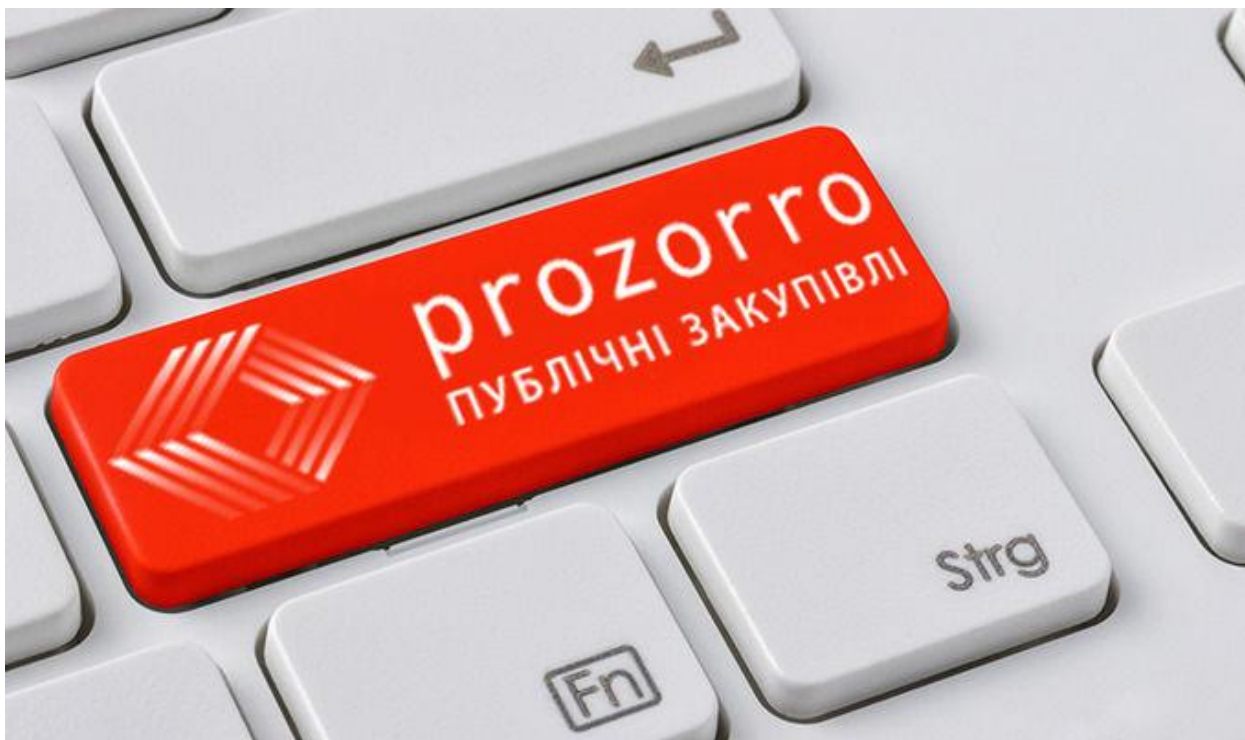


МІНІСТЕРСТВО НАУКИ І ОСВІТИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІНФОРМАЦІЙНО-
КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Кафедра маркетингу



**Методичні рекомендації до вивчення теми
«ПРОЦЕС ПРОВЕДЕННЯ ЗАКУПІВЛІ»
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 «Процес проведення закупівлі» дисципліни «Електронні закупівлі». Київ. ДУІКТ. 2025р. 25 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. ПРОЦЕС ПРОВЕДЕННЯ ЗАКУПІВЛІ

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

Знати:

- “класичний” тендерний алгоритм;
- основні критерії процедури оцінювання пропозицій;
- основні підходи щодо послідовності оцінювання пропозицій;
- методики оцінювання пропозицій;
- формальні умови визначення переможця та укладення договору.

Вміти:

- здійснювати комунікацію між замовником та учасниками;
- визначати необхідність внесення змін у тендерну документацію;
- застосовувати протокол розкриття пропозицій.

Основні поняття

Розкриття пропозицій. “Класичний” тендерний алгоритм. Оцінювання невідхилених пропозицій. Основні критерії процедури оцінювання пропозицій. Протокол розкриття пропозицій. Відхилення тендерної пропозиції. Основні підходи щодо послідовності оцінювання пропозицій. Методики оцінювання пропозицій. Приведена ціна.

ОПОРНИЙ КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЇ

План лекції

1. Комунікація між замовником та учасниками.
2. Внесення змін у тендерну документацію.
3. виправлення формальних помилок.
4. Розкриття та оцінка пропозицій, визначення переможця та укладення договору.
5. Забезпечення пропозиції та виконання договору про закупівлю.

1. Комунікація між замовником та учасниками

Запорукою прозорого і ефективного функціонування системи закупівель є доступ до інформації.

Доступність та наявність даних стосовно закупівельної діяльності важливі для кількох цілей, включаючи нагляд та управління загальною системою закупівель, планування закупівель, наочність закупівельних записів замовників та ринкових можливостей для приватного сектору, сприяння прозорості та моніторингу закупівель з боку громадянського суспільства.

Саме тому необхідно, щоб система здійснення закупівель мала систему загального звітування та централізованого збору даних щодо закупівельної діяльності. Водночас збір даних у системі здійснення закупівель стає все тісніше технологічно пов'язаним із запровадженням електронних засобів на різних етапах закупівельного процесу, що сприяє отриманню та збору даних, а також дозволяє зацікавленим сторонам мати доступ до таких даних та шукати їх.

Варто зазначити, що під час проведення відкритої процедури закупівлі можливість спілкування з учасниками торгів є обмеженою, а переговори заборонені. Тому, важливим джерелом інформації є тендерна документація.

Оскільки можливість спілкування з учасниками торгів обмежена, а переговори (крім першого етапу конкурентного діалогу) взагалі заборонені, якість і повнота тендерної документації стає важливим фактором успішного результату процедур закупівель під час процесу оцінки пропозицій і визначення переможця.

2. Внесення змін у тендерну документацію

Згідно аналізу інформації, що оприлюднюється на веб-порталі закупівель, замовники дуже часто допускаються помилок при підготовці документів при проведенні процедур закупівель.

Водночас, після оприлюднення на веб-порталі закупівель затвердженої тендерної документації, протягом строку для подання тендерних пропозицій у замовника можуть виникнути обставини, за якими до умов затвердженої та оприлюдненої документації необхідно внести зміни. Такі зміни можуть бути зумовлені ініціативою замовника та стосуватися, зокрема, технічних характеристик предмета закупівлі, вимог до документів, які має надати учасник в складі тендерної пропозиції.

Необхідність внесення змін може також виникнути за результатами звернень потенційних учасників процедури закупівлі, зокрема, з метою усунення виявлених неузгодженостей та суперечностей окремих пунктів та положень тендерної документації або неоднозначного трактування окремих її умов. Статтею 23 Закону регламентований порядок внесення змін до тендерної

документації з власної ініціативи чи за результатами запитів учасників та їх оприлюднення.

При цьому, наслідком таких змін є перенесення строку подання та розкриття тендерних пропозицій мінімум на сім днів.

Зміни до тендерної документації обов'язково оприлюднюються на веб-порталі закупівель протягом одного робочого дня з дня прийняття рішення про їх внесення. Саме такі зміни є найбільш небезпечними з точки зору можливих зловживань окремих працівників замовника, оскільки можуть бути не результатом технічної помилки, а свідомих дій, спрямованих на усунення небажаних учасників шляхом зміни тих чи інших технічних чи кваліфікаційних вимог.

Поряд з внесенням змін до документації, а деколи навіть щоб їх уникнути (оскільки зміни подовжують тривалість процесу закупівлі), належну увагу замовник має приділяти роз'ясненням у випадку надходження відповідних запитів від учасників торгів. Згідно статті 23 Закону фізична/юридична особа не пізніше ніж за 10 днів до закінчення строку подання тендерних пропозицій має право через електронну систему закупівель звернутися до замовника за роз'ясненнями щодо змісту тендерної документації.

Замовник повинен надати роз'яснення на звернення протягом трьох днів з дня його отримання та оприлюднити його на веб-порталі закупівель. Відповідно до цієї частини статті 23 звернутися до замовника за роз'ясненнями щодо тендерної документації може будь-яка фізична / юридична особа, тобто навіть та, яка не набула статусу учасника торгів (у відповідності до визначення, наведеного у пункті 35 частини 1 статті 1 Закону).

3. Виправлення формальних помилок

Законом передбачено зазначення замовником в тендерній документації опису та прикладів формальних (несуттєвих) помилок, допущення яких учасниками при підготовці своїх пропозицій є не бажаним, але водночас не критичним для замовника (відсутність нумерації, підписів на окремих сторінках тощо) та не призведе до відхилення пропозиції учасника.

Слід наголосити, що статтею 22 Закону визначено виключний перелік таких формальних помилок – технічні помилки та описки, пов'язані лише з оформленням пропозиції та не стосуються її змісту, натомість інші помилки поза межами цього переліку не є формальними та їх наявність у пропозиції зумовлює її відхилення.

Це сприятиме усуненню надто формальних підстав для відхилення пропозицій учасників та, як наслідок, збільшенню конкуренції у торгах. Зокрема, формальними (несуттєвими) вважаються помилки, що пов'язані з оформленням тендерної пропозиції та не впливають на зміст пропозиції, а саме - відсутність нумерації сторінок, підписів, печаток на окремих документах, технічні помилки та описки. Порядок врахування формальних помилок (та їх приклади) має бути зазначений в тендерній документації.

4. Розкриття та оцінка пропозицій, визначення переможця та укладення договору

Розкриття пропозицій

Законом про публічні закупівлі запроваджено процедуру розкриття в електронному вигляді. Дата і час розкриття пропозицій визначається системою автоматично, крім закупівель, що перевищують пороги передбачені частиною 4 статті 10 Закону.

У цьому випадку вони вказуються в оголошенні про проведення торгів та тендерній документації. Отже, якщо вартість договору є нижчою за порогові значення, встановлені частиною четвертою статті 10 (фактично такі, що застосовані у ЄС), розкриття змісту пропозицій і тих, хто їх подав, та оцінювання відповідності пропозицій здійснюється ПІСЛЯ завершення електронного аукціону.

Якщо ж вартість закупівлі перевищує вартісні межі частини четвертої статті 10, то діє класичний тендерний алгоритм – спочатку відбувається розкриття пропозицій та їх перевірка щодо відповідності кваліфікаційним і технічним вимогам, а вже після цього відбувається оцінка невідхилених пропозицій через електронний аукціон (або лише на основі ціни або ціни разом з іншими критеріями).

Згідно зі статтею 162 Господарського кодексу України суб'єкт господарювання, що є власником технічної, організаційної або іншої комерційної інформації, має право на захист від незаконного використання цієї інформації третіми особами, за умов, що ця інформація має комерційну цінність у зв'язку з тим, що вона невідома третім особам і до неї немає вільного доступу інших осіб на законних підставах, а власник інформації вживає належних заходів до охорони її конфіденційності. Таким чином, *учасники торгів мають можливість наполягати при поданні своїх пропозицій на захисті певних складових своєї пропозиції від доступу третіх осіб, обґрунтовуючи її конфіденційність у розумінні вказаної норми статті 162 Господарського кодексу України.*

Протокол розкриття оприлюднюється на веб-порталі закупівель автоматично електронною системою. Оцінка пропозицій, визначення переможця та укладення договору, процес оцінки та вибору переможця нерозривно пов'язаний з розглядом пропозицій учасників на предмет їх відповідності кваліфікаційним та технічним вимогам замовника.

Трапляється, що проблеми виникають вже на стадії формування вимог щодо відповідності учасників кваліфікаційним критеріям, які згідно статті 16 Закону висуваються замовником. Від того, як саме замовник сформулює перелік документів, що мають бути надані учасниками на підтвердження вказаних критеріїв, теж залежать результати процедури, оскільки замовник відхиляє пропозицію учасника, якщо ця пропозиція не відповідає кваліфікаційним критеріям, зазначеним у тендерній документації (наприклад, не надано завіреної копії аналогічного договору).

Крім цього прикладу (невідповідність кваліфікаційним критеріям), замовник **відхиляє пропозицію учасника у таких випадках:**

- коли учасник не надав забезпечення пропозиції торгів, якщо таке забезпечення вимагалось замовником;
- якщо пропозиція учасника не відповідає умовам тендерної документації;
- учасник-переможець не надав документи, що підтверджують відсутність підстав за статтею 17.

Інформація про відхилення тендерної пропозиції протягом одного дня з дня прийняття рішення оприлюднюється в електронній системі закупівель та автоматично надсилається учаснику/переможцю, тендерна пропозиція якого відхилена через електронну систему закупівель.

Концепція Закону передбачає два підходи до послідовності оцінювання пропозицій, проведення аукціону та визначення переможця торгів, в залежності від очікуваної вартості закупівлі. У першому випадку (вартість закупівлі не перевищує меж визначених частиною четвертою статті 10 Закону), до початку проведення аукціону автоматично розкривається інформація про ціну пропозицій усіх учасників без зазначення найменувань та інформації про них.

Цінові пропозиції розміщуються у порядку від найнижчої до найвищої.
При цьому розгляд тендерних пропозицій на предмет відповідності кваліфікаційним та технічним вимогам замовниками не здійснюється.

Після проведення аукціону найбільш економічно вигідна пропозиція перевіряється замовником на відповідність вимогам тендерної документації. У разі, коли вибрана пропозиція не відповідає вимогам документації, замовник її відхиляє та розглядає наступну пропозицію за рейтингом, складеним за результатами проведеного аукціону.

Строк такої перевірки не повинен перевищувати п'яти робочих днів з дня визначення найбільш економічно вигідної тендерної пропозиції. Строк розгляду тендерної пропозиції може бути аргументовано продовжено замовником до 20 робочих днів з розміщенням такої інформації в системі електронних закупівель.

Такий порядок, містить певні ризики, пов'язані з допуском до аукціону недостатньо кваліфікованих учасників та учасників, які пропонують предмети закупівлі не достатньої якості і, як наслідок, можуть **свідомо демпінгувати при участі в аукціоні**, тому для замовників особливо критично чітко і якісно готувати тендерну документацію і жорсткі умови договору щодо санкцій, штрафів і забезпечення виконання договору у разі неналежного виконання постачальником (виконавцем) його зобов'язань.

Другий підхід застосовується, у разі якщо очікувана вартість перевищує межі визначені частиною четвертою статті 10 Закону. У цьому випадку спочатку здійснюється **перевірка замовниками тендерних пропозицій на відповідність технічним та кваліфікаційним вимогам**, а вже потім відібрані учасники допускаються до аукціону.

Розгляд та оцінка відповідності пропозицій встановленим вимогам здійснюється протягом 20 робочих днів. За результатами розгляду пропозицій замовник складає протокол за формою, затвердженою наказом

Мінекономрозвитку та оприлюднює в електронній системі протягом 1 календарного дня з дня затвердження цього протоколу.

В подальшому електронна система автоматично повідомляє учасників торгів про результати розгляду, оприлюднює перелік учасників допущених до аукціону та визначає дату і час проведення електронного аукціону (не раніше ніж через 5 календарних днів після оприлюднення протоколу розгляду пропозицій). За результатами аукціону замовник визначає переможця тендеру та в той же день приймає по суті формальне рішення про намір укласти договір про закупівлю.

За результатами оцінювання тендерних пропозицій **замовник може прийняти таке рішення:**

- про визначення одного переможця торгів, якщо немає лотів або рамкової угоди;
- про визначення переможців торгів за лотами (причому за всіма лотами може бути один переможець або їх може бути декілька);
- про відміну (визнання недійсними) торгів в цілому або частково за певними лотами за наявності визначених Законом підстав.

Законом передбачено **два підходи до встановлення методик оцінки пропозицій** в залежності від виду товарів, робіт і послуг, їх складності, а саме:

у разі здійснення закупівлі товарів, робіт і послуг, що виробляються, виконуються чи надаються не за окремо розробленою специфікацією (технічним проектом), для яких існує постійно діючий ринок – лише найнижча ціна;

у разі здійснення закупівлі, яка має складний або спеціалізований характер (у тому числі консультаційних послуг, наукових досліджень, експериментів або розробок, дослідно- конструкторських робіт), найнижча

ціна разом з іншими критеріями оцінки, зокрема (не виключний перелік) такими, як:

- умови оплати;
- строк виконання;
- гарантійне обслуговування;
- експлуатаційні витрати;
- передача технології та підготовка управлінських, наукових і виробничих кадрів.

Право вибору методики оцінки залишається за замовником. Негативною є ситуація, коли замовник встановлює складну методику з декількома критеріями навіть при закупівлі достатньо простих і готових до вжитку товарів (оргтехніка, комп'ютери, паливо-мастильні матеріали, тощо), які замовник невинновдано вважає складними або спеціалізованими.

Відповідно до частини шостої ст. 28 Закону якщо для визначення найбільш економічно вигідної тендерної пропозиції крім ціни застосовуються й інші критерії оцінки, у тендерній документації визначається їх вартісний еквівалент або питома вага цих критеріїв у загальній оцінці тендерних пропозицій. Питома вага цінового критерію не може бути нижчою 70 відсотків. Таким чином, надаючи можливість замовнику самостійно визначати питому вагу інших критеріїв, законодавство зазначає пріоритет ціни – у будь-якому випадку сукупна питома вага всіх інших критеріїв не може перевищувати питому вагу цінового критерію.

Необхідно зазначити, що згідно Закону про публічні закупівлі передбачається здійснення оцінки тендерних пропозицій автоматично електронною системою закупівель на основі критеріїв і методики оцінки, зазначених замовником у тендерній документації та шляхом застосування електронного аукціону.

При цьому вводиться поняття **«приведена ціна»** – ціна, зазначена учасником у тендерній пропозиції та перерахована з урахуванням показників інших критеріїв оцінки за математичною формулою, визначеною замовником у тендерній документації.

Цей термін вводиться для врахування «не цінових» критеріїв. Водночас всі існуючі критерії оцінки залишаються практично не змінними, але як вже зазначалося, питома вага цінового критерію не може бути нижчою ніж 70 відсотків, крім випадку застосування процедури конкурентного діалогу (де вага цінового критерію не регулюється Законом, а індивідуально у кожному випадку застосування конкурентного діалогу визначається замовником).

У практиці найчастіше використовується **математична методика оцінки**, що базується на прямій або зворотній пропорції. Згідно бальної методики оцінки кожній пропозиції за кожним з критеріїв обчислюється кількість балів, переможцем торгів визначається учасник, чия пропозиція отримала в підсумку за всіма критеріями найбільшу кількість балів. Для обчислення балів за критерієм застосовується формула, згідно якої коефіцієнт відхилення від найкращого показника серед пропозицій, які оцінюються, та показника пропозиції, кількість балів для якої обчислюється, множиться на питому вагу критерію (максимальну можливу кількість балів по критерію). Застосування такої формули можливе у разі зазначення в пропозиціях кількісних показників, які можна зіставити.

Існують також **інші методики оцінки тендерних пропозицій**, зокрема методика, що враховує *всі витрати життєвого циклу* (використання) предмета закупівлі (наприклад, витрати на обслуговування ксерокса або витрати, пов'язані з обслуговуванням ліфтів після їх заміни тощо).

У будь-якому випадку методика, яку застосовує замовник, має передбачати чіткий, зрозумілий порядок обчислювання балів та унеможливлувати необ'єктивну та упереджену оцінку тендерних пропозицій.

Згідно Закону строк розгляду тендерної пропозиції, яка за результатами оцінки визначена найбільш економічно вигідною, не повинен перевищувати п'яти робочих днів з дня визначення найбільш економічно вигідної пропозиції. Строк розгляду тендерної пропозиції може бути аргументовано продовжено замовником до 20 робочих днів. У разі продовження строку розгляду тендерної пропозиції замовник оприлюднює повідомлення в електронній системі закупівель.

Важливою нормою Закону, що повністю відповідає європейській практиці, є надання права учаснику, який не переміг у процедурі закупівлі, звернутися до замовника з вимогою щодо надання йому більш детальної інформації про пропозицію переможця із зазначенням її переваг порівняно з пропозицією учасника, який надіслав таке звернення.

Замовник зобов'язаний надати йому письмову відповідь не пізніше ніж через п'ять днів із дня надходження такого звернення. Закон також визначає строки укладання договору про закупівлю після визначення переможця.

Зокрема встановлено, що Замовник укладає договір про закупівлю не пізніше ніж через 20 днів з дня визначення переможця. З метою забезпечення права на оскарження рішень замовника договір про закупівлю не може бути укладено раніше ніж через 10 днів з дати оприлюднення на Веб-порталі закупівель інформації про намір укласти договір про закупівлю.

У разі офіційної відмови переможця торгів від підписання договору про закупівлю відповідно до вимог тендерної документації або неукладення договору про закупівлю з вини учасника-переможця у строк, визначений цим Законом, або неподання переможцем документів, що підтверджують відсутність підстав, передбачених статтею 17 цього Закону, замовник визначає найбільш економічно вигідну пропозицію торгів з тих, строк дії яких ще не минув.

5. Забезпечення пропозиції та виконання договору про закупівлю

Забезпечення пропозиції

У деяких випадках важливо наперед забезпечити виконання зобов'язань постачальником у формі надання забезпечення пропозиції торгів та/або забезпечення виконання договору про закупівлю. **Замовник має право** вимагати від усіх учасників у складі тендерних пропозицій внесення забезпечення тендерної пропозиції. Метою такого забезпечення є гарантування замовнику прийняттого захисту від несерйозних учасників.

Наголошуємо, що це право замовника, а не обов'язок у всіх процедурах закупівлі, однак якщо замовник використовує таке право у певному тендері, у такому разі це стає обов'язковою вимогою для всіх учасників торгів.

Отже, Законом закріплено саме добровільність цього інструменту, оскільки його застосування може мати потенційно негативний ефект, як-то обмеження конкуренції внаслідок додаткових фінансових витрат на оформлення забезпечення (особливо у сферах, де є брак обігових коштів (науково-дослідні послуги, легка промисловість тощо) або можливе підвищення вартості пропозицій (витрати на забезпечення учасники закладають в ціни пропозицій).

Цей підхід (необов'язковість забезпечення, – як право на розсуд замовника у конкретній закупівлі) повторює міжнародний досвід, закріплений, наприклад, в Угоді Світової Організації Торгівлі про державні закупівлі.

Види гарантії:

- банківська гарантія,
- страхова гарантія,
- гарантія фінансової установи.

Найбільш поширеною на практиці вважається **вимога замовника** про надання забезпечення у формі банківської гарантії. Певні вимоги до банківських гарантії закріплені у статтях 560 Цивільного кодексу України і 200 Господарського кодексу України та деталізовані у постанові Національного банку України від 15.12.2004 р. № 639.

Строк повернення забезпечення тендерної пропозиції становить 5 банківських днів. Основні вимоги щодо внесення забезпечення та його повернення визначені у статті 24 Закону.

У разі якщо пропозиції торгів подаються стосовно частини предмета закупівлі (лота), розмір забезпечення тендерної пропозиції встановлюється замовником виходячи з очікуваної вартості кожного лота.

Забезпечення пропозиції торгів не повертається замовником у разі:

- відкликання пропозиції учасником торгів після закінчення строку її подання;
- непідписання учасником, що став переможцем процедури торгів, договору про закупівлю;
- ненадання переможцем процедури торгів у встановлений статтею 17 Закону строк документів, що підтверджують відсутність підстав, передбачених цією ж статтею 17 Закону;
- ненадання переможцем процедури торгів забезпечення виконання договору про закупівлю, якщо надання такого забезпечення передбачено документацією торгів.

Замовник повинен повернути забезпечення пропозиції торгів учаснику протягом трьох банківських днів з дня настання підстави для повернення забезпечення пропозиції торгів у разі:

закінчення строку дії забезпечення пропозиції торгів, зазначеного в тендерній документації;

укладення договору про закупівлю з учасником, що став переможцем конкурсних торгів;

відкликання пропозиції торгів до закінчення строку її подання;

закінчення процедури закупівлі у разі не укладення договору про закупівлю з жодним з учасників, що подали пропозиції торгів.

Кошти, що надійшли як забезпечення пропозиції торгів (у разі, якщо вони не повертаються учаснику), підлягають перерахуванню до відповідного бюджету, а у разі здійснення закупівлі юридичними особами (їх об'єднаннями) не за бюджетні кошти – перераховуються на рахунок таких юридичних осіб (їх об'єднань).

Забезпечення виконання договору.

Замовник, як і у випадку забезпечення пропозиції, має право (тобто необов'язково) вимагати від учасника-переможця внесення ним не пізніше дати укладення договору про закупівлю забезпечення виконання такого договору, якщо внесення такого забезпечення передбачене тендерною документацією.

На відміну від забезпечення пропозиції у Законі немає обмежень щодо форм і видів забезпечення виконання договору, які замовник може визначити у тендерній документації та згодом у договорі.

Замовник повертає забезпечення виконання договору про закупівлю після виконання учасником-переможцем договору, а також у разі визнання судом результатів процедури закупівлі або договору про закупівлю недійсними та у випадках, передбачених статтею 37 Закону, а також згідно з умовами, зазначеними в договорі, але не пізніше ніж протягом п'яти банківських днів з дня настання зазначених обставин. Розмір забезпечення виконання договору про закупівлю не може перевищувати 5 % вартості договору.

Аналогічно забезпеченню пропозиції кошти, що надійшли як забезпечення виконання договору (у разі, якщо вони не повертаються учаснику), підлягають перерахуванню до відповідного бюджету, а у разі здійснення закупівлі юридичними особами (їх об'єднаннями) не за бюджетні кошти – перераховуються на рахунок таких юридичних осіб (їх об'єднань).

ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

Тестування на знання технології проведення процесу закупівель.
Дискусія: «Цінові та нецінові критерії оцінки пропозицій – вплив дискримінаційних чинників на процедуру визначення переможця».
Обговорення ситуації на прикладах Українських та Європейських протоколів.

Питання для обговорення

1. Процедура “розкриття пропозицій”: її суть, особливості та основні характеристики.
2. Поняття “Оцінки пропозицій”: її суть, основні підходи до послідовності оцінювання пропозицій та їх загальна характеристика.
3. Два підходи до вибору методики оцінювання (згідно Закону України “Про публічні закупівлі”) та їх загальна характеристика.
4. Поняття “Забезпечення пропозиції” (згідно Закону України “Про публічні закупівлі”) та особливості механізму його реалізації.
5. Поняття “Забезпечення виконання договору” (згідно Закону України “Про публічні закупівлі”) та особливості механізму його реалізації.

Вирішення практичного завдання

1. Практичні завдання на основі “типових розрахунків”.

Приклад №1: Критерії оцінки та їх питома вага згідно тендерної документації: ціна — 80 балів; строк поставки — 15 балів; гарантійний термін експлуатації — 5 років. Розрахувати бали за критерієм “ціна”.

2. Практичні завдання на основі “типових розрахунків”.

Приклад №1: Критерії оцінки та їх питома вага згідно тендерної документації: ціна — 80 балів; строк поставки — 15 балів; гарантійний термін експлуатації — 5 років. Розрахувати бали за критерієм “строк поставки” .

3. Практичні завдання на основі “типових розрахунків”.

Приклад №1: Критерії оцінки та їх питома вага згідно тендерної документації: ціна — 80 балів; строк поставки — 15 балів; гарантійний термін експлуатації — 5 років. Розрахувати бали за критерієм “гарантійний термін експлуатації”.

Теми рефератів

1. Особливості процедури “розкриття пропозицій”
2. Особливості основних підходів до вибору методики оцінювання пропозицій
3. Особливості організації процесу “забезпечення пропозиції”
4. Особливості процедури “забезпечення виконання договору”

Контрольний тест

на засвоєння вивченого матеріалу даної теми

1. До процесу підготовки проекту тендерної документації (окрім тендерного комітету або уповноваженої особи замовника) можуть бути залучені:

- а) інші спеціалісти замовника;

б) інші спеціалісти учасника;

в) інші спеціалісти Департаменту публічних закупівель при МЕРТ

2. *Тендерна документація крім обов'язкової інформації (визначеної Законом):*

а) може містити іншу інформацію, відповідно до законодавства, яку замовник погодив з представником уповноваженого органу з проведення закупівель;

б) може містити іншу інформацію, відповідно до законодавства, яку учасники закупівель просять (у формі офіційного звернення) надати у тендерній документації;

в) може містити іншу інформацію, відповідно до законодавства, яку замовник вважає за необхідне до неї включити

3. *Зміст, обсяг, та рівень складності конкретної документації обумовлюються:*

а) ціною ("вартісними порогами") товарів (послуг, робіт), що є предметом закупівлі;

б) специфікою товарів (послуг, робіт), що є предметом закупівлі;

в) складом (структурою) товарів (послуг, робіт), що є предметом закупівлі;

г) кількістю ("рівнем конкуренції") учасників даної закупівлі

4. *Кваліфікаційні критерії, які застосовуються в процесі проведення закупівель виступають своєрідним "інструментом перевірки":*

а) технічної спроможності учасника;

б) технологічної спроможності учасника;

в) економічної спроможності учасника;

г) фінансової спроможності учасника

5. Встановлення кваліфікаційних критеріїв при проведенні закупівель розглядається (може розглядатись):

а) як право замовника;

б) як прерогатива замовника;

в) як обов'язок замовника

6. Замовник має право самостійно обирати (згідно “загального підходу” визначеного Законом) таку кількість кваліфікаційних критеріїв:

а) один кваліфікаційний критерій;

б) не більше трьох кваліфікаційних критеріїв;

в) не менше двох, але не більше п'яти кваліфікаційних критеріїв;

г) кількість кваліфікаційних критеріїв необмежена

7. Документом (документами), що підтверджує (підтверджують) інформацію про відповідність критерію “Наявність обладнання та матеріально-технічної бази” учасника торгів є:

а) довідка з про наявність обладнання, механізмів, транспортних засобів, об'єктів, приміщень, які знаходяться у власності учасника;

б) довідка з про наявність обладнання, механізмів, транспортних засобів, об'єктів, приміщень, які орендуються учасником;

в) копії документів на підтвердження права власності учасника на обладнання, механізми, транспортні засоби, об'єкти, приміщення;

г) копії документів на підтвердження договорів оренди або лізингу учасника на обладнання, механізми, транспортні засоби, об'єкти, приміщення

8. Основними показниками, при визначенні для учасника кваліфікаційного критерію “Наявність документально підтвердженого досвіду виконання аналогічного договору”, можуть виступати:

- а) “однаковість” за предметом закупівлі;
- б) “однаковість” ціни за предметом закупівлі;
- в) “однаковість” логістики за предметом закупівлі;
- г) “максимальна подібність” за предметом закупівлі;
- г) “максимальна подібність” вартісних показників за предметом закупівлі;
- д) “максимальна подібність” за місцем поставки за предметом закупівлі

9. До числа підстав, за наявності яких замовник зобов’язаний прийняти рішення про відмову учаснику в участі у процедурі закупівлі, та зобов’язаний відхилити тендерну пропозицію учасника відносять:

а) замовник має незаперечні докази того, що учасник пропонує, дає або погоджується дати прямо чи опосередковано будь-якій посадовій особі замовника, іншого державного органу винагороду в будь-якій формі з метою вплинути на прийняття рішення щодо визначення переможця процедури закупівлі або застосування замовником певної процедури закупівлі;

б) суб’єкт господарювання (учасник) протягом останніх трьох років притягувався до відповідальності за порушення, у вигляді вчинення антиконкурентних узгоджених дій, що стосуються спотворення результатів торгів (тендерів);

в) тендерна пропозиція подана учасником процедури закупівлі, який є пов’язаною особою з іншими учасниками процедури закупівлі та / або з членом (членами) тендерного комітету, уповноваженою особою (особами) замовника

10. **Вимоги до предмета закупівлі — це:**

- а) технічні, якісні, кількісні характеристики предмету закупівлі;
- б) технічні специфікації з детальним описом товарів, робіт, послуг, що закупаються;
- в) вимоги щодо технічних і функціональних характеристик предмета закупівлі у разі, якщо опис скласти неможливо.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Підготувати презентацію на одну з обраних тем:

- 1.Поняття “Забезпечення пропозиції” (згідно Закону України “Про публічні закупівлі”) та особливості механізму його реалізації.
- 2.Поняття “Забезпечення виконання договору” (згідно Закону України “Про публічні закупівлі”) та особливості механізму його реалізації.

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 TNRD. 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>