

ПЕРЕХІДНИЙ ПРАВОВИЙ РЕЖИМ У ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЛЯХ: ЯК НОВИЙ ЗАКОН ЗМІНЮЄ НЕ ЛИШЕ ПРАВИЛА, А Й МЕТОДОЛОГІЮ ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ



ЗМІСТ

НАБРАННЯ ЧИННОСТІ ТА ВВЕДЕННЯ В ДІЮ: ЧОМУ ЦЕ НЕ ОДНЕ Й ТЕ САМЕ	4
ПЕРЕХІДНИЙ ПЕРІОД ЯК ОСОБЛИВИЙ ПРАВОВИЙ РЕЖИМ	4
ПЕРЕХІД ДО НОВОГО ЗАКОНУ — ЦЕ НЕ ОДНА ДАТА, А БАГАТОРІВНЕВА МОДЕЛЬ	5
СПІВІСНУВАННЯ ПРАВОВИХ РЕЖИМІВ ЯК ГОЛОВНИЙ ВИКЛИК ПЕРЕХІДНОГО ПЕРІОДУ	5
КОРОТКИЙ ПРИКЛАД: ЧОМУ ДАТА ПОЧАТКУ ЗАКУПІВЛІ МАЄ ВИРІШАЛЬНЕ ЗНАЧЕННЯ	6
ПЕРЕХІДНИЙ ПЕРІОД ЯК ТЕСТ НА ПРАВОВУ ВИЗНАЧЕНІСТЬ	7
ПІДЗАКОННА БАЗА ТА ЕЛЕКТРОННА СИСТЕМА ЗАКУПІВЕЛЬ: КОЛИ ЗАКОН СТАЄ ПРАКТИКОЮ	7
РОЛЬ ОРГАНІВ КОНТРОЛЮ, ОСКАРЖЕННЯ ТА СУДОВОЇ ПРАКТИКИ	8
МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ВИКЛИК ДЛЯ ПРОФЕСІЙНОЇ СПІЛЬНОТИ	8
ЯК ПОЯСНЮВАТИ ПЕРЕХІД РІЗНИМ АУДИТОРІЯМ	9
ЩО МАЄ СТАТИ ПРЕДМЕТОМ НАВЧАННЯ	10
ЧОМУ ПЕРЕХІДНИЙ ПЕРІОД НЕ МОЖНА ЗВОДИТИ ДО ЧЕКЛІСТА	10
ВИСНОВКИ	11

Через кілька місяців одна й та сама організація може одночасно проводити закупівлі за різними правовими режимами. І головні помилки виникатимуть не там, де фахівці не знатимуть нових норм, а там, де вони неправильно визначать, які саме норми застосовуються до конкретної закупівлі, договору чи дії замовника.

Саме тому новий Закон України «Про публічні закупівлі» від 27 травня 2026 року № 4888-IX (далі – новий Закон) змінює не лише правила закупівель. Він змінює спосіб мислення про закупівельне право: від запитання «що написано в нормі?» до запитання «який правовий режим застосовується саме тут і саме зараз?».

Це не технічна деталь прикінцевих положень. Це майбутня лінія розмежування між коректними рішеннями і рішеннями, які лише зовні виглядатимуть правильними.

Найбільшою помилкою професійної спільноти буде звести перехідний період до списку новел нового Закону. Перехідний період – це окремий режим правозастосування. Він потребує власної методології пояснення, навчання, консультування, контролю та оскарження.

Для сфери публічних закупівель це має принципове значення. Закупівля не є одномоментною дією. Вона може бути запланована в один період, оголошена в інший, завершена ще пізніше, а договір за її результатами може виконуватися протягом тривалого часу. Тому перехід від одного правового режиму до іншого потребує не лише визначення ключових дат, а й чіткої методології застосування норм у часі.

Отже, перехідний період – не пауза перед реформою, а перший іспит нової закупівельної системи. Саме в цей час стане зрозуміло, чи здатна професійна спільнота працювати не лише з текстом Закону, а й з логікою його впровадження.

Новий Закон запроваджує не просто нові правила закупівель. Він змінює логіку їх застосування: одним із ключових професійних умінь стає правильне визначення застосовного правового режиму.

НАБРАННЯ ЧИННОСТІ ТА ВВЕДЕННЯ В ДІЮ: ЧОМУ ЦЕ НЕ ОДНЕ Й ТЕ САМЕ

Однією з ключових особливостей нового Закону є розмежування двох юридичних моментів: **набрання чинності** та **введення в дію**.

Набрання чинності означає, що Закон стає частиною законодавства України та набуває юридичної сили. Однак це ще не обов'язково означає, що всі його положення починають безпосередньо застосовуватися на практиці.

Введення в дію означає початок практичного застосування відповідних положень Закону. Саме з цим моментом для більшості суб'єктів сфери публічних закупівель буде пов'язаний фактичний перехід до нової моделі регулювання.

Важливо розрізняти. Набрання чинності означає, що Закон став частиною законодавства. Введення в дію означає, що відповідні положення починають практично застосовуватися. Для нового Закону про публічні закупівлі ці моменти не збігаються, і саме це визначає логіку всього перехідного періоду.

Це розмежування не є формальністю. Воно визначає, коли Закон уже існує як нормативний акт, а коли він починає змінювати поведінку замовників, учасників, контролюючих органів і електронної системи закупівель.

Тому прикінцеві та перехідні положення нового Закону слід читати не як додаток до «головних» норм, а як карту переходу. Без цієї карти навіть правильне знання нових норм може привести до помилкового рішення.

ПЕРЕХІДНИЙ ПЕРІОД ЯК ОСОБЛИВИЙ ПРАВОВИЙ РЕЖИМ

У контексті нового Закону перехідний період варто називати своїм іменем: це особливий перехідний правовий режим у сфері публічних закупівель.

Його зміст полягає не лише у відкладенні застосування більшості положень нового Закону. Йдеться також про встановлення правил співіснування попереднього та нового регулювання, збереження правових наслідків раніше розпочатих закупівель, забезпечення стабільності договірних відносин і поступову підготовку системи до нової архітектури закупівельного регулювання.

Такий підхід змінює оптику. Ми говоримо не про проміжок часу між двома датами, а про окремий стан правової системи, у межах якого одночасно мають значення:

- дата набрання Законом чинності;
- дата введення в дію більшості його положень;
- положення, які вводяться в дію раніше;
- правовий режим закупівель, розпочатих до введення нового Закону в дію;
- правовий режим договорів, укладених до введення нового Закону в дію;
- чинне спеціальне регулювання закупівель на період воєнного стану;
- підзаконні акти, які мають бути прийняті для реалізації нового Закону;
- технічна реалізація нових правил в електронній системі закупівель.

Саме ця багатшаровість і є новою професійною реальністю. У ній помиляється не лише той, хто не знає нових норм, а й той, хто неправильно визначив правовий режим, у межах якого вони підлягають застосуванню.

ПЕРЕХІД ДО НОВОГО ЗАКОНУ — ЦЕ НЕ ОДНА ДАТА, А БАГАТОРІВНЕВА МОДЕЛЬ

Професійна дискусія не повинна зводити перехідний період до дев'ятимісячного очікування. Насправді перехід уже є багаторівневою моделлю, де різні елементи нового регулювання входять у практику в різний час.

- Перший рівень — дата набрання Законом чинності. З цього моменту новий Закон уже є чинним нормативно-правовим актом, однак більшість його положень ще не застосовується в повному обсязі.
- Другий рівень — положення, які вводяться в дію одразу з дня набрання Законом чинності. Це означає, що перехідний період не є повністю «пасивним»: окремі елементи нового регулювання можуть почати працювати раніше за загальний строк.
- Третій рівень — положення, які вводяться в дію через два місяці після набрання Законом чинності.
- Четвертий рівень — період підготовки підзаконної нормативної бази. Від якості й своєчасності відповідних актів залежатиме практична реалізація значної частини нового регулювання.
- П'ятий рівень — дев'ятимісячний строк до введення більшості положень нового Закону в дію.

Окремо слід враховувати положення, реалізація яких залежить від ухвалення додаткових законодавчих змін, зокрема щодо зарезервованих контрактів.

Висновок простий і практичний: перехід до нового Закону – це не одна календарна дата, а послідовність юридичних, організаційних, методичних і технічних етапів. Хто бачить лише дату, той не бачить системи.

СПІВІСНУВАННЯ ПРАВОВИХ РЕЖИМІВ ЯК ГОЛОВНИЙ ВИКЛИК ПЕРЕХІДНОГО ПЕРІОДУ

Найскладнішим у перехідний період буде не очікування введення Закону в дію, а одночасне співіснування кількох правових режимів. Саме тут і виникатиме більшість практичних помилок.

По-перше, закупівлі, розпочаті до введення нового Закону в дію, мають завершуватися за правилами, які діяли до введення нового Закону в дію. Це означає, що дата початку закупівлі набуває особливого значення для визначення застосовного правового режиму.

По-друге, договори про закупівлю, укладені до введення нового Закону в дію, виконуватимуться до завершення строку, на який вони були укладені. Зміни до таких договорів також мають вноситися за попередніми правилами.

По-третє, нові закупівлі, розпочаті після введення Закону в дію, вже повинні проводитися відповідно до нового регулювання з урахуванням підзаконної та спеціальної нормативної бази, яка діятиме на відповідний момент.

По-четверте, у період воєнного стану окреме значення зберігатиме спеціальне регулювання закупівель. Постанова Кабінету Міністрів України № 1178 визначає Особливості здійснення публічних закупівель на період дії правового режиму воєнного стану та протягом 90 днів з дня його припинення або скасування.

Подальша модель застосування такого спеціального регулювання після введення нового Закону в дію залежатиме від майбутніх рішень Кабінету Міністрів України.

У практичному вимірі це означає, що протягом певного часу замовники працюватимуть не в «старому» або «новому» законі, а в режимі регуляторної багат шаровості.

Для замовників це створюватиме потребу правильно фіксувати дати початку закупівель і укладення договорів. Для учасників — розуміти, за якими правилами відбувається конкретна закупівля. Для консультантів — формулювати рекомендації з урахуванням конкретного правового режиму, а не лише загальної дати введення Закону в дію. Для органу оскарження, органів державного фінансового контролю та судів — коректно визначати, які норми були застосовними до конкретної ситуації.

Отже, дата початку закупівлі стає не просто технічною інформацією. У перехідний період вона фактично визначає застосовне право. І саме тому фактичний перехід до нового Закону триватиме довше, ніж формальні дев'ять місяців.

Ситуація	Який правовий режим застосовується
Закупівля розпочата до введення нового Закону в дію	Завершується за попередніми правилами
Договір укладений до введення нового Закону в дію	Виконується та змінюється за попередніми правилами
Закупівля розпочата після введення нового Закону в дію	Проводиться за новим Законом з урахуванням чинної підзаконної та спеціальної бази
Закупівлі в умовах воєнного стану	Потрібно враховувати спеціальне регулювання, визначене Кабінетом Міністрів України
Положення, введені в дію раніше	Застосовуються з відповідної дати, прямо визначеної перехідними положеннями

КОРОТКИЙ ПРИКЛАД: ЧОМУ ДАТА ПОЧАТКУ ЗАКУПІВЛІ МАЄ ВИРІШАЛЬНЕ ЗНАЧЕННЯ

Практичні помилки найкраще видно на коротких ситуаціях.

Кейс 1. Замовник оголосив відкриті торги за два дні до введення нового Закону в дію. Завершення процедури відбувається вже після цієї дати. Така закупівля не «перестрибує» автоматично в новий Закон: застосовним залишається режим, за яким її розпочато.

Кейс 2. За результатами такої закупівлі договір укладено до введення нового Закону в дію, а зміну до договору потрібно внести через два місяці після цієї дати. Вирішальним буде не календарний момент зміни, а правовий режим договору, укладеного за попередніми правилами.

Кейс 3. Той самий замовник наступного дня після введення нового Закону в дію оголошує нову закупівлю. Для неї вже потрібно мислити в новій моделі - з урахуванням чинної підзаконної бази, спеціального воєнного регулювання та технічної реалізації в електронній системі.

Ці ситуації показують головне: у перехідний період одна організація може одночасно працювати в межах кількох правових режимів. Це не аномалія, а прямий наслідок обраної законодавцем моделі поступового переходу.

ПЕРЕХІДНИЙ ПЕРІОД ЯК ТЕСТ НА ПРАВОВУ ВИЗНАЧЕНІСТЬ

Одним із головних завдань перехідного періоду є забезпечення правової визначеності.

У сфері публічних закупівель правова визначеність має не лише юридичний, а й економічний вимір. Замовник повинен розуміти, які правила застосовувати до конкретної закупівлі. Учасник повинен мати можливість оцінити умови участі, строки, підстави для відхилення, порядок оскарження та договірні наслідки. Контролюючий орган – оцінювати дії замовника з урахуванням того правового режиму, який діяв на момент відповідної дії. Орган оскарження – враховувати часову прив'язку закупівлі до старого або нового регулювання.

Головний ризик перехідного періоду полягає в тому, що різні суб'єкти можуть по-різному відповідати на одне й те саме питання: яке право застосовується?

Саме тому в центрі професійної дискусії має бути не лише зміст нових норм, а й методика їх застосування в часі.

Для цього доцільно працювати з кількома базовими питаннями:

Питання	Чому воно важливе
Коли закупівля вважається розпочатою?	Від цього залежить, за старими чи новими правилами вона завершується
Коли укладено договір?	Це визначає правовий режим його виконання та внесення змін
Чи введена конкретна норма нового Закону в дію?	Не всі положення починають застосовуватися одночасно
Чи діє спеціальне регулювання на період воєнного стану?	Воно може впливати на фактичну модель проведення закупівель
Чи прийнято необхідні підзаконні акти?	Без них окремі положення можуть бути складними для практичного застосування
Чи реалізовано нові вимоги в електронній системі закупівель?	Технічна логіка електронної системи закупівель часто визначає практичний алгоритм дій замовника

Такий підхід переводить дискусію з рівня загальних тез про «новий Закон» до професійного аналізу конкретних правових ситуацій. Це і є межа між оглядом законодавства та справжньою методологією правозастосування.

ПІДЗАКОННА БАЗА ТА ЕЛЕКТРОННА СИСТЕМА ЗАКУПІВЕЛЬ: КОЛИ ЗАКОН СТАЄ ПРАКТИКОЮ

Новий Закон формує архітектуру майбутнього регулювання. Але повноцінне функціонування цієї архітектури залежатиме від підзаконних актів, офіційних роз'яснень, технічної реалізації в електронній системі закупівель та готовності електронних майданчиків.

Це особливо важливо для професійної спільноти. Закон у сфері публічних закупівель не працює ізольовано. Його практичне застосування формується на перетині кількох рівнів:

законодавчого — текст Закону;

підзаконного — акти Кабінету Міністрів України та інших органів;

методичного — роз'яснення Уповноваженого органу, практичні матеріали, рекомендації;

технічного — функціонал електронної системи закупівель і майданчиків;

практичного — рішення замовників, поведінка учасників, практика оскарження, моніторингів і судових спорів.

Саме тому якість переходу залежатиме не лише від тексту нового Закону. Вона залежатиме від того, наскільки узгоджено працюватимуть усі ці рівні – і наскільки чесно професійна спільнота пояснюватиме межі їхньої готовності.

Для консультантів, викладачів і експертів це означає: навчальні та аналітичні матеріали не можуть будуватися лише на переказі норм. Потрібно пояснювати логіку переходу, взаємозв'язок старого й нового регулювання, роль підзаконних актів і значення технічної реалізації в електронній системі закупівель.

Прогноз. Найбільша кількість майбутніх помилок буде пов'язана не зі змістом нових норм, а з неправильним визначенням того, чи застосовуються вони до конкретної закупівлі, договору або дії замовника.

РОЛЬ ОРГАНІВ КОНТРОЛЮ, ОСКАРЖЕННЯ ТА СУДОВОЇ ПРАКТИКИ

Перехідний період матиме значення не лише для замовників та учасників. Не менш важливою буде роль органу оскарження, органів державного фінансового контролю та судів.

Для органу оскарження ключовим стане правильне визначення правового режиму конкретної закупівлі. Якщо закупівлю розпочато до введення нового Закону в дію, її завершення за попередніми правилами не має розглядатися як відступ від нового регулювання. Водночас закупівлі, розпочаті після введення нового Закону в дію, потребуватимуть оцінки вже за новою правовою логікою.

Для органів державного фінансового контролю важливо буде уникнути ретроспективного застосування нових правил до правовідносин, які виникли за попереднім регулюванням. У перехідний період особливої ваги набуде принцип оцінки дій замовника відповідно до того законодавства, яке було застосовним на момент вчинення відповідної дії.

Для судів перехідний період, найімовірніше, сформує окремий масив спорів: не про те, чи є нова норма кращою або гіршою, а про те, чи можна було її застосовувати до конкретних правовідносин. Саме тут з'явиться перша справжня практика нового Закону.

Таким чином, перехідний період стане тестом не лише для замовників. Він стане тестом для всієї інституційної інфраструктури публічних закупівель: контролю, оскарження, судів, майданчиків, навчальних програм і професійних медіа.

МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ВИКЛИК ДЛЯ ПРОФЕСІЙНОЇ СПІЛЬНОТИ

Перехід до нового Закону ставить перед професійною спільнотою завдання, яке виходить за межі звичайного коментування: сформулювати спільну методологію пояснення нового регулювання.

Для замовників часто достатньо практичної відповіді на питання: «Що робити зараз?». Але для експертів, консультантів, викладачів і профільних видань цього недостатньо. Саме вони мають задати професійну рамку:

- як пояснювати дію Закону в часі;
- як розмежовувати старий і новий правові режими;
- як навчати замовників працювати з перехідними положеннями;
- як показувати зв'язок між Законом, підзаконними актами, Особливостями та електронною системою закупівель;
- як уникати спрощених або помилкових трактувань;
- як формувати навчальні програми, які не застаріють одразу після ухвалення чергового підзаконного акта.

Особливої уваги потребує ризик фрагментарного тлумачення. У перехідний період швидко з'являтимуться вебінари, таблиці, короткі огляди, пам'ятки та шаблони документів. Вони будуть потрібними. Але якщо такі матеріали не пояснюватимуть межі свого застосування, ринок отримає багато формально правильних, але методологічно помилкових рішень.

Наприклад, рекомендація «оновити внутрішні документи» є правильною лише тоді, коли зрозуміло, які саме документи потрібно оновлювати зараз, а з якими доцільно дочекатися підзаконної бази та технічної реалізації в електронній системі закупівель.

Так само теза про «перехід на новий Закон» може бути неточною без уточнення, чи йдеться про дату набрання чинності, дату введення в дію, закупівлі, розпочаті до цієї дати, чи договори, укладені за попереднім правовим режимом.

Тому професійна спільнота має працювати не лише з текстом нового Закону, а й із логікою його впровадження. Саме розуміння цієї логіки та вміння визначати застосовний правовий режим мають стати одними з ключових напрямів навчання і професійної дискусії найближчих місяців.

ЯК ПОЯСНЮВАТИ ПЕРЕХІД РІЗНИМ АУДИТОРІЯМ

Один із викликів нового Закону полягає в тому, що різним аудиторіям потрібні різні рівні пояснення.

Аудиторія	Що потрібно пояснювати насамперед
Замовники	Якими правилами керуватися зараз, які закупівлі завершуються за старими правилами, які документи й процеси потрібно готувати до оновлення
Учасники	Як визначити правовий режим конкретної закупівлі, які правила участі застосовуються, які ризики виникають у перехідний період
Консультанти	Як будувати рекомендації без поспішного застосування норм, які ще не введені в дію, і як враховувати старі та нові режими одночасно
Викладачі та тренери	Як структурувати навчальні програми: не лише за новелами Закону, а й за логікою переходу, підзаконної бази та електронної системи закупівель
Органи контролю	Як оцінювати дії замовників з урахуванням часу виникнення відповідних правовідносин
Орган оскарження	Як розмежовувати закупівлі, що проводяться за попереднім регулюванням, і закупівлі, що вже підпадають під нову модель
Профільні медіа	Як уникати спрощених формулювань на кшталт «новий Закон уже діє», не пояснюючи, які саме положення і з якої дати застосовуються

Такий поділ допомагає уникнути універсальних, але неточних пояснень. Перехідний період потребує адресної комунікації: коротка пам'ятка замовнику, експертний висновок, навчальний курс і аналітична публікація не можуть мати одну й ту саму глибину.

Питання, які має поставити професійна спільнота: які норми нового Закону вже діють, а які ще ні; як визначити правовий режим конкретної закупівлі; як співвіднести новий Закон, Особливості та підзаконні акти; як навчати замовників у період, коли частина регулювання ще формується; як уникнути ретроспективного застосування нових правил до старих правовідносин.

ЩО МАЄ СТАТИ ПРЕДМЕТОМ НАВЧАННЯ

Новий Закон потребуватиме оновлення навчальних програм для уповноважених осіб, працівників замовників, учасників, консультантів і викладачів. Але навчання, побудоване лише навколо новел, швидко застаріє і не дасть головного – навички визначати правовий режим конкретної ситуації.

Для викладачів і тренерів у сфері закупівель це означає необхідність змінити структуру навчання. Недостатньо побудувати курс за логікою «старий Закон — новий Закон». Значно важливіше навчити слухачів визначати застосовний правовий режим у конкретній ситуації: за датою початку закупівлі, датою укладення договору, моментом введення відповідної норми в дію, наявністю спеціального регулювання та технічною реалізацією в електронній системі закупівель.

Навчання в перехідний період має будуватися не лише навколо новел нового Закону. Воно повинно охоплювати дію норм у часі, співвідношення старого і нового регулювання, договірні відносини, внутрішні процеси замовника та практичне визначення застосовного правового режиму на основі кейсів. Саме такий підхід дозволить перейти від формального знання норм до професійної здатності правильно застосовувати їх у конкретній ситуації.

ЧОМУ ПЕРЕХІДНИЙ ПЕРІОД НЕ МОЖНА ЗВОДИТИ ДО ЧЕКЛІСТА

Практичні чеклісти потрібні. Вони допомагають не загубити ключові дати, визначити відповідальних, переглянути договори, підготувати внутрішні документи та спланувати навчання.

Але для експертного середовища чекліста недостатньо.

Причина проста: перехідний період є не лише управлінським, а й методологічним явищем. Він вимагає відповідей, які не завжди можна звести до простого алгоритму:

- які норми вже діють, а які ще ні;
- чи може старий правовий режим застосовуватися після введення нового Закону в дію;
- як співвідноситимуться новий Закон і спеціальне воєнне регулювання;
- які підзаконні акти будуть визначальними для практики;
- як технічна реалізація в електронній системі закупівель впливатиме на поведінку замовників;
- як навчати фахівців у період, коли частина регулювання ще формується.

Тому основне завдання експертної спільноти – не лише підготувати замовників до нових правил, а й допомогти всій системі перейти до них без хаосу, поспіху та правової невизначеності. Це завдання значно амбітніше, ніж підготувати чергову таблицю змін.

ВИСНОВКИ

Перехід до нового Закону про публічні закупівлі є не лише юридичною подією. Це момент, у якому професійна спільнота має домовитися про новий спосіб мислення: спочатку визначити правовий режим, і лише потім застосовувати норму.

Законодавець обрав модель поступового впровадження. Вона покликана забезпечити правову визначеність і безперервність закупівельних процесів, але водночас створює складний період, у якому стара і нова логіки певний час співіснуватимуть.

Уже сьогодні можна прогнозувати три речі. По-перше, значна частина майбутніх спорів буде пов'язана не зі змістом нових норм, а з неправильним визначенням застосовного режиму. По-друге, найслабшим місцем багатьох навчальних матеріалів стане спокуса пояснювати новий Закон як набір новел, а не як нову модель правозастосування. По-третє, електронна система закупівель і підзаконна база фактично визначатимуть темп, у якому новий Закон стане повсякденною практикою.

Тому професійна дискусія має бути зосереджена не лише на тому, що змінюється, а й на тому, коли, для кого, у якому правовому режимі та за яких умов ці зміни починають застосовуватися. Саме це питання стане головним маркером зрілості закупівельної спільноти в перехідний період.

У наступних матеріалах ми покажемо, як ця логіка працюватиме щодо окремих інститутів нового Закону: договорів, процедур закупівель, Особливостей, підзаконної бази та електронної системи закупівель. Бо перехідний період – це не передмова до реформи. Це перший простір, у якому реформа має навчитися працювати.

Якість переходу до нового Закону залежатиме не від кількості оглядів новел, а від здатності професійної спільноти сформувати спільну мову правозастосування: який режим діє, до яких відносин він застосовується і де проходить межа між старою та новою моделлю.