



## Тема презентації: Відкриті торги



**MOVING FORWARD  
TOGETHER**  
← THIS PROJECT IS FUNDED BY EUROPEAN UNION



Support to the public  
procurement reform in  
Ukraine



МІНІСТЕРСТВО  
ЕКОНОМІКИ  
УКРАЇНИ

# Зміст

- 6.1. Відкриті торги
- 6.2. Відкриті торги з публікацією англійською мовою
- 6.3. Конкурентний діалог
- 6.4. Торги з обмеженою участю
- 6.5. Переговорна процедура закупівлі
- 6.6. Спрощена закупівля
- 6.7. Опис та можливості застосування інших видів закупівель
- 6.8. Закупівлі під час воєнного стану



**Стаття 20  
Закону про  
публічні  
закупівлі**

**Необхідна  
кількість  
учасників – не  
менше, ніж 2**

Найпоширеніша і основна процедура закупівлі – відкриті торги

Відкриті торги поділяються на:

- звичайні торги
- торги з публікацією англійською мовою, коли вартість перевищує межі, визначені в ч. 4 ст. 10 Закону



# Межі відкритих торгів

Замовники (визначені п. 1 – 3 ч.  
1 ст. 2 Закону)

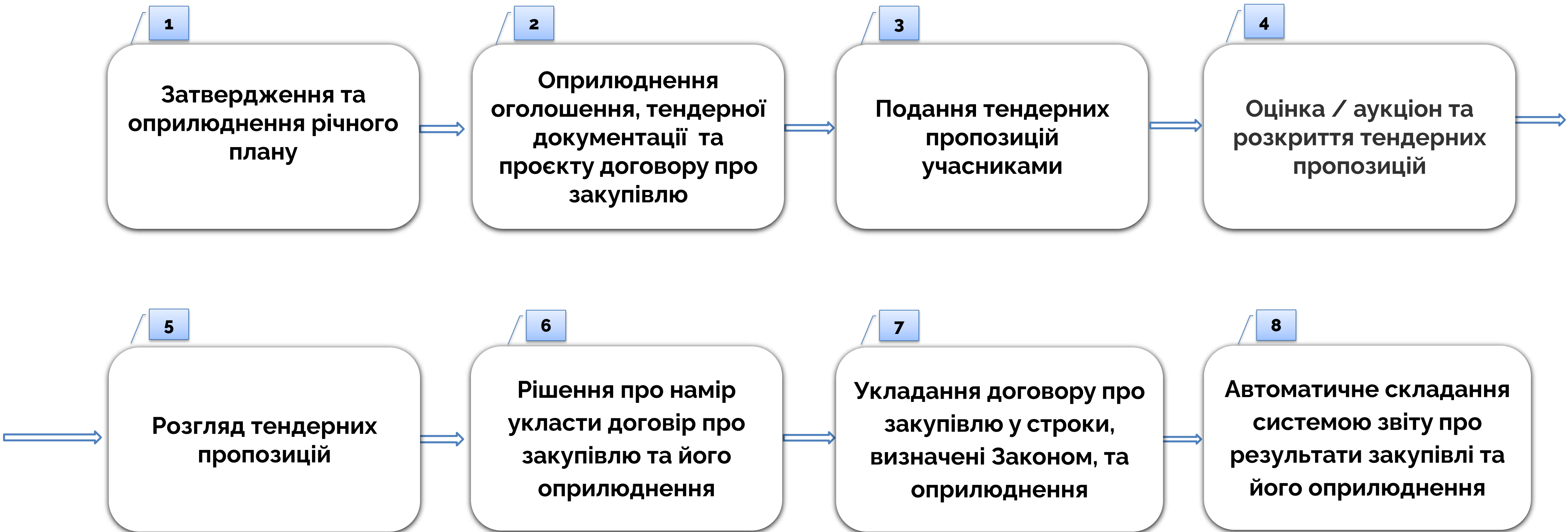
вартість предмета закупівлі  
товару, послуги дорівнює або  
перевищує 200 тис. грн,  
а робіт – 1,5 млн грн

Замовники в окремих сферах  
господарювання (визначені п. 4  
ч. 1 ст. 2 Закону)

вартість предмета закупівлі  
товару, послуги дорівнює або  
перевищує 1 млн грн,  
а робіт – 5 млн грн



# Основні етапи відкритих торгів



**Процедура відкритих торгів – це максимально прозора процедура, що дозволяє брати участь у торгах будь-якому учаснику. Використовуючи цю процедуру, замовник заохочує конкуренцію**



**MOVING FORWARD  
TOGETHER**

← THIS PROJECT IS FUNDED BY EUROPEAN UNION



**Support to the public  
procurement reform in  
Ukraine**



**МІНІСТЕРСТВО  
ЕКОНОМІКИ  
УКРАЇНИ**



## Тема презентації: Конкурентний діалог



MOVING FORWARD  
**TOGETHER**

← THIS PROJECT IS FUNDED BY EUROPEAN UNION



Support to the public  
procurement reform in  
Ukraine



МІНІСТЕРСТВО  
ЕКОНОМІКИ  
УКРАЇНИ

Стаття 34 – 35 Закону  
про публічні закупівлі

Необхідна кількість  
учасників - не менше,  
ніж 3

## Конкурентний діалог можна застосовувати за наявності однієї з таких умов:

- замовник не може визначити вимоги до предмета закупівлі внаслідок його природи, складності, зокрема в разі закупівлі юридичних послуг, розробки і впровадження інформаційних систем, програмних продуктів, здійснення наукових досліджень, експериментів або розробок;
- виконання договору про закупівлю передбачає розробку проєкту виконання робіт (надання послуг) або використання нових інноваційних технологій;
- замовник не може визначити точну технічну специфікацію з використанням наявних технічних стандартів

Конкурентний діалог не застосовують у разі закупівлі  
робіт і послуг із готовим проєктом їх виконання або  
надання





# Межі конкурентного діалогу

Замовники (визначені п. 1 – 3 ч. 1 ст. 2 Закону)



вартість предмета закупівлі товару, послуги дорівнює або перевищує 200 тис. грн, а робіт - 1,5 млн грн

Замовники в окремих сферах господарювання (визначені п. 4 ч. 1 ст. 2 Закону)



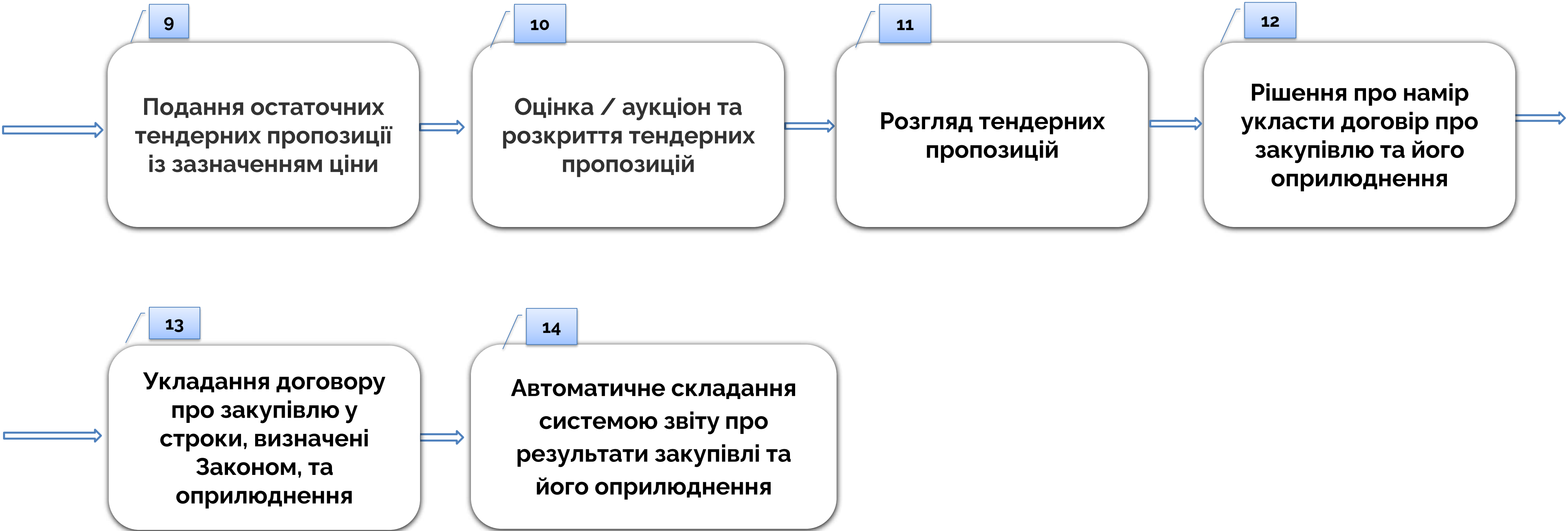
вартість предмета закупівлі товару, послуги дорівнює або перевищує 1 млн грн, а робіт - 5 млн грн



# Перший етап конкурентного діалогу



# Другий етап конкурентного діалогу



## Висновки

- Процедура конкурентного діалогу може бути застосована замовником не завжди
- Здебільшого в разі неможливості визначити необхідні технічні, якісні характеристики (специфікації) робіт або визначити вид послуг
- Для ухвалення рішення про закупівлю необхідно провести переговори з учасниками процедури закупівлі



MOVING FORWARD  
**TOGETHER**

← THIS PROJECT IS FUNDED BY EUROPEAN UNION



Support to the public  
procurement reform in  
Ukraine



МІНІСТЕРСТВО  
ЕКОНОМІКИ  
УКРАЇНИ



## Тема презентації: Переговорна процедура закупівлі



MOVING FORWARD  
**TOGETHER**

← THIS PROJECT IS FUNDED BY EUROPEAN UNION



Support to the public  
procurement reform in  
Ukraine



МІНІСТЕРСТВО  
ЕКОНОМІКИ  
УКРАЇНИ

## Стаття 40 Закону про публічні закупівлі

Переговорна процедура закупівлі – це здебільшого не конкурентна процедура закупівлі, її використовують як виняток; відповідно до неї, замовник укладає договір про закупівлю після проведення переговорів щодо ціни та інших умов договору про закупівлю з одним або кількома учасниками процедури закупівлі

Підстави, коли можна застосувати переговорну процедуру закупівлі, передбачені в ч. 2 ст. 40 Закону



# Межі переговорної процедури закупівлі

Замовники  
(визначені п. 1 – 3 ч. 1 ст. 2 Закону)

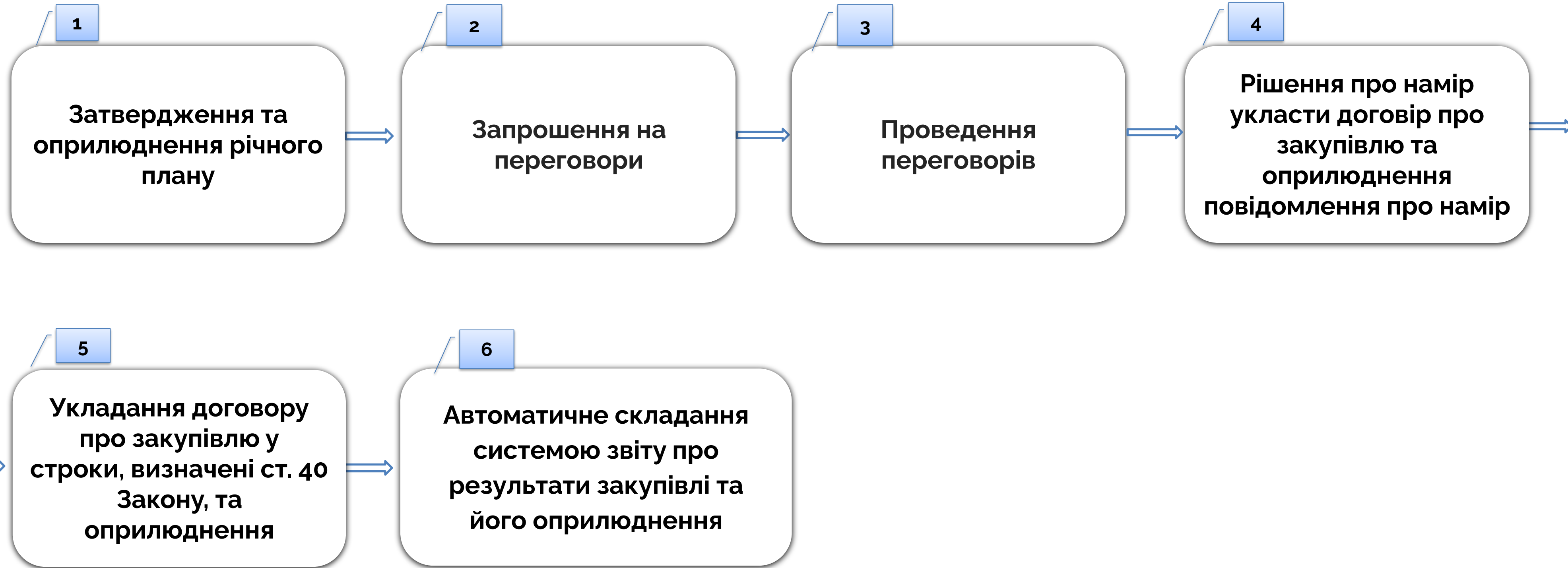
вартість предмета закупівлі  
товару, послуги дорівнює або  
перевищує 200 тис. грн,  
а робіт - 1,5 млн грн

Замовники в окремих сферах  
господарювання  
(визначені п. 4 ч. 1 ст. 2 Закону)

вартість предмета закупівлі  
товару, послуги дорівнює або  
перевищує 1 млн грн,  
а робіт - 5 млн грн



# Основні етапи переговорної процедури закупівлі





# Висновки

- Переговорна процедура закупівлі - не основна процедура закупівлі, а виняток
- Замовники мають усвідомлювати, що застосування переговорної процедури закупівлі фактично - виняток
- У будь-якому разі замовник при застосуванні вказаної процедури повинен мати експертні, нормативні, технічні та інші документи, що підтверджують наявність підстав для її застосування



MOVING FORWARD  
**TOGETHER**

← THIS PROJECT IS FUNDED BY EUROPEAN UNION



Support to the public  
procurement reform in  
Ukraine



МІНІСТЕРСТВО  
ЕКОНОМІКИ  
УКРАЇНИ