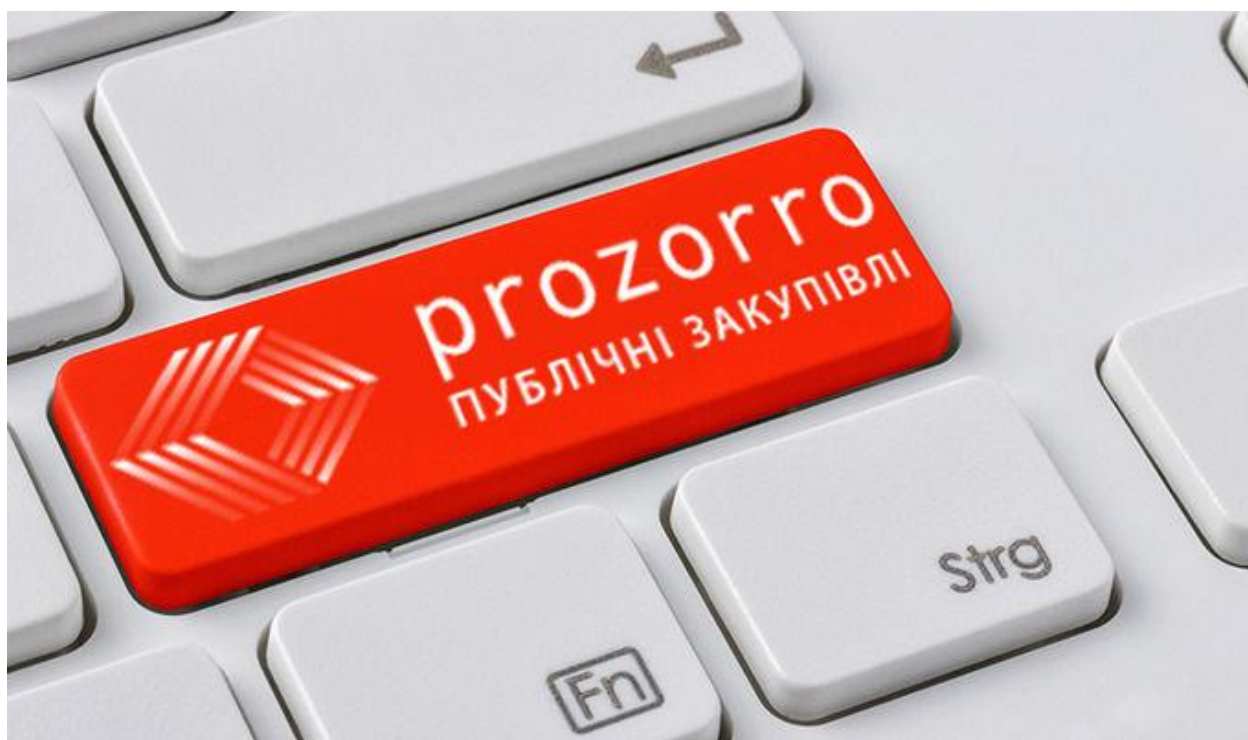


МІНІСТЕРСТВО НАУКИ І ОСВІТИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІНФОРМАЦІЙНО-
КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Кафедра маркетингу



**Методичні рекомендації до вивчення теми
«НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ПРОЦЕСУ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ПРОВЕДЕННЯ
ЗАКУПІВЕЛЬ»
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 «Нормативно-правове забезпечення процесу організації та проведення закупівель» 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

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ПРОВЕДЕННЯ ЗАКУПІВЕЛЬ

У результаті вивчення теми «Нормативно-правове забезпечення процесу організації та проведення закупівель» згідно Силабусу дисципліни «Електронні закупівлі» студенти набувають наступні компетенції:Знати:

- основні етапи циклу закупівлі;
- основні процедури кожного етапу;
- основні стадії “технічної сторони” процесу здійснення конкретної закупівлі;
- вартісні межі закупівель і типи процедур, які можуть при цьому застосовуватись.

Вміти:

- застосовувати нормативно-правове забезпечення процесу організації та проведення закупівель.

ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ ТЕМИ

Базовий закупівельний цикл (або “життєвий цикл” закупівель). Основні етапи циклу закупівлі. Основні процедури 1-го етапу (“аналіз і планування”, “аналіз попереднього досвіду закупівлі цієї ж або подібної продукції”, “аналіз ринку необхідної продукції”, “розрахунок очікуваної вартості”). Основні стадії “технічної сторони” процесу здійснення конкретної закупівлі. Самоідентифікація замовника. Вартісні межі закупівель і типи процедур, які можуть при цьому застосовуватись.

ОПОРНИЙ КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЇ

План лекції

1. “Цикл” закупівлі (“життєвий цикл” закупівлі) та процес її здійснення.
2. Рамки законодавства (зокрема, пороги закупівель)
3. Виключення з процедур закупівель
4. Спеціальні правила для особливих сфер діяльності.

1. “Цикл” закупівлі (“життєвий цикл” закупівлі)

та процес її здійснення.

Тендерний процес є лише одним з етапів так званого циклу закупівлі. Загальний цикл закупівлі складається із кількох послідовних етапів:

1. Визначення потреб замовника та вивчення ринку щодо предмету закупівлі.
2. Формування і затвердження кошторису (програми, плану використання коштів).
3. Підготовка, затвердження і оприлюднення річного плану закупівель.
4. Обрання і проведення процедур закупівель на підставі затвердженого кошторису та річного плану закупівель.
5. Визначення переможця процедури закупівлі.
6. Укладання договорів про закупівлю та звітування.
7. Виконання договорів про закупівлю та контроль за виконанням договорів про закупівлю.

Дуже важливим з точки зору ефективності закупівель є **перший етап**, що включає в себе:

- усвідомлення потреб з точки зору обґрунтування функціональної необхідності у певних товарах (роботах, послугах), що може бути підтверджено документально;

- аналіз попереднього досвіду закупівлі цієї ж або подібної продукції як в розрізі технологічних аспектів, так і постачальників, цін тощо;

- аналіз ринку, що охоплює існуючі види необхідної продукції і можливі альтернативи, а також існуючих і потенційних постачальників;

- розрахунок очікуваної вартості, що може базуватися на попередніх аналогічних закупівлях та аналізі ринку.

При цьому:

- обґрунтовується формулювання обсягів закупівель (чи об'єднувати потребу в одну закупівлю чи краще розбити на декілька) з точки зору зручності, кон'юнктури протягом року або заохочення більш широкої конкуренції:

- обрається процедура торгів і часу її проведення,

- здійснюється попередня підготовка технічних вимог,

- розробляються критеріїв оцінки.

За результатами проведеного на першому етапі аналізу формується очікувана вартість закупівель, яка закладається до показників кошторису відповідного розпорядника коштів.

Процес здійснення конкретної закупівлі включає в себе наступні стадії:

- вибір процедури та підготовка тендерної документації;

- оприлюднення оголошення про торги та тендерної документації на Веб-порталі закупівель;

- отримання тендерних пропозицій та їх розкриття;

- оцінка пропозицій і визначення переможця;
- укладання договору про закупівлю;
- оприлюднення укладеного договору та звіту на Веб-порталі закупівель;
- контроль за виконанням договору про закупівлю.

У разі проведення переговорної процедури замість процедури розкриття та оцінки пропозицій відбуваються переговори з одним чи декількома учасниками.

Згідно Закону про публічні закупівлі процес здійснення закупівель повністю переводиться в електронну форму. Зокрема, багато дій, які раніше виконувалися членами тендерних комітетів, тепер виконуються автоматично електронною системою закупівель, наприклад розкриття і оцінка пропозицій, аукціон та звітування.

2. Рамки законодавства (зокрема, пороги закупівель)

Відповідно до визначень наведених у статті 1 Закону закупівля – це придбання замовником товарів, робіт і послуг у порядку, встановленому цим Законом.

Тобто ключовим критерієм необхідності застосування Закону є саме самоідентифікація відповідного замовника, тобто його самостійне визначення чи підпадає він під дію Закону з урахуванням визначення терміну «замовник», наведеному у пункті 9 статті 1 Закону.

Окрім визначення на кого поширюється необхідність проведення тендерних закупівель, Законом встановлено спеціальні вартісні межі для його застосування. Отже, вартісний поріг при закупівлі товарів і послуг складає 200 тисяч гривень, а робіт - 1,5 мільйонів гривень. Для замовників-підприємств з

монополізованих, але суспільно важливих сфер (електроенергетика, комунальне господарство тощо – «особливі» замовники) такі пороги при закупівлі складають: для товарів і послуг 1 мільйон гривень, для робіт – 5 мільйонів гривень.

Крім цього, Законом передбачено, що у разі здійснення закупівель товарів, робіт і послуг без використання електронної системи закупівель, за умови, що вартість предмета закупівлі дорівнює або перевищує 50 тисяч гривень та є меншою за вартість, що встановлена Законом, замовники обов'язково оприлюднюють звіт про укладені договори в системі електронних закупівель відповідно до статті 10 Закону.

3. Виключення з процедур закупівель

Перелік закупівель, які можуть здійснюватися без застосування процедур закупівель, визначені частиною третьою статті 2 Закону. В цілому зазначений перелік складений досить об'єктивно і містить товари, роботи і послуги, здійснювати закупівлю яких, з використанням встановлених Законом процедур, є практично неможливим або не доцільним з вагомих, переважно об'єктивних, причин.

При цьому, є лише 2 виключення, які носять тимчасовий характер:

1. Закупівлі товарів і послуг, які підлягають закупівлі відповідно до угод щодо закупівлі, що укладаються Міністерством охорони здоров'я, із спеціалізованими організаціями, які здійснюють закупівлі.

2. Такий самий тимчасовий термін дії стосується винятку щодо товарів, робіт і послуг, що підлягають закупівлі відповідно до угод, що укладаються Міністерством оборони із спеціалізованими організаціями, які здійснюють військові закупівлі.

Закупівля таких товарів, робіт і послуг здійснюється згідно з правилами і процедурами, установленими відповідними спеціалізованими організаціями.

Інші виключення носять постійний характер. Зокрема це стосується таких предметів закупівлі:

- товари, роботи і послуги, закупівля яких становить державну таємницю відповідно до Закону України «Про державну таємницю» ;
- послуги, необхідні для здійснення державних запозичень, обслуговування і погашення державного боргу;
- придбання, оренда землі, будівель, іншого нерухомого майна або майнових прав на землю, будівлі, інше нерухоме майно;
- фінансові послуги, що надаються у зв'язку з емісією, купівлею, продажем, передачею цінних паперів або інших фінансових інструментів;
- послуги, які надаються Національним банком України відповідно до закону.

Всі ці випадки в основному відповідають вимогам законодавства ЄС.

4. Спеціальні правила для особливих сфер діяльності

Окрім прямих виключень із Закону описаних вище, частина четверта статті 2 Закону визначає випадки та предмети закупівель, особливості закупівлі яких додатково регулюються окремими законами.

Зокрема це стосується сфер діяльності, товарів, послуг і робіт:

- неопромінені паливні елементи (твели) для ядерних реакторів (особливості закупівель цієї продукції встановлені Законом України «Про особливості здійснення закупівель неопромінених паливних

- елементів (твелів) для ядерних реакторів» від 9.12.2011 N 4101-VI, який передбачає застосування спрощеної переговорної процедури);
- нафта або нафтопродукти сири;
 - послуги поштового зв'язку, поштові марки та марковані конверти (особливості закупівель цієї продукції встановлені Законом України «Про особливості здійснення закупівлі за державні кошти послуг поштового зв'язку, поштових марок та маркованих конвертів», який передбачає абсолютне переважне застосування переговорної процедури);
 - телекомунікаційні послуги, у тому числі з ретрансляції радіо- та телесигналів (за винятком послуг мобільного зв'язку та послуг Інтернет-провайдерів);
 - енергосервіс (врегульовано Законом України «Про запровадження нових інвестиційних можливостей, гарантування прав та законних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності для проведення масштабної енергомодернізації»).
 - товари, роботи і послуги для потреб оборони та безпеки, пов'язані з періодом війни.

Варто також зауважити, що є певні особливості закупівлі замовників-юридичних осіб, які провадять діяльність у таких сферах:

- забезпечення виробництва, транспортування, постачання та зберігання газу;
- забезпечення виробництва, транспортування та постачання теплової енергії;
- забезпечення виробництва, передачі, розподілу, купівлі-продажу, постачання електричної енергії, централізованого диспетчерського (оперативно-технологічного) управління об'єднаною енергетичною системою України;

- забезпечення виробництва, транспортування та постачання питної води, забезпечення функціонування централізованого водовідведення;
- надання послуг з користування інфраструктурою залізничного транспорту загального користування;
- забезпечення функціонування міського електричного транспорту та експлуатація його об'єктів для надання послуг з перевезення;
- надання послуг автостанцій, портів, аеропортів, послуг з аеронавігаційного обслуговування польотів повітряних суден;
- надання послуг поштового зв'язку;
- геологічне вивчення (у тому числі дослідно-промислова розробка родовищ) нафтогазоносних надр, родовищ вугілля та інших видів твердого палива;
- забезпечення функціонування та експлуатація телекомунікаційних мереж фіксованого зв'язку загального користування або надання загальнодоступних телекомунікаційних послуг;
- забезпечення транспортування, зберігання, переробки нафти та нафтопродуктів сирих;
- забезпечення функціонування ринку електричної енергії, ринку «на добу наперед», балансуючого ринку, ринку допоміжних послуг, а також надання послуг системного оператора, адміністратора розрахунків, адміністратора комерційного обліку, оператора ринку, гарантованого покупця відповідно до положень Закону України «Про засади функціонування ринку електричної енергії України», надання допоміжних послуг на ринку допоміжних послуг та послуг з вирівнювання умов для конкуренції відповідно до положень Закону України «Про засади функціонування ринку електричної енергії України»;

- розроблення, виготовлення, реалізація, ремонт, модернізація та утилізація озброєння, військової техніки, військової зброї і боєприпасів до неї, організація, координація, а також безпосереднє постачання товарів, виконання робіт та надання послуг на виконання державного оборонного замовлення.

Такі замовники, які провадять діяльність у будь-якій із зазначених сфер, повинні також відповідати хоча б одній з таких ознак:

- органам державної влади, органам влади Автономної Республіки Крим, органам місцевого самоврядування належить частка у статутному капіталі суб'єкта господарювання в розмірі більше ніж 50 відсотків або такі органи володіють більшістю голосів у вищому органі суб'єкта господарювання чи правом призначати більше половини складу виконавчого органу або наглядової ради суб'єкта господарювання;

- наявність спеціальних або ексклюзивних прав. За визначенням спеціальні або ексклюзивні права це права, надані в межах повноважень органом державної влади або органом місцевого самоврядування на підставі будь-якого нормативно-правового акта та/або акта індивідуальної дії, які обмежують провадження діяльності у сферах, визначених цим Законом, однією чи кількома особами, що істотно впливає на здатність інших осіб провадити діяльність у зазначених сферах.

При цьому, права, що були надані, зокрема за результатами конкурсів (тендерів), під час проведення яких передбачалося оприлюднення інформації про їх проведення, та якщо надання цих прав здійснювалося на основі об'єктивних критеріїв, не вважаються спеціальними або ексклюзивними. Зокрема, спеціальне/ексклюзивне право не виникає у разі якщо:

1. відповідна діяльність може здійснюватися будь-яким суб'єктом господарювання, і право спрямоване лише на полегшення такої діяльності, (право на доступ до землі, право зберігання обладнання на шосейних дорогах

і навіть право на обов'язкове придбання землі), але з важливою умовою, що можливість мати такі права де-факто однакова для всіх;

2. право є умовою для здійснення діяльності, але автоматично видається будь-кому, хто бажає його отримати, і є формальністю (більшість випадків ліцензування, наприклад, для різних будівельних робіт, послуг таксі і т.д.);

3. право є умовою для здійснення діяльності, але надається за методикою, яка включає:

- публічний прийом заявок, який відкритий для всіх зацікавлених підприємств;

- надання права ґрунтується на об'єктивних критеріях і тому залишає мало простору для маневру для компетентного органу.

Як приклад, це може бути вибір органами місцевої влади місцевих надавачів транспортних послуг, крім муніципального транспорту (наприклад, автобуси і мініавтобуси для перевезень на коротких і середніх відстанях) за допомогою конкурентної процедури або відбір надавачів деяких комунальних послуг (наприклад, вивіз сміття).

Водночас, якщо держава чи місцеві органи влади своїми рішеннями надають права на здійснення певних видів діяльності безпосередньо і виключно одному або кільком суб'єктам господарювання, що закриває або істотно обмежує можливості для інших здійснювати таку діяльність – це є наданням спеціальних і ексклюзивних прав.

Відповідним прикладом для України є експлуатація телекомунікаційної мережі для послуг загального доступу (приватна природна монополія Укртелеком, який отримав ліцензію без конкурсу в силу історичних причин). Отже, для таких «особливих» замовників є 2 додаткових послаблення з загальних правил:

- вищі вартісні пороги – при закупівлі товарів і послуг 1 мільйон гривень, а робіт – 5 мільйонів гривень;

- додаткові винятки:

- товари, роботи і послуги, що безпосередньо виробляються, виконуються, надаються виключно для забезпечення діяльності в окремих сферах господарювання їх афілійованими підприємствами;

- паливно-енергетичні ресурси для виробництва електричної, теплової енергії, проведення геологічного вивчення родовищ корисних копалин (у тому числі неопромінених паливних елементів (твелів) для ядерних реакторів);

- вуглеводнева сировина, нафтопродукти для їх подальшої переробки і реалізації та пов'язаних і необхідних для цього супутніх послуг: з переробки, виробництва, транспортування, фрахтування, страхування, переміщення, вантажних перевезень, зберігання, зливу/наливу, інспекції кількості та якості, митно-брокерських, інформаційно-аналітичних послуг щодо ринкових цін та біржових котирувань, фінансових послуг, послуг бірж, аукціонів, систем електронних торгів;

- товари, роботи і послуги, якщо ціни (тарифи) на них затверджуються державними колегіальними органами, іншими органами влади відповідно до їх повноважень або визначаються в порядку, встановленому зазначеними органами, у тому числі якщо визначення таких цін здійснюється на аукціонах;

- електрична енергія, що купується та продається на ринку електричної енергії гарантованим покупцем, оператором ринку, системним оператором, стороною, відповідальною за баланс балансуючої групи, стороною, відповідальною за баланс балансуючої групи виробників за «зеленим» тарифом;

- послуги системного оператора, адміністратора розрахунків, адміністратора комерційного обліку, оператора ринку, гарантованого покупця

відповідно до Закону України «Про засади функціонування ринку електричної енергії України»;

- послуги з вирівнювання умов для конкуренції відповідно до Закону України «Про засади функціонування ринку електричної енергії України».

Частина п'ята статті 2 Закону передбачає також, що особливості здійснення процедур закупівлі товарів, робіт і послуг, визначених цим Законом (крім товарів, робіт і послуг, що підлягають закупівлі відповідно до угод у порядку, визначеному абзацом сімнадцятим частини третьої цієї статті), Міністерством оборони України та його розвідувальним органом, Міністерством внутрішніх справ України, Службою безпеки України, Національною гвардією України, Державною прикордонною службою України, Службою зовнішньої розвідки України, Державною службою спеціального зв'язку та захисту інформації України, Державною службою України з надзвичайних ситуацій та іншими військовими формуваннями та/або частинами в особливий період встановлюються окремим законом.

Ці особливості регулюються Законом України «Про оборонні закупівлі» від 04.12.2024 № 808 та передбачають такі відмінності від загального порядку публічних закупівель як основна передбачена переговорна процедура закупівлі із застосуванням електронної системи закупівель, але на відміну від Закону замовник оприлюднює оголошення про проведення відбору через авторизовані електронні майданчики на веб-порталі Уповноваженого органу (крім відомостей, що становлять державну таємницю і розголошення яких може завдати шкоди національній безпеці) .

В межах такої модифікованої переговорної процедури використовуються критерії оцінки пропозицій, кваліфікаційні вимоги та власне аукціон для вибору учасників переговорів, що більш властиве процедурі відкритих торгів. Крім цього, цим спеціальним законом встановлені додаткові підстави для відмови в участі в процедурі закупівлі протягом певного часу, зокрема внаслідок дискваліфікації учасників за систематичні

порушення умов закупівель. Закон діє виключно для визначених органів державної влади в особливий період.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

Тест на знання правових засад закупівель.

Практичне завдання: Провести кваліфікацію замовника та обґрунтувати перелік процедур закупівлі на прикладі освітнього закладу. Результати записати у таблиці.

Практичне завдання: Здійснити аналіз «попереднього досвіду» закупівлі цієї ж або подібної продукції на прикладі освітнього закладу. Результати записати у таблиці.

Питання для обговорення

1. Основні етапи циклу закупівель (7 етапів) та їх загальна характеристика.
2. Основні процедури 1-го етапу циклу закупівель (5 процедур) та їх загальна характеристика
3. Основні стадії “технічної сторони” процесу здійснення конкретної закупівлі (7 стадій) та їх загальна характеристика
4. Поняття “вартісних порогів при закупівлях” (“пороги закупівель”) та особливості застосування Закону України “Про публічні закупівлі”
5. Поняття “виключення з процедури закупівель” які носять “тимчасовий характер”. Їх особливості та загальна характеристика
6. Поняття “виключення з процедури закупівель” які носять “постійний характер”. Їх особливості та загальна характеристика
7. Поняття “додаткових послаблень з загальних правил для “особливих” замовників” (для замовників, які підпадають вище зазначені особливості закупівлі замовників-юридичних осіб).

Вирішення практичного завдання

1. Провести кваліфікацію замовника та обґрунтувати свою відповідь.

Приклад №1: Акціонерне товариство створено рішенням Кабінету Міністрів України для здійснення господарської діяльності в галузі виробництва та реалізації високоефективних лікарських засобів та пов'язаної з ними продукції, впровадження сучасних технологій виробництва, з метою насичення ринку та задоволення потреб населення. 70% акцій товариства належать державі. При цьому, Товариство не є одержувачем бюджетних коштів, а його діяльність здійснюється на промисловій основі. Згідно статуту однією з цілей діяльності товариства є одержання прибутку.

2. Провести кваліфікацію замовника та обґрунтувати свою відповідь.

Приклад №2: Підприємство входить до сфери управління Міністерства освіти і науки України і є державним спеціалізованим видавництвом. Підприємство надає послуги з виготовлення книжок для закладів освіти, зокрема підручників для сліпих дітей “шрифтом Брайля”. Крім цього, підприємство надає видавничі послуги будь-яким іншим замовникам, які не є бюджетними установами, тобто здійснює звичайну комерційну діяльність.

3. Провести кваліфікацію замовника та обґрунтувати свою відповідь.

Приклад №3: Підприємство створено відповідним державним органом з метою забезпечення збереження та утилізації радіоактивних відходів та наділене спеціальними правами з виконання таких робіт. Зокрема, відповідним наказом державного органу Підприємство призначено експлуатуючою організацією (оператором) на всіх етапах життєвого циклу

сховищ для захоронення радіоактивних відходів. Виконання робіт фінансується частково за рахунок бюджетних коштів та частково за рахунок коштів підприємства, отриманих в результаті господарчої діяльності. Підприємство створене для забезпечення суспільних потреб із забезпечення збереження та утилізації радіоактивних відходів та наділене відповідними спеціальними правами.

4. Провести кваліфікацію замовника та обґрунтувати свою відповідь.

Приклад №4: Державне підприємство-проектна організація за результатами архітектурного конкурсу та наступної за ним переговорної процедури стала виконавцем робіт за бюджетні кошти щодо створення проекту реконструкції об'єкту культурної спадщини національного значення.

КОНТРОЛЬНИЙ ТЕСТ НА ЗАСВОЄННЯ ВИВЧЕНОГО МАТЕРІАЛУ ДАНОЇ ТЕМИ

1. *До яких етапів циклу закупівлі відносять:*

- а) затвердження замовником тендерного комітету (уповноваженої особи), який (яка) безпосередньо буде формувати і затверджувати кошторис (програми, плану використання коштів) закупівель;
- б) підготовка, затвердження і оприлюднення річного плану закупівель;
- в) визначення переможця процедури закупівлі;
- г) виконання договорів про закупівлю та контроль за їх виконанням

2. *До яких етапів циклу закупівлі (“життєвого циклу” закупівлі) відносять:*

- а) визначення потреб замовника та вивчення ринку щодо предмету закупівлі;
- б) формування і затвердження кошторису (програми, плану

використання коштів) закупівель;

в) обрання і проведення процедур закупівель на підставі затвердженого кошторису та річного плану закупівель;

г) укладання договорів про співпрацю з неурядовими громадськими організаціями та / або незалежними ЗМІ про контроль (моніторинг) за процесом закупівлі.

3. *До яких етапів циклу закупівлі відносять:*

а) визначення потреб замовника та вивчення ринку щодо предмету закупівлі;

б) підготовка, затвердження і оприлюднення річного плану закупівель;

в) визначення переможця процедури закупівлі;

г) виконання договорів про закупівлю та контроль за їх виконанням

4. *Перелік закупівель, які можуть здійснюватися без застосування процедур закупівель, визначені частиною третьою статті 2 Закону включає в себе такі типи виключень:*

а) виключення, які носять регуляторний характер;

б) виключення, які носять тимчасовий характер;

в) виключення, які носять постійний характер

5. *До основних процедур 1-го етапу циклу закупівлі відносять:*

а) “аналіз і планування” (“усвідомлення потреб” з точки зору обґрунтування функціональної необхідності у певних товарах (роботах, послугах), що може бути підтверджено документально);

б) аналіз ринку необхідної продукції (видів продукції) і можливі альтернативи, а також аналіз існуючих і потенційних постачальників;

в) аналіз страхувальників (ринку страхових послуг), на предмет доцільності залучення їх до процедури закупівель (з метою мінімізації можливих ризиків, пов’язаних з процедурами закупівлі);

г) розрахунок очікуваної вартості, що може базуватися на попередніх

аналогічних закупівлях та аналізі ринку.

6. *До основних процедур 1-го етапу циклу закупівлі відносять:*

а) розроблення бізнес-плану здійснення закупівель (на основі обґрунтування функціональної необхідності у певних товарах (роботах, послугах), що може бути підтверджено документально);

б) аналіз попереднього досвіду закупівлі цієї ж або подібної продукції як в розрізі технологічних аспектів, так і постачальників, цін тощо;

в) розрахунок очікуваної вартості, що може базуватися на попередніх аналогічних закупівлях та аналізі ринку;

г) обрання процедури торгів і часу її проведення, попередня підготовка технічних вимог, можливих критеріїв оцінки.

7. *До основних процедур 1-го етапу циклу закупівлі відносять:*

а) “аналіз і планування” (“усвідомлення потреб” з точки зору обґрунтування функціональної необхідності у певних товарах (роботах, послугах), що може бути підтверджено документально);

б) аналіз попереднього досвіду закупівлі цієї ж або подібної продукції як в розрізі технологічних аспектів, так і постачальників, цін тощо;

в) аналіз ринку необхідної продукції (видів продукції) і можливі альтернативи, а також аналіз існуючих і потенційних постачальників;

г) розроблення плану “управління ризиками”, які можуть виникнути в процесі здійснення закупівель (на основі аналізу ринку товарів (робіт, послуг), щодо яких планується здійснення процедури закупівель)

8. *Основними стадіями “технічної сторони” процесу здійснення конкретної закупівлі вважають:*

а) вибір процедури та підготовка тендерної документації;

б) отримання тендерних пропозицій та їх розкриття;

в) укладання договору про закупівлю;

г) страхування фінансових ризиків, пов’язаних з процесами закупівлі

9. *До переліку закупівель, які можуть здійснюватися без*

застосування процедур закупівель (вони визначені частиною третьою статті 2 Закону) і носять постійний характер, не відносять:

а) послуги міжнародних третейських судів, міжнародних комерційних арбітражів для розгляду та вирішення спорів, у яких бере участь замовник;

б) послуги, необхідні для здійснення Україною заходів, передбачених доктриною Національної безпеки щодо військового співробітництва нашої країни з країнам-учасниками Північно-атлантичного блоку НАТО;

в) послуги фінансових установ, в тому числі міжнародних фінансових організацій, пов'язані із залученням кредитних ресурсів та коштів до статутного капіталу замовником;

г) послуги, необхідні для здійснення Україною заходів, передбачених процесами євроінтеграції та транскордонного співробітництва

Теми рефератів

1. “Життєвий цикл” закупівлі та процес її здійснення
2. Базові та регламентуючі поняття. Вартісні межі закупівель і типи процедур
3. Поняття “Виключення з процедур закупівель”
4. Спеціальні правила для особливих сфер діяльності

ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ ЗДОБУВАЧІВ

Підготувати презентацію на одну з обраних тем:

1. “Життєвий цикл” закупівлі та процес її здійснення;
2. Вартісні межі закупівель і типи процедур

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.с. 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>