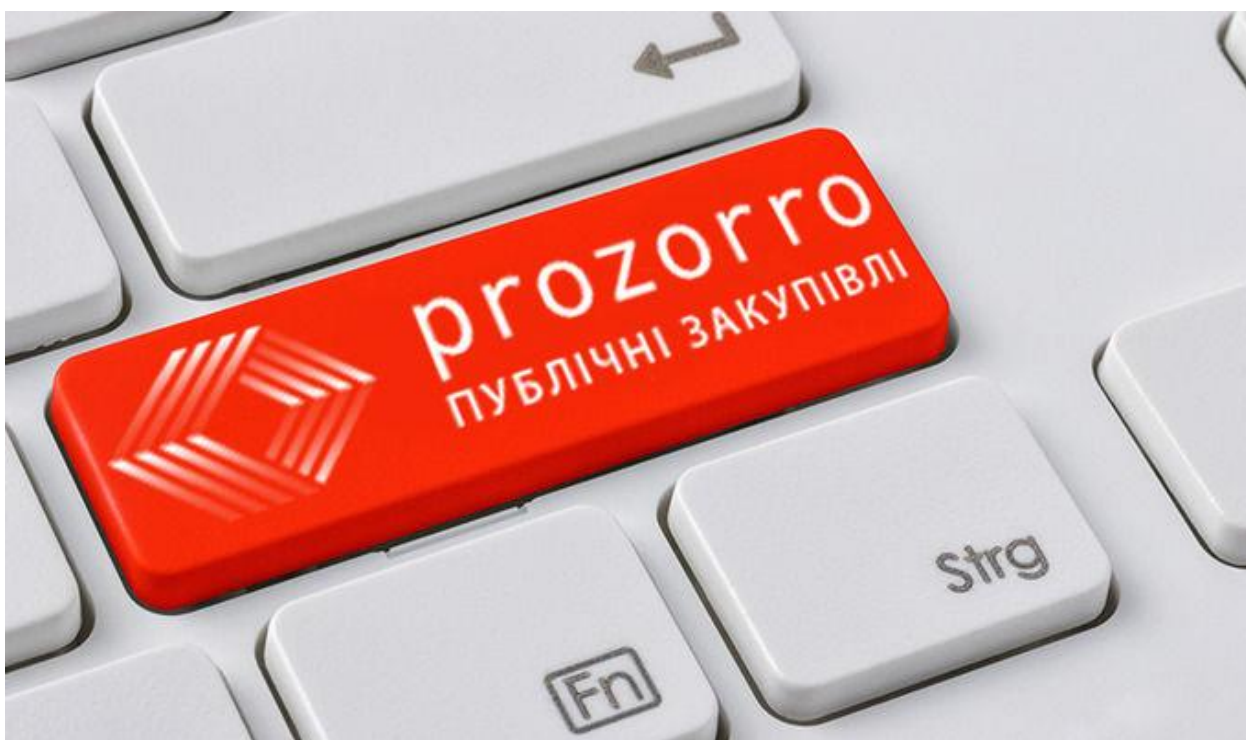


МІНІСТЕРСТВО НАУКИ І ОСВІТИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІНФОРМАЦІЙНО-
КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Кафедра маркетингу



**Методичні рекомендації до вивчення теми
«ПРОЦЕДУРИ 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 «Процедури 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. ПРОЦЕДУРИ ЗАКУПІВЕЛЬ

У результаті вивчення теми «Процедури закупівель» згідно Силабусу дисципліни «Електронні закупівлі» студенти набувають наступні компетенції:

Знати:

- характеристику процедур закупівель, умови їх застосування та механізм здійснення (в якості замовника та учасника торгів);
- поняття «відкриті торги» (конкурентна процедура),
- «конкурентний діалог» (конкурентна процедура),
- «переговорна процедура» (не конкурентна процедура).

Вміти:

- здійснити подання оголошення на веб-портал Уповноваженого органу;
- визначати процедуру закупівлі для конкретного предмету закупівлі;
- застосовувати правила оприлюднення оголошень.

Основні поняття

Відкриті торги (конкурентна процедура). Конкурентний діалог (конкурентна процедура). Переговорна процедура (не конкурентна процедура). Основні етапи процедури відкритих торгів. Подання оголошення на веб-портал Уповноваженого органу. Розкриття пропозицій. Основні етапи конкурентного діалогу. Підстави для проведення неконкурентної процедури закупівель. Інформація про відповідність кваліфікаційним вимогам. Кваліфікаційні документи. Кваліфікаційні критерії. Терміни проведення переговорної процедури закупівлі.

ОПОРНИЙ КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЇ

План лекції

1. Види та опис процедур закупівель
2. Переговорна процедура, як виняток у системі закупівель
3. Правила оприлюднення оголошень. Строки

1. Види та опис процедур закупівлі

Закон визначає **три процедури закупівель**:

- конкурентні процедури – відкриті торги та конкурентний діалог
- не конкурентна – переговорна процедура.

Найпоширенішою є процедура відкритих торгів.

Процедура відкритих торгів – це максимально прозора процедура, що дозволяє брати участь у торгах будь-якому постачальнику. Використовуючи цю процедуру замовник демонструє заохочення конкуренції.

Основні етапи процедури відкритих торгів наступні:

- подання оголошення на веб-портал Уповноваженого органу;
- розкриття пропозицій – не менш ніж через 15 календарних днів з дня оприлюднення оголошення (строк визначається електронною системою);
- у разі якщо оголошення про проведення процедури закупівлі оприлюднюється відповідно до норм частини четвертої статті 10 Закону, строк для подання тендерних пропозицій та розкриття не може бути менше ніж 30 днів з дня його оприлюднення (строк визначається замовником);
- оприлюднення відповідного протоколу розкриття (автоматично в день розкриття пропозицій);
- автоматичне проведення аукціону та визначення найкращої пропозиції;

- розгляд пропозицій (протягом 5 -20 робочих днів з дня розкриття тендерних пропозицій);
- прийняття рішення про намір укласти договір про закупівлю – в день визначення переможця;
- оприлюднення рішення про намір укласти договір про закупівлю (протягом 1 робочого дня з дня прийняття рішення);
- укладання договору у строки визначені Законом та оприлюднення (протягом 2 днів з дня його укладання);
- автоматичне складання системою звіту про результати закупівлі та його оприлюднення (протягом 1 дня після оприлюднення замовником договору про закупівлю на веб-порталі Уповноваженого органу);
- складання повідомлення про внесення змін до договору у випадках, передбачених частиною четвертою статті 36 Закону та його оприлюднення протягом 3 днів з дня внесення таких змін до договору;
- складання звіту про виконання договору та його оприлюднення - протягом 3 днів з дня закінчення строку дії договору, виконання договору або його розірвання.

Черговість проведення етапів передбачених абзацами 5 і 6 змінюється місцями у разі, коли вартість закупівлі перевищує межі, визначені в частині четвертій статті 10 Закону.

Процедура відкритих торгів може бути застосована практично для будь-якого предмета закупівлі, крім тих, ринок яких об'єктивно обмежений – через відсутність конкуренції чи за наявності інших підстав для застосування переговорної процедури.

Конкурентний діалог застосовують у разі, якщо замовник не може на першому етапі точно визначити технічні та якісні характеристики товару, роботи, послуги.

Конкурентний діалог є конкурентною процедурою, яка передбачає проведення переговорів з учасниками.

Метою таких переговорів є підготовка оптимальних технічних, якісних та інших характеристик предмета закупівлі.

Найбільш оптимальною ця процедура є для закупівель, які носять складний, спеціалізований характер, зокрема будівельних робіт виконання яких можливе з використанням різних технічних рішень.

Конкурентний діалог здійснюється у **два етапи**.

На першому етапі всім учасникам пропонується подати попередні пропозиції торгів без зазначення ціни. Тендерна документація при цьому може передбачати лише пропозиції щодо технічних, якісних та інших характеристик предмета закупівлі, умови поставки, підтвердження професійної і технічної компетентності учасників та їх відповідності кваліфікаційним критеріям. Строк подання учасниками попередніх пропозицій торгів становить не менше 30 днів з дня оприлюднення оголошення на веб-порталі уповноваженого органу (у разі якщо оголошення про проведення процедури закупівлі оприлюднюється відповідно до положень частини четвертої статті 10 Закону, строк подання учасниками попередніх пропозицій становить не менше ніж 40 днів з дня його оприлюднення).

На другому етапі замовник запрошує до участі учасників, попередні пропозиції торгів яких не було відхилено на першому етапі та пропозиції яких виявилися прийнятними в цілому, але не менше ніж двох. На другому етапі учасники повинні подати остаточні пропозиції із зазначенням ціни. Строк подання пропозицій на другому етапі становить не менше 15 днів з дня повідомлення учасника про результати першого етапу.

Алгоритм проведення процедури Конкурентного діалогу в подальшому ідентичний процедурі відкритих торгів.

2. Переговорна процедура як виняток

Єдиною не конкурентною процедурою є **переговорна процедура закупівлі**, відповідно до якої замовник укладає договір про закупівлю без торгів, але після проведення переговорів з одним або кількома учасниками.

Для застосування переговорної процедури закупівлі замовник повинен мати принаймні одну з підстав визначених у Законі.

Зокрема, такими підставами є:

- закупівля творів мистецтва або закупівлі, пов'язаної із захистом прав інтелектуальної власності, або укладення договору про закупівлю з переможцем архітектурного чи мистецького конкурсу;
- відсутність конкуренції (у тому числі з технічних причин) на відповідному ринку, внаслідок чого договір про закупівлю може бути укладено лише з одним постачальником, за відсутності при цьому альтернативи;
- нагальна потреба у здійсненні закупівлі у зв'язку з виникненням особливих економічних чи соціальних обставин, що унеможливають дотримання замовниками строків для проведення тендеру, а саме пов'язаних з негайною ліквідацією наслідків надзвичайних ситуацій, а також наданням у встановленому порядку Україною гуманітарної допомоги іншим державам.

Застосування переговорної процедури закупівлі в таких випадках здійснюється за **рішенням замовника щодо кожної процедури**:

якщо замовником було двічі відмінено тендер через відсутність достатньої кількості учасників, при цьому предмет закупівлі, його технічні та якісні характеристики, а також вимоги до учасника не повинні відрізнятися від вимог, що були визначені замовником у тендерній документації;

потреб здійснити додаткову закупівлю в того самого постачальника з метою уніфікації, стандартизації або забезпечення сумісності з наявними товарами, технологіями, роботами чи послугами, якщо заміна попереднього постачальника (виконавця робіт, надавача послуг) може призвести до несумісності або виникнення проблем технічного характеру, пов'язаних з експлуатацією та обслуговуванням;

необхідності проведення додаткових будівельних робіт, не зазначених у початковому проекті, але які стали через непередбачувані обставини необхідними для виконання проекту за сукупності таких умов:

- договір буде укладено з попереднім виконавцем цих робіт, такі роботи технічно чи економічно пов'язані з головним (первинним) договором;
- загальна вартість додаткових робіт не перевищує 50 відсотків вартості головного (первинного) договору;
- закупівлі юридичних послуг, пов'язаних із захистом прав та інтересів України, у тому числі з метою захисту національної безпеки і оборони, під час врегулювання спорів, розгляду в закордонних юрисдикційних органах справ за участю іноземного суб'єкта та України, на підставі рішення Кабінету Міністрів України або введених в дію відповідно до закону рішень Ради національної безпеки і оборони України.

Замовники мають усвідомлювати, що застосування переговорної процедури закупівлі фактично є виключенням із загально прийнятих правил, а тому в будь-якому випадку замовник при підготовці обґрунтувань щодо застосування вказаної процедури має посилатися на експертні, нормативні, технічні та інші документи, що підтверджують наявність підстав для її застосування.

Необхідними складовими застосування і проведення переговорної процедури закупівлі є наступні:

1) наявність документально підтвердженої підстави або декількох підстав одночасно для застосування, виключний перелік яких визначений Законом, що підтверджують винятковість ситуації щодо неможливості застосувати іншу, конкурентну, процедуру закупівлі.

Підтвердні документи щодо факту настання таких підстав (випадків) залежать від кожного випадку і конкретної ситуації та потрібні замовнику для обґрунтування правильності вибору даної процедури закупівлі у випадку оскарження, контрольних заходів і перевірок правоохоронних органів, а також для майбутніх аналогічних випадків;

2) обов'язковість оприлюднення інформації про намір укласти договір. Закон не вимагає оприлюднення інформації про застосування переговорної процедури, обґрунтування застосування та інформації про результати її проведення;

3) необхідність проведення переговорів (один або декілька раундів з їх фіксацією у протоколі) з єдино можливим у даному випадку учасником або з декількома учасниками для вибору найоптимальнішого варіанту умов договору.

При цьому, Закон не обмежує право замовника проводити переговори як до прийняття рішення про застосування процедури як точки відліку (що теж фіксується у протоколі відповідного засідання тендерного комітету), так і після такого рішення.

4) підтвердження відповідності учасника, з яким укладається договір, кваліфікаційним критеріям відповідно до статті 16 Закону. Інформація про відповідність кваліфікаційним вимогам, передбачена статтею 16 Закону, надається учасником (усіма учасниками у разі проведення переговорів з кількома учасниками) на обов'язкову за Законом вимогу замовника, що може здійснюватись у відповідь на письмовий запит замовника, у якому замовник

заявляє про початок переговорів і прохання надати кваліфікаційні документи. Учасник надсилає їх або надає під час переговорної зустрічі з замовником.

У такому випадку в запиті доцільно встановити спосіб визначення відповідності учасника кваліфікаційним критеріям. Також, в запиті повинна міститись інформація, необхідна учаснику для формування ціни. Виходячи з принципу правової аналогії, подання інформації про відповідність учасника кваліфікаційним вимогам у разі переговорної процедури закупівлі у порівнянні з процедурами торгів у часовому вимірі повинно мати місце до визначення замовником переможця і оприлюднення повідомлення про намір укласти договір.

Слід зазначити, що кваліфікаційні критерії не встановлюються і відповідна інформація про відповідність не вимагається у разі придбання нафти, нафтопродуктів сирих, електричної енергії, послуг з її передачі та розподілу, централізованого постачання теплової енергії, послуг поштового зв'язку, поштових марок та маркованих конвертів, телекомунікаційних послуг, у тому числі з трансляції радіо- та телесигналів, послуг з централізованого водопостачання та водовідведення, послуг з перевезення залізничним транспортом загального користування.

5) додержання процедурних строків і підготовка звіту за результатами процедури закупівлі. Закон містить певні строки щодо перебігу переговорної процедури закупівлі, які є обов'язковими для виконання. Замовник має право укласти договір про закупівлю за результатами застосування переговорної процедури закупівлі у строк не раніше ніж через 10 днів (п'ять днів – у разі застосування переговорної процедури закупівлі з підстав, визначених пунктом 3 частини другої цієї статті, а також у разі закупівлі нафти, нафтопродуктів сирих, електричної енергії, послуг з її передання та розподілу, централізованого постачання теплової енергії, централізованого постачання гарячої води, послуг з централізованого опалення, послуг поштового зв'язку, поштових марок та маркованих конвертів, телекомунікаційних послуг, у тому

числі з трансляції радіо- та телесигналів, послуг з централізованого водопостачання та/або водовідведення та послуг з перевезення залізничним транспортом загального користування) з дня оприлюднення на веб-порталі Уповноваженого органу повідомлення про намір укласти договір за результатами застосування переговорної процедури закупівлі.

3. Правила оприлюднення оголошень.

Основні правила оприлюднення інформації викладені в статті 10 Закону. Крім цього, норми щодо оприлюднення певних документів вказані в статтях, які визначають порядок проведення процедур закупівель та конкретизують дії замовників щодо певних процедурних етапів (розкриття пропозицій, відміна торгів).

Обов'язковому оприлюдненню підлягають (**основні позиції**):

1) річний план закупівель (протягом п'яти календарних днів з дня затвердження річного плану або змін до нього);

2) оголошення про проведення процедури закупівлі та тендерна документація:

- для закупівель з вартістю нижче вартісних меж частини четвертої статті 10 – не пізніш як за 15 календарних днів до дня розкриття тендерних пропозицій;
- для закупівель з вартістю вище вартісних меж частини четвертої статті 10 – не пізніш як за 30 календарних днів до дня розкриття тендерних пропозицій;

3) зміни до тендерної документації – протягом одного робочого дня з дня прийняття рішення про їх внесення або надання роз'яснень;

- 4) оголошення з відомостями про укладену рамкову угоду – не пізніше як через сім днів з дня укладення рамкової угоди;
- 5) протокол розкриття – автоматично електронною системою;
- 6) інформація про відхилення пропозицій – протягом 1 робочого дня;
- 7) протокол оцінки тендерних пропозицій – автоматично електронною системою;
- 8) звіт про результати проведення процедури закупівлі – автоматично електронною системою;
- 9) повідомлення про внесення змін до договору у випадках, передбачених Законом – протягом трьох робочих днів з дня внесення змін;
- 10) звіт про виконання договору – протягом трьох робочих днів з дня закінчення строку дії договору, виконання договору або його розірвання.

Згідно статті 10 Закону замовник самостійно та безоплатно оприлюднює інформацію про закупівлю, передбачену Законом через авторизовані електронні майданчики на веб-порталі закупівель.

Порядок оприлюднення інформації на веб-порталі затверджено наказом Мінекономрозвитку від 18.03.2020 №477. Технічну роботу із супроводження функціонування веб-порталу Уповноваженого органу здійснює підприємство Мінекономрозвитку – ДП «ПРОЗОРРО».

Прийом оголошень та інформації для оприлюднення здійснюється з використанням програмних продуктів, що дозволяє приймати визначену Законом інформацію від замовників в електронному вигляді. В свою чергу будь-який учасник має можливість безперешкодного отримання необхідної інформації про закупівлі, що здійснюються замовниками за конкретними предметами закупівлі.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

Тест на знання основних рис та особливостей процедур закупівлі.

Практичне завдання: «Процедура відкритих торгів та її застосування».

Практичне завдання: «Переговорна процедура та її застосування».

Питання для обговорення

1. Основні процедури публічних закупівель (3 типи процедур) та їх коротка характеристика.
2. Поняття процедури “Відкритих торгів”, її основні етапи та їх загальна характеристика.
3. Поняття процедури “Конкурентного діалогу”, її основні етапи та їх загальна характеристика.
4. Поняття “Переговорної процедури закупівлі”, підстави для її проведення та їх загальна характеристика.
5. Необхідні складові застосування і проведення переговорної процедури закупівлі та їх загальна характеристика.
6. Правила і строки оприлюднення оголошень про закупівлі: основні позиції, які підлягають обов’язковому оприлюдненню.

Вирішення практичного завдання

1. Знайти (у базі даних електронних майданчиків) і проаналізувати “реальний” приклад процедури відкритих торгів. Сформулювати висновки щодо проведення даної процедури.
2. Знайти (у базі даних електронних майданчиків) і проаналізувати “реальний” приклад процедури відкритих торгів. Провести аналіз щодо основних

передумов проведення даної процедури. Сформулювати узагальнюючі висновки.

3. Знайти (у базі даних електронних майданчиків) і проаналізувати “реальний” приклад процедури відкритих торгів. Провести аналіз щодо основних ризиків проведення даної процедури. Сформулювати узагальнюючі висновки.
4. Знайти (у базі даних електронних майданчиків) і проаналізувати “реальний” приклад процедури конкурентного діалогу. Сформулювати висновки щодо проведення даної процедури.
5. Знайти (у базі даних електронних майданчиків) і проаналізувати “реальний” приклад процедури конкурентного діалогу. Провести аналіз щодо основних переваг процедури конкурентного діалогу. Сформулювати узагальнюючі висновки.
6. Знайти (у базі даних електронних майданчиків) і проаналізувати “реальний” приклад процедури конкурентного діалогу. Провести аналіз за критерієм “на що саме” слід звертати увагу під час процедури конкурентного діалогу. Сформулювати узагальнюючі висновки.
7. Знайти (у базі даних електронних майданчиків) і проаналізувати “реальний” приклад процедури конкурентного діалогу. Провести аналіз щодо основних ризиків процедури конкурентного діалогу. Сформулювати узагальнюючі висновки.

КОНТРОЛЬНИЙ ТЕСТ

НА ЗАСВОЄННЯ ВИВЧЕНОГО МАТЕРІАЛУ ДАНОЇ ТЕМИ

1. *До основних етапів процесу закупівлі, що передують проведенню безпосередньо самої процедури закупівлі відносять:*
 - а) визначення потреб замовника;

- б) складання річного плану закупівель;
- в) подання заявки щодо закупівлі до тендерного комітету;
- г) прийняття тендерним комітетом рішення про закупівлю;

2. ***Згідно Закону України “Про публічні закупівлі” виділяють такі процедури закупівель:***

- а) біржові торги (конкурентна процедура);
- б) конкурентний діалог (конкурентна процедура);
- в) переговорна процедура (не конкурентна процедура)

3. ***Згідно Закону України “Про публічні закупівлі” до процедур закупівель не відносять:***

- а) біржові торги;
- б) конкурентний діалог;
- в) угода про співпрацю;
- г) переговорна процедура

4. ***У системі проведення публічних закупівель найпоширенішою процедурою є:***

- а) відкриті торги;
- б) біржові торги;
- в) конкурентний діалог;
- г) угода про співпрацю.

5. ***Процедура відкритих торгів — це:***

- а) максимально прозора процедура, що дозволяє брати участь у торгах будь-якому суб’єкту господарювання;

б) максимально прозора процедура, що дозволяє брати участь у торгах будь-якій фізичній особі-підприємцю;

в) максимально прозора процедура, що дозволяє брати участь у торгах будь-якому постачальнику.

6. ***Ключова мета застосування процедури відкритих торгів:***

а) забезпечення умов доброчесної конкуренції на ринку публічних закупівель;

б) забезпечити умов мінімізації ціни на товари, послуги і роботи на ринку публічних закупівель;

в) забезпечити умов максимізації якості товарів, послуг і робіт на ринку публічних закупівель.

7. ***До основних етапів процедури відкритих торгів відносять:***

а) подання оголошення на веб-портал Уповноваженого органу;

б) розгляд пропозицій (протягом 5 – 20 робочих днів з дня розкриття тендерних пропозицій);

в) автоматичне складання системою звіту про результати закупівлі та його оприлюднення (протягом 1-го дня після оприлюднення замовником договору про закупівлю на веб-порталі Уповноваженого органу);

г) вивчення ринку щодо предмету закупівлі.

8. ***Метою проведення переговорів у формі “конкурентного діалогу” між замовником і учасником є:***

а) прийняття тендерним комітетом оптимального рішення про предмет закупівлі;

б) прийняття тендерним комітетом оптимального рішення щодо учасника закупівлі;

в) пошук оптимальних умов укладання угоди (договору) про закупівлю.

9. *До основних етапів конкурентного діалогу відносять:*

а) етап, на якому усім учасникам пропонується подати попередні пропозиції торгів без зазначення ціни;

б) етап, на якому Замовник запрошує до участі учасників, попередні пропозиції торгів яких не було відхилено на першому етапі та пропозиції яких виявилися прийнятними в цілому, але не менше ніж двох;

в) етап, на якому Замовник запрошує до участі учасників, попередні пропозиції торгів яких не було відхилено на першому етапі та пропозиції яких виявилися прийнятними в цілому, але не менше ніж трьох.

10. *Переговорна процедура закупівлі — це:*

а) процедура, відповідно до якої замовник укладає договір про закупівлю з учасником без торгів, в процесі проведення переговорів;

б) процедура, відповідно до якої замовник укладає договір про закупівлю з учасником без торгів, в процесі проведення переговорів з одним або кількома учасниками;

в) це процедура, відповідно до якої замовник укладає договір про закупівлю з учасником без торгів, але після проведення переговорів з одним учасником;

г) це процедура, відповідно до якої замовник укладає договір про закупівлю з одним або кількома учасниками без торгів, але після проведення переговорів з одним або кількома учасниками.

Теми рефератів

1. Поняття укладання договору. Загальна характеристика
2. Основні функцій та учасників в процесі укладання договору

3. Планування закупівлі та звітність в договорі про закупівельну діяльність

ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

1. Знайти (у базі даних електронних майданчиків) і проаналізувати “реальний” приклад процедури відкритих торгів. Сформулювати висновки щодо проведення даної процедури.
2. Знайти (у базі даних електронних майданчиків) і проаналізувати “реальний” приклад процедури конкурентного діалогу. Провести аналіз щодо основних переваг та ризиків процедури конкурентного діалогу. Сформулювати узагальнюючі висновки.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ ДЛЯ ПІДГОТОВКИ ДО ЛЕКЦІЙ, 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>