

Проактивна поведінка як запорука успішної праці уповноваженої особи

Наша природа полягає в тому, щоб діяти, а не бути об'єктом впливу. Це, з одного боку, наділяє нас здатністю вибрати свою реакцію на певні обставини і, з іншого боку, спонукає нас формувати самі обставини.

Стівен Кові «7 навичок високоефективних людей»

Під час навчання за програмою для тренерів з публічних закупівель, що проводив Центр вдосконалення закупівель Київської школи економіки, було завдання зробити міні-презентацію. Тоді за тему я обрав реактивну та проактивну поведінку й створив презентацію на таких прикладах:

реактивна поведінка — це пошук зовнішніх причин й таке постійне питання: «А хто ж винен?»;

проактивна поведінка — це пошук варіантів для поліпшення поточної ситуації та ефективніших способів вирішення таких ситуацій на майбутнє;

найкращий показник поведінки — це сам підхід до формування питань, наприклад:

Реактивна поведінка	Проактивна поведінка
З мене досить!	Я спробую інакше
Це не моя компетенція й турбота!	Пропоную разом розібратися та зробити
Я нічого не в змозі із цим зробити!	Як варіант це можливо зробити інакше
Це повинні зробити інші	Це можливо зробити разом
Мені так сказали робити	Я проаналізував ідеї інших осіб

реактивність можна висловити формулою «подразник – емоція – дія», проактивність — формулою «подразник – емоція – увага до емоції – рішення – усвідомлений вибір дії».

У книзі Стівена Кові «7 навичок високоефективних людей» є вислів, який пояснює різницю

між цими поведінками: **«Люди поділяються на реактивних (від слова «реакція») і проактивних. Реактивні люди часто піддаються впливу матеріального середовища. Якщо погода гарна, вони почуваються добре. Якщо ні, це впливає на їхній настрій і працездатність. Проактивні ж люди носять свою погоду із собою. Їм байдуже, світить сонце чи йде дощ. Вони керуються цінностями, а якщо їхня цінність — добре працювати, то для них не важливо, чи сприяє цьому погода. Так само щодо соціального середовища. Якщо інші ставляться до реактивних людей добре, вони почуваються добре, у протилежному ж випадку вони займають оборонну позицію та дозволяють слабостям інших керувати собою».** На навчанні в Київській школі економіки мені пощастило познайомитися з головним редактором журналу «Радник в сфері державних закупівель» Крістіною Беляковою, від якої я отримав запрошення підготувати серію тематичних статей для названого журналу. Завдяки цьому та моїй власній проактивній поведінці з жовтня 2018 року в журналі «Радник в сфері державних закупівель» з'явилася серія статей (схематично це зображено на рисунку 1), які ґрунтуються на власних практичних прикладах створення в організації комплексного підходу та бачення системи закупівель як окремої функції бюджетної установи.



Рис.1

Читачі, які слідкують за новинами в сфері публічних закупівель, знають, що наразі триває робота над законопроектом щодо змін до Закону України «Про публічні закупівлі», в якому серед декількох кардинальних змін передбачений перехід від тендерних комітетів до покладання обов'язків щодо організації та здійснення закупівель на уповноважених осіб. Так, за словами директора Департаменту регулювання

публічних закупівель МЕРТУ *Лілії Лахтіонової*, станом на березень 2019 року оновлена редакція цього законопроекту вже перебуває на опрацюванні в юридичному департаменті МЕРТУ. Після внутрішнього узгодження законопроект мають узгодити інші органи влади, на що піде приблизно два місяці, а потім після розгляду та прийняття відповідного рішення Кабінету Міністрів України законопроект буде зареєстрований у Верховній Раді України, а після опрацювання в його комітетах буде винесений на розгляд народним депутатам.

Загалом нововведення щодо уповноважених осіб виникло у зв'язку з необхідністю впровадження професійнішої закупівельної діяльності. Пропоную фахівцям, які планують продовжувати працювати в закупівлях у новому статусі уповноважених осіб, пригадати мої статті й розглянути мій досвід таких перетвілень та організацій роботи.

Стаття «Від відділу матеріально-технічного забезпечення до відділу закупівель» — випуск журналу «Радник в сфері державних закупівель» за жовтень 2018 року [№ 10 (85), стор. 36-39]

Це перша стаття, яка з'явилася в результаті проведених змін в організації, коли унаслідок об'єднання двох підрозділів, що до такого об'єднання займалися закупівлями, було утворено новий підрозділ — відділ закупівель у складі трьох груп: групи закупівель, групи загального постачання та складської групи. Стаття буде корисною читачам, які бажають оптимізувати власну діяльність та закупівельну діяльність своєї організації. Зміни можливі навіть у бюджетній установі, треба тільки сформулювати потребу таких змін, підготувати коаліцію однодумців з осіб, які мають вплив на ситуацію, та презентувати необхідність проведення таких змін. Крім цього, **у статті порушено питання переходу від тендерного комітету до уповноваженої особи**, який ми самостійно здійснили ще 2018 року. Зважаючи на те, що в недалекому майбутньому такий перехід повинні будуть здійснити всі замовники, раджу зберегти напрацювання та набутий працівниками досвід роботи в тендерному комітеті. Наприклад, з багаторічним секретарем нашого тендерного комітету **Іриною Москвітіною** (зображена на фотографії 1) ми працюємо в одному кабінеті, і вона продовжує надавати мені, як уповноваженій особі, неоціненну допомогу при організації та проведенні закупівель.



Фотографія 1

Стаття «Комплексно про процес планування закупівель» — випуск журналу «Радник в сфері державних закупівель» за листопад 2018 року [№ 11 (86), стор. 31-35]

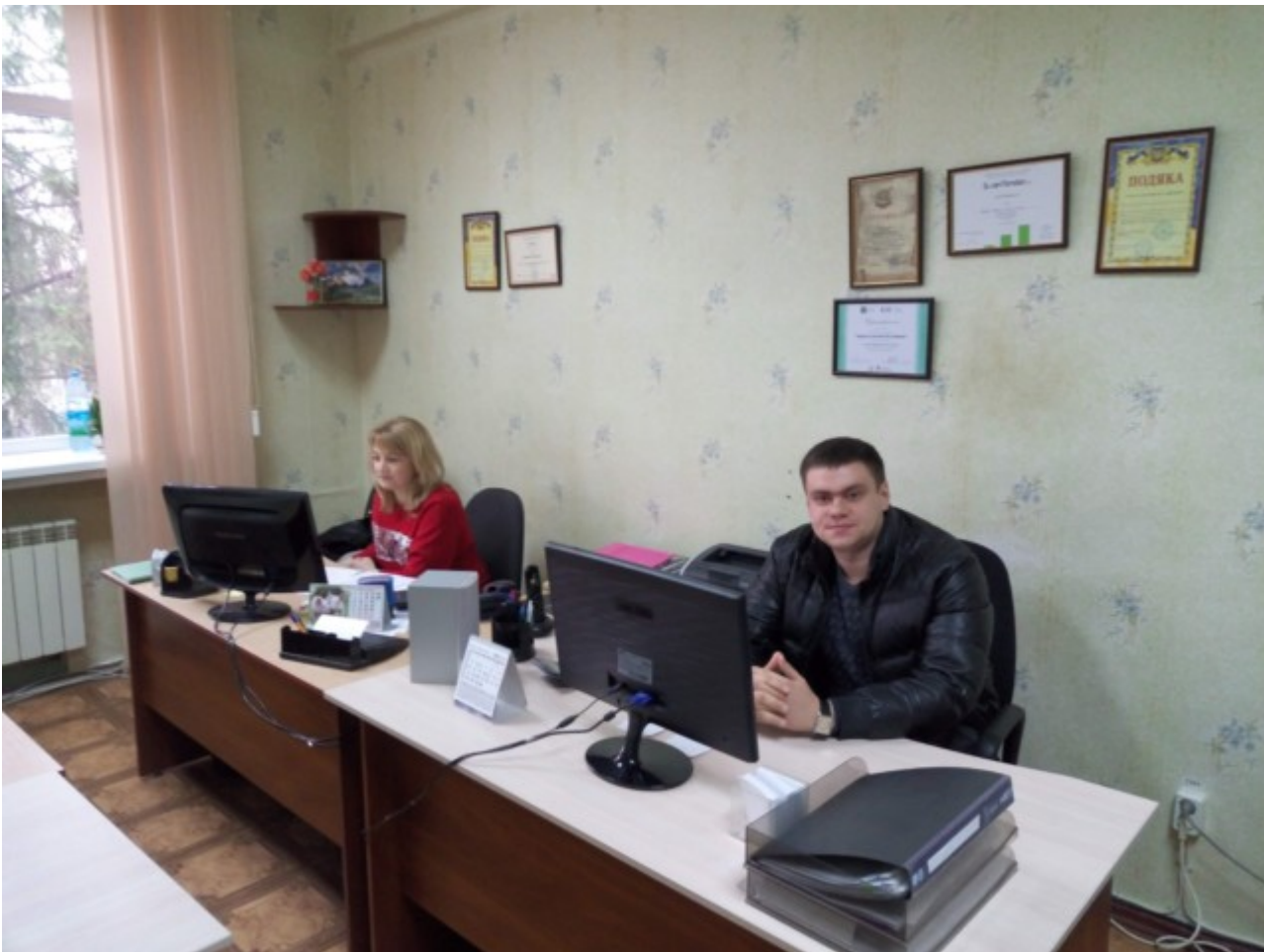
Це друга стаття, в якій порушено важливе питання щодо підходу до планування закупівель як окремого процесу діяльності установи. Буде корисна тим читачам, які замислюються над питаннями про те, що таке планування, як воно може бути організоване як окремий бізнес-процес, які є корисні інструменти аналітики при плануванні й що таке куб витрат.

Крім цього, написання даної статті пов'язане з необхідністю проведення роз'яснювальної роботи серед працівників інших структурних підрозділів (внутрішніх замовників) організації, які можуть не розуміти важливість планування при формуванні кошторису бюджетної установи або оформленні замовлення на закупівлю через ProZorro.

Стаття «Упорядкування процесу підготовки процедури закупівлі до її проведення» — випуск журналу «Радник в сфері державних закупівель» за грудень 2018 року [№ 12 (87), стор. 27-31]

Третя стаття, що з'явилася за результатами опрацювання питання упорядкування процесу підготовки процедури закупівлі, стосується того, як допомогти уповноваженій

особі при отриманні заявки на організацію закупівлі через ProZorro. Стаття буде корисна тим читачам, які бажають розібратися, що саме їм заважає або якої інформації їм не вистачає при підготовці закупівлі. У цій статті використано власний досвід та напрацювання, які дали можливість створити заявку-анкету, що дуже допомогла стандартизувати процес підготовки закупівлі та полегшила спілкування з іншими структурними підрозділами. Це — дійсно корисний інструмент, який допомагає працівникам відділу закупівель не тільки вчасно обробляти інформацію, а й розмежовувати зони відповідальності. На фотографії 2 зображені фахівці групи закупівель відділу закупівель **Євгеній Чернуха**, який є співавтором заявки-анкети, та **Оксана Колобродова**.



Стаття «Договірна робота як окремий процес закупівель» — випуск журналу «Радник в сфері державних закупівель» за лютий 2019 року [№ 2 (89), стор. 30-35]

Четверта стаття присвячена організації та перебігові договірної роботи в нашій установі. Підписання та реєстрація договору — це процес, який має початок, етапи й закінчення. Схема процесу договірної роботи буде корисною для візуалізації та наочності як працівникам відділу закупівель, так і працівникам інших підрозділів. Наша проактивна поведінка дала можливість залучити до діалогу та співпраці працівників юридичної служби, які допомогли у встановленні цього процесу та написанні цієї статті.

Стаття «Отримання товарно-матеріальних цінностей як завершальний етап закупівлі» — випуск журналу «Радник в сфері державних закупівель» за лютий 2019 року [№ 3 (90), стор. 40-47] Це п'ята стаття, написання якої було викликане передусім власним бажанням розібратися в такому процесі, як отримання ТМЦ. Ця тема явно виходить за рамки Закону України «Про публічні закупівлі», але закупівельникам, які працюють в бюджетних установах, без розуміння цих процесів важко взаємодіяти з бухгалтерією та іншими матеріально відповідальними особами. Неоціненну допомогу при написання цієї статті надали співробітники колишнього відділу матеріально-технічного забезпечення, що тепер працюють зі мною в групі загального постачання відділу закупівель. На фотографії 3 зображені (зліва направо) **Людмила Карасьова, Світлана Сомова й Сергій Таранік**. Саме вони найчастіше стикаються як з постачальниками, так і з бухгалтерією під час оформлення придбаних ТМЦ.



Фотографія 3

Стаття «Основні засоби як предмет закупівлі» — випуск журналу «Радник в сфері державних закупівель» за лютий 2019 року [№ 3 (90), стор. 40-47]

Це шоста стаття, що є логічним продовженням статті про отримання ТМЦ. Закупівля та оформлення придбаних основних засобів мають свої особливості, які важливо розуміти. Крім цього, основні засоби через свою вартість є дорожчими за ТМЦ, а тому потребують

більшої уваги при оформленні та обліку. На фотографії 4 зображені кваліфіковані співробітники складської групи відділу закупівель (зліва направо) **Надія Жук** і **Галина Чайка**, які працюють на такому важливому об'єкті — складі.



Фотографія 4

Таким чином, комплексна робота, описана в цих статтях, якраз і була виконана, аби продемонструвати і навіть, можливо, переконати зацікавлених осіб у доцільності проактивної поведінки: немає сенсу чекати або знаходити виправдання, варто взяти власне життя у свої руки: вивчати, аналізувати, приймати рішення й діяти, чого й бажаю всім читачам!