

Практичне заняття №5: Аналіз ризиків публічних закупівель

Завдання 1. Складіть таблицю на основі ризиків публічних закупівель, проведіть оцінку такого ризику (див. додатковий матеріал), вказати ймовірні наслідки, які понесе одна зі сторін (замовник чи учасник) та навести заходи для мінімізації наведених ризиків. Для опису обрати для себе 5 основних ризиків та 3 групи додаткових ризиків.

Таблиця 1. Приклад заповнення таблиці «Оцінка ризиків публічних закупівель»

Ризик	Ймовірність	Наслідки	Заходи для мінімізації
Завищення очікуваної вартості	Висока	Зменшення бюджету на інші потреби	Проведення незалежної експертизи вартості
Дискримінаційні умови тендерної документації	Середня	Обмеження конкуренції, невігідні умови для добросовісних учасників	Оскарження тендерної документації в Антимонопольному комітеті

Приклади ризиків публічних закупівель:

1. Завищення ціни закупівлі:

- **Ризик:** Замовник може штучно завищити очікувану вартість закупівлі, щоб уникнути конкурентних процедур або обґрунтувати закупівлю у недобросовісного постачальника.

2. Необґрунтовані вимоги до учасників:

- **Ризик:** Замовник може встановити дискримінаційні вимоги до учасників тендеру, щоб штучно обмежити конкуренцію та дати перевагу певній компанії.

3. Нечіткі критерії оцінки тендерних пропозицій:

- **Ризик:** Нечітко сформульовані критерії оцінки тендерних пропозицій дають можливість замовнику необґрунтовано відхилити пропозиції учасників, які пропонують найвігідніші ціни або кращі умови.

4. Корупція:

- **Ризик:** Корупційні зловживання можуть мати місце на будь-якому етапі публічних закупівель, від планування до укладення та виконання договору.

5. Неefективне використання бюджетних коштів:

- **Ризик:** Закупівля може бути проведена без урахування реальних потреб замовника, або замовник може закупити товар/послугу, який не буде використовуватися.

6. Недобросовісна конкуренція:

- **Ризик:** Недобросовісні учасники тендеру можуть використовувати різні схеми, щоб отримати перемогу в тендері, наприклад, змову, демпінг, подання неправдивих відомостей.

7. Невиконання умов договору:

- **Ризик:** Постачальник може не виконати умови договору, наприклад, не поставити товар/послугу в строк або не дотримуватися гарантійних зобов'язань.

8. Непередбачені обставини:

- **Ризик:** Різні непередбачені обставини, такі як форс-мажорні обставини, зміни в законодавстві, економічні кризи.

9. Недостатня кваліфікація замовника:

- **Ризик:** Замовник може не мати достатньо кваліфікації та досвіду для проведення публічних закупівель, що може призвести до помилок і порушень законодавства.

10. Недосконалість законодавства:

- **Ризик:** Прогалини та недосконалість законодавства про публічні закупівлі можуть створювати можливості для корупції та зловживань.

Додаткові ризики публічних закупівель:

1. Ризики, пов'язані з е-закупівлями:

- **Технічні збої:** Нестабільність роботи електронних систем закупівель може призвести до зриву тендерів або затримки укладення договорів.

- **Кібербезпека:** Несанкціонований доступ до електронних систем закупівель може призвести до викрадення конфіденційної інформації або фальсифікації результатів тендерів.

- **Недостатня цифрова грамотність:** Учасники закупівель можуть не мати необхідних знань та навичок для роботи з електронними системами, що може обмежити їхню конкурентоспроможність.

2. Ризики, пов'язані з закупівлями інноваційних продуктів та послуг:

- **Складність оцінки:** Замовнику може бути складно оцінити якість та інноваційність пропонованих продуктів та послуг, що може призвести до вибору не найкращого варіанту.

- **Невизначеність ринку:** Швидкий розвиток технологій може призвести до того, що закуплені інноваційні продукти та послуги стануть застарілими ще до завершення тендеру.

- **Відсутність конкуренції:** Через складність та специфічність інноваційних продуктів та послуг може бути обмежена кількість учасників тендеру.

3. Ризики, пов'язані з закупівлями в умовах воєнного стану:

- **Зміна потреб:** Потреби замовника можуть швидко змінюватися в залежності від ходу бойових дій, що може потребувати коригування плану закупівель.

- **Знищення інфраструктури:** Пошкодження або знищення інфраструктури може ускладнити або зробити неможливим проведення закупівель.

- **Зміна законодавства:** Законодавство про публічні закупівлі може бути змінено в умовах воєнного стану, що потребуватиме адаптації від замовників та учасників тендерів.

4. Ризики, пов'язані з закупівлями у сфері оборони та безпеки:

- **Секретність:** Інформація про закупівлі у сфері оборони та безпеки може мати секретний характер, що ускладнює контроль за їх проведенням.

- **Висока вартість:** Закупівлі озброєння та військової техніки можуть бути дуже дорогими, що робить їх вразливими до корупції.

- **Геополітичні ризики:** Зміна геополітичної ситуації може призвести до зриву поставок або санкцій проти постачальників.

5. Ризики, пов'язані з закупівлями у сфері охорони здоров'я:

- **Життєва важливість:** Закупівлі медичних препаратів, обладнання та послуг мають життєво важливе значення для людей, тому будь-які помилки або збої можуть мати серйозні наслідки.

- **Складність оцінки:** Оцінка якості та ефективності медичних продуктів та послуг може бути складною, що потребує залучення кваліфікованих фахівців.

- **Швидка зміна потреб:** Поява нових захворювань, епідемій або пандемій може потребувати термінового коригування плану закупівель.

6. Ризики, пов'язані з закупівлями у сфері інфраструктурних проектів:

- **Великі обсяги:** Інфраструктурні проекти, як правило, потребують значних обсягів закупівель, що робить їх вразливими до корупції та неефективного використання бюджетних коштів.

- **Складність проектів:** Реалізація інфраструктурних проектів може бути складною та потребувати значних часових та фінансових ресурсів.

- **Зміна ринкових умов:** Зміна цін на будівельні матеріали, робочу силу або інші ресурси може призвести до збільшення вартості проекту.

Додатковий матеріал до завдання 1:

1. Проведення оцінки:

Експертна оцінка та аналіз даних:

- Експерти оцінюють ймовірність настання ризику на основі аналізу аналогічних ситуацій, що виникали в минулому.

- **Висока ймовірність:** Ризик з ймовірністю 70-100% може виникнути протягом найближчого часу. Ризик часто виникав у минулому.

- **Середня ймовірність:** Ризик з ймовірністю 30-70% може виникнути протягом певного періоду часу. Ризик виникав у минулому, але не так часто.

- **Низька ймовірність:** Ризик з ймовірністю 10-30% може виникнути, але ймовірність цього невисока. Ризик рідко виникав у минулому.

- **Малоймовірно:** Ризик з ймовірністю менше 10% виникнення дуже низька. Ризик ніколи не виникав у минулому.

Завдання 2. Проаналізуйте публічні закупівлі та наведіть найбільш ймовірний етап виникнення ризику, за можливості наведіть наступні етапи, звідки може впливати такий ризик та опишіть, яким чином це відбувається.

1. Закупівля шкільних автобусів:

Замовник: Міністерство освіти і науки України.

Предмет закупівлі: 100 шкільних автобусів.

Вартість закупівлі: 1,2 млрд грн.

Ризик невиконання договору: Переможець тендеру не виконав свої зобов'язання щодо постачання автобусів.

Ризик завищення ціни: Ціна автобусів, які пропонує компанія-переможець, завищена.

Ризик отримання неякісних автобусів: Автобуси, які пропонує компанія-переможець, можуть бути неякісними.

2. Закупівля медичного обладнання:

Замовник: Міністерство охорони здоров'я України.

Предмет закупівлі: Комп'ютерні томографи.

Вартість закупівлі: 500 млн грн.

Ризик: Незаконне внесення змін до договору після його підписання.

Опис ризику: з боку компанії-переможця надійшла пропозиція внести зміни до договору, які не були передбачені тендерною документацією. Ці зміни можуть бути спрямовані на: збільшення вартості комп'ютерних томографів або зміну технічних характеристик томографів, включення до договору додаткових умов.

3. Приклад ризику на етапі виконання договору:

Закупівля будівельних робіт:

Замовник: Укравтодор

Предмет закупівлі: Будівництво дороги

Вартість закупівлі: 1 млрд грн

Ризик: Невиконання компанією-переможцем тендеру своїх зобов'язань щодо будівництва дороги.

Опис ситуації: виконавець використав неякісні будівельні матеріали. Компанія-переможець може використовувати неякісні будівельні матеріали, щоб знизити витрати та збільшити свій прибуток, або які не відповідають сучасним стандартам якості.

4. Закупівля медичного обладнання:

Замовник: Міська лікарня №1

Предмет закупівлі: Комп'ютерний томограф

Переможець: ТОВ "Медтехніка"

Вартість: 10 млн грн

Опис ризику: ТОВ "Медтехніка" не поставили комп'ютерний томограф у строки, визначені договором. Томограф не відповідав технічним характеристикам, зазначеним у тендерній документації.

5. Закупівля програмного забезпечення:

Замовник: Державна служба статистики

Предмет закупівлі: Програмне забезпечення для аналізу даних

Очікувана вартість: 3 млн грн

Опис ризику: технічне завдання не містило чітких та вичерпних вимог до програмного забезпечення. Технічні вимоги були сформовані таким чином, що могли відповідати лише програмному забезпеченню одного виробника.

Приклад виконання завдання:

1. Закупівля шкільних автобусів:

Найбільш імовірний етап виникнення ризику: Етап 2. Проведення тендеру.

Обґрунтування: на цьому етапі ризик може виникнути через недосконалу тендерну документацію, яка дозволяє компанії-переможцю не відповідати необхідним вимогам або завищувати ціну:

1. Нечітко сформульовані вимоги до учасників тендеру.
2. Відсутність чітких критеріїв оцінки тендерних пропозицій.
3. Штучне обмеження конкуренції.

Інші етапи, де можуть виникнути ризики:

– Планування:

Недостатнє обґрунтування потреби у закупівлі шкільних автобусів.

Неправильне визначення очікуваної вартості закупівлі.

– Виконання договору:

Несвоєчасне постачання шкільних автобусів.

Постачання автобусів, які не відповідають вимогам тендерної документації.

Додатковий матеріал до завдання 2:

Етапи публічних закупівель:

1. Планування:

- Визначення потреби у закупівлі товарів, робіт чи послуг.
- Обґрунтування потреби у закупівлі.
- Визначення очікуваної вартості закупівлі.
- Розробка тендерної документації.

2. Проведення тендеру:

- Оголошення тендеру.
- Прийом тендерних пропозицій.
- Розкриття тендерних пропозицій.
- Оцінка тендерних пропозицій.
- Визначення переможця тендеру.

3. Укладення договору:

- Укладення договору з переможцем тендеру.
- Підписання договору.

4. Виконання договору:

- Постачання товарів, робіт чи послуг.
- Оплата за поставлені товари, роботи чи послуги.

5. Моніторинг та контроль:

- Здійснення моніторингу та контролю за виконанням договору.