



ЧОМУ ЗАМОВНИКИ ВІДМОВИЛИСЬ ВІД ТЕНДЕРНОГО КОМІТЕТУ НА КОРИСТЬ УПОВНОВАЖЕНОЇ ОСОБИ

З 2016 року Закон України “Про публічні закупівлі” дозволив замовникам публічних закупівель замість тендерних комітетів визначати уповноважених осіб (далі - УО). Ця законодавча новація з’явилася у відповідь на ряд суттєвих недоліків в роботі тендерних комітетів, які продемонстрували часто низьку ефективність цього інституту. Зокрема, досвід замовників вказує на те, що тендерні комітети витрачають занадто багато людських ресурсів та часу на організацію і проведення закупівлі, розпорошують відповідальність, що негативно впливає на якість закупівель, і ускладнюють процес внутрішньої і зовнішньої комунікації замовника.

Сьогодні стає все більш очевидним той факт, що організацією і проведенням закупівель повинні займатися спеціалісти саме в сфері закупівель. Тобто мова йде про поступову професіоналізацію сфери публічних закупівель, одним із інструментів якої є впровадження інституту уповноважених осіб.

За опитуваннями, проведеними протягом 2018 року, вже 21% опитаних респондентів-замовників відмовилися від тендерних комітетів на користь УО. Причому переваги від переходу на УО отримують замовники будь-якого масштабу з точки зору кількості здійснених закупівель.

Ми зібрали історії чотирьох замовників різного розміру та виду діяльності з усієї України про те, чому вони вирішили відмовитися від тендерного комітету на користь УО, які переваги отримали і які поради можуть дати тим, хто ще не наважився на запровадження УО. Тож власним досвідом діляться особи, визначені уповноваженими у цих організаціях.

ДОСВІД ВЕЛИКОГО ЗАМОВНИКА



Державна установа "Управління збірних команд та забезпечення спортивних заходів

"Укрспортзабезпечення"

2018 рік: 2001 закупівля,
з них 220 (7%) – надпорогові

Уповноважена особа - Дмитро Соловей

"У нас йде суттєвий потік закупівель, тому до запровадження УО одна людина витратила весь свій робочий час на оформлення документів для роботи тендерного комітету. Комітет у нас складався з п'яти осіб — це мінімально дозволена кількість. В нього входили бухгалтер, начальник і заступник відділу держзакупівель, секретар, ще були юристи, але вони були в складі комітету в якості консультантів.

І як ви напевно знаєте, доки всіх збереш для проведення закупівлі, доки всім поясниш, про що йде мова, буде витрачено багато часу. Адже кожна особа виконує свої безпосередні робочі обов'язки і одночасно вона зобов'язана часто витратити час ще й на ознайомлення з документами, пов'язаними з роботою тендерного комітету.

Секретар тендерного комітету, за великим рахунком, робить все те ж саме, що й уповноважена особа, тільки плюс ще повинен всім учасникам тендерного комітету все пояснювати і обслуговувати роботу комітету. Тому з самого початку законодавчого запровадження інституту УО я був прихильником переходу на УО.

УО ми призначили з числа наших співробітників, які мали досвід проведення закупівель до появи системи Prozorro і вже в цій системі. Утім, ми також розміщували оголошення на сайтах пошуку роботи, шукали людей з досвідом роботи у сфері закупівель. На жаль, на ринку праці існує дефіцит досвідчених кадрів в сфері державних закупівель. Тим не менш, зараз у нас працює п'ять УО. Зараз у нас йде нормально робочий процес у сфері закупівель, в якому немає нічого складного. Просто кожна УО веде свої протоколи рішень щодо закупівлі. Вона витрачає на це мінімум часу в порівнянні з комітетом. Всі етапи закупівель залишилися ті ж самі.

Тим, хто ще не наважився на УО, але впевнено розбирається в правилах проведення закупівель, раджу не зволікати з переходом на УО. Я не бачу для цього перешкод. УО дотримуються закону, самостійно приймають рішення. Більше того, усувається колективна відповідальність – тобто безвідповідальність. Так навіть цікавіше: це твоя робота, ти за неї несеш повну відповідальність. Окрім того, це позитивно впливає на оперативність роботи, зважаючи на значні обсяги і кількість закупівель, що здійснюються в Управлінні".



ДОСВІД СЕРЕДНІХ ЗАМОВНИКІВ

Головне територіальне управління юстиції в Закарпатській області

2018 рік: 103 закупівлі, з яких 21% (22 закупівлі) – надпорогові



Уповноважена особа – Ольга Кордас

В управлінні працює одна уповноважена особа Ольга Кордас. Вона каже, що її установа вирішила замінити тендерний комітет на УО з метою зменшення кола осіб, залучених до процесу закупівель.

“У випадку УО відповідальність несе одна особа, а не невизначений склад тендерного комітету, до якого входять приблизно 10 осіб.

Крім того, тривалість процесу закупівлі скоротилась за рахунок того, що в процесі закупівлі задіяно менше людей. Адже коли закупівлю проводить тендерний комітет, потрібен час, щоб зібрати в одному місці всіх членів комітету. Не можна сказати, що ефективність деяких людей була високою: хтось дійсно брав активну участь, а хтось просто приходив посидіти і підписати протокол. Загалом, коли йде процес розгляду документів закупівлі набагато зручніше розглядати ці документи одній людині, ніж цілому комітету.

Я вважаю, якщо організація проводить невелику кількість закупівель, то зручніше покласти цю роботу на УО, ніж на тендерний комітет. Звичайно, якщо закупівель багато, то напевно доцільніше призначити кілька УО і між ними розділити закупівлі. Якщо підсумувати, я не вважаю ефективним тендерні комітети. Організація їх роботи займає більше часу, ніж у УО, а результат той самий. Крім часу, вони витрачають більше людських ресурсів”.

Головне управління Державної фіскальної служби у Волинській області

2018 рік: 79 закупівель, 29 (32%) – надпорогові



Уповноважена особа – Олег Жибров

Уповноважена особа Олег Жибров певний час працював секретарем тендерного комітету. Він каже, що зібрати кворум тендерного комітету завжди було проблематично.

“І якщо навіть просто зібрати тендерний комітет це вже проблема, то вирішити якесь питання було ще проблематичніше. Це, в свою чергу, накладало відбиток на швидкість прийняття рішень. Іноді потрібно було оперативно вирішити питання про проведення певної закупівлі, але рішення відкладалося до того моменту, поки тендерний комітет збереться.

Якщо комітет збирається, секретар комітету починає працювати практично самостійно: готує всі документи, публікує всю цю закупівлю. Але перед цим він ще повинен обігнати всіх членів тендерного комітету і поставити їхні підписи на протоколі. Дивлячись на все це я сам пішов до керівника нашої організації і запропонував замінити тендерний комітет на УО і призначити мене на цю посаду. Мотивував це тим, що все одно основну роботу виконує секретар тендерного комітету.

У результаті запровадження УО тривалість процесу закупівель скоротилася. І я вважаю, що якість закупівель також стала краще. Тому що, коли був тендерний комітет, це якось розслаблювало. А коли ти вже розумієш, що тобі це треба робити самому, ти починаєш більш предметно розбиратися у питаннях закупівель, більше навчатися, відповідальніше ставитися.

Тому всім, хто ще працює з тендерними комітетами, я можу порадити тільки одне: потрібно доводити, що УО набагато ефективніше, ніж тендерний комітет. Треба доносити до керівників, які безпосередньо вирішують це питання, що тендерний комітет — це формальна структура, вона практично не працює, існує лише на папері. Тендерний комітет це всього лише збір підписів”.

ДОСВІД МАЛЕНЬКОГО ЗАМОВНИКА



КУ “Заставнівська центральна районна лікарня”

2018 рік: 26 закупівель,
з них надпорогових - 7

Уповноважена особа - Віталій Гульчак

Розповідає уповноважена особа Віталій Гульчак.

“Я працюю заступником головного лікаря з економічних питань. У нас був тендерний комітет з семи осіб. І з цих семи осіб ніхто не знав, що робить тендерний комітет. Просто ставили підписи під протоколами і питали: «Що це?». З метою спрощення роботи я вирішив рекомендувати головному лікарю зробити мене уповноваженою особою. До цього я був головою тендерного комітету і тому все одно усіма цими питаннями займався. Головний лікар схвалив мою пропозицію.

Тепер не потрібно сканувати купу паперів, друкувати зайві протоколи, а тим більше збирати підписи членів тендерного комітету. Часто це велика проблема. А потім ще й пояснювати, на підставі чого і які можуть бути рішення в тій чи іншій ситуації. У мене зараз є один підпис і я приймаю рішення самостійно. Я цим задоволений на 100%. Стало легше працювати і мені, і лікарні в цілому. Я збираю тільки тих фахівців, що потрібні для консультації і не витрачаю час непрофільних фахівців. Для лікарні це економія часу і грошей.

Тим, хто ще роздумує про перехід від тендерного комітету на УО, я б порадив спробувати, а потім робити висновки. Багатох зупиняє те, що ніхто не хоче брати на себе особисту відповідальність за організацію і проведення закупівель. Через це тендерні комітети продовжують працювати. А між тим, наприклад, секретар або хтось із членів тендерного комітету звільнився і вже немає кворуму, процес закупівель зтягується.

На мій погляд, за допомогою тендерного комітету люди самі собі обтяжують робочий процес. А ще можуть неправильно проводити засідання і потім рішення тендерного комітету не мають юридичної сили. Через подібні випадки може виникати купа порушень. Тому я б однозначно не хотів би повернутися до тендер.”

