

**МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ
ПУБЛІЧНИМИ ЗАКУПІВЛЯМИ В ЛАНЦЮГАХ ПОСТАЧАННЯ
ЗА КРИТЕРІЄМ СПРОМОЖНОСТІ**

Постніков О.О.

*Національний університет оборони України
імені Івана Черняховського, м. Київ, Україна*

Смерічевська С.В.

Національний авіаційний університет

Abstract. *The expediency of introducing the criterion of the supplier's ability to implement the project or to ensure the implementation of the required service in the process of public procurement management is substantiated. The evolution of the development of the concept of capability-based procurement and the peculiarities of the procurement methodology according to this criterion are characterized.*

Обґрунтування пріоритетних критеріїв, які доцільно враховувати в процесі управління державними закупівлями, є край важливою проблемою. Методології управління державними закупівлями надзвичайно важлива, оскільки має суттєвий вплив на багато сфер суспільства, економіки та політики. Від вибору критеріїв, за якими приймаються рішення в процесі закупівельної діяльності, залежить можливість зменшення витрат та ризиків, а також підвищення ефективності використання публічних коштів. Це особливо важливо в умовах обмеженого фінансування та прагнення забезпечити максимальну ефективність витрат.

Метою даної публікації є обґрунтування важливості управління державними закупівлями за критерієм спроможності.

Закупівлі за спроможністю - це процедура, яку використовують уряди і організації для придбання товарів, послуг або будівництва, що відносяться до складних проектів, зокрема, інфраструктурних. Основна сутність закупівель в ланцюгах постачання за критерієм спроможності полягає в тому, що замовник оцінює не лише ціну, але й спроможність постачальника виконати проект або забезпечити потрібну послугу.

Ідея закупівель за спроможностями базується на стратегічному підході до планування та вибору постачальників з метою досягнення конкретних цілей та задоволення потреб замовника. Цей підхід може бути впроваджений на рівні уряду або конкретного відомства, де

встановлюються стратегічні пріоритети управління ланцюгами постачання та визначаються спроможності, необхідні для їхнього досягнення [1].

Реалізація ідеї закупівель за спроможностями може вимагати взаємодії між різними структурами державного управління, такими як міністерства, комітети, агентства та інші відомства, а також експерти з аналізу ринків, стратегічного планування та управління ризиками.

Концепція закупівель за спроможностями (capability-based procurement) розвивалася протягом останніх десятиліть і є результатом еволюції підходів до управління закупівлями та стратегічного планування. Важливими моментами в історії розвитку цієї концепції, за думкою дослідників, можна вважати наступні [2].

Зародження концепції. Концепція закупівель по спроможностям з'явилася на початку 1990-х років, коли військові організації та уряди почали усвідомлювати необхідність змінити підхід до закупівель оборонної техніки та послуг. Вона спрямовувалася на вибір постачальників, здатних забезпечити потрібні військові спроможності замовника.

Застосування у галузі оборони. Перші приклади застосування концепції закупівель за спроможностями були пов'язані з оборонними закупівлями. Зокрема, багато країн визначили свої оборонні потреби та вимоги, а потім шукали постачальників, які мали відповідні спроможності для задоволення цих потреб.

Розширення застосування на інші галузі. Пізніше концепція закупівель за спроможностями почала застосовуватись і в інших сферах, окрім оборони. Вона знайшла застосування у секторі інфраструктури, транспорту, охорони здоров'я, енергетики та інших галузях, де важливим є не тільки самі товари та послуги, але й їхня спроможність виконувати певні завдання.

Розвиток стандартів, методології та практичних підходів. З плином часу, концепція закупівель за спроможностями набуває все більшої привабливості, що сприяє розвитку та вдосконаленню методології оцінки спроможностей. Існує кілька стандартів та методик, які сприяють ефективному застосуванню концепції управління закупівлями за спроможностями. Зокрема, стандарт ISO 41001 "Системи управління фізичним середовищем - Вимоги з управління закупівлями" надає вимоги та рекомендації щодо ефективного управління закупівлями за спроможностям. Він допомагає організаціям встановити процеси та практики для ефективного вибору та управління постачальниками, враховуючи стратегічні цілі та потреби організації.

Зростання ролі та вдосконалення стратегічного планування закупівель. Розвиток концепції закупівель за спроможностями вимагає удосконалення методики стратегічного планування. Замовники

повинні визначити свої довгострокові потреби і цілі, а також аналізувати ринок і визначати необхідні спроможності постачальників для досягнення цих цілей.

Використання аналізу ризиків. Закупівлі за спроможностями вимагають аналізу ризиків і управління ними. Замовники повинні враховувати потенційні ризики, пов'язані з вибором постачальників і реалізацією проєктів, та приймати заходи для зниження ризиків та забезпечення успішності закупівель [3].

Закупівлі за спроможностями (capability-based procurement) є методологічним підходом до проведення закупівель, який базується на визначенні та оцінці спроможностей постачальників для задоволення конкретних потреб замовника. Основна ідея полягає у тому, щоб не просто закуповувати окремі товари або послуги, але визначати спроможності постачальників щодо виконання комплексних завдань або досягнення певних цілей.

Особливості методології закупівель за спроможностями передбачають:

Аналіз потреб та визначення спроможностей. Першим кроком є аналіз потреб замовника і визначення комплексу спроможностей, необхідних для їх задоволення. Замовник проводить ретельну оцінку спроможностей постачальників виконати проєкт або надати послугу. Це може включати функціональні, технічні, якісні, кількісні та інші вимоги, аналіз досвіду, фінансового стану, технічних засобів та кваліфікації постачальника.

Класифікацію спроможностей. Спроможності можуть бути класифіковані на основі різних критеріїв, наприклад, технологічних, інноваційних, фінансових, організаційних, соціальних тощо. Це дозволяє систематизувати та оцінити потенційних постачальників за їхніми спроможностями. Закупівлі по спроможності можуть вимагати складних процедур тендерів або конкурсних пропозицій.

Відбір постачальників. Замовник проводить процес відбору постачальників, оцінюючи їхні спроможності відповідно до встановлених критеріїв. Це може включати оцінку фінансової стійкості, досвіду, технічних можливостей, репутації, якості продукції або послуг, а також здатність до інновацій та співпраці. Методика закупівель за спроможностями допомагає забезпечити вибір найкращих постачальників.

Особливі вимоги до контракту. Контракти є ключовими елементами управління закупівлями за спроможностями. Методика ефективного управління контрактами включає в себе розробку та управління контрактами з постачальниками, встановлення чітких умов і вимог, забезпечення виконання контракту та ефективного контролю. У контракті з постачальником встановлюються специфікації, умови та вимоги щодо спроможностей, які постачальник

повинен виконувати протягом реалізації проекту. Закупівля за спроможністю зазвичай включає складні умови і вимоги, оскільки проект або послуга можуть бути значного масштабу або тривати тривалий час. Замовник може встановлювати технічні вимоги, терміни виконання, гарантійні положення та інші умови для забезпечення якості та виконання проекту.

Моніторинг та оцінка виконання. Після укладання контракту з постачальником проводиться моніторинг виконання спроможностей. Замовник слідкує за тим, щоб постачальник виконував встановлені специфікації та вимоги, забезпечуючи високу якість та вчасну поставку [4].

В табл. 1 представлено загальні переваги та недоліки управління закупівлями за спроможностями.

Таблиця 1- Переваги та недоліки концепції управління закупівлями за спроможностями

Переваги	Недоліки
Орієнтованість на довгострокові результати	Складність визначення спроможностей постачальників
Враховання стратегічних цілей та планування	Високі витрати на визначення та оцінку спроможностей
Підвищена ефективність управління закупівлями	Залежність від інформації про ринок та постачальників
Зниження ризиків та підвищення якості	Відсутність готових рекомендацій та стандартів
Залучення кращих постачальників	Потреба у спеціалізованому персоналі
Партнерство з постачальниками	Складність управління довгостроковими контрактами

Джерело : особиста розробка

Закупівлі за спроможністю спрямовані на отримання довгострокових переваг для замовника. Це може включати розвиток та зміцнення конкурентних переваг, забезпечення стабільного постачання, зниження загальних витрат у середньостроковій та довгостроковій перспективі. Важливо зазначити, що конкретні переваги та недоліки можуть розрізнятися залежно від контексту, галузі та організації.

Методологія закупівель за спроможністю сприяє розвитку співпраці та партнерства між замовником та постачальниками, стимулює інновації та технологічний прогрес. Вона сприяє залученню постачальників з передовими технологіями та інноваційними

рішеннями, що сприяє покращенню продуктивності та якості у виконанні державних проєктів.

Висновки

Закупівлі за спроможністю вимагають більш глибокого аналізу та оцінки спроможностей постачальників, а також активної співпраці між замовником та постачальниками. Цей підхід сприяє досягненню ефективних та інноваційних рішень у сфері державних закупівель

Для ефективного застосування концепції закупівель за спроможностями важливо створити відповідне інституційне середовище, що передбачає створення інституційного середовища для ефективного застосування концепції закупівель за спроможностями, але це вже тема для іншої публікації. та охоплює наступні елементи:

Список використаних джерел

1. *Постніков О. О. Аналіз системи планування на основі спроможностей Міністерства оборони України та Збройних Сил України. Організація оборонного планування на основі спроможностей та управління ризиками в секторі безпеки та оборони: матеріали Міжвідомчого науково-практ. семінару (Київ, 26 жовтня 2022 року) / ред. І. М. Ткач; Національний університет оборони України імені Івана Черняхівського. Київ, 2022. С. 123-126*
2. *Смерічевська С.В., Постніков О.О. Моделі управління державним закупівлями в світовій практиці. Бізнес, інновації менеджмент : проблеми та перспективи: зб. тез доп. ІУ Міжнарод. наук.-практ. конф., (20.04.2023 р.). Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2023. С.152*
3. *Оптимізація закупівельної діяльності підприємства: цілі, способи, можливості. URL: <https://www.aps-smart.com/optimizatsiya-zakup/>*
4. *Офіційний сайт PROZORRO. URL: <https://prozorro.gov.ua/>*
5. *Abhay Nath Mishra, Sarv Devaraj, Ganesh Vaidyanathan (2023). Capability hierarchy in electronic procurement and procurement process performance: An empirical analysis. Journal of Operations Management 31(6). P. 376–390. DOI:10.1016/j.jom.2013.07.011*