

Корупційні ризики у плануванні закупівель: чого остерігатися УО та як уникнути

1 | Завищена очікувана вартість

У чому ризик

- Під час розрахунку очікуваної вартості УО штучно її завищує
- Існує попередня змова потенційного постачальника та посадових осіб замовника з метою незаконного збагачення

Як уникнути

- Проводити моніторинг цін, результати моніторингу додавати до обґрунтування внесення закупівлі до річного плану
- Використовувати аналітичні модулі для моніторингу цін:
 - bi.prozorro.org
 - clarity-project.info
 - acm-ua.org
- Дотримуватися Примірної методики визначення очікуваної вартості предмета закупівлі, затвердженої наказом Мінекономіки від 18.02.2020 № 275
- Проводити попередні ринкові консультації під час планування та організації закупівель для аналізу ринку
- Формувати обґрунтування очікуваної вартості предмета закупівлі та/або розміру бюджетного призначення для розміщення на сайті замовника (або на офіційному сайті головного розпорядника бюджетних коштів, суб'єкта управління) згідно з постановою КМУ від 11.10.2016 № 710

2 | Завищені обсяги закупівлі

У чому ризик

- УО штучно завищує обсяги закупівлі, попри те що в них немає потреби
- Існує попередня змова посадових осіб замовника та потенційного постачальника, щоб отримати неправомірну вигоду

Як уникнути

- Мати належне обґрунтування необхідного обсягу закупівлі під час її планування. Провести аналіз запасів матеріальних ресурсів та інтенсивності їх використання перед формуванням потреби
- Щоб отримати достовірну інформацію про потребу, організувати анкетування керівників структурних підрозділів тих посадових осіб, які є ініціаторами закупівлі та користувачами товарів, робіт і послуг
- Контролювати розроблення проектної документації під час закупівлі робіт (послуг) з ремонту, будівництва, реконструкції задля верифікації заявленого обсягу робіт

3 | Поділ предмета закупівлі

У чому ризик

УО **умисно** подробила предмет закупівлі та зазначила такі технічні, споживчі характеристики, які дають змогу замінити одну конкурентну процедуру закупівлі на кілька неконкурентних та укласти прямі договори

Як уникнути

- Використовувати аналітичні модулі для моніторингу цін
- Проводити попередні ринкові консультації під час планування та організації закупівель, щоб проаналізувати ринок та отримати рекомендації, інформацію від потенційних учасників

4 | Укрупнення предмета закупівлі

У чому ризик

УО **умисно штучно** розширила предмет закупівлі та зазначила таку технічну або іншу споживчу характеристику товару (послуг, робіт), яким відповідає лише один виробник. А отже — мінімізувала конкуренцію

Як уникнути

- Отримувати обґрунтування доцільності закупівлі у відповідному розмірі / обсязі / кількості у структурного підрозділу чи працівника — ініціатора закупівлі
- Проводити попередні ринкові консультації під час планування та організації закупівель, щоб проаналізувати ринок та отримати рекомендації, інформацію від потенційних учасників

5 | Закупівля непотрібних товарів

У чому ризик

- УО умисно проводить закупівлю товарів / робіт / послуг:
 - в яких немає об'єктивної потреби
 - які надто розкішні
- Існує попередня змова посадових осіб замовника та конкретного постачальника. Працівник замовника прагне використовувати придбане для власних потреб

Як уникнути

Отримати належне обґрунтування закупівлі необхідних товарів / робіт / послуг у структурного підрозділу, який є ініціатором закупівлі

6 | Нечітко визначені предмет закупівлі та умови договору

У чому ризик

УО нечітко, розмивчасто визначила предмет закупівлі, і через це не можна правильно зрозуміти споживчі характеристики товару (послуг, робіт). Це обмежило конкуренцію та мінімізувало участь «небажаних» учасників

Як уникнути

- Не допускати помилок у назві та/або коді предмета закупівлі
- Під час оголошення закупівлі публікувати усі необхідні складові та умови закупівлі
- Надавати вичерпні роз'яснення щодо предмета та умов закупівлі у відповідь на запити потенційних учасників.
- Організувати перевірку не менш як двома заінтересованими працівниками та структурними підрозділами сформованих умов закупівлі в частині дотримання вимог до предмета закупівлі
- Проводити попередні ринкові консультації під час планування та організації закупівель, щоб проаналізувати ринок та отримати рекомендації, інформацію від потенційних учасників
- Формувати обґрунтування технічних та якісних характеристик предмета закупівлі для розміщення на сайті замовника (або на офіційному сайті головного розпорядника бюджетних коштів, суб'єкта управління) згідно з постановою КМУ від 11.10.2016 № 710



Як керівнику допомогти УО уникнути ризиків

- Розробити внутрішню політику закупівель, що детально регламентує права та обов'язки відповідальних осіб
- Належно розподілити обов'язки з планування закупівель між відповідальними особами, щоб уникнути концентрації повноважень у межах одного структурного підрозділу
- Упровадити відкриту цифрову систему обліку матеріальних ресурсів
- Передбачити систему верифікації необхідних обсягів товарів / робіт / послуг
- Напрацювати внутрішні механізми реагування на порушення у закупівлях
- Запровадити:
 - внутрішній контроль та аналізувати річний план на предмет наявності ознак поділу закупівлі одного виду послуг або товарів на декілька окремих закупівель чи ознак укрупнення закупівлі
 - попередній аналіз контрагентів та візування проєктів прямих договорів
- Залучити уповноважену особу з питань запобігання та виявлення корупції до проведення закупівель з високою очікуваною вартістю
- Організувати моніторинг плану закупівель структурними підрозділами замовника, що відповідають за оцінку доцільності закупівлі окремих товарів / робіт / послуг. Після того, як завершиться закупівельний період, провести аудит (перевірку) використання закупленого