відслідковувати дотримання строків виконання зобов'язань сторонами та строк закінчення дії договору про закупівлю. Внесення змін повинно відбуватися в формі, в якій виконано договір, та викладатись окремим документом (договором про внесення змін або додатковою угодою).

При цьому такими договорами про внесення змін або додатковими угодами повинні змінюватись, доповнюватись або викладатись в новій редакції умови/положення договору про закупівлю. Внесення змін до договору про закупівлю має відбуватись відповідно до порядку, визначеного в статтях 651 ЦКУ та 188 ГКУ та у тендерній документації, бути обґрунтованим, документально підтвердженим та в більшості випадків не призводити до збільшення ціни договору.

Перелік вказаних випадків внесення змін є вичерпним, а саме:

1) зменшення обсягів закупівлі, зокрема з урахуванням фактичного обсягу видатків замовника (у разі зменшення обсягів закупівлі ціна договору про закупівлю зменшується в залежності від зміни таких обсягів);

2) зміни ціни за одиницю товару не більше ніж на 10 відсотків у разі коливання ціни такого товару на ринку за умови, що зазначена зміна не призведе до збільшення суми, визначеної в договорі (у цьому випадку для того, щоб дотриматися вимоги щодо не допущення збільшення загальної суми договору замовнику необхідно здійснити пропорційне зменшення обсягу закупівлі товару);

3) покращення якості предмета закупівлі за умови, що таке покращення не призведе до збільшення суми, визначеної в договорі (за умови, що така зміна не призведе до зміни предмета закупівлі, визначеного в тендерній

документації в частині встановлених вимог та функціональних характеристик предмета закупівлі і є покращенням його якості).

4) продовження строку дії договору та виконання зобов'язань щодо передання товару, виконання робіт, надання послуг у разі виникнення документально підтверджених об'єктивних обставин, що спричинили таке продовження, у тому числі непереборної сили, затримки фінансування витрат замовника за умови, що такі зміни не призведуть до збільшення суми, визначеної в договорі *(доказами, що підтверджують факт настання (існування) зазначених обставин, є, в тому числі, висновок Торгово-промислової палати про настання обставин непереборної сили чи стихійного лиха на території України)*;

5) узгодженої зміни ціни в бік зменшення без зміни кількості (обсягу) та якості товарів, робіт і послуг (зазвичай зміна до договору за цією підставою відбувається за ініціативою замовника, тому важливо здійснювати постійний моніторинг цін на товари, роботи чи послуги, які є предметом закупівлі);

6) зміни ціни у зв'язку із зміною ставок податків і зборів пропорційно до змін таких ставок;

7) зміни встановленого згідно із законодавством органами державної статистики індексу споживчих цін, зміни курсу іноземної валюти, зміни біржових котирувань, регульованих цін (тарифів) і нормативів, які застосовуються в договорі про закупівлю, у разі встановлення в договорі про закупівлю порядку зміни ціни;

Якщо відбулася зміна замовника без правонаступництва (до нового замовника від попереднього не перейшли в установленому законодавством порядку права та обов'язки за укладеним договором), то нова юридична особа (новий замовник) не має права на продовження строку дії договору.

Інформацію щодо продовження дії договору на 20 відсотків (виокремивши під певним заголовком) замовник повинен відобразити в додатку до річного плану закупівель, який складається у довільній формі.

Підсумовуючи викладене, зазначаємо основні тези:

Внесення змін до договору про закупівлю можливе виключно до закінчення дії такого договору.

Для внесення змін повинні бути наявними підстави, виключно передбачені Законом.

Необхідність внесення будь-яких змін повинна бути обґрунтована та документально підтверджена.

Більшість змін можна вносити в договір тільки у випадку, якщо це не призведе до збільшення ціни договору.

3. Контроль виконання договорів про закупівлю

Кожен договір про закупівлю потребує ретельного контролю його виконання (виконання зобов'язань, передбачених договором).

В цивільному праві під забезпеченням виконання зобов'язання маються на увазі додаткові правовідносини (зобов'язання), спрямовані на стимулювання боржника до точного і неухильного виконання основного зобов'язання і попередження та/або зменшення негативних наслідків від можливого його порушення.

Відповідно до ст. 546 ЦКУ виконання зобов'язання може забезпечуватись неустойкою, порукою, гарантією, заставою, притриманням, завдатком. Зазначений перелік способів забезпечення виконання зобов'язань не є вичерпним. Інші способи забезпечення виконання зобов'язань можуть бути встановлені законом або договором.

При цьому, закон або договір, які встановлюють той чи інший спосіб забезпечення виконання договірних зобов'язань, є нормативною (або формальною) підставою для виникнення додаткового правовідношення між кредитором і боржником щодо такого забезпечення. Так, передбачення в договорах забезпечення виконання зобов'язань спонукає (стимулює) виконавця до належного виконання зобов'язання під страхом виникнення додаткових зобов'язань перед кредитором або третьою особою та спрямована на попередження або зменшення негативних наслідків для замовника від неналежного виконання або невиконання виконавцем договірних зобов'язань.

Наскільки повно реалізуються вищезазначені функції забезпечення виконання зобов'язань залежить від того, наскільки правильно були вибрані конкретні способи забезпечення.

Обираючи спосіб забезпечення виконання договірних зобов'язань необхідно виходити, по-перше, зі змісту та направленості основного зобов'язання, виконання якого забезпечується. По-друге, необхідно враховувати особливості певного способу забезпечення виконання зобов'язань та його адекватність забезпечуваному зобов'язанню.

Виконання зобов'язання може бути забезпечене кількома способами одночасно, а може і не забезпечуватись взагалі. Застосування забезпечення виконання зобов'язання, за загальним правилом, не є обов'язковим. Виконання основного зобов'язання забезпечується, якщо це встановлено договором або законом. Як правило, забезпечення встановлюється за домовленістю сторін договору, а в окремих випадках – за домовленістю сторін чи однієї з них з третіми особами (порука, гарантія, майнове поручительство).

Забезпечення виконання зобов'язання боржником може бути встановлене за ініціативою кредитора в односторонньому порядку на підставі закону. Так, Закон надає право замовнику визначити в тендерній документації необхідність надання учасником забезпечення виконання

договору про закупівлю, яке і буде наданням учасником замовнику гарантій виконання своїх зобов'язань за таким договором. Розмір забезпечення, відповідно до ст. 26 Закону, не повинен перевищувати 5% вартості договору про закупівлю.

При цьому, умови надання забезпечення виконання договору, його розмір, вид, умови та порядок повернення необхідно вказувати в тендерній документації. Забезпечення виконання договору повинно надаватись одночасно з підписанням договору про закупівлю з перенесенням в його текст умов, зазначених в тендерній документації.

На практиці забезпечення виконання договору надається у вигляді гарантії (зокрема, банківська гарантія). Найбільш вигідними для замовників є безвідкличні банківські гарантії, оскільки вони максимально захищають їх інтереси, адже за такими гарантіями банк-гарант здійснює платіж замовнику за його письмовою вимогою без надання інших документів або виконання інших умов. *Такі гарантії не можуть бути анульовані або змінені без попереднього узгодження із замовником.* Надання учасником банківської гарантії вже свідчить про фінансову стабільність, адже банки при наданні банківської гарантії здійснюють обов'язкову попередню перевірку фінансової спроможності підприємства - переможця торгів. Для отримання банківської гарантії клієнт надає банку відомості щодо наявних обігових коштів, середньостатистичних обсягах реалізації продукції, наявних активів, тощо.

Форма та зміст банківської гарантії повинні відповідати вимогам Положення про порядок здійснення банками операцій за гарантіями в національній та іноземних валютах, затвердженим Постановою Правління Національного банку України. Крім того, замовники, з метою зменшення ризиків, пов'язаних з невиконанням забезпечення при невиконанні зобов'язань за договором переможцем торгів, які пов'язані з функціонуванням банків (зокрема, їх фінансовою спроможністю та можливою ліквідацією), в

документації можуть вказувати умову про те, що такі банківські гарантії повинні надаватися банками, які входять до груп 1 та 2 за класифікацією НБУ.

Отже, законодавством надано право замовнику самостійно прийняти рішення щодо застосування вимоги про надання забезпечення виконання договору. Однак, таку вимогу встановлює дуже мала кількість замовників, оскільки застосування будь-якого виду забезпечення тягне за собою додаткові витрати, які несе учасник та які він закладає в ціну своєї пропозиції. У зв'язку з цим, замовниками застосовуються інші важелі впливу на переможця, які не потребують додаткових витрат жодною із сторін договору та можуть бути оперативно реалізовані замовником.

Наприклад, відповідно до ч. 3 ст. 538 ЦК України у разі невиконання однією із сторін у зобов'язанні свого обов'язку або за наявності очевидних підстав вважати, що вона не виконає свого обов'язку у встановлений строк (термін) або виконає його не в повному обсязі, друга сторона має право зупинити виконання свого обов'язку, відмовитися від його виконання частково або в повному обсязі (зустрічне виконання зобов'язання).

Підсумовуючи викладене, необхідно вказати наступне:

Застосування забезпечення виконання договору є правом замовника, передбаченим Законом про закупівлі, а не його обов'язком, тому він самостійно приймає рішення про його застосування, визначає вид, розмір та умови повернення.

Граничні розміри та необхідні умови повернення забезпечення виконання договору передбачено в Законі про закупівлі.

Необхідність надання забезпечення виконання договору передбачається в документації торів та переноситься до договору про закупівлю.

При прийнятті рішення про застосування забезпечення виконання договору замовник повинен адекватно оцінювати можливості переможця

закупівлі та доцільності застосування того чи іншого виду, враховуючи витрати учасника при оформленні такого забезпечення, або ж достатність передбачити в договорі по закупівлю неустойку за порушення зобов'язань

ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

Ділова гра: Специфічні особливості договору про закупівлю: “Строки укладення та дії договору про закупівлю”, “Умови і спосіб досягнення згоди сторін”, “Особливості відповідальності сторін договору і його нікчемності”

Питання для обговорення

1. Договір про закупівлю: основні поняття, особливості та їх характеристика.
2. Специфічні особливості договору про закупівлю: “Визначення предмета договору” та “Ціна договору”.
3. Специфічні особливості договору про закупівлю: “Строки укладення та дії договору про закупівлю”, “Умови і спосіб досягнення згоди сторін” та “Особливості відповідальності сторін договору і його нікчемності”.
4. Особливості процедури внесення змін до умов договору про закупівлю: випадки, коли можна вносити зміни у договір про закупівлю та їх коротка характеристика.
5. Процедура прийняття рішення за скаргою та її особливості.

Вирішення практичного завдання

1. Знайти (у базі даних електронних майданчиків) і проаналізувати “реальний” договір про закупівлю. Знайти “сильні” та “слабкі” місця договору.

2. Знайти (у базі даних електронних майданчиків) і проаналізувати “реальний” договір “зі змінами” про закупівлю. Проаналізувати “внесені в договір” зміни.

3. Проаналізувати процедуру контролю за виконанням договору про закупівлю.

Теми рефератів

1. Особливості процесу підготовки договору про закупівлю.
2. Особливості процедури внесення змін до умов договору про закупівлю.
3. Контроль за виконанням договору про закупівлю.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Підготувати презентацію на одну з обраних тем:

1. Процедура контролю за виконанням договору про закупівлю.
2. Особливості процедури внесення змін до умов договору про закупівлю.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ ДЛЯ ПІДГОТОВКИ ДО ЛЕКЦІЇ, ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ І САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

1. Закон України Про публічні закупівлі
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19#Text>
2. Про веб-портал Уповноваженого органу з питань закупівель: Наказ міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України від 07.04.2020 № 648
<https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0648915-20#Text>
3. Порядок функціонування електронної системи закупівель та проведення авторизації електронних майданчиків: Постанова Кабінету Міністрів України від 10 липня 2019 р. N 704
https://ips.ligazakon.net/document/view/kp190704?an=12&ed=2019_07_10
4. Про затвердження Порядку визначення предмета закупівлі: Наказ Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України № 708 від 15.04.2020 р. URL:
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0500-20#Text>
5. Про встановлення розміру плати за подання скарги та затвердження Порядку здійснення плати за подання скарги до органу оскарження через електронну систему закупівель та її повернення суб'єкту оскарження: Постанова Кабінету міністрів України від 22.04.2020р. № 292. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/292-2020-%D0%BF#Text>
6. Про затвердження примірної методики визначення очікуваної вартості предмета закупівлі: Наказ Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України від 07.04.2020р. № 649. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0649915-20#Text>
7. Методичний посібник з публічних закупівель: ГО “Трансперенсі Інтернешнл Україна” у співпраці з ДП “Прозорро”
<https://decentralization.ua/uploads/library/file/575/1.pdf>
8. Карлін М.І. Основи публічних закупівель: конспект лекцій. Луцьк: Волинський національний університет імені Лесі Українки. Електронне видання. 2023. 93 с.
https://evnuir.vnu.edu.ua/bitstream/123456789/22310/4/karlin_OPZ.pdf
9. Хомутенко В. П., Хомутенко А. В. Публічні закупівлі в Україні: правові та економічні засади здійснення

<http://baltijapublishing.lv/omp/index.php/bp/catalog/download/363/9892/20596-1?inline=1>

10. Відкриті торги TNDR. Платформа 11.01.2024
<https://tndr.com.ua/books/vidkriti-torgi/>
11. Somkina T., Darchuk V., Snitko A., Sinchevsky S. Marketing and communication platform as an element of the retail network development management model in the context of product diversification // International Scientific Journal "Internauka". Series: "Economic Sciences". – 2025. – № 1.
<https://www.inter-nauka.com/issues/economic2025/1/>
<https://doi.org/10.25313/2520-2294-2025-1-10608>
12. Головніна О. Г., Денисенко М. П., Сьомкіна Т. В. Інновації, маркетинг цінностей та омніканальний маркетинг в закупівельній діяльності компанії // «Агросвіт» №2, 2025, с.14-20
<https://www.nayka.com.ua/index.php/agrosvit/issue/view/194>
13. Tetiana Somkina, Olena Tarasevych. Methodological approaches to the analysis of the implementation of the “center-region” relations taking into account economic and environmental security// Green, Blue & Digital Economy Journal, Volume 2. Number 2. Riga, Latvia : “Baltija Publishing”, 2021, 53-64 pages. <https://ideas.repec.org/a/bal/gbadej/2661-51692021228.html>
14. Згурська О. М., Сьомкіна Т. В. Економічний механізм управління ризиками розробки та виконання міжнародних офсетних угод. Green, Blue & Digital Economy Journal, Volume 1. Number 31. Riga, Latvia Publishing House “Baltija Publishing”, 2021.c. 220-227
<http://baltijapublishing.lv/omp/index.php/bp/catalog/download/204/5659/11853-1?inline=1>
15. Згурська О.М., Гужавіна І. В., Сьомкіна Т. В. Фундаментальні тренди розвитку світової біржової торгівлі. Інвестиції: практика та досвід. 2020. № 24. С. 5 - 9. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/24_2020/3.pdf
16. Т. В. Сьомкіна, В. Г. Дарчук, С. А. Сінчевський, С. С. Дарчук. Диверсифікаційно-поведінкова модель маркетингового управління функціонуванням і розвитком роздрібних торговельних мереж. Ефективна економіка. 2025. № 1.
<https://www.nayka.com.ua/index.php/ee/issue/view/198> DOI:
<https://doi.org/10.32702/2307-2105.2025.1>