

ЯК ПЕРЕЙТИ З ТЕНДЕРНИХ КОМІТЕТІВ НА УПОВНОВАЖЕНИХ ОСІБ?

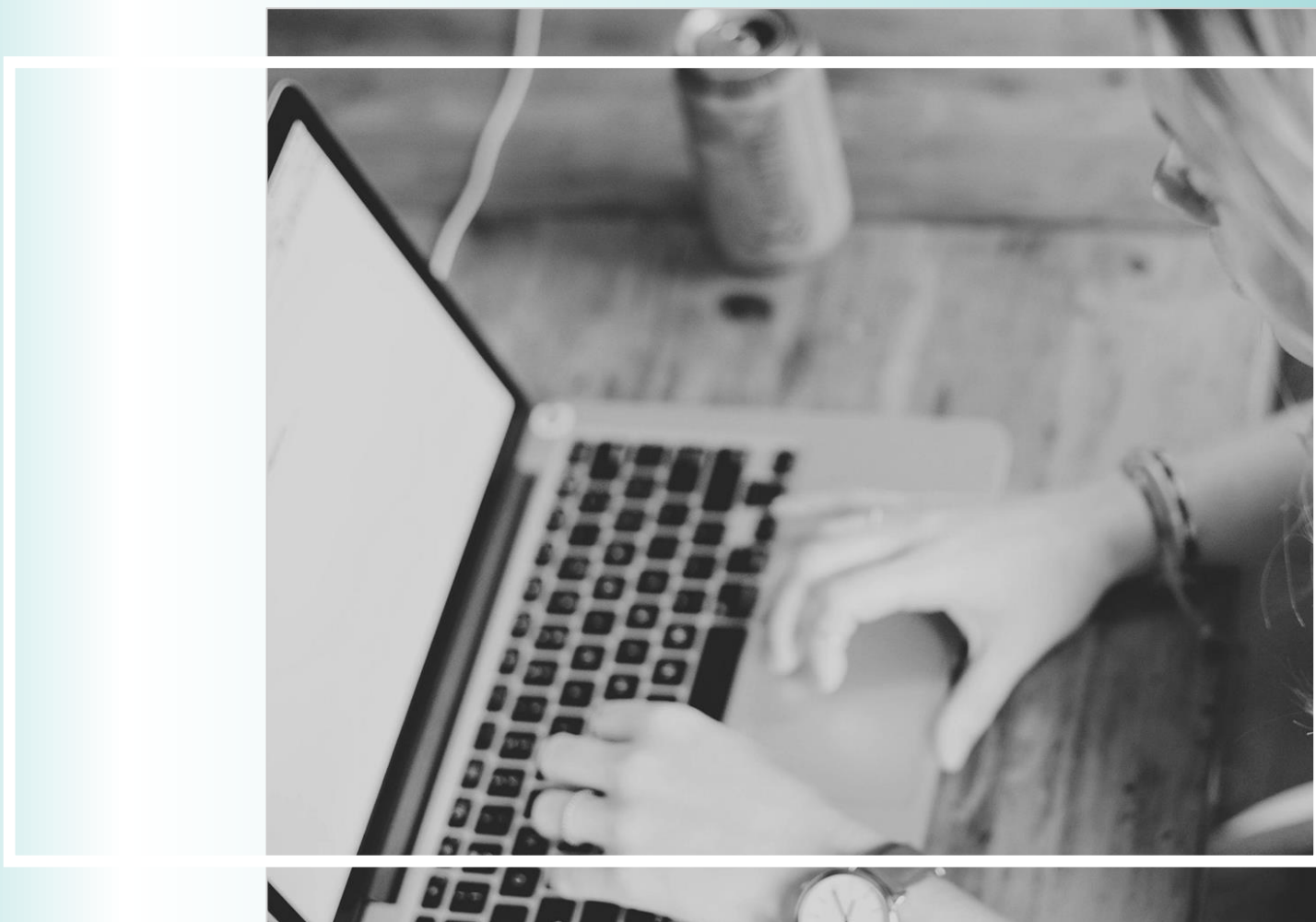
За нашими опитуваннями, понад 20% опитаних респондентів-замовників відмовилися від тендерних комітетів на користь уповноважених осіб (далі - УО). Процес переходу до УО триває з 2016 року, коли набрав чинності Закон України "Про публічні закупівлі" (далі-Закон), і наразі набирає обертів. Чому так відбувається? Тому що замовники на своєму багаторічному досвіді переконались в неефективності тендерних комітетів.

По-перше, робота тендерних комітетів суттєво відволікає висококваліфікованих спеціалістів від виконання безпосередніх обов'язків, а час спеціалістів — це гроші організації та платників податків.

По-друге, прийнято вважати, що тендерні комітети знижують рівень відповідальності осіб, які проводять закупівлі, що може стати причиною зниження якості проведення закупівель.

По-третє, вони ускладнюють процес комунікації всередині замовника та з ринком, що є причиною затягування процесу закупівель.

Тож, з чого почати перехід з тендерних комітетів на уповноважених осіб і як цей перехід відбувався у різних державних замовників?



Хто може стати УО

Відповідно до накопиченого за 3 роки досвіду державних замовників, уповноваженими особами, в більшості випадків, стають секретар або голова тендерного комітету.

У невеликих та середніх замовників саме секретар і голова тендерного комітету виконують переважну більшість роботи з організації і проведення закупівлі, тому часто вони самі ініціюють перехід організації на УО.

У випадку великих замовників уповноваженими особами стають керівники і співробітники відділу закупівель, рідше - інші члени тендерного комітету. Також можливе відкриття вакансії і залучення спеціалістів ззовні. Кандидат має відповідати вимогам, встановленим Положенням та професійному стандарту "Фахівець з публічних закупівель" (<https://bitly.su/q5EomOLj>).

Також претендентам слід орієнтуватися в основах сучасного маркетингу, кон'юктурі ринків товарів, робіт і послуг та факторах, що впливають на її формування, у різних джерелах інформації, чинних стандартах та технічних умовах, у видах, істотних умовах та особливостях укладення договорів про закупівлю товарів, робіт і послуг тощо.



Як оформити УО за Законом

Перш за все, треба знати, що відповідно до Закону уповноважені особи — це абсолютно рівна за можливостями альтернатива тендерному комітету. При цьому основні аспекти діяльності УО чітко регламентовані Законом і підзаконними актами.

Так в ч. 1 ст. 11 Закону зазначено, що уповноважена особа є альтернативою тендерному комітету щодо проведення процедури публічних закупівель. Згідно з визначенням Закону, УО — це служба, посадова або інша фізична особа замовника, призначена відповідальною за організацію та проведення процедур закупівлі згідно із Законом на підставі власного розпорядчого рішення або трудового договору (контракту).

Відповідно до Примірного положення про тендерний комітет або уповноважену особу (осіб), затвердженого наказом Мінекономрозвитку від 30.03.16 р. № 557, трудовий договір може укладатися на невизначений строк або ж на строк проведення процедур закупівель. При цьому УО не може працювати на умовах цивільно-правового договору, оскільки Положення № 557 визначає, що уповноважена особа здійснює діяльність відповідно до норм трудового законодавства. Отже, УО є повноцінним працівником організації, на якого поширюються вимоги та гарантії, передбачені КЗпП, колективним договором, іншими внутрішніми та зовнішніми розпорядчими документами у сфері трудового законодавства.



Досвід малого замовника

Комунальний заклад вищої освіти Рівненської обласної ради.

2018 рік - 25 закупівель, з яких 6 (24%) надпорогові закупівлі.

У замовника вже три роки працює одна уповноважена особа.

Уповноважена особа розповідає: "Одразу після введення в дію Закону України "Про публічні закупівлі" в нашому закладі було створено посаду - Уповноважена особа. І наприкінці літа 2019 виповнилось вже три роки, як я працюю на даній посаді. Це було "безболісно".

Так, уповноважена особа згадує, що в 2016 році для зайняття посади УО у неї була співбесіда на знання у сфері публічних закупівель. Також вона проходила навчання для роботи в системі "Prozorro".

Досвід середнього замовника

Національний науковий центр "Харківський фізико-технічний інститут".

2018 рік - 107 закупівель, з яких 31 (29%) надпорогові закупівлі.

Уповноважена особа Георгій Яковлев - начальник відділу закупівель, до 2018 року працював членом тендерного комітету.

На початку 2007 року інститут створив підрозділ "Служба координації державних закупівель", який був робочим органом тендерного комітету (фактично готував процедури закупівель та готував засідання ТК, на яких розглядалися підготовлені рішення).

Криза в Україні і скорочення фінансування Національної академії наук України змусили організацію оптимізувати свою структуру та в 2016 році об'єднати службу координації закупівель та відділ матеріально-технічного забезпечення у відділ закупівель.

"Але вже на початку 2018 року два фахівці нашого інституту пройшли навчальну програму професіоналізації закупівель в Київській школі економіки, — розповідає пан Яковлев. — Тоді у нас сформувався розуміння, що закупівля — це окрема функція організації, яку необхідно формалізувати та оформити внутрішніми регламентами.

Потім я вийшов до керівництва інституту з відповідними пропозиціями щодо регламентів, а також пропозицією реформувати тендерний комітет та покласти функції на уповноважену особу. Мені було запропоновано стати УО. І, оскільки сам втомився від надлишкової роботи по організації засідань ТК, я погодився з пропозицією стати УО".

”

Досвід великого замовника

В ПрАТ "НЕК "Укрэнерго" інститут уповноваженої особи був запроваджений з 1 січня 2017 року.

Директор з управління ланцюгами поставок "Укрэнерго" Марина Безрукова каже, що державне підприємство відмовилось від тендерних комітетів на користь УО, оскільки прагнуло зробити закупівлі більш прозорими і ефективними.

"Ми хотіли, щоб відповідальність не розмивалась по тендерному комітету, а була персоналізована, — розповідає пані Безрукова. — Хотілось заощадити час членів тендерного комітету на виконання своїх прямих обов'язків".

Для переходу на формат роботи уповноважених осіб державне підприємство оголосило відкритий конкурс, опублікувало інформацію про вакантні посади УО на порталах пошуку роботи.

"Ми проводимо конкурси, — пояснює пані Безрукова. — Оголошення про відкриті вакансії публікуємо як на зовнішніх порталах з пошуку роботи, так і на нашому внутрішньому порталі. І кожен наш співробітник також має право в загальному порядку подати на розгляд свою кандидатуру. Зокрема, на посаду УО подався чоловік, який на той момент уже працював у нашій компанії. Ми також залучали людей з ринку праці. Всі вони проходили відбір на загальних умовах".

Пані Безрукова не приховує, що під час переходу на УО був, так званий, етап "притирання". На початку було важко, але керівництво всіляко підтримувало УО. Зараз вже йде третій рік як уповноважені особи успішно проводять тендери на мільярди гривень щороку.

"Всі плюси, які ми отримали від УО, повністю виправдали ті певні складнощі, що виникали в процесі впровадження такої моделі закупівель", — підсумовує пані Безрукова.

У цій статті поділились своїм досвідом замовники, що безболісно перейшли від формату роботи тендерних комітетів до запровадження роботи уповноважених осіб та успішно працюють.

Водночас звертаємо вашу увагу, що за посиланням <https://bitly.su/q5EomOLj> розміщено інформацію щодо професійної підготовки фахівців з публічних закупівель.

