

СТЕНОГРАМА

круглого столу на тему: "Гармонізація законодавства України про публічні закупівлі у контексті Угоди про асоціацію з ЄС"

07 грудня 2018 року

Веде засідання секретар Комітету з питань економічної політики

МАТКІВСЬКИЙ Б.М.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Доброго дня всім, шановні учасники круглого столу! Ми раді всіх вітати в нашому комітеті. В першу чергу хотілося би подякувати за таку швидкість, напрацьованість щодо гармонізації законодавства у сфері закупівель пану Олександр Шатковському, який взяв на себе відповідальність щодо цього робочого круглого столу у нас в комітеті.

Також раді вітати Бориса Філіпова, представника, аташе Представництва ЄС в Україні. Думаю, найближчим часом Максим Нефьодов так само буде тут, будемо раді його бачити.

Ну, і всім присутнім дякую, що прийшли і швидко відреагували на цей заклик і на такі потрібні зміни в нашому законодавстві.

В першу чергу хотілося б зауважити про саму таблицю порівняльну, яка складається на сьогоднішній день з трьох колонок. Це дає можливість, в першу чергу, побачити ті директиви ЄС, до яких відбуваються якраз імплементація і зміни. Переконаний, що саме такі таблиці по вдосконаленню нашого законодавства до директив ЄС мають бути не тільки в нашому комітеті, а і у всіх комітетах у Верховній Раді. Тому дуже хороша підготовка, дуже сподобалося. Переконаний, що ця практика буде в подальшому переходити і на інші комітети.

Хотілося б також зауважити, що недавній законопроект 8265, який був підтриманий нашим комітетом. Щоправда дуже багато було зауважень від членів комітету. Ну, і зрештою це вилилось в якийсь негатив у Верховній Раді. Тому швидкість зараз нового законопроекту, який потрібно прийняти, і

розуміння, і бачення того, що це має відбутися повномасштабне його обговорення для того, щоб зняти всі ризики в майбутньому під куполом.

Хотілося б також рекомендувати все ж таки Кабінету Міністрів саме вносити ці зміни до Верховної Ради. І переконаний, що в такому контексті ми вийдемо на спільний хороший, позитивний законопроект для всіх учасників і системи ProZorro, і взагалі закупівель як таких.

Тому давайте будемо переходити до сьогоднішнього порядку денного. Переконаний, що всі пропозиції і зауваження не тільки тут робочого стола нашого круглого, але і пропозиції членів комітету, вони всі мають увійти в зміну цього законодавства і показати цей результат, на який ми всі сподіваємося.

Хотілося також би ще би зауважити, що відносно чинного діючого закону є досить багато зауважень саме в Рахунковій палаті, є зауваження і в державний Комітет захисту інформації України щодо захисту інформації в електронній системі закупівель. Переконаний, що ми повинні також і врахувати ті зауваження, які вже є відповідними листами надіслані до Верховної Ради України.

Тому ще раз вітаю всіх, і пропоную перейти до питань програми.

ЧОРНОУС Н.В. Богдан Миронович, можна я одне маленьке уточнення, бо всі так переглянулися з приводу таблички. Табличку зробили, поки що не роздали народним депутатам членам комітету, а вже коли ми доопрацюємо спільно з Олександром, я думаю, і тоді буде всім роздана така табличка, щоб всі змогли зрозуміти, де ті законодавства, і щоб ми тоді ще раз переглянули. Я думаю, що Олександр надішле потім всім таку табличку. Добре?

ГОЛОВУЮЧИЙ. Обов'язково.

Пане Борисе, вам слово.

ФІЛПОВ Б. Доброго ранку, пан Матківський. Доброго ранку всім учасникам круглого столу. Пан Борис радий бути присутнім сьогодні з нами і вітати всіх від імені Представництва Європейського Союзу в Україні. І сьогоднішній захід в черговий раз демонструє ту важливість, на яку звертає увагу парламент України. Важливість, мається на увазі, публічних закупівель для України.

Ми зараз знаходимося в дуже важливому моменті часу з огляду на те, що, з одного боку, в останні роки відбулося багато позитивних змін у сфері закупівель, і в цілому сфера публічних закупівель вважається однією з найуспішніших реформ, які відбулися після Революції Гідності. Ідея активістів, громадських активістів, активістів Майдану, яка полягала у запровадженні повністю електронної системи закупівель, вона стала реальністю, і зараз всі ми знаємо, що є електронні аукціони, по яким здійснюються закупівлі. З іншого боку, урядом була затверджена стратегія реформування публічних закупівель як велика стратегія розвитку цієї сфери, водночас вона відіграє роль дорожньої карти Угоди про асоціацію з питань публічних закупівель. Також набуло розвитку і посилення професіоналізму у сфері закупівель, було засновано централізовану закупівельну організацію. Зріс рівень якості працівників, які займаються закупівлями, і у громадського суспільства з'явилися інструменти моніторингу проведення закупівель. Але в будь-якому випадку, зрозуміло, що залишається ще багато роботи попереду, і, зокрема, це стосується необхідності реалізації другого та третього етапу завдань, передбачених Угодою про асоціацію між Україною та ЄС.

Представництво ЄС вважає, що законопроект, який буде сьогодні презентований, є визначальним кроком по реалізації цих завдань другого, третього етапу Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. І, звичайно, роль Комітету з економічної політики парламенту буде визначальною у цьому процесі, і ми сподіваємося, що комітет буде підтримувати його. З боку Європейського Союзу реформування публічних закупівель це є таким послідовним, тривалим, надається послідовна, тривала підтримка, і цей

проект, який зараз реалізовується в Україні, це вже є третій проект за останні 7-8 років. І зараз Представництво ЄС розглядає можливість надавати в подальшому підтримку, яка буде стосуватися, буде мати місце у разі прийняття даного законопроекту.

Ну, і пан Борис закликає всіх об'єднати зусилля для того, щоб спільними зусиллями наблизити і привести українські закупівлі до найкращих міжнародних стандартів.

Дякую. І бажаю всім успішного проведення цього круглого столу.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую вам, пане Борис.

Хотілося просто ще б нагадати про 2015 рік, коли саме приймалося законодавство системи ProZorro про публічні закупівлі, ми тоді ствердно говорили всі в один голос, що ми знаємо, що проблеми будуть, проблеми будуть, і вони будуть впливати і з нашого досвіду вже на протязі пару років, і з того досвіду, який є у Європейському Союзі. Тому ми свідомі були того, що нам прийдеться буде переглядати даний законопроект і його вдосконалювати. Думаю, якраз це наша спільна робота, основний вектор її буде направлений саме на це. Тому ще раз дякую.

Пане Олександр, вам слово.

ШАТКОВСЬКИЙ О. Доброго ранку! Дякую, пане Богдан.

Хочу подякувати всім, що в цей напружений сесійний тиждень знайшли можливість приєднатися до нас. Особлива подяка Богдану Мироновичу як народному депутату, окрема подяка керівникам секретаріату – і Надії Василівни, і Євгену Яковичу, і пану Олегу Саєнку, які допомогли цей захід організувати. І не тільки допомогли, але насправді вже у нас почалася досить продуктивна експертна робота, я б назвав це так. Тому що вже є якісь коментарі, якісь слушні пропозиції, які вже беруться до уваги, які стосуються безпосередньо законопроекту, хоча він офіційно ще дійсно нікуди не внесений.

Треба відзначити, що це у нас четвертий захід за останні два тижні, ми стараємося інтенсивно представити законопроект. У нас був перший круглий стіл був для громадських активістів, громадянського суспільства, журналістів-розслідувачів, таких як "Наші гроші", Центр протидії корупції, Transparency International. Потім у нас був захід для замовників і державних органів, які залучені до регулювання і контролю у сфері закупівель, і також був захід для бізнесу, для учасників ринку різноманітних асоціацій, які представляють учасників ринку. І в цілому поки що наше враження таке, що, враховуючи досить деколи навіть і суперечливі інтереси, в цілому законопроект як спроба збалансувати інтереси, бачення і проблеми, і шляхи їх вирішення всіх зацікавлених сторін проглядається так, що він сприймається позитивно. І, безумовно, цей законопроект – це спроба сплавити, не просто констатувати, але спробувати вирішити ті проблеми, які українська практика існуючого закону продемонструвала за останні 2,5 роки, і звичайно, дуже важливо, це виконання зобов'язань Угоди про асоціацію, яка є нашим стратегічним напрямком як країни, яка є, безумовно, обов'язковим кроком для майбутнього членства України в Європейському Союзі. І з цього погляду, звичайно, не те, що символічно, але і логічно, що у нас четвертий круглий стіл як певний такий проміжний підсумок проходить в Комітеті економічної політики, який, власне, є в хорошому сенсі не тільки фільтром, але одночасно і генератором ідей, який дозволяє якісно доопрацьовувати ініціативи, які приходять в парламент і з боку уряду, і з боку народних депутатів. Тому ми сподіваємося на те, що після нашої презентації у всіх буде можливість час поміркувати і долучитися, дійсно, до спільної роботи. Приєднуюсь до колег, це, дійсно, наша спільна робота. Тому що сфера публічних закупівель, вона практично стосується кожного громадянина в прямому чи не в прямому сенсі, як споживача послуг держави, як платника податків. Тому від цього залежить значною мірою і економіка, і права людини, і медицина, і охорона здоров'я, і сфера оборони безпеки і так далі.

Дякую. І я ще попросив би декілька слів сказати, якщо можна, колег з Міністерства економіки. Це теж наш партнер основний.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Так, безумовно. Звичайно.

_____. Дякую.

Доброго дня, шановні колеги. Від імені Міністерства економічного розвитку і торгівлі хочу сказати, що ми постійно працюємо над удосконаленням законодавства в сфері публічних закупівель, а також над гармонізацією нашого законодавства національного з директивами Європейського Союзу. Ми напрацювали проект, який сьогодні готові презентувати вам. Хочу подякувати Представництво Європейського Союзу за плідну співпрацю, а також проекту підтримки, завдяки якому ми також напрацьовували цей законопроект, який сьогодні презентуватимемо. Тож сподіваюся на плідну подальшу співпрацю.

Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую.

Ви знаєте, я вже казав про це, що там у того комітету було досить багато запитань щодо законопроекту 8265, і ці запитання я собі виписав, і хотілося б відразу задати під час обговорення.

Ви вже будете презентувати, так?

ШАТКОВСЬКИЙ О. Як скажете, можемо почати із запитань, можемо в процесі, як на вашу...

ГОЛОВУЮЧИЙ. Добре. Я тоді задам перше, а інше буду по ходу.

ШАТКОВСЬКИЙ О. Гарзд.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Яким чином передбачається захист інформації в електронній системі закупівель? Чи враховані висновки Рахункової палати та Держспецзв'язку щодо неприпустимості забезпечення захисту інформації приватними особами навіть на підставі договорів?

ШАТКОВСЬКИЙ О. Я знову ж таки хочу подякувати секретаріату, тому що, коли ми направляли матеріали і обговорювали це засідання, нам дуже вчасно на це було звернуто увагу, і, зокрема, Надія Василівна, і Євген Якович. І ми практично в режимі такого швидкого доопрацювання передбачили, за рекомендацією колег, ми вивчили, наприклад, найсвіжіший документ, який це досить гарно прописує, зокрема закон, який стосується адміністрування державних реєстрів, державного реєстру, якщо я не помиляюся, на право власності. І звідти ми запозичили з невеличкою модернізацією норму, яку ми пропонуємо передбачити у статті 12, вона, власне, описує вимоги до електронної системи і стосується, Тетяна Лісовська про це більш докладно буде розповідати.

Там, якщо дуже коротко, вона стосується необхідності дотримання вимог до захисту інформації та як би з'єднаності з іншими державними системами, державними реєстрами. У цьому друкованому тексті цієї норми ще немає, тому що це здавалося в друкарню більше двох тижнів тому. Але в електронному вигляді у порівняльній таблиці цю ж норму ми додали, тобто у друкованому, я підкреслюю, цього немає. Дякую.

Отже, власне сьогоднішня презентація побудована в трьох, як би в трьох рівнях, і відповідно три спікера. Перший рівень, якій вашій увазі буду презентувати я, він стосується змін, пов'язаних насамперед з законодавством Європейського Союзу і з практикою Європейського Союзу.

І відразу хочу підкреслити, що деколи законодавство ЄС приймається як щось таке теоретичне, якесь таке, не завжди зрозуміле, далеке нібито від українських реалій. Мені здається, нам поступово треба ламати цей стереотип.

Я, по-перше, особисто, наприклад, не люблю фразу "отам, в Європі". Ми маємо пам'ятати, що Україна – це теж Європа, найбільша країна Європи. Те, що стосується законодавства Європейського Союзу, це не є якийсь продукт наукових лабораторій. Це є сплавлена практика 27 країн-членів Європейського Союзу, які спільно ведуть бізнес. Замовники, учасники, публічний сектор – це величезний ринок закупівель. І тому ті норми, які закріплені в директивах – це норми, написані значною мірою практиками.

Тому ми в межах цього завдання бачили необхідність зробити ці норми практичними в Україні. Тобто вони не повинні бути там сліпо, як то кажуть, копіпаст, а вони повинні бути виписані, адаптовані до практичного застосування в Україні.

Друга програма – це усунення тих практичних негараздів, які засвідчило практичне застосування Закону "Про публічні закупівлі". Там частина з них була відразу, наприклад, зрозуміла, частина з'явилась в процесі здійснення закупівель за новим законом. І власне про ці, назовемо так, українські, базовані на українській практиці, зміни і пропозиції буде доповідати колега, начальник відділу законодавчого забезпечення публічних закупівель Анна Беспалова.

І третя програма – це зміни, які стосуються функціоналу і вимог до електронної системи. Оскільки у нас публічні закупівлі здійснюються в електронному форматі. Про це буде розповідати Тетяна Лісовська, керівник напрямку публічних закупівель, проекту USAID/TAPAS, який наразі є на найбільш потужним фінансовим донором стабілізації розвитку інформаційної системи публічних закупівель ProZorro. Безумовно, що попередні дві програми ЄСівська і українська, вони досить масивні, тому вони викличуть немалі зміни у функціоналі системи, тому які саме зміни, вона про це розповість.

Отже, при напрацюванні такого комплексного законопроекту, який виріс в нову редакцію, тому що, дійсно, практично у кожную статтю, у кожную норму, з одного боку, вносили зміни, з іншого боку, є багато новацій, яких

раніше не було, і працювати з чинною редакцією закону було б надзвичайно складно і непродуктивно. Тому пропозиція була з самого початку, тобто ще коли робота почалася в цьому році, все-таки працювати над новою редакцією, тому що це системний великий комплексний документ і нова редакція – саме той спосіб, який дозволяє з ним рухатися.

Тому при напрацюванні нової редакції ті баланси, які бралися, не бралися до уваги, були точкою відліку, вони стосувалися наявною певною простотою, яка є зараз, всього три процедури, як би там зрозумілий алгоритм. Але деколи цієї простоти недостатньо, особливо коли мова йде про якісь складні інфраструктурні проекти, проекти, які тривали у часі. Тому для вирішення таких складних задач, звичайно, було запропоновано нові підходи, нові елементи для більш складних закупівель.

Знову ж таки баланс між нашими зобов'язаннями по Угоді про асоціацію, про те, що вже говорилося, це другий, третій етап. Зараз у нас закінчується другий етап в цьому році, наступний рік, це з 1 січня по 31 грудня 2019 року – це третій етап. І враховуючи те, що ми, як би, на межі відставання, знову ж таки було вирішено, що варто цим законопроектом охопити і другий, і третій етап для того, щоб ми були у ритмі, у гарному ритмі виконання Угоди про асоціацію, принаймні у сфері публічних закупівель. І при цьому, як я вже казав, важливо не просто норми перенести, які важко зрозуміти, важливо їх написати українською, зрозуміло, юридичною мовою, і саме головне, щоб вони були практично застосовані і були, однаково сприймалися всіма зацікавленими суб'єктами.

Ну, і врешті-решт, завжди сфера закупівель – яскравий приклад того, коли інтереси досить різнопланові всіх суб'єктів: замовників, учасників, громадських активістів, міжнародних партнерів. Зараз у нас там в останні роки інтрига між юристами і айтішниками. Теж подекуди різне бачення, як має виглядати той чи інший елемент публічних закупівель. Тому сліпо і нерозумно було би забувати про ці інтереси.

Хотів би я почати якраз з елемента, який стосується практичних негараздів в сфері закупівель. В цьому році був такий, з'явився в Інтернет-просторі, а саме на сайті "Наші гроші" список проблем, які дозволяють порушувати або там несумлінно здійснювати закупівлі, ми його назвали список Соколовського-Ніколова. Соколовський – це бізнесмен, власник фірми "Укртелеком", який активно приймає участь в різноманітних торгах, і він назбирав такий перелік негараздів. А Юрій Ніколов – це один з керівників проекту "Наші гроші", який ці негаразди теж трошки обіграв і додав ті, які вони бачать із свого ракурсу. І ми починаємо з них для того, щоб показати, які положення законопроекту покликані ці негаразди, якщо неповністю знищити, ну, принаймні мінімізувати.

Але, звичайно, неможливо там якісь відверті порушення змінами в закон перекрити, тому що відверті порушення мають каратися правоохоронними органами і судовою системою. Але звузити поле для негативного маневру можна спробувати. І в цьому контексті ми пропонуємо, наприклад, одна з претензій, що замовників не карають за дискримінаційні вимоги. Ну, це насправді всесвітня глобальна проблема, тому що дискримінація часто ховається в різних вимогах, коли наприклад, там технічне завдання на 80 сторінках, десь там не завжди помітиш, що коли вимагається якийсь діапазон між 100 і 20, або там якась має бути тільки певна частота або має бути тільки певна діагональ або кут нахилу, це теж дискримінація через технічні вимоги. Скрізь рецепт один. Як би міжнародна практика свідчить, що рецепт – це оскарження. Тобто має бути гарантоване право на оскарження, механізм оскарження має бути ефективний. І в цьому контексті ми, по-перше, вважаємо, що існуючий механізм оскарження, він, дійсно, досить ефективний. Це демонструється просто фантастичною кількістю скарг, яка зростає постійно ця динаміка, це реальне підтвердження того, що оскарження працюють досить активно і ефективно. Проте є нюанси такі невеличкі, які, можливо, не те, що обмежують доступ, але не зовсім досвідченим учасникам деколи не дозволяють вчасно, якісно оскаржити їхні

порушені права. Тому, наприклад, в таких очевидних нюансів це неправильне або невнесення вчасно оплати за подання скарги, в цьому контексті пропонується, наприклад, дуже просте рішення: коли при поданні скарги обов'язково треба буде вносити плату через той майданчик, через який скарга подається.

Другий момент – це неправомірне відхилення пропозицій. Часто у нас пропозиції відхиляють з дуже з дуже загальним посиланням, що невідповідності умов документації і все. Тобто будь-яка невідповідність від 1 відсотка до 99 відсотків мають однакове значення. І ми пропонуємо уточнити суттєво, в яких саме випадках пропозиції відхиляються, не по будь-якій невідповідності. Тому що, якщо в тендерній пропозиції, яка підготовлена українською мовою, два слова написані російською, а вимога документації була, що вся пропозиція має бути українською, ну, формально це можна теж інтерпретувати як невідповідність і відхиляти таку пропозицію. Тому ми пропонуємо виписати, ну, він виписаний, власне, перелік виключний, в яких випадках тендерна пропозиція може бути відхилена.

Зловживання відміною торгів. Зараз досить знову ж таки не зовсім там юридично і технічно очевидна можливість оскаржити рішення замовника про відміну торгів. Тобто замовники зараз можуть, у них досить широкий простір для відміни торгів, в тому числі там за результатами розгляду скарг. Тому пропонується чіткіше зафіксувати, зокрема в статті 18, що це теж рішення, яке підлягає оскарженню. І учасник може оскаржити неправомірну відміну торгів.

Перегляд ціни дуже... за укладеними договорами. Це ця ситуація, коли 10 відсотків, дуже популярна. І зараз воно популярно з негативної точки зору. Зрозуміло, що є часто об'єктивні причини, пов'язані з ринком, з кон'юктурою, з валютним курсом і таке інше. Але поряд з цим, коли там в щоденному режимі починають там змінювати ціни на договір, при тому, що на досить якусь більш-менш стабільну ціну, це, звичайно, теж ненормально.

Тому ми пропонуємо поки що дуже такий простий підхід. Готові разом з вами напрацювати, можливо, більш складний. Наша пропозиція в тому, що вносити зміни по 10 відсоткам можна не раніше ніж 3 місяці після підписання договору і потім не раніше ніж раз кожних 3 місяці. Крім, ми поки що робимо виняток для дизельного пального і для бензину, ну, і можливо, теж для скрапленого газу, для... не для скрапленого, для газу для автомобілів.

Поділ на частини. Штучний поділ для того, щоб робити вартість закупівлі меншою, пороги, і не проводити процедуру. Ну, тут в цьому законопроекті запропонований підхід, який був 8265, який стосувався спрощених закупівель. Де фактично запроваджується за певних умов обов'язковість проведення спрощеного швидкого електронного аукціону для низьковартісних договорів.

Зловживання по додатковій поставці як підстава для переговорної процедури. Мається на увазі, що у нас зараз ніяких немає обмежень. Уклав договір і потім можна по переговорній процедурі додатково купувати в того самого постачальника, скільки років невідомо, яку вартість невідомо. І наприклад, там наводились такі випадки, коли замовник купляв взагалі там на 190 тисяч щось, а потім по цій підставі на 4 мільйони робив переговорну процедуру.

Тому є пропозиція це обмежити, по-перше, не більше ніж 3 роками, можна це використовувати. Якщо, дійсно, там якийсь унікальний товар, не може бути взаємозаміни. І щоб ця допоставка була не більше 50 відсотків від вартості первинного договору.

По технічним вимогам була теж як би ситуацію, що досить деколи абстрактно або навпаки занадто звужено прописуються технічні вимоги. Ну, ми тут взяли за основу європейський досвід і більш докладно виписали, і взагалі дали визначення, що таке технічна специфікація, що таке стандарти, і окремо статтю запропонували, яка якраз повторює норми, відповідні норми директив Європейського Союзу.

Зловживання вимогами про ліцензії. Це маєтсья на увазі, що пропонується уточнити, що ліцензія надається переможцям тоді, коли про це чітко прописано в тендерній документації, а не з'являється цей момент, коли підписують договір і він стає несподіванкою для учасника.

Лізингові схеми для уникнення закону. В цьому контексті нами було запозичено визначення поняття "товари", запозичені з Директиви ЄС, де чітко вписується, що придбання товару в розстрочку, через лізинг, це все одно вважається придбанням товару. Тому відповідні підходи, відповідні процедури мають застосовуватись.

Розмитість поняття "замовник для монополістів" і "дочірніх підприємств монополістів". Зараз по факту дочірні підприємства тих, хто підпадає під закон. Ну, і самий яскравий приклад "Укргазвидобування". Вони не є замовниками в розумінні закону, тому що вони є дочірніми підприємствами по відношенню до "Нафтогазу", який вже підпадає під закон. Тому ця прогалина, пропонується її закрити тим, що ці дочірні підприємства теж додані в категорію до замовників, і більше того, ці окремі види діяльності, які у нас перераховані в статті 1, які англійською мовою стосуються Директиви про закупівлі так званих, вони теж уточнені. Зараз це стаття 1 пункт 13, уточнені згідно того, як вони сформульовані в директиві і як в нашому національному законодавстві. Тому що, наприклад, у нас є свій Закон "Про залізничний транспорт", у нас є Закон про ринок газу, про ринок електроенергії, там ті формулювання вони, звичайно, мають бути відображені і в Законі "Про публічні закупівлі".

Ну, і тепер безпосередньо до новацій, які пов'язані з адаптацією, гармонізацією норм директив про закупівлі. А, нагадаю, мова йде про Директиву 24 і Директиву 25 2014 року, які в ЄС набули чинності в 2016 році.

Отже, перше нове поняття – це аномально низька тендерна пропозиція. Це ситуація, коли ціна пропозиції або більше ніж на 40 відсотків вища від середньоарифметичної ціни інших пропозицій перед початком аукціону, або

на 30 і більше відсотків нижча від наступної по ціні пропозиції за результатами аукціону.

Тобто мова йде про очевидно, можливо, занижену ціну. Якщо це має місце, система автоматично, оскільки мова йде про цифри, автоматично буде сигналізувати про таку ситуацію. Після цього замовник повинен буде запитати учасника, чому така ціна, щоб він надав обґрунтування. Якщо учасник взагалі не надасть ніякого обґрунтування, замовник зобов'язаний відхилити таку пропозицію, тому що мова йде про відвертий демпінг або взагалі незрозуміло що.

Якщо учасник надасть обґрунтування, то тоді замовник буде його розглядати і при цьому звіряти це обґрунтування з можливими причинами чому така низька ціна. Вони теж наводяться в законопроекті, зокрема в статті 29. І до цих причин відноситься або застосування якогось проривного інноваційного процесу, технології, матеріалів. Там, може, на 3D принтері щось друкується, тому воно там копійки коштує.

Друга причина – це сприятливі умови поставки товарів і послуг. Знову ж таки там використання дронів для доставки, використання, можливо, нової, я наводжу приклад, новий оператор послуг по аналогії з "Новою Поштою", називається, по-моєму JASTIN. Вони надають зараз, доставку роблять, якщо ти купуєш там в різних магазинах, через мережу магазинів там "Сільпо", "Фора". Тобто розвозиться товар – одночасно розвозяться поштові послуги. Це значно дозволяє зменшити витрати на доставку.

Походження робіт, товарів чи послуг з ринків країн, що розвиваються. Тобто мова йде про ринки, де дуже низька, наприклад, там вартість робочої сили, наприклад, там якщо ми говоримо про ліки, це можуть бути індійські генерики або якісь інші індійські товари.

І четверте. Це отримання учасником державної допомоги згідно законодавства. У нас є окремий Закон про державну допомогу – це новий механізм, він регулює порядок надання підтримки з боку держави суб'єктам господарювання України, яка може здійснюватися прямими і непрямими

методами і покликана підтримати кращу економічну діяльність певних суб'єктів господарювання, які мають з тих чи інших причин важливе значення чи для якогось регіону, чи для якоїсь, чи в цілому для країни. І тому завдяки цій підтримці виробник може ціну, наприклад, на ринку пропонувати дуже привабливу.

Ще одна новація – це поняття вартості життєвого циклу. Це критерій оцінки, який є, може застосовуватися замість найнижчої ціни. І суть полягає в тому, що мова йде, вартість життєвого циклу – це вартість, яка включає в себе вартість на момент придбання і вартість всього періоду експлуатації товару, роботи чи послуги.

Це досить складний механізм. Він вимагає від замовника певних знань, розуміння і навичок. Але при цьому пропонується, що в 22 статті замовник, коли має намір застосувати такий підхід, недостатньо буде написати просто, що критерій оцінки буде саме такий. Необхідно буде обов'язково прописати докладний механізм оцінки за цим критерієм. А докладний механізм повинен включати в себе перелік вартісних елементів витрат, які будуть обраховуватися з опису того, які документи мають підтверджувати, наприклад, там зменшення витрат протягом 10 років.

Більше того, оскільки ми говоримо про майбутні періоди, теж є норма, що у разі необхідності дисконтування витрат, в майбутні періоди має використовуватися поточна облікова ставка НБУ.

І для того, щоб... Паралельно для того, щоб заохотити і підтримання застосування цього підкоду, він, звичайно, не у всіх випадках має бути застосований, але в тих випадках, коли дійсно важливо розуміти, скільки буде коштувати експлуатація товару, роботи чи послуги. Ми плануємо спільно з міністерством, можливо, міністерство самостійно, дивлячись, коли це буде по часу, підготувати певні методичні рекомендації з прикладами, в яких випадках які... застосовується цей підхід. Наприклад, на сайті одного з попередніх проектів, про які Борис згадував, вже є, це попередній проект по гармонізації, вже є така невеличка методичка,, як кажуть, де

наведено три приклади, як отакий підхід використовується для придбання автомобілів, електричних лампочок. І, я точно не пам'ятаю, мені здається, витратних матеріалів для принтерів, типу картриджів, чи для ксероксів.

Уточнення, які стосуються, пов'язані із запровадженням директив. Перше уточнення – це те, що на рівні закону пропонується закріпити використання європейського, не європейського, а класифікатора Європейського Союзу, так званого загального закупівельного словника. Зараз це закріплено на рівні наказу Мінекономіки. Але по аналогії з директивою ми пропонуємо це закріпити в законі, в статті 1 пункт 25.

Поняття "конфлікт інтересів". Це те, що в нас фігурує з точки зору замовника, тендерного комітету, організації процесу закупівель. Але в нас просто фігурує словосполучення, нечітко вписано, що саме мається під ним на увазі. Тому в статті 1 по аналогії з директивою знову ж таки дається визначення конфлікту інтересів.

Поняття "технічна специфікація" і стандарту, і окрема стаття про це, стаття 23, по аналогії з директивою.

Новий принцип – пропорційність. В статті 3, де в нас є перелік принципів, знову ж таки він запозичений з директиви. Мова йде про адекватність вимог потребі замовника. Всі принципи часто сприймаються як якийсь такий декларативний перелік гасел. Насправді вони відіграють дуже важливу роль, коли виникає конфлікт і судова ситуація. Тому що саме якщо замовник, наприклад, з учасником судиться чи навпаки, і аргументація сторін будується на принципах, це значно позитивніше сприймається судом. Хто краще обґрунтує з посиланням на принципи, в того більше шансів на перемогу. В цьому випадку цей принцип пропорційності теж може бути застосований при обґрунтуванні своєї позиції у суді.

Легалізуються передринкові консультації. Це право замовника проводити офіційні зустрічі з учасниками ринку до оголошення торгів для того, щоб краще зрозуміти, що вони хочуть купити, на яких умовах, використовуючи спілкування з учасниками ринку, власне, які продають цю

саму продукцію. Вона може здійснюватися як поза межами системи, але тоді протоколюється, обов'язкова інформація про це потім публікується. Теоретично вона може здійснюватися в системі, коли замовник розуміє, коли замовник знайде учасників, які на цьому ринку є. Відповідно, зміни... в статті 4 частина третя це передбачає.

Більше того, у зв'язку з цим виникла ідея, і вона теж презентована в законопроекті, ідея дуже давня. Це якимось чином надати підтримку замовникам з точки зору того, як розраховувати очікувану вартість закупівель. Тому що часто виникає до цього питання. І пропонується, що Мінекономіки як уповноважений орган, Мінекономрозвитку, буде затверджувати примірні методики розрахунку очікуваної вартості закупівлі для того, щоб дозволити замовникам робити цю роботу. Зрозуміло, що ми, коли говоримо про будівельні роботи, придбання меблів, харчування, електроенергії, це різні вихідні дані, різні підходи. І, звичайно, саме тому мова йде про примірні методики, а не про якусь єдину уніфіковану методику, обов'язкову для всіх.

Ще невеличка така зміна, яка стосується статті 8. Пропонується зафіксувати, що голова колегії Антимонопольного комітету по розгляду скарг повинен мати саме юридичну освіту. Зараз це передбачено... не передбачено в Законі про закупівлі, це передбачено в Законі "Про Антимонопольний комітет". Але там немає такої обов'язковості, там бажано юридичну або економічну. Ми пропонуємо все-таки по аналогії з директивою запропонувати, що має бути саме юридична.

Така ж теж певною мірою технічна, для зручності, але знову ж таки директиви правка, яка стосується того, що, якщо учасник, один учасник торгів переможе в декількох лотах, то дозволяється замовнику укласти один договір для того, щоб, ну, просто для простоти не робити декілька договорів.

І пропонується по аналогії з іншою директивою, не з 24-ю, 25-ю, а з директивою, яка стосується оскаржень, це 89 Директива, передбачити додаткову відповідальність для керівників підприємств, які діють в окремих

сферах. Особливо за непроведення процедур взагалі. Тому що в ЄС теж така подекуди є проблема, коли замовник – це підприємство, яке діє в окремих сферах, це те, що в нас прийнято називати монополіст, взагалі, наприклад, не проводить процедуру і не боїться штрафів, а деколи не пускає на територію або аудиторів Рахункової, або контролерів з Аудиторської служби. Ми пропонуємо передбачити, це відповідні зміни в , і в самому законі зафіксувати, що керівники таких суб'єктів господарювання у разі непроведення будуть штрафуватися у розмірі 20 відсотків від договору, який був укладений без процедури.

Учасники, кваліфікаційні вимоги. В цьому контексті знову ж таки по повній аналогії з директивами декілька змін, декілька новацій. Перша – це те, що більш чітко легалізується можливість брати участь у торгах об'єднанням без створення або зі створенням юридичної особи. Тобто так звані консорціуми, концерни. Відповідно це фіксується визначення учасника. І також фіксується в статті 16, що у разі участі такого об'єднання відповідно кваліфікаційні вимоги можуть формуватися в сукупності учасників такого об'єднання. Але ще одна вимога. Якщо подається пропозиція від такого об'єднання, обов'язково вона повинна включати документ про створення цього об'єднання. Якщо це зі створенням юрособи – відповідно статут, якщо це без створення юрособи – наприклад, договір про партнерство.

Ми пропонуємо повернути кваліфікаційні критерії фінансової спроможності. Всі пам'ятають, що перелік кваліфікаційних критеріїв, які є зараз, містить три критерії: наявність матеріальної бази, персонал (другий), і третій – виконання логічних договорів. Замовник в праві вибирати від одного до трьох в кожному випадку. Ми пропонуємо до цієї групи додати четвертий критерій – фінансова спроможність, який існував до 2016 року. Ну, на нашу думку, практика показує, що його варто повернути. Більше того, це критерій, який є в директивах, тому ми знову ж таки тут виконуємо вимоги по гармонізації. По аналогії з директивами встановлюємо обмеження, що замовник не в праві вимагати якихось захмарних фінансових показників.

Тобто конкретно, наприклад, по... не наприклад, а це єдина додаткова вимога: річна виручка, дохід не може бути, вимагатися в обсязі більшому ніж очікувана вартість закупівлі. Такі обмеження є, таке саме є в директиві.

І більш чітко прописується право учасника залучати субпідрядників, але тільки для робіт і послуг. І при цьому, більше того, не просто залучати, але й в тендерній пропозиції вказувати, якщо є така вимога замовника, відповідність кваліфікаційним вимогам з використанням кваліфікаційного ресурсу цих субпідрядників. Але тільки стосовно двох кваліфікаційних вимог. Це наявність матбазу і наявність персоналу. По аналогічним договорам і по фінансовій спроможності безпосередньо учасник, який подає пропозицію, повинен демонструвати свої власні документи і свої власні кваліфікаційні дані.

Є вимоги за статтею 17. Ну, такі... перша – це така редакційна вимога, яка стосується уточнення, що таке злочин з корисливих мотивів. Там, де у нас є вимога відхилити учасника, якщо відповідно посадова особа чи сам учасник як фізична особа вчинив такий злочин, ну, пропонуємо уточнити по аналогією з директивою, що, зокрема, насамперед це хабарництво, шахрайство і відмивання грошей у відповідній статті Кримінального кодексу.

Пропонуємо додати нову підставу як право, а не обов'язок, право замовника відмовляти участі у торгах тому учаснику, який у цього замовника не виконав попередній договір, що призвело до його розірвання, і завдання збитків замовнику і накладення санкцій на учасника. Ми за результатами попереднього круглого столу це формулювання трошки уточнили, щоб воно було менш розмитим в законопроекті. Але обов'язково тут важливо, знак питання стоїть, це свідомо, щоб звернути вашу увагу, що мова іде про замовника і учасника тих самих, тобто не випадок про будь-якого замовника, коли учасник в когось не виконав договір, а мова йде саме про цього замовника для того, щоб не було зловживань по даній нормі.

Поряд з цим, це як би певною мірою там палка, як кажуть. Пропонується по аналогії з директивою там певний пряник, який

називається, ну, в професійному середовищі Європейського Союзу він називається self cleansing, тобто самоочищення. Це право учасника, який може бути відхилений внаслідок двох причин: або він має заборгованість по податкам і зборам, або він не виконав попередній договір цього самого замовника. В цих випадках учасник має право клопотати у замовника про те, щоб він, замовник його не відхиляв, тому що він вжив заходів для усунення цих негативних причин, які мали місце. Заходи, наприклад, якщо мова іде про податкову заборгованість, учасник визнав свою заборгованість або там в суді програв, уклав договір, наприклад, з фіскальною службою і реструктуризував і починає виплачувати. Він може документами продемонструвати, що він цю проблему усуває, і фіскальна служба теж це визнає.

В цьому випадку замовник матиме право розглянути цю, і якщо він вважає достатнім або навіть для збереження тендеру, тому що там мало учасників, замовник має право. Ну, він взагалі має право не відхиляти в принципі цю пропозицію, але в даному випадку для нього це буде більш переконані аргументи це зберегти.

_____ . Олександр, тут однозначно треба виписувати чіткі критерії, в яких випадках він може самоочиститися. Тому що тоді буде зловживань просто...

ШАТКОВСЬКИЙ О. Ні, виключно в цих двох випадках. Виключно заборгованість по Пенсійному фонду і по податках, невиконання...

_____заходи, які він здійснює.

ШАТКОВСЬКИЙ О. А, ви маєте на увазі, яким чином він підтверджує. Тут якраз, можливо, ви підкажете з вашим досвідом в податковому законодавстві.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Мова іде, це щоб не може підтвердити, а зобов'язання такими-то документами підтвердити, а не може підтвердити, а замовник буде вирішувати, добре він підтвердив чи недобре. Він зобов'язаний такі-то, такі-то, ну...

ШАТКОВСЬКИЙ О. Я, можливо, неправильно висловився. Учасник має право в цілому підняти це питання, але коли він його піднімає, тоді вже він зобов'язаний надати підтвердні документи. Оце малось на увазі.

По процедурам у нас які оновлення. Оновлено процедуру конкурентного діалогу. Вона, на жаль, зараз дуже мало застосовується. І в тих випадках, коли вона застосовується, вона не зовсім коректно застосовується. Ну, наприклад, якщо подивитися в системі прозоро, найбільш популярною вона чомусь є серед регіональних обленерго, які купують різноманітне електротехнічне обладнання. Ну, я собі так здогадуюсь, що це, мабуть, пов'язано з тим, що це єдина процедура, яка дозволяє не встановлювати критерій "найнижча ціна" як єдиний або як той, що має мінімум 70 відсотків, тобто домінанта ціни. Ця процедура дозволяє відійти від цієї домінанти, але вона не передбачає купівлю готового товару. І тому дані замовники, скоріш за все, трошки зловживають.

Тому ми пропонуємо, щоб ця процедура більш правильніше розумілася і коректніше застосовувалася, уточнити, що вона не застосовується для купівлі готового товару і для робіт і послуг, по яким вже є готовий проект, де є чітко все описано. Вона має застосовуватись в тому випадку, коли замовнику необхідно провести переговори, офіційні переговори, на першому етапі з учасниками цієї процедури, уточнити технічне завдання і тоді вже на другому етапі розіграти по критеріям цей договір. Ну, і уточнюються випадки, коли саме ці переговори можуть мати місце, коли є необхідність в таких переговорах. Це коли у нас створюється якийсь новий продукт, ІТ-система нова розгортається, програмне забезпечення буде розроблятися нове,

науково-дослідні послуги (роботи), коли купуються юридичні послуги, де треба зрозуміти глибину і осяг цих послуг, коли замовник не може визначити специфікацію, тому що, знову ж таки, мова йде про щось нове, де ще немає технічних стандартів врегульованих. Тобто це досить такі випадки вузькі.

Переговорна процедура – оновлення з двох ракурсів. Ну, по-перше, таке, певною мірою, редакційне оновлення, але воно важливе. В нас наразі не сказано, власне, для чого проводяться переговори в переговорній процедурі. Ми пропонуємо уточнити, що вони проводяться замовником для того, щоб він поліпшив умови майбутнього договору, тобто з метою досягнення якісного договору. І уточняємо, що такі переговори, у нас переговори може мати місце або з одним, або з декількома, якщо з декількома, то вони повинні проводитися з кожним окремо. Тому що ця процедура, раз вона вже має місце, то вона повинна проводитися в режимі такому, щоб максимум замовник міг результативно для себе це зробити і краще в такому випадку переговори комерційні проводити окремо з кожним учасником.

Підстави, чотири підстави, які зазнали змін Перше, це підстава, об'єднано дві підстави в одну, це відсутність конкуренції, так умовно можна назвати, з тих чи інших причин. І по аналогії з директивою, сформульовано так, що мова йде про випадок, коли товари, робота або послуги можуть бути поставлені, або надані виключно одним і це може місце виключно в одному з чотирьох випадків. Або мова йде про художній твір, який виготовляється або купується, це унікальний твір, унікальний тому що він художній, твір мистецтва, або договір укладається з переможцем архітектурного конкурсу, або з переможцем мистецького конкурсу. Це існуюча причина, існуюча в даному законі. Конкуренція відсутня з суто технічних причин, у тому числі з технічних, пропонується з суто технічних причин. Третє, це авторські права, це те, що теж в законі є, захист інтелектуальної власності, пов'язаної із закупівлею. І четверте, це нова підстава, яка викликана не ЄСівською нормою скоріше, а нашими реаліями, мова йде про випадок, укладення договору з постачальником останньої надії на постачання електроенергії або

природного газу. Це пов'язано з виконанням законів про ринок газу і про ринок електроенергії. Це авральний випадок, коли у замовника є існуючий постачальник, але він, з незалежних від замовника причин, перестав виконувати свої зобов'язання за договором і у замовника тоді з'являється право негайно укласти, а йому потрібно продовжувати там електрозабезпечення, обігрів і так далі. Є право, пропонується право негайно укласти договір з постачальниками останньої надії. Ці постачальники вони визначаються урядом. Для газу це "Нафтогаз", і є відповідна постанова Кабміну. А для електроенергії ситуація трошки складніша, тому що уряд має затвердити порядок визначення цих постачальників, цього поки що не зроблено, а тоді вже вони будуть визначатися рішенням уряду. Я думаю, що, можливо, поки буде проходити наш законопроект, і в цьому напрямку теж буде проведена робота.

Пропонується також нова підстава для переговорної процедури, яка стосується випадку придбання товарів, робіт і послуг на дуже вигідних умовах, внаслідок реалізації майна, насамперед майна суб'єкта, стосовно якого є процедура банкрутства або відновлення платоспроможності. Ми тут чекаємо вже офіційного підписання і Кодексу про банкрутство для того, щоб трошки переробити це формулювання згідно вже з кодексом. Але мова йде про той випадок, наприклад, як зараз Фонд гарантування вкладів через ProZorro.Продажі реалізує майно банків, які були виведені з ринку для компенсації тих коштів, які фонд виплачує замість цих банків. І, наприклад, якісь автомобілі, навіть якісь меблі, вони продаються по дуже гарній ціні, і це дозволить замовнику проводити це з точки зору законодавства про закупівлі через цю процедуру.

І дві підстави, про одну я вже анонсував, це постачання додаткового обсягу пропонується встановити два таких обмежувальника, час і 50 відсотків договору, попервинно воно не повинно перевищуватись, в разі допоставки з тим самим постачальником.

По додатковим роботам у нас вже 50 відсотків давно існує в законодавстві, вони зберігаються. Тобто мова йде про необхідність виконання додаткових робіт, їх вартість не повинна перевищувати 50 відсотків первинного договору. Але по аналогії з директивами також пропонується передбачити граничний час, що це може бути застосовано не більше ніж три роки після укладення первинного договору.

І нова процедура пропонується в законопроекті – це процедура "торги з обмеженою участю". Насправді, вона умовно нова, тому що вона існувала там з 2000 року по 2010 в Законі "Про державні закупівлі", потім вона навіть у 2014 році ще існувала. Зараз ми пропонуємо її повернути, але насамперед у зв'язку з необхідністю гармонізації законодавства, тому що вона в Європейському Союзі досить популярна. Але, оскільки це нова процедура, вона вимагатиме суттєвих змін і в системі, буде відстрочено набуття чинності норм, які стосуються стосовно саме цієї процедури. Там пропонується, поки що ми пропонуємо 18 місяців з набуття чинності. Будуть дві статті, які цю процедуру описують.

Мова йде про торги з обмеженою участю. Це випадок, по-перше, коли... вона може бути застосована тільки для договорів, вартість яких перевищить так звані європороги. Тобто більше 130 тисяч євро для товарів і послуг і 5 мільйонів і 100 тисяч для робіт. Це, по-перше.

По-друге, ця процедура обов'язково першим етапом передбачає так званий кваліфікаційний відбір. Тобто мова йде про випадок, коли замовник розуміє, що він хоче купити, в нього є чітке технічне завдання, специфікація, там, проект робіт, але він хоче це купити у висококваліфікованих учасників ринку. І тому для того, щоб мати справу з такими висококваліфікованими, він проводить спочатку кваліфікаційний відбір серед тих, хто подасть. І тільки ті, хто пройшли цей відбір, потім матимуть право подавати свої тендерні пропозиції. Саме тому на кваліфікаційному відборі замовник буде зобов'язаний використовувати всі кваліфікаційні критерії, на відміну від інших там, скажімо, на відміну від відкритих торгів, де можна один тільки

критерій. Тут той випадок, коли треба буде всі кваліфікаційні критерії. І не просто їх там формально вказати, а треба буде щодо кожного критерію вписати мінімальні показники і вписати механізм оцінки по кожному критерію, де буде присвоюватися відповідні бали.

Більше того, ця процедура передбачає, що замовник повинен вказати в оголошенні мінімальну кількість пропозицій, яка має буде подана на кваліфікаційний відбір і кількість пропозицій, яка буде... скільки учасників буде запрошено подати тендерні пропозиції на другий етап. І коли ми будемо мати ситуацію, наприклад, коли замовник вказує, що на кваліфікаційний відбір – 5, має бути не менше 5-и, а до участі на другий етап буде 4 запрошено. І ми маємо ситуацію на практиці, коли було подано 10 пропозицій, замовник їх оцінює на кваліфікаційному відборі і розуміє з 62 треба відразу відхилити, тому що вони по 16-й і 17-й статті не проходять, очевидно. Залишається 8, ці 8 ранжуються по результатам своїх кваліфікаційних даних, то все одно – замовник запрошує не всіх 8 на другий етап, а запрошує тільки 4 кращих з цього списку 8-и.

Ну, це дійсно, насправді, і процедура, яка широко застосовується по закупівлям проектів міжнародних організацій, так званий там короткий список формується, тоді тільки серед них розігрується договір, тому це аналогія значною мірою, яка тепер пропонується закріпити в нашому законодавстві.

Ну, власне, це те, що стосується програми, європрограми. Якщо немає миттєвих питань... Тоді, будь ласка, миттєві питання.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дивіться, хотів би таке питання задати. У нас в процедурах закупівлі було досить багато фактів, які полягали з ціновою політикою і якістю. Тобто як ви пропонуєте збалансувати ціну, якість? Тому що досить багато речей було, де різниця між одною ціною і другою є невеликою, а якість в певній мірі є сумнівною. Як тут балансувати?

ШАТКОВСЬКИЙ О. Ну, нам здається, що це має бути комплексний підхід і ті новації, які пропонують, вони, це стосується декількох новацій. Перше – це все-таки запровадження критерію життєвого циклу, який більше надає уваги якості саме і використання ціни і за що платить замовник в підсумку.

Друге. Це більш ретельне і докладніше вимоги до того, як повинні бути сформульовані технічні специфікації, тому що вони мають пряме значення до того, що, власне, замовник... які вимоги висуває до якості. Зараз про це практично там одне речення в законі. Ми пропонуємо цілу статтю, пропонуємо докладно, які стандарти яким чином мають бути застосовані. Вплоть до протоколів вимірювань, якщо потрібно: метрологія і таке інше.

Ну, і врешті-решт деколи на якість негативно впливає зараз доволі широка можливість переглядати ціну, що стимулює учасників спеціально падати в ціні. І для того, щоб з цим боротися, у нас пропозиція аномально низької ціни, з одного боку, і друга пропозиція – обмежити перегляд ціни по 10 відсоткам, з іншого боку. Тому ми вважаємо, що в комплексі це повинно трошки полікувати.

_____ . У якості теж є випадки, наприклад, досить розповсюджені такі випадки щодо отруєння там і садочках, в школах... *(Шум у залі)* Да. Де по першій документації дають якісний продукт, а в подальшому всі поставки – робиться неякісний продукт. Чи відображається це якимось в майбутньому законопроекті щодо якогось контролюючого суб'єкта: чи це буде той самий замовник, чи це якийсь інший державний буде орган, який буде це контролювати?

ШАТКОВСЬКИЙ О. Ну, на перший... на першу думку, це питання має вирішуватися, мабуть, поза межами Закону про закупівлі, тобто це має бути робота державного органу, який займається наглядом за продуктами харчування, це у нас Держспоживслужба, якщо не помиляюся. Це має бути

посилено відповідальність вплоть до статті в Кримінальному кодексі саме за неякісні продукти харчування, неякісні ліки, неякісні поставки для військових потреб. Ну, це було би дуже добре, тому що поки немає серйозної відповідальності, скільки законів про закупівлю не пиши, я боюся, що воно сильно працювати не буде. І це, мабуть, зловживання конкретних посадових осіб, які підписують акти і дозволяють вносити зміни в договір, там ідуть на поводу у постачальника в цьому контексті. Тому я думаю, що це має з цього боку бути.

Конкретно от по продуктах харчування, звичайно, ми в законопроекті нічого не пропонуємо, але вчора був проголосований, наприклад, новий Закон про інформацію, да, на продукти харчування. Знову ж таки його дотримання, там посилюються певні вимоги. Це напряму не стосується Закону "Про закупівлі", але безумовно виникає цей момент двох законів, коли купуються продукти харчування, органи відповідальність... десь так.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Будь ласка.

_____. Олександр, дійсно, в директиві є поняття суб'єкта господарювання, до якого повинні включатися і філії, відділення і так далі, але я прошу звернути вашу увагу, що в такому разі потрібно законопроектом все-таки визначати, хто буде нести юридичну відповідальність. Тому що сьогодні по законодавству філії, вони не несуть юридичної відповідальності, якщо буде укладено договір з такою філією, розумієте, да? Наприклад, у податковому законодавстві це чітко виписано, і в якому випадку як платника податку можуть взяти філію на податковий облік, і вона буде нести відповідальність. Тобто тут треба так само прописувати при... я думаю, що це десь повинна як би... у них така сама може бути проблема.

Те саме стосується і об'єднань, які ви пропонуєте. Тому що в розумінні договір про... як там в нас буде? – юридична відповідальність на кому буде, це така ж ситуація по спільній діяльності, коли немає статусу юридичної

особи, а з такою компанією укладається угода. Тоді кінців ніхто не знайде при виконанні договору і відповідно юридичної відповідальності. Тому, звичайно, тут треба, мабуть, все-таки попрацювати, яким чином от такі договори мають укладатися і хто має нести відповідальність за виконання таких договорів. Це один момент.

А другий момент, чи могли би ми і чи є положення директив ЄС, які є обов'язковими для виконання державою Україна при імплементації нашого законодавства до директив ЄС. І чи могли би ми їх структурувати і виписати, тому що повірте, коли буде йти закон, законопроект у Верховній Раді, то ми маємо чітко депутатам пояснювати і сказати, оцієї норми ми не можемо змінювати. Вона є прямою, бо вона є обов'язковою до виконання. От чи могли би ми зробити такий може даже буклет, я навіть не знаю, да, обов'язкових директив, які мають, не можуть бути виправлені в ту чи іншу сторону.

ШАТКОВСЬКИЙ О. Да. Дякую за обидві пропозиції. Я думаю, по другій пропозиції ми зробимо просто додатково колонку, і ми там зробимо кореляцію між Угодою про асоціацію і цими статтями директив, просто 4-а колонка, або в 3-й це змінимо, або, може, краще 4-у колонку.

А по першому питанню, да, слухна пропозиція, треба подумати як посилити цю відповідальність. В нас уже, наприклад, я забув сказати, що у випадку залучення субпідрядників в законопроекті сказано, що в будь-якому випадку учасник, який залучає, несе відповідальність. Але при цьому до субпідрядників висуваються кваліфікаційні вимоги такі самі, як і до учасника теж. Но стосовно об'єднань, да, треба подумати, в нас об'єднання по законодавству, які створені українськими суб'єктами господарювання, вони обов'язково передбачають реєстрацію юрособи, тому в цьому...

_____. *(Не чути)*

ШАТКОВСЬКИЙ О. Ну, це в статутних документах цієї юрособи вказано, но, власне, вони всі несуть цю відповідальність солідарно, коли одна юрособа. Але коли мова йде про іноземні, там є нюанси, тому треба це буде питання, да, проговорити. Дякую.

_____ . І ще одне, Богдан Миронович, питання, яке дуже важливе, яке постійно порушується з замовниками. Це чи... я до кінця законопроект не змогла продивитися якби в повній мірі, це дуже велике застереження і побоювання замовників про те, що нам потрібно передбачати тендерні комітети як окремі структурні підрозділи в замовників, тому що ті бухгалтери, ті економісти, на яких покладено ці обов'язки виконувати поруч із основною діяльністю, це просто колосальна якась несправедливість по відношенню до цих працівників.

ШАТКОВСЬКИЙ О. Дуже дякую.

Ми, власне, з вашого дозволу, я би хотів передати слово Анні Беспаловій, тому що вона зараз буде розповідати про український контекст, і там дуже серйозна зміна, яка стосується саме організації процесу закупівель.

_____ . Саша, там сейчас їде Максим Нефьодов, я пропоную сейчас зробити невеличку перерву.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Перед тим, як передати слово, може ще є в когось запитання? Будь ласка, представтеся.

ГУЖВА І. Доброго дня! Гужва Ігор радник голови Комітету з питань промислової політики і підприємництва.

Перш за все хотілось би подякувати проекту, Олександрю Шатковському за проведену таку ґрунтовну детальну роботу, Комітету економічної політики, який погодився підтримати дану презентацію, даний

захід. З нашої точки зору, проведена, ну, така достатньо серйозна робота. Дуже багато таких ініціатив, які заслуговують, дійсно, на позитив, особливо про процесуальним аспектам, по оцінці тендерних пропозицій. І багато з цих ініціатив, дійсно, є затребуваними з точки зору практики реалізації державних закупівель, приведення нашої системи до Європейського Союзу.

Але у нас таке ось запитання є. Якщо ми вже гармонізуємо нашу систему з Європейським Союзом, то, ну, давайте будемо більш ретельно дивитися на ці директиви Європейського Союзу, на їх досвід, адже в Європейському Союзі державні закупівлі – це окрема така державна політика і це справжній інструмент в розвитку промисловості, стимулювання зайнятості, вирішення багатьох питань, зокрема запуск нових підприємств, виробництв тощо.

Тому ми вважаємо, що в критеріях оцінки тендерних пропозицій, дуже вітаємо, що ви там врахували критерій життєвого цикла, це, дійсно, надзвичайно важливо в наших реаліях. Але ми ще вважаємо, що треба звернути увагу на такі критерії, як закладені в європейських директивах, це критерії, наприклад, інноваційності, це про що ви в принципі сьогодні так згадували. Я вважаю, що це має бути більш чітко. Якщо товарно-тендерна пропозиція має складову, таку інноваційну складову на ряду з іншими тендерними пропозиціями, може певним чином їх стимулювати, мотивувати. Енергозберігаюча тендерна пропозиція, да. Обов'язкова наявність місцевої складової, як ми бачимо по європейським директивам, там, до 50, до 60 відсотків. І, якщо навіть, ми бачимо практичні кейси, оголошується тендер в Європейському Союзі на придбання там тих самих або трамваїв, або інших засобів там комунального господарства, то наші учасники навіть не допускаються, коли вже подався один з європейських учасників. Повідомляють просто, перепрошуємо, але у вас місцевої складової немає, ми маємо нашого виробника, він вже подався, тобто ми навіть вас не допускаємо бо, ну, немає сенсу, немає сенсу навіть розглядати вашу тендерну пропозицію.

І я думаю, що це має бути доповнено, має бути враховано, вже це є, вже все прописано, вже це є навіть зареєстровано, пройдено перше читання, 7206 законопроект "Купуй українське, плати українцям". Звідти можна брати вже напрацювання і якимось чином їх поєднувати ці наші зусилля, щоб цей закон був не із практичної точки зору вдосконаленість процесуальна, і щоб цей був інструмент політики, розвитку.

І ще одне таке питання. Я думаю, що треба звернути увагу, це про можливість про підрядників, те, що ви говорили, да. Тут тоже є певне таке дискусійне положення по роботам, по послугам це зрозуміло, тут понятно.

По товарах. Якщо ми закладаємо питання підрядника, да, і по товарах, то ми бачимо, що учасник тендеру це є українська компанія, українське підприємство наше, але сам товар в переважній більшості випадків є імпортованим. Є імпортованим. Або там китайським, або європейським, або іншим. Тому я думаю, якраз тут і є знову ж таки важливим той критерій локалізації. Бо ми зверталися до Мінекомрозвитку, нам колеги повідомили, що подивилися статистику, проаналізували: більшість учасників – це українські компанії. А ми дивимось на предмет закупівлі, не на учасників, а на предмет. Тому що, якщо ми подивимось статистику, знову ж таки, то в Україні це найбільший рівень проникнення імпорту в сектор державних закупівель, найбільший в світі.

Якщо в Європейському Союзі імпорт державних закупівель, а це там 5-6 відсотків; Сполучені Штати – так само і по всьому світі – ну, не більше 10 відсотків, то в Україні – ну, це там вже близько 50 відсотків. По Київській міській адміністрації – там понад 60 відсотків. Учасники українські, але товари, послуги імпортовані. Це державні кошти, це кошти платників податків, які ми вважаємо, що мають бути задіяні...

ГОЛОВУЮЧИЙ. Я думаю, що це зрозуміло...

ШАТКОВСЬКИЙ О. Питання зрозуміле. Ті формулювання, які 7206 стосуються критерії оцінки, абсолютно, звичайно, їх максимально треба вилучати і враховувати. Ніхто цього не заперечує.

_____ . Я хотів до того, як буде передано слово далі доповідачу, якщо дозволите, коротко сказати щодо вимог по захисту інформації. Дуже коротко. Це питання неодноразово піднімалося, і ми всі знаємо, система ProZorro, яка була створена в 2015 році, на теперішній час не має, скажімо так, заходів, законодавчо визначених законодавством України, які були б впроваджені в цій системі. Там є окремі елементи. Є, скажімо так, бажання розпорядників цієї системи впровадити ці заходи.

Але законодавство України на теперішній час в цій системі стосовно захисту інформації не виконується. Тобто основним законом, базовим і спеціальним законом є Закон "Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах". Я чому на цьому наголошую. Тому що в першому виступі прозвучала фраза, щоб ми прописали в статті 12 окремі якісь вимоги щодо захисту інформації. Але цей закон не прозвучав.

Але єдиним законом в Україні, який визначає вимоги по захисту інформації в ІТС, є Закон "Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах". І саме вимоги цього закону повинні бути враховані як стосовно авторизованих майданчиків, так і стосовно центральної бази даних, так і стосовно цього офіційного веб-порталу уповноваженого органу. Це все, що я хотів сказати.

_____ . Насправді трошки уточню. Тому що, ну, я представляю наразі проект ТАРАС. Ми є найбільшим донором системи ProZorro. І саме, розуміючи, що дуже обов'язково, щоб система електронна публічних закупівель була в Україні і відповідала всім законодавчим вимогам щодо захисту інформації в інформаційно-телекомунікаційних

системах, ми інвестували в міграцію з системи Amazon в український дата-центр.

І ще хочу зазначити, що насправді в нинішньому законодавстві, яке регулює саме функціонування системи і встановлює вимогу до авторизованих майданчиків, до системи, це Постанова 166 Кабінету Міністрів України. Там є окремий пункт 10-й, який безпосередньо встановлює, що система повинна отримати атестат відповідності, відповідно і посилання на закон, який ви зазначали. В тому числі і електронні майданчики.

Наразі вже є погоджена ТЗ, вона, система працює в експлуатаційному режимі як, в принципі по аналогії багато медичних електронних систем працюють в такому етапі. І планується, що по даним Держспецзв'язку і Адміністратора системи ДП "ПРОЗОРРО", що найближчим часом, ну, там кінець цього року – початок наступного система буде мати повний атестат відповідності. І деякі майданчики вже також на фінальному етапі отримання комплексної системи захисту інформації.

_____. Да все так, як кажете, але треба зазначити, те, що я сказав в самому началі, що, незважаючи на це, на теперішній час, система працює поза межами законодавства, і вона працює так з 15-го року. Три роки сервери, по суті, всі ресурси цієї системи знаходилися поза межами території України. Це також є не дуже добре.

А, що стосується атестату, так, дійсно, 21 вересня цього року визначені організатори експертизи для цієї системи і наразі тривають заходи щодо побудови та підтвердження відповідності системи захисту в цій системі.

Що стосується авторизованих майданчиків, то на теперішній час з, наскільки я пам'ятаю, біля 20 авторизованих майданчиків, які на теперішній час авторизовані, тільки п'ять подали документи на побудову КЗІ. Це інформація станом на вчора чи позавчора.

У мене все.

_____ . Одну хвилиночку, Кирило Володимирович, тоді було велике прохання. Допоможіть розробникам виписати правильно законодавчі норми, щоб, я думаю, що всі зацікавлені абсолютно в тому, як це правильно має на рівні закону має бути прописано, щоб потім не було вже ніяких у нас...

_____ . Добре. Ми готові допомогти.

БЕСПАЛОВА А. Всім добрий день! Богдане Миронович, дозвольте ще додати буквально пару слів, оскільки вже торкнулися питання захисту інформації. Не тільки намагаємося це врегулювати в законі, але і ще крім того, оскільки у нас є Постанова 166, яка регламентує в принципі діяльність електронної системи роботи майданчиків, наразі розроблений проект змін, внесення змін до цієї постанови і який подано на погодження, і ми достатньо жорстко там підійшли до цього питання. І так, справді, п'ять майданчиків наразі вже в принципі готові отримати сертифікати, вони на останній стадії, але це залежить в принципі від отримання сертифікату безпосередньо ДП "ПРОЗОРРО". Тобто в принципі вже останній, як то кажуть, крок маємо зробити.

Але в постанові ми прописали дуже жорстко регламентований строк, які мають майданчики взагалі зробити. У випадку невідповідності та неотримання буде відбуватися відключення. Тому ми не тільки намагаємося захистити систему, але достатньо жорстко регламентувати це на рівні закону та підзаконних нормативних актів, так.

Рік у нас стоїть з моменту отримання ДП. Ми з подіваємося, що це буде в грудні місяці. Тому наступний грудень це буде така червона, як то кажуть, кнопка для того, щоб врегулювати питання відносно всіх майданчиків, які, ну, якось не будуть до цього процесу спонукатися та залучатися.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Ми дуже поважаємо наш Кабінет Міністрів, ось. Але постанова це не закон, і хотілося, щоб воно було в законі. Тому чуть-чуть... і воно в нас все буде.

БЕСПАЛОВА А. В законі максимально... в законі максимально, але крім того, що паралельно ми ведемо роботу, щоб в принципі, це питання з різних боків було обов'язково врегульовано.

Отже, давайте перейдемо. Олександр нам розказав про наші вимоги з боку міжнародних зобов'язань та імплементації. Я хочу з вами поділитися надбаннями, які напрацьовані в запропонованому вам законопроекті, стосовно українських реалій та практики застосування українського законодавства в сфері публічних закупівель. Поговоримо про найболючіші питання в сфері, і, як ми пропонуємо в даному законопроекті їх вирішувати.

Отже, до чого будемо сьогодні звертати увагу, альтернативи тендерному комітету. Це якраз стосовно Надії Василівни, дякуємо вам, що торкнулися такого дуже болючого питання. Ми розкажемо, які у нас є напрацювання, що ми пропонуємо в бік зрушення, стосовно діяльності тендерних комітетів, які ми на сьогодні чудово розуміємо, маємо, який біль, і, які проблеми. Втрата найкращої цінової пропозиції через людський фактор, умовно ми називаємо цей механізм 24 години. Розкажемо трішки детально, як застосовувати такий механізм, щоб в принципі зберегти найкращу цінову пропозицію. Але ні в якому разі, щоб це не впливало в принципі в плинність процедури закупівлі, і остаточно предмету закупівлі.

Проблеми з оскарженням – теж одне з найболючіших питань. Чудово розуміємо, відбуваються там зриви затягування, є у нас і замовники, і учасники, які зловживають процедурою оскарження. Тому є в принципі у нас ряд, до вашої уваги, механізмів, якими можемо ці питання врегульовувати. Вирішення якихось певних практичних питань, вони можуть на перший погляд казатися достатньо дрібними, але все ж таки ми хочемо

врегулювати в законі ті прогалини, які ж на сьогодні в законодавстві, щоб, в принципі, було єдине розуміння як діє електронна система і якісь практичні вже дотичні до цього питання, остаточно поставити крапку в законі – як їх слід правильно використовувати.

І допорогові закупівлі, регламентація допорогових закупівель, ми торкалися цього питання ще в законопроекті 8265, трішки детально розкажемо сьогодні, що ми може вдосконалити з цього приводу, для чого і яким саме механізмом має це бути реалізовано в системі.

Буквально ще пару слів до архітектури законопроекту, ми намагалися зберегти його в цілому, оскільки вже достатній час діє на сьогодні редакція Закону про публічні закупівлі, люди вже звикли, призвичаїлись і є навіть, в принципі, да, відносно застосування там якихось найбільш розповсюджених статей за їхньою нумерацією. Тому, в принципі, ми намагалися ті статті, які найбільш широко розповсюджено застосовуються, наприклад, там ті ж самі статті: 16-а, 17-а, залишити їх за тією ж самою нумерацією за рахунок того, що певні норми об'єднані в іншій статті. Тому прохання, коли ви будете перечитувати запропоновану вам редакцію проекту закону, звертати увагу, що деякі механізми, які наразі є в діючій редакції, вони нікуди не ділися, вони просто перейшли до інших статей і були залучені.

Трішки змінюємо поняття замовника. Вже звернули на це увагу, що ми вводимо, якщо юридичною особою була створена інша юридична особа, це стосується саме замовників окремої сфери закупівель або як ми називаємо їх монополістами і введено категоризацію, з якою ви можете ознайомитися. Наразі замовники будуть достатньо чітко регламентовано розділятися на органи виконавчої влади, місцевого самоврядування, соціального страхування, підприємств, установ, організацій та ті ж самі монополісти або підприємства, суб'єкти, організації, які діють в окремих сферах господарювання.

Крім того, переглянули окремі сфери господарювання за правовою практикою використання в Європейському Союзі і в принципі, як це описано

в директивах та в принципі перелік виключень з-під дії закону. Намагаємося його якомога більш досконало довести до європейської практики. Були розіслані з боку міністерства листи на відповідні органи на підтвердження тих чи інших відповідностей виключень. Оскільки ми чудово розуміємо, що є там міжнародний якийсь досвід і практика, але є і українські реалії, і вже склався якийсь український окремий досвід, то ми зараз маємо в законі певний перелік випадків, які сучасні, але в принципі це українські. Тобто вони не зовсім там корегуються з міжнародним досвідом, але все ж таки це наше українське. І тому наразі звертаємося до органів стосовно підтвердження необхідності в продовження дії цих виключень та аргументації.

Конфлікт інтересів – новела в українському законі, яка в принципі так застосовувалася, але ми її більш жорстко знову-таки регламентуємо в законі. Застосовується вона в термінологічному апараті в статті 1 та в статті 11, де буде торкатися питання альтернатив тендерного комітету, застосування приватного інтересу, що на це є певна заборона, дуже чітко регламентована законом.

Отже, організація закупівель як перший механізм, який ми пропонуємо вам до розгляду. Наразі в законі крім тендерного комітету є ще таке визначення як уповноважена особа. Є вже певний досвід і напрацювання використання на сьогодні по території України цього механізму, достатньо позитивно себе зарекомендував. Тому ми пропонуємо залишити його в подальшому в проекті закону і спиратися виключно на такий вид закупівельної діяльності, при цьому виключити абсолютно тендерні комітети.

Яким чином ми пропонуємо це зробити. Є три способи визначення. Наразі в законі є виключно один, який був пропрацьований практично, це залучення такої уповноваженої особи шляхом укладання трудового договору або контракту. Але зрозуміло, що у нас є різні випадки в залежності від того,

яка є юридична особа і особливості її діяльності, тому ми ще пропонуємо ще два випадки.

Перший випадок. Це, якщо в принципі юридична особа, в складі є штатний працівник, на якого покладаються обов'язки уповноваженої особи. Але тут є дуже велике але. Що ми маємо на сьогодні? Діяльність тендерного комітету – це понаднормоване навантаження людей, які в неробочий час повинні здійснювати ще навантаження до своїх посадових обов'язків. Це нерегламентована діяльність, і дуже рідко, виключно за рішенням керівництва організації вона, скажемо так, фінансово якось заохочується. Тому ми в законі прописуємо достатньо чітко, що це має бути відповідна доплата згідно з законодавством.

По-перше, людина несе обов'язки, виконує таку понаднормову діяльність, по-друге, вона отримує за це доплату, відповідно до законодавства, і в принципі розуміє, що вона робить.

По-друге, шляхом введення до штатного розпису окремої посади. Маємо великі надії та сподівання стосовно найбільш широкого розповсюдження і застосування саме цього механізму. Оскільки в рамках роботи міністерства є окремий проект професіоналізації сфери публічних закупівель, за яким, по-перше, напрацьовується професійний стандарт у закупівельника, оскільки ми знаємо, що у нас в класифікаторі професій є окрема спеціальна спеціальність "закупівельник", ми хочемо всі все ж таки заохотити всіх її використовувати вводити до штату. Повинні бути чітко сформульовані вимоги і розуміння, хто це має бути, яким чином виконувати свої зобов'язання. Водночас ведеться робота з вищими навчальними закладами, щоб наші майбутні покоління випускників мали навички, володіли професійними знаннями. Потім, коли вони входять до складу тієї чи іншої юридичної особи, то, щоб вони чудово розуміли, якщо вони йдуть по посаду такого закупівельника, у них не виникало питання, що це саме, яким чином це робити.

Тому як певне професійне спрямування з боку Міністерства економічного розвитку підтримати саме цей напрямок професіоналізації. І водночас ми пропонуємо, щоб уповноважена особа, яка вводилася до складу, на неї покладалися ці обов'язки, зрозуміло, що вона несла відповідну відповідальність, але все ж таки, щоб це були фахові працівники, які виконували б таку роботу.

Також ми пропонуємо ще деякі альтернативи для допомоги уповноваженій особі здійснювати свою діяльність. Оскільки не завжди в розрізі навичок і розумінь такої уповноваженої особи може бути загально охоплюючі всі види, предмети закупівлі. Можливо, якщо є якісь певні специфічні, які притаманні виключно такій організації, їй потрібно залучати фахових працівників. Для цього ми в законі регламентуємо право уповноваженої особи для складання тендерної документації залучення фахових працівників інших структурних підрозділів, які б допомагали складати тендерну документацію.

Та є ще одна новела – це стосовно створення робочої групи, знову таки, з числа працівників організації, яка б допомагала здійснювати розгляд тендерних пропозицій. Якщо ми говоримо з вами про дуже специфічні якісь там, наприклад, речі, то уповноважена особа буде мати професійну фахову підтримку з точки зору як і формування запиту на ринок для того, щоб здійснити кваліфіковану закупівлю, так і потім, щоб кваліфіковано це оцінити і прийняти дуже виважене рішення, за яке вона несе відповідальність.

Водночас ми пропонуємо, що уповноваженим органом буде розроблено примірне положення про уповноважену особу, яке ми будемо намагатися врахувати вже як укладену практику застосовування механізму уповноважених осіб та орієнтувати замовників на якісь певні питання та речі, які можуть бути визначені в їхніх примірних положеннях, наприклад, стосується питання - як розподілити діяльність взагалі між уповноваженими особами. Ми чудово розуміємо, що за одним і тим самим предметом

закупівлі, в принципі, можуть бути різні уповноважені особи, але тут звернути увагу прошу всіх, що на одну і ту саму процедуру не може бути декілька, це не колегіальний орган, тобто за однією процедурою закріплюється одна уповноважена особа. Але розмежування взагалі функціоналу може бути достатньо різним, знову таки, в залежності від того, хто залучає до себе уповноважених осіб за кількістю процедур, за порогами, за товарами, роботами, послугами, за певною спеціалізацією, тобто маємо враховувати специфіку кожної такої діяльності окремо. Хочемо запропонувати таке розуміння більш деталізоване, щоб орієнтувати в подальшому замовників для цього застосування. Знову таки, повертаємося щодо приватного інтересу. Є достатньо жорстка регламентація залучення уповноваженої особи, щоб у неї не перетинався приватний інтерес з іншими членами організації для більш виваженого прийняття рішень. І в принципі є певні виключення, за якими не може бути, воно застосовується зараз і до тендерних комітетів, хто не може бути у складі тендерного комітету, ми так само залишаємо такі виключення і до саме визначення уповноваженої особи. Це в загальному. Більш детально можна ознайомитися – стаття 11.

Ще альтернативи, які наразі пропонуються до організації діяльності, це вже не по статті 11, але в принципі в проекті закону, центральної закупівельної організації. І ще один альтернативний механізм технічно, про який більш детально розкаже потім Тетяна, це на допорогових закупівлях на невеликих сумах, щоб зберегти оперативність, швидкість закупівель, це застосування механізму є каталоги. Тому в принципі маємо на меті достатньо такий широкий арсенал запропонувати на заміну вже призвичаюючого механізму тендерних комітетів.

Механізм – 24 години. Це умовна його назва, він розшитий в декількох статтях 24, 29 та 31. Що маємо на практиці сьогодні із застосування такого механізму. У нас може виграти за найкращою ціною пропозицією певний учасник, але ніхто не виключає людський фактор, що через неуважність, необережність може бути підвантажений документ, який містить певні

помилки, які не впливають за своєю суттю на процедуру закупівлі та здійснення в подальшому закупівлі, та при цьому може бути такий випадок, коли забулися підвантажити якийсь документ знову-таки через людську неухабність. Що маємо потім на практиці, що така пропозиція має бути відхилена. Ми втрачаємо найкращу цінову. Наступна цінова пропозиція може бути за своєю ціною набагато вища, але ми повинні її в подальшому кваліфікувати вже як переможця, якщо знову-таки з документами в нього все гаразд.

Є у нас спроби запропонувати такий механізм, який би надавав можливість замовникам законно зберігати таку пропозицію, але за певними виключеннями, тобто не за усіма абсолютно документами. В статті запропонований, достатньо чітко регламентований поки що перелік з трьох видів підстав та інформації, які можуть застосовуватися, це стаття 16, 17 та документи на підтвердження права підпису.

Ми поки що взяли такий достатньо вузький, скажімо так, набір таких документів. Якщо є в когось там думки з цього приводу, як його необхідно розширити та які документи долучити, ми будемо дуже вдячні, оскільки поки що ми рухаємося в напрямку, оскільки цей новий механізм, хочемо на практиці попрактикувати його, як він буде застосовуватися замовниками, учасниками і, в принципі, які вже будуть в подальшому відгуки, щоб напрацювати і розширювати його вже іншими документами. Але це 100-відсотково стосується не технічної специфікації, тобто це ті документи, знову-таки повертаючись, які не впливають на суть предмету закупівлі.

Можуть бути два способи, які пропонуються, це шляхом виправлення певних неточностей або завантаження нового документу. Водночас ми в законі регламентуємо механізм реалізації в електронній системі. В принципі, вимога, яка буде надсилатися від замовника до учасника про усунення тих чи інших невідповідностей, повинна бути достатньо чітко регламентована і розписана, що саме не відповідає, де знайшов цю помилку, в якій частині тендерної документації, яким чином необхідно виправити. Щоб потім не

було зловживань і розгубленості у замовників, коли йому назад учасник буде пересилати ці виправлення, що, яким чином робити, а як тепер брати до уваги.

Як працює цей механізм? Він достатньо регламентований по строкам, не більше ніж на два дні до кінця розгляду має застосовуватися замовником, це максимальний строк, він може, звісно, зробити це раніше, але чому зробили не більше ніж два дні, оскільки в учасника потім є 24 години на виправлення, а в замовника потім, що повинен залишитися строк не менше ніж 1 день на те, щоб перевірити виправлення таких невідповідностей.

Подальша регламентація є в статті 31, яка стосується відхилення тендерних пропозицій учасника, що, якщо учасник не виправив такі невідповідності, то його пропозиція відхиляється і в статті 24 є регламентація з приводу того, що такий механізм може застосовуватися виключно один раз до однієї і ті є ж тендерної пропозиції, щоб не розтягувати процедуру закупівлі, щоб це не виглядало потім, що замовник знову щось пише, знову щось знайшов, учасник знову йому щось виправляє. Тому достатньо жорстко в цьому плані є регламентація в 24 статті, в 29-й описані дії замовника, яким чином це має відбуватися. Звісно, з відповідною реалізацією в електронній системі.

Знову ж таки я хочу наголосити вашу увагу, що ніяких там електронних листувань чи телефонних, чи іншими засобами зв'язку це не відбувається, це виключно механізм, який буде народжуватися в електронній системі.

Наступне. Це нові правила оскарження. Ми пропонуємо оплату здійснювати скарги через електронну систему закупівель. Крім того, наразі є проблема з оскарженням окремо лотів. Оскільки там зупиняється проведення процедури закупівлі, не можна заключати договори, але в принципі за своєю суттю окремий лот – це окрема, скажімо так, процедура закупівлі. Тому в редакції законопроекту ми достатньо чітко хочемо

регламентувати, що за певним відповідним лотом формується окремо реєстраційна картка і вноситься оплата знову-таки за кожним лотом окремо.

Також регламентуємо питання оскарження відміни торгів чи визнання їх такими, що не відбулися. Знову ж таки це прописано буде напряму в законі, що є право оскаржувати такі випадки.

Відшкодування збитків суб'єкту оскарження в загальному розрізі законодавства. Ну, в принципі і так зрозуміло, що в судовому порядку може відбуватися. Але знову-таки ми звертаємося увагу замовників (учасників) окремою такою правкою в нашому законі.

Неможливість відмінити процедуру закупівлі в період оскарження – ще одна новела, яку ми пропонуємо, виходячи з досвіду застосування механізму оскарження. Коли ми стикаємося з ситуацією, що було оголошено процедуру закупівлі, йде переможець не той, на який розраховував безпосередньо замовник, він може відмінити цю процедуру, не дивлячись на те, що антимонопольний здійснює свою функцію: розглядає скаргу і готує певні відповідні документи, тобто витрачає свій час і ресурс. Але в подальшому ми розуміємо чудово, що ні виконати, ні застосувати не має жодного чину, і при цьому оголошується знову така сама процедура, вона може бути паралельно оголошена, і тим самим замовник просто уникає виконання знову-таки ж рішення, по-перше, антимонопольного, його функціонал і в принципі як органу контролю і здійснення функцій. А в подальшому чудово розуміємо, що на наступні такі ж процедури знову-таки виникають ті ж самі проблеми.

Водночас ми пропонуємо відповідальність керівника юридичної особи за невиконання рішення органу оскарження, в 164-14, в "Прикінцевих положеннях" до цього закону, ви можете ознайомитися, як саме виглядає така правка і про які саме санкції йде мова.

Водночас є ще одна новела стосовно повернення плати. Ми її розглядали колись, 8265, вона трішки тут видозмінена. Ми пропонуємо розділити все ж таки оскарження тендерної документації окремо і

переможців окремо. При цьому випадку забезпечити принцип чесності, про який йдеться в загальному розрізі законодавства України і в Законі "Про публічні закупівлі", якщо скаржник зміг відстояти себе в Антимонопольному комітеті і підтвердити своє оскарження, то йому плата в такому випадку повертається.

І останнє. Це все ж таки захід як антитроліну, неможливість відкликати скаргу, якщо вона подана до органу оскарження. Знову-таки стикаємось на практиці з дуже багатьма ситуаціями, коли подаються скарги, потім починається певний торг з боку там учасника до замовника, процедура затягується, замовник настає в скрутному достатньо становищі, коли з боку учасників таких недобросовісних до нього застосовується певним чином такий тиск, що унеможлиблює і проведення його процедури закупівлі, і в подальшому несе для нього певні ризики.

Ще одні зміни – це додаткові, які ми регламентуємо зараз в законі. Це абсолютно всі закупівлі вносяться до річного плану. Щоб не було розділення на основний річний план та додаток до нього, ми пропонуємо, щоб абсолютно все було зазначено в електронній системі без певних розмежувань.

Наступне. Це застосування законодавства про накладення санкцій. Нас дуже часто питають: як застосовувати таке законодавство, оскільки є вичерпний перелік підстав статті 18, які стосуються питань відмови в участі учаснику процедури закупівлі та відхилення такої тендерної пропозиції. Ми прописуємо це окремою підставою статті 17, щоб уже ні в кого не виникало питання, як прописати це в тендерній документації, застосувати ще інше законодавство.

Ще одна новела, яка пропонується до вашої уваги, це в рамках вже реалій українського законодавства, коли з вини учасника в нас розірваний договір, але ми чудово розуміємо, що замовник знаходиться в достатньо для нього непередбачуваній ситуації, йому потрібно подальша якась необхідність не пропала в нього з боку того, що він закуповував, незалежно від того, там

товари (роботи, послуги). Але все ж таки такий форс-мажор призводить до того, що він має розпочати нову процедуру закупівлі, яка повинна тривати певний час, ми хочемо запропонувати забезпечити такий механізм для такої ситуації. В статті про переговорну процедуру закупівлі, там, де йде регламентація нагальної потреби, прописати, що у зв'язку з розірванням договору з вини учасника на строк, достатній для проведення процедури закупівлі, якщо не перевищує 20 відсотків, визначених в договорі. Ми чудово розуміємо, що це якась певна невелика сума, на яку він може здійснити закупівлю, але це не буде так, як зараз вони роблять, що вони порушують вимогу закону, йдуть на допорогові закупівлі. При цьому, знову таки, буде питання до контролюючих органів до таких замовників. Але все ж таки, в рамках діяльності їм потрібно в подальшому забезпечувати певний свій процес, отже, на законодавчому рівні є пропозиція врегулювати такі форс-мажорні ситуації за переговорною процедурою, як окремою підставою. Водночас, дуже часто в нас є зловживання з боку певних формальних помилок, які не досить чітко можуть регламентуватися в тендерній документації замовника. Коли він зазначає або певні там, дуже специфічні, вимоги до мови викладення або до зазначення сторінок чи аркушів, або яким шрифтом друкувати, чи інші достатньо ну інколи навіть комічні просто бувають ситуації, за якими відхиляються тендерні пропозиції. Ми пропонуємо врегулювати таким чином на рівні закону, щоби замовник прописував приклади формальних помилок, які він буде потім брати до уваги як формальну помилку, а не як підставу потім до дискваліфікації такого учасника.

Водночас ще більш жорстко регламентуємо заборону вимагати надання документів, які містяться у відкритих державних реєстрах та у формі відкритих даних. Крім того, міністерством ведеться робота з інтеграції з іншими реєстрами, щоб забезпечити абсолютно таку електронізацію і якомога менше, щоб і замовник в принципі звертав увагу на ті чи інші документи в плані їх паперового вигляду, і так сомо, щоб учасник якомога

менше бігав та збирав всі ці папірці. Наразі ведеться робота з розробки інтеграції з ДФС про надання підстав щодо підтвердження наявності банкрутства. Нещодавно були у нас робочі зустрічі з МВД стосовно інтеграції, і вже наразі є там інтеграція у нас з ЄДР. І ще один розроблюється спільний наказ про інтеграцію в подальшому з казначейством.

Відміна торгів. Більш чітка регламентація в законі, щоб було єдине розуміння, як застосовувати цю статтю на окрему дію замовника, який він повинен чинити, та дії системи у випадках, якщо втручання замовника в цьому випадку не є необхідним, а система повинна здійснювати це автоматично. Наприклад, якщо були відхилені абсолютно всі тендерні пропозиції. Зрозуміло, що по закону це відміна процедури, ми це регламентуємо, що система це робить автоматично.

Окремі підстави для відхилення тендерних пропозицій переможця. Є в нас зараз перелік певних підстав, за якими може відхилитися переможець, якщо там він не надав певні справки. Але є ще інші випадки, коли в нас незрозумілі ситуації, як діяти, коли відхилити учасника, та як взагалі регламентувати цей процес стосовно відхилення переможця. Нові підстави, які ми пропонуємо, виходячи з практики застосування, це, наприклад, якщо зазначив недостовірну інформацію учасник в своїй тендерній пропозиції. Наразі є механізм у замовника звернутися за підтвердженням тієї чи іншої інформації до відповідних органів, але існують випадки, наприклад, якщо учасник надав недостовірну і орган підтвердив, що інформація, надана таким учасником, не є недостовірною. Тоді виникає питання, що в цій ситуації робити замовнику, які дії він має вчиняти, оскільки наразі немає підстав для відхилення такої пропозиції. Відмовився виправити невідповідності, знову-таки повертаючись до механізму 24 години, щоб було розуміння, що робити тоді з такою пропозицією і визначив конфіденційну інформацію, яка не може бути визначена конфіденційною.

Поряд з цим, ми пропонуємо ще трішки розширити той перелік, який зараз визначений в законі, персональними даними. Оскільки дуже часто

стикаємося з боку зловживань недобросовісними взагалі користувачами Інтернету, оскільки в системі відкрито і доступно знаходяться певні відкриті дані. Наприклад, копії паспортів. Є потім до нас звернення і випадки, коли на такі-то копії паспортів, можливо, хтось десь брав кредит, але зрозуміло, що це не питання особисто Закону "Про публічні закупівлі" діяльність електронної системи, це більш питання вже до тих чи інших установ, які видають кредити на копії паспортів, але ми намагаємося попередити такі зловживання і, водночас, рухатися в напрямку міжнародної гармонізації з точки зору, що в Європі так само зараз більш жорстко вже захищаються персональні дані. Крім того, ми виділяємо окрему підставу відхилення тендерної пропозиції учасника, що не відповідає умовам давнішої специфікації та іншим вимогам щодо предмету закупівлі.

Знову-таки повертаючись до питання, коли абсолютно на дуже цікавих і специфічних обставинах може відхилитися тендерна пропозиція, ми хотіли б звертати увагу замовників, що процес розгляду має відбуватися все ж таки з точки зору оцінення саме технічної частини. Бо коли ми прописуємо, що нам треба купити, ми достатньо чітко маємо регламентувати, що саме це повинно, яким критеріям це повинно відповідати, і потім так само це оцінювати, а не потім, коли у нас є якісь там випадки... знову-таки повертаючись, не то аркуш, не то сторінка, і на підставі цього відхиляється в цілому абсолютно нормальна тендерна пропозиція, ну це без питання. Вирішення пропонується знову-таки регламентувати таку окрему підставу для відхилення тендерної пропозиції учасника.

Новий переможець може в нас визначатися у разі відмови переможця торгів від підписання договору про закупівлю, відповідно до умов тендерної документації, не уклав якщо договір у строк, визначений законом, та з вини учасника. Є достатньо широка практика застосування того, що у нас учасники інколи тягнуть до останнього, потім замовник відхиляє такого переможця, визначає іншого. Учасник, як то кажуть, і каже, що: "В принципі, я ж не надавав письмової відмови, значить, я не відмовився

підписувати цей договір, отже, я маю повне право на заключення такого договору". Щоб уникати в подальшому потім судових прецедентів, ми хочемо дуже жорстко регламентувати це питання, оскільки такі підстави накладаються одна на одну, і може бути застосування декількох одночасно, що виключає можливість потім зловживання такими учасниками.

І ще два моменти, на які слід звернути увагу. До вашої уваги пропонується регламентація 10 відсотків. Ми її демонстрували різним аудиторіям, коли проводили круглі столи. Вже певні до нас виказували свої пропозиції, сподіваємося, що ви так само долучитеся до опрацювання цієї норми, оскільки це, скажемо так, одна з найбільш розповсюджених широко застосованих норм. Поки що ми регламентували 10 відсотків, що можна застосовувати виключно не раніше, ніж три місяці, якщо були... відбулося коливання ціни на ринку, виключення з цього, виключення в рамках бензинового та дизельного пального в рамках реалій українського ринку, що достатньо часто відбувається коливання ціни на ринку, навіть дотримання таких трьох місяців може не відбуватися.

І знову-таки повертаючись до судової практики застосування, ми більш чітко регламентуємо настання правових наслідків, а отже, визначення договору нікчемним, якщо, наприклад, замовник уклав його без проведення процедури закупівлі або з порушенням строків за виключенням періоду оскарження. Оскільки наразі норма в законі є стосовно того, що процедуру, що в принципі не можуть проводити без застосування закону, але що потім з цим всім робити, і яка відповідальність з боку замовника за невиконання норми цієї закону, наразі в діючій редакції закону не передбачена. Отже, ми пропонуємо це прописати в статті, яка регламентує у нас визнання договору нікчемним, як певні підстави виокремлені.

Допорогові процедури. Наразі по статусу на сьогодні 88 відсотків загальної кількості від проведених процедур складають у нас допорогові і тільки 12 – це надпорогові закупівлі. Якщо більш детально зануритися, в складі таких допорогових закупівель все більше і більше у нас росте

звітування. 73 відсотки зараз звітують, і виключно 27 відсотків замовників, які наразі використовують електронну систему для того, щоб здійснити допорогові закупівлі в безпосередньо системі.

Тому пропонуємо регламентувати повністю цей механізм в законі від початку до самого кінця, щоб уникнути потім в подальшому зловживань з боку замовників. Оскільки на сьогодні це право замовника – використовувати систему. Це не імперативна норма і не його обов'язок.

Яким чином встановлюється поріг 50 тисяч. Від 50 до 200 – це так звані будуть спрощені закупівлі. Наряду з механізмом використання в електронній системі пропонується ряд винятків, аби забезпечити все ж таки форс-мажорні ситуації, коли у замовника немає навіть тих декількох днів, які потребує використання електронна система на здійснення операцій спрощених закупівель. Достатньо там широкий перелік випадків, якими можуть керуватися замовники, в принципі виходячи із різних абсолютно ситуацій та потреб. Але при цьому вони повинні прозвітувати в електронній системі, навіть якщо вони і підпали під цей перелік виключень, їхня закупівля, і система не застосовувалася.

Що стосується до 50 відсотків. Ми пропонуємо залишити право замовника використовувати електронну систему, але знову-таки зі звітуваннями.

Водночас хочу ще сказати, що є в принципі ще один момент, яких регулює допорогову закупівлю, крім виключень, це збереження однієї пропозиції. Наприклад, якщо аукціон у нас відбувся і на нього прийшов виключно один учасник. Це певний механізм такий спрощення. І в подальшому така процедура відбувається на відміну від застосування тих самих відкритих торгів понадпорогових, але все ж таки знову це в електронній системі. Більш детально у статті 12 розписаний цей механізм з регламентацією певних нюансів, і так само по закону, з точки зору нормопроекування, всі статті, які так чи інакше стосуються застосування

такого механізму, розписані як через слеш, тобто ті, які можуть у механізмі бути дотичними до використання взагалі в спрощених закупівлях.

Ну, це, якщо так коротенько про основні новели з такими, якими ми стикнулися, практичними питаннями використання закупівель на практиці. Тому дякую за увагу.

Пропозиції, зауваження, питання?

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую.

Перед тим, як будемо задавати запитання, вітаємо першого заступника міністра економічного розвитку пана Максима. "Година запитань до Уряду" закінчилася, тому він вже тут. Слово вам.

НЕФЬОДОВ М.Є. Доброго дня. Я одразу хочу вибачитися за що я прийшов пізно і зараз теж маю біти, тому що Степан Іванович зараз на україно-литовській комісії, тому я маю виконувати всі бюрократичні функції зараз.

Але я б хотів зупинитися на загальній ідеології законопроекту. Тобто ми намагаємося рухатися, перше, шляхом виправлення тих очевидних помилок чи проблем, які за 3,5 роки напрацювалися. Жодне законодавство не є ідеальним, і ми точно не претендуємо на те, що ми якісь найрозумніші і можемо там потрапити одразу в десятку, і тим більше, що ситуація в економіці змінюється і законодавство треба підкручувати. Друге. Це ті наші зобов'язання по Угоді про асоціацію, які ми маємо виконувати, і не тільки тому, що це просто десь якісь є зобов'язання, тому що під це підв'язані і подальший прогрес на шляху євроінтеграції, і збільшення квот, і так далі, тому що ця дорожня карта, вона затверджена офіційно комітетом про асоціацію і відповідно виконання Угоди про асоціацію, воно в тому числі залежить і від реформ в цій сфері.

Ми намагалися відносно мало туди додавати якихось функцій або якихось змін, які можуть бути дискусійними, або які не несуть очевидних там

позитивних зрушень. І я б хотів якраз на них зараз окремо зупинитися саме для того, аби пояснити нашу логіку і, можливо, отримати від вас там протягом якогось часу зворотній зв'язок, ну, аби зрозуміти ще, якщо щось явно не знайде підтримки в залі, тоді її, ну, відповідно якось коригувати.

Ну, перша з цих – це допорогові закупівлі, спрощені закупівлі, про які вже тільки що розповідали, тому що ми знаємо, що в президентському законопроекті, який, на жаль, був відхилений Верховною Радою, ця... А?

_____. Комітетом?

НЕФЬОДОВ М.Є. Комітетом, ну, про комітет я ніколи не сумніваюся, але якби в нас є загальне, да, якби загальна позиція депутатів, теж маємо на неї орієнтуватися. Якби ця норма, вона викликала певне занепокоєння. І я розумію, що частково це занепокоєння, воно, напевне, є обґрунтованим, бо люди побоюються там як це буде працювати в селах і так далі.

Ну, я вам хочу сказати, що статистично ми не бачимо проблеми: в Києві, в Дніпрі, в Маріуполі, в багатьох інших місцях ця норма працює вже багато років і вона працює не те, що від 50 тисяч гривень, а від 3 тисяч гривень. Тобто мені здається, що тут побоювання, вони такі, ну, якби там, це люди дують на холодне. Але ми готові обговорити і почути, там, вашу позицію з цього боку, тому що цим законопроектом і також тією підзаконкою, яка зараз вступає в силу, пропонується багато альтернативних видів проведення закупівель саме для тих замовників, які, для яких це складно і завжди буде складно. Ну, тобто і 100 тисяч складно, і 50 тисяч складно, і 200 тисяч складно, там, і навчити кожного голову сільради малореалістично.

Ми запроваджуємо цим законопроектом електронні каталоги, ми там вже подали до Кабінету Міністрів, очікуємо на схвалення там протягом 2 тижнів підзаконку про центральні закупівельні організації, будемо проводити великий захід, на якому будемо розповідати регіонам про те, як їх

створювати і відповідно як акумулювати цей попит від найменших замовників і так далі. Тому знову—таки ми готові там почути вашу позицію і, якщо треба, зробити якісь перехідні періоди чи щось подібне, якщо це, ну, справді допоможе просунути законопроект, то, звичайно, ну, треба спробувати знайти якийсь компроміс.

І другий блок питань. Я просто не знаю, чи встигли про нього вам розповісти, це те, що стосується професіоналізації закупівель. Тому що ми все-таки виступаємо за те, аби, ну, ми маємо припиняти ось цю нашу класичну проблему, коли закупівлями хтось займається безкоштовно, і потім, ну, що ж в них і питати, як би як ви нам платите, так ми і працюємо в прямому сенсі слова. Це створює велику кількість проблем і це створює, ну, як би ми ходимо по колу, тому що проблем, ну, невимушені помилки, вони маскують, ну, реальні зловживання чи проблеми, і люди, які не вміють робити закупівлі або просто немотивовані працювати з ринком, немотивовані відповідати на запити постачальників, ну, тобто у них головна ідея - це вкластися в бюджет і щоб їх не покарали. Все. Інших ідей у них немає. Я не можу їх, ще раз кажу, там, повністю звинувачувати, можу точно сказати, там, у нас в Міністерстві економіки в тендерний комітет люди йдуть по разрядке. Ну, тобто ніхто добровільно туди йти не хоче, Степан Іванович наказує і як би з важким серцем, і так далі.

Тому ми дуже хочемо все-таки цю ситуацію, ну, ламати і все-таки призводити до того в тому числі, ну, якимось примусово через закон стосовно того, аби закупівельник це була оплачувана професія. Це реальна, ну, важлива функція, вона важлива не тільки з точки зору абстрактної, там, економії коштів, але з точки зору, там, забезпечення, ну, власне кажучи, потреб всіх замовників, державних органів і так далі. І ми хочемо поставити, ну, там, дуже просту вилку перед кожним замовником або ви можете знайти у себе в бюджеті, там, 2-3 вакансії людей, які цим будуть займатися професійно або ви, якщо для вас це нелогічно, ви будете аутсорсити цю функцію і наймете уповноважену особу, яка буде там, не знаю, один день на

тиждень приходити і вам це допомагати, або якщо і це вам не працює, ви, значить, тоді віддавайте закупівлі на централізовану закупівельну організацію, якщо ви сільрада, яка проводить в рік один тендер чи два тендери, це дуже розповсюджені випадки, можемо дивитися систему. Ну, тоді, ну, для одного тендера готувати і тримати, і тренувати людину і очікувати, що вона все знає, ну, це, ну, через це ніколи не спрацює.

Мені здається, це, ну, це така дискусійна норма, зрозуміло, якби важко погодитися на кардинальні зміни. Але, якщо ми це не просунемо, врешті-решт ми завжди будемо ходити по колу, тобто завжди будемо розповідати, що замовники не вміють, через це нічого не можна вводити і, ну, і карати їх неможливо, сподіватися, що державна аудиторська служба за кожним там з мільйона тендерів якимось там ай-ай-ай, ну, це теж, чесно кажучи, ну, як би тоді ми просто перекладаємо це на плечі ДАСУ і кажемо, ви, там самі розбирайтесь і так далі.

Ось, мені здається, що це два головних таких пункти, які, ну, є справді дискусійними, по яким хочеться отримати від вас, ну, якийсь зворотній зв'язок, як ви вважаєте до цього поставиться зал, чи треба йти на якісь компроміси або чи є щось, що ми не враховуємо. Більшість іншого функціоналу, ну, я все-таки сподіваюся, що воно не викличе якоїсь там, ну, відрази, негативної реакції. Зрозуміло, що там ідеалу немає, і ми готові до співпраці щось, десь підкручувати там і так далі. Але те, що, наприклад, там стосувалося оскарження, обговорюється вже більше року і обговорювалось і на майданчику комітету, і в Адміністрації Президента України, я сподіваюсь, що там, ну, в принципі якийсь консенсус є, тому що це одна з найбільш розповсюджених скарг, які доходять до нас, в тому числі і від народних депутатів, там в них на округах і так далі.

Те ж саме стосується і там подальших питань, ну, ще з інтеграції з реєстру, просто там змін, технічних змін до роботи системи. Ну, мені здається, тут немає якоїсь там революції або чогось, на що може бути супернегативна реакція. Але треба, ну, зрозуміло, що треба йти вперед, бо та

проблематика, яка накопичувалась, якщо її не вирішувати, ну, вона тільки викликає негатив.

Стосовно строків. Ну, ви розумієте, що зараз передвиборчий період, все одно швидко нічого робитись не буде і як би ми не хотіли. Тому, це не те, що ми знаходимось в якомусь страшному цейтноті, але, звичайно, хотілося би, ну, знову-таки не приймати щось там "під йолочку" чи там, тому що ось як це... нема часу читать, треба тиснути кнопки, як би, ну, це абсурдна ситуація, тому хотілося б зрозуміло там завчасно подати в Верховну Раду, нормально обговорити на комітеті і нормально поспілкуватися з усіма фракціями. Тому ми б, звичайно, не хотіли б дуже затягувати цей процес і хотіли би, ну, наприклад, там в, ну, в лютому, наприклад, там в лютому законопроект до Верховної Ради потрапив. Мені здається, що в принципі часу, я принаймні не бачу тут якоїсь.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Я дуже надіюся, що буде можливість обговорити це з міністерством, і міністерство внесе це під купол. А відносно самої ефективності закупівлі, то людина, яка буде відповідати, це є професіонал. Це як і в кожній сім'ї, в кожній родині, по крайній мірі в більшості, хтось один із сім'ї відповідає за закупівлю. Чи це жінка постійно чоловікові есемески кидає, що треба купити, чи це навпаки якимось відбувається. Але це професіонал, який постійно займається цими речами. А не десь раз якимось колись, коли вони є абсолютно незрозумілі у деяких випадках, особливо, коли не професійно підходиться до питання законодавства.

Тому в цьому аспекті ми якраз говорили, що є три напрямки, де дають можливість вибирати органу місцевого самоврядування, можливість вибрати, по якому саме з них. І це, я думаю, якщо є вибір, це вже є плюс і це буде позитивно сприйнято. Тому, думаю, у нас все вийде, професійно підійти до цього питання і в кінцевому результаті вийти на ту якість, яку хотілося б зараз покращити.

І тепер запитання, будь ласка.

_____ . В мене не запитання, в мене є одне побажання. Шановний Максим Євгенович, шановні колеги, так склалося, що основним, основною площадкою, де доопрацювання іде законопроекту, ви знаєте, вже досвід наш чотирирічний засвідчує, що це в секретаріаті комітету. Я, по-перше, від імені працівників, які займалися, хочу подякувати всім, в тому числі вам і міністерству, і проекту, хто долучався, хочу сказати, що цей варіант законопроекту, він дуже-дуже складний, по-перше, дуже важливий і дуже... Ми покладемо на цей законопроект велике сподівання. І та пропозиція, що це має бути у вигляді трьох-чотирьох колонок для того, щоб від уряду, від комітету голова комітету, Прем'єр-міністр чи віце-прем'єр-міністр, чи міністр економіки могли спокійно доповідати, що це такі норми прямі, має бути обов'язково посилення на ті європейські вимоги, що воно чітко і воно не підлягає зміні. Це перше.

По-друге. Я би вас дуже попросив, Максим Євгенович, оскільки така в нас суцільно ділова і професійна розмова, обов'язково нам треба... одним словом хочу сказати: на треба відновити співпрацю між департаментом закупівель в міністерстві і секретаріатом комітету, бо за останні півтора року у нас нема комунікації. І якщо така комунікація, оскільки частина всієї інформації, яка до вас іде, і та інформація, яка до нас іде, якщо її об'єднати, у нас є накопичені певні думки. І вже, наприклад, я вам хочу привести три варіанти, коли треба було терміново зробити Закон про захисту по обороні, по ProZorro ми допрацювали, банкрутство – ви пам'ятаєте, тобто у вас є люди... І якщо ми створимо таку якусь ячейку, і вона буде налагоджена, тому в мене таке прохання: коли у вас там будуть якісь робочі групи, семінари, напрацювання і так далі, максимально щоб у нас була комунікація, щоб працівники мого секретаріату завжди були там присутніми. Тоді нам... доводити депутатам буде легше думку, ми можемо підготувати разом інформацію... матеріали там... Єдине прохання...

НЕФЬОДОВ М.Є. Я одразу можу сказати, да, дуже-дуже погоджуюся з вашою позицією. І я теж хочу зі свого боку подякувати вам за роботу. Я абсолютно щиро там можу сказати. У нас чомусь є інколи в суспільстві думка, що законопроекти, які там проходять парламент, вони в процесі якось там портяться. Їх там вихолощують там, ще щось і так далі. Я можу сказати, що в економічному комітеті, в мене принаймні мій особистий там досвід, всі законопроекти, які ми подавали, вони покращилися суттєво між першим і другим читанням. Причому навіть, я ж кажу, в деяких випадках до такого рівня, що я сам цього не очікував.

Я дуже вдячний за це. І, власне, для цього ми й проводимо цей захід і звичайно, з великим задоволення будемо і вас, і Надію Василівну або й інших працівників, яких ви делегуєте, долучати до процесу, тому що, ну, знову-таки це просто нормально і цивілізовано. Дякую вам.

Я дуже вибачаюсь. Мені просто треба йти, мене чекає міністр юстиції на ось тут, за рогом, на іншому заході. Але колеги залишаться і на всі питання зможуть відповісти.

Дуже вам дякую.

ШАТКОВСЬКИЙ О. Ну так, якщо можна, зробити невеличку перерву, да, для осмислених питань. У нас ще дуже цікава тематика, власне, як це буде виглядати в електронному вигляді. Давайте буквально на 15 хвилин – кава, бутерброди. Будь ласка.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Так, дякую. Якщо немає питань.

ЛІСОВСЬКА Т. Давайте після перерви.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Так, тоді після перерви, пані Тетяна, домовились.

(Після перерви)

ГОЛОВУЮЧИЙ. Тетяно, вам слово. Продовжуйте.

ЛІСОВСЬКА Т. Дякую.

Насправді, це вже наша завершальна презентація. Я постараюся бути дуже лаконічною і зосереджу вашу увагу на таких основних моментах, які плануються. Що паралельно з прийняттям нової редакції закону ми всі наразі розуміємо, що якщо раніше ми просто приймали законодавство і всі суб'єкти йому слідували, і закуповували по правилам. То наразі це більш складний процес. Оскільки все, що ми пишемо на папері і в законі, ми повинні розуміти, наскільки воно взагалі реалістично реалізується в системі, яким чином це можна зробити в системі і скільки це буде коштувати.

Наразі, ну, на щастя у нас є, нас підтримують багато донорів. І тому більшість доопрацювань, які відбуваються в системі ProZorro, це за донорські кошти. А в майбутньому, я думаю, що в принципі ми, ДП вийде на самоокупність і зможе самостійно доопрацьовувати якісь нові механізми в системі.

На що хочу звернути вашу увагу. Що ми плануємо після прийняття нової редакції закону, що буде в системі. Це ми плануємо, що ми будемо відходити від форм документів і максимально все електронізувати. Що це мається на увазі. Що всі оголошення, які наразі прийняті наказом МЕРТ і визначають форми цих всіх оголошень, вони будуть створюватися в системі автоматично шляхом заповнення електронних полів. І перелік обов'язковий інформації, і полів, які повинні бути в кожній формі оголошення, він безпосередньо зазначається в самому законі, тобто не буде підзаконних актів. В законі, в проекті закону ми по кожному оголошенню визначили, яка інформація обов'язково повинна зазначатися чи то замовником, чи то формуватися системами. І таким чином ми говоримо про те, що хочемо перейти до електронних форм документів, в тому числі до електронної тендерної документації і до електронної тендерної пропозиції.

Інший наступний механізм, який планується реалізувати в електронній системі, це вже і Максим зазначав, і Аня, і Олександр, про електронні каталоги. І також будуть необхідні деякі зміни щодо рамоквих закупівель.

Що важливо ще, на що хочу звернути вашу увагу, це на те, що в тому числі система рухається в тому напрямку, щоб бути простішою, зручною для бізнесу. Для цього, крім того, що наразі ProZorro інтегрується з різними державними реєстрами, які є у відкритому доступі і з якими можна інтегруватися. Також ми плануємо, що учасники, після прийняття нової редакції закону, вони не повинні будуть подавати документи, що будуть підтверджувати те, що вони там не корупціонери, не банкрути, таке інше, вони будуть просто в електронній системі зі свого кабінету автоматично відзначати галочками, що вони відповідають усім положенням, які зазначені в статті 17, і при цьому не будуть подавати ніяких документів.

Також, що дуже важливо, це, звичайно, аномально низька ціна, вона планується, що формула буде визначатися автоматично, вона буде зашита в системі і система на кожному раунді аукціону автоматично і замовнику, і учаснику, і всім суб'єктам сфери буде повідомляти про те, чи належить ціна учасника запропонована на тендері до аномально низької, чи ні.

Також, що важливо, це вже Аня також зазначала, що ми надамо можливість системі закривати все-таки інформацію і визначати як конфіденційну інформацію, що містить персональні дані, тому що наразі в редакції учасник не може визначати таку інформацію конфіденційною, і тому ми маємо випадки, коли замовники вимагають, на жаль, надавати копії паспортів і вони висять в системі. Це ми також враховуємо і будемо цю інформацію закривати, оскільки повинні відповідати Закону про доступ до публічних даних. Вже багато ми говорили з вами про захист інформації в системі ProZorro. Я навіть під час нашої дискусії вже додала норму до проекту закону, в якій ми посилаємося на те, що захист інформації в системі повинен бути відповідно до Закону України "Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах". І також ми додаємо положення

про те, що система повинна взаємодіяти з іншими інформаційними системами, що становлять інформаційний ресурс держави. Це уже робиться насправді, оскільки уже інтегровано з реєстром Мін'юсту, уже відбулася перша інтеграція з Казначейством, з e-data. Планується інтеграція системи з даними Фіскальної служби. Ну і думаємо, що там, можливо, в майбутньому, самий основний реєстр – це реєстр МВС про правопорушення. Поки що неможливо інтегруватися, оскільки самого реєстру в МВС немає, потрібно їм спочатку його створити, а потім уже прозора інтегрувати з тим реєстром. Але логіка в тому, щоб максимально автоматизувати всі процеси, відійти від паперів, від довідок і зробити цей процес дійсно швидким, прозорим, відкритим і зручним. Також уже Олександр зазначав, про ті нові процедури, які ми повинні імплементувати в наше законодавство, це безпосередньо і торги з обмеженою участю, і доопрацювання конкурентного діалогу. І ми плануємо зробити спрощену закупівлю в системі. Все це також вимагатиме змін, доопрацювань в системі і це будуть нові модулі процедур. Тому для того, щоби, вже ми навчилися на досвіді 15-го року, для того, щоб не повторювати помилки там які у нас є з рамковими закупівлями, були з конкурентним діалогом, ми плануємо, щоб закон набрав чинності поступово, враховуючи час, який необхідний для того, щоб, наприклад, в системі з'явилися торги з обмеженою участю. Тому планується, що це буде 6 і 18 місяців. Для всіх доопрацювань – 6 місяців, а для торгів з обмеженою участю – 18 місяців, оскільки це досить така комплексна процедура. І з нашого досвіду як взагалі йдуть розробки в системі, наскільки це складний процес, то це займає багато часу. Ну, плюс, враховуючи те, що для того, щоб відібрати постачальника, який зможе розробити щось в системі, також потрібно провести тендер.

Трошки детальніше, можливо, зупинюсь, зверну увагу, що у нас будуть, з'являються нові види оголошень. Це пов'язано з тим, що у нас з'являється новий вид процедур, це і оголошення про проведення торгів з обмеженою участю, протокол кваліфікаційного відбору, всі оголошення і

звіти, які будуть по спрощеній процедурі. Також в кожному оголошенні від того, щоб максимально ефективно аналізувати закупівлі, там, і ДАСУ, і громадським моніторингом, і користувачам, ми пропонуємо додати категорію замовника, пропонуємо, щоб в оголошенні обов'язково зазначалася очікувана вартість, умови оплати. Чому це важливо? Що бізнес, який бажає, має намір приймати участь у торгах, він розумів, наскільки вчасно, невчасно він зможе отримати оплату від замовника за свої надані послуги або надані товари.

І також хочемо, щоб обов'язково зазначалися критерії оцінки, за якими відбирається найкращий постачальник, і щоб, маючи всю цю інформацію, тоді можна буде максимально ефективно здійснити моніторинг в закупівлі і зрозуміти, вона, там, була відповідно до правил проведена чи там були якісь порушення.

Ще трошки зупиню вашу увагу, зверну на те, що ми рухаємося до електронної тендерної документації, електронної тендерної пропозиції, що це буде значити для користувачів. Наразі тендерна документація замовником формується, там, в Word або в PDF, підвантажується в систему, і потім учасники це читають. Багато випадків буває, коли, наприклад, недобросовісні замовники пишуть білими буквами на білому, і потім, ну, наприклад, учасники взагалі не можуть зрозуміти, які там вимоги, або десь там маленькими літерами незрозумілим шрифтом для того, щоб дійсно зробити все... однакові умови для всіх, і щоб воно все було машиночитабельне, пропонується, що тендерна документація буде формуватися замовником в системі безпосередньо шляхом заповнення полів або вибору якихось категорій із впливаючого вікна, що, я думаю, ну досить буде і зручно, і гарно взагалі для того, щоб і учасникам, і контролюючим органам потім.

Для замовників також розробляється бібліотека з технічних специфікацій, яка буде давати їм можливість знаходити кращі практики на подібна товари роботи і послуги і формувати технічну специфікацію або вимоги до предмету закупівлі, базуючись уже на кращому досвіді інших

замовників, базуючись на пропозиціях кращих учасників і планується в майбутньому, що вони зможуть з цієї бібліотеки специфікації автоматично потім завантажувати свій кабінет, через свій кабінет і завантажувати, формувати свою тендерну документацію. Такі ж правила ми пропонуємо і для тендерної пропозиції, щоби учасники також не подавали, не завантажували документів, а максимально все заповнювали, всі свої пропозиції заповнювали шляхом... в електронній системі через свій кабінет.

Електронні каталоги... казали, що... я трошки більше зупинюсь, насправді, в новій редакції закону ми маємо поняття електронних каталогів, що це.... і розуміння того, що електронний каталог він буде вестися і адмініструватися центральною закупівельною організацією, і він може застосовуватися на так званих допорогових закупівель, тобто є дві опції: замовник зможе або проводити спрощену закупівлю, або користуватися електронним каталогом, ну це на шкалт "розетки", де ви заходите, вибираєте потрібний товар за потрібну суму, нажимаєте кнопку і отримуєте цей товар. А система потім формує просто звіт про те, скільки ви купили, за що через електронний каталог.

Відбір постачальників, які зможуть виставляти свої товари в цьому так званому електронному магазині саме в сфері публічних закупівель будуть здійснювати централізовані закупівельні організації. Чому поки вони? Тому що логіка в тому, що ЦЗО вони повинні бути професійними, мати знання щодо взагалі визначення технічних специфікацій до предмету закупівлі, роботи з ринком. І тому Міністерство економічного розвитку і торгівлі на першому етапі, взагалі це новий механізм впровадження, вирішило, що йому краще піти таким шляхом.

Про що хочу ще зазначити, що в принципі вже самі особливості там формування електронного каталогу, його адміністрування буде визначатися на рівні постанови Кабінету Міністрів України. Але в нас, в принципі, я знаю, в МЕРТу завжди була така практика, що під час, коли там законопроект буде вже в комітеті, що обов'язково якщо там є згадки про

підзаконні якісь нормативні акти суттєві, що вони також, їх проекти будуть надаватися комітету і народним депутатам на розгляд і ознайомлення, і для пропозицій.

По електронним каталогам що ще хочу додати. В 19-му... зараз працює робоча група і планується, що от найближчим часом в 19-му році спробуємо там на простих закупівлях його пропілотувати. Тому що є запит на цей інструмент від медичної сфери. Наразі вже створено ДП "Медичні закупівлі України", і в них є дуже велике бачення на те, щоб закуповувати там медичні вироби, лікарські засоби, саме користуючись механізмом електронних каталогів. Тому і для них, і для інших ЦЗО планується провести пілотний проект. І ми вже подивимося, як воно буде працювати: що працює, що не працює, що потрібно доопрацювати.

Ще там деякі зміни, які пов'язані з діями користувачів в системі. Вже Аня зазначала про те, що, крім того, що електронізуємо весь документообіг в системі, плануємо, що також оплата за скаргу буде подаватися лише через систему, повернення плати за скаргу у випадку, якщо скарга буде учасника задоволена, також буде відбуватися через систему.

І, що важливо, що усі документи, які безпосередньо пов'язані з процесом розгляду скарги уже колегією Антимонопольного комітету, до Антимонопольного комітету як і замовниками так і учасниками будуть подаватися через, до кабінету органу оскарження. Тому що на разі, я знаю, ну, там є багато питань з тим, що потрібно документи поштою відправляти або кидати в скриньку, потім вони там не завжди потрапляють уже на саме засідання, тому, ну, і плюс, щоб всі бачили, яким чином відбувався і розгляд скарги, і як аргументувала та чи інша сторона свою позицію. Важливо мати це все в електронному вигляді, ну, в принципі, для того, щоб потім в подальшому аналізувати і визначати, що може краще змінити в системі.

Що також іще важливе, хочу звернути вашу увагу, що в нас наразі по законодавству є норма про те, що учасники мають право надавати замовнику запитання щодо вимог тендерної документації і ми відзначаємо, що у разі,

якщо замовник вчасно в ті строки, які визначені в законі, не надає відповіді, то в такому випадку система далі не рухається з процедурою. Тобто там електронний аукціон не назначається, поки замовник самостійно не надасть відповідь і не продовжить строки для кінцевого подання тендерної пропозиції.

І трошки про ринкові консультації. Олександр також зазначав, чому ми вважаємо, що це важливо. Тому що досить часто у нас там неправильне формування очікуваної вартості закупівлі або визначення тих чи інших вимог до предмету закупівлі, пов'язані не стільки там з недобросовісністю замовника чи якимось там, можливо, корупційними ризиками, а часто просто від незнання і невміння взагалі працювати з ринком. З бізнесом це краще налаштовано, в публічних закупівлях ми лише вчимо замовників, тому плануємо передбачити, що до і ще оголошення процедури закупівлі, щоб вони могли через електронну систему вибирати по-своєму SPV-коду, по-своєму предмету закупівлі учасників, які працюють, вже зареєстровані в системі, працюють, по цьому предмету продають його, розсилати запитання і потім отримувати від них відповідь без ідентифікації від якого учасника, ну, ця відповідь отримана. І це надасть замовнику можливість взагалі розуміти, чи готовий ринок працювати по цьому товару, яка там ціна на ринку, які основні характеристики до предмету повинні бути зазначені в тендерній пропозиції. Ну, насправді ця практика, вона вже давно працює і в Європейському Союзі, і в світі, і особливо застосовується центральними закупівельними організаціями, тому ми сподіваємось, що в принципі реалізація такої можливості в системі також буде дуже гарна.

Ну, в принципі з мого боку все. Я не буду затримувати час. Я думаю, що краще ми ще поговоримо і почуємо питання, можливо, рекомендації.

Дуже дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую.

Ви знаєте, у мене відразу ж є, скажімо так, дискусійне питання. Я знаю, що у нас по електронних каталогах точно буде досить широка дискусія щодо передачі на міністерства, прописання в законі. Я думаю, що це буде запитання від багатьох членів комітету. Тому переконаний, що це буде дискусійне питання і його потрібно вже думати, як правильно прописати його. Щоб воно не стало в кінцевому результаті певною якоюсь там перепоною. Це є раз.

Ну, і ще одне прохання хотів би сказати щодо звіту Міністерства економіки в цьому законодавстві. Мова йде про ті показники, на які Міністерство економіки обов'язково повинно подавати, відображати у своєму звіті. Бо тоді ми розуміємо і всі тоді розуміють, по яких показниках працює це, для чого ті показники подаються. Для того, щоб вдосконалювати зрештою законодавство і можливості закупівлі.

Бо на сьогоднішній день все ж таки і Рахункова палата вважає, що цей звіт, який зробило зараз Міністерство економіки, ну, не зовсім відображає те, що би хотілось. Тому було би бажано, щоб це так само було тут. І ми би могли би покращити і роботу самого міністерства, і зрештою орієнтуватися на якісь хороші показники, де би могли брати результати для подальшої своєї роботи.

Хто бажає?

_____ . Я по централізованих закупівельних організаціях. Ми в свій час над цим питанням досить плідно працювали. І народний депутат нашого комітету подавав відповідний законопроект.

І я хочу звернути увагу розробників, що така категорія замовників, як централізовані закупівельні організації, їх статус – це однозначно рівень закону. Це не може визначатися, тому що відповідна відповідальність такої організації за той чи інший поставлений товар тому чи іншому замовнику. Тому я в свій час дивилася вашу постанову чи наказ міністерства, я вже не пам'ятаю. Постанову, да? Тобто, розумієте, статус, юридичний статус

такої організації і критерійності такої організації і так далі це все має бути на рівні закону, бо ми однозначно отримуємо суттєві зауваження юридичної служби Апарату Верховної Ради.

І я говорила вашим працівникам раніше, хто приймає сьогодні, з приводу квотів. Я уважно подивилася Закон "Про Кабінет Міністрів України". У Кабінету Міністрів України немає повноважень визначати пілоти якісь. Тому або хоча би на рівні цього закону в "Перехідних положеннях" додати право Кабінету Міністрів провести щось, щоб у Кабінету Міністрів було право затвердити той чи інший розпорядчий акт. Розпорядчий, це ж не постанова, це розпорядження може бути, я так думаю. І відповідно до того проекту має бути адекватний якийсь документ, який підтвердить про правильність обраного шляху, то ми йдемо так чи не йдемо. Інакше щось провидить Мінекономіки якісь пілоти. Ніхто не знає, як в результаті, які наслідки цього пілоту, позитивні, негативні і так далі, і що закону чи постанови Кабінету Міністрів, якщо даємо право Кабінету Міністрів в тому чи іншому напрямі виписувати, що нам треба реалізувати. Ну, це...

ЛІСОВСЬКА Т. Я думаю, що... там ми врахуємо і подумаємо, як краще це виписати. І стосовно пілотів – да, згодна. Думаю, будемо разом думати, як краще це зробити, там, можливо, дійсно там писати в "Прикінцевих", в "Перехідних" і давати таку можливість. Але чому пілот – гарна ідея, тому що він дає можливість щось протестувати і потім виправити. Звичайно.

..... . У мене ще така пропозиція. Дивіться, ви сказали, Таня, що Кабінет Міністрів постановою буде визначати перелік товарів певного, ну, які будуть закуповуватись центральними цими організаціями.

ЛІСОВСЬКА Т. Що стосується особливості відбору постачальників в електронний каталог. Ну, тому що для того, щоб електронний каталог

сформувати, туди треба набрати якийсь пул бізнесу, який готовий буде продавати свій товар, як в "Розетці", наприклад.

_____ . Я зрозумів, так от я хочу сказати, що це, згадаєте мої слова, якщо ми зараз чітко не випишемо, це буде одним із предметів обговорення на комітеті, бо скажуть: тих допустили, тих не допустили, корупція і тому подібне. Тому я прошу, коли оце, для того, щоб потім закон був пройшов, його треба не просто прописати, от чітко вписати, що будь-хто, особливо середній і малий бізнес – вони мають, обов'язково, це майбутнє держави, мають доступ до цієї системи і мають вони обов'язково приймати участь. Бо великий бізнес просто може задушити малий, так само, як великий аграрний бізнес задушив фермерство, і весь результат. Тому треба прописувати оці всі критерії.

ЛІСОВСЬКА Т. Електронні каталоги, як у Європі, наприклад, вони працюють, то саме для малого і середнього бізнесу це дуже гарний інструмент, де вони можуть продавати свій товар державі.

_____ . Трішки невеличка така ремарочка з приводу консультацій. Перше. Питання в тому, що туди будуть залучатися лише організації, які вже десь зареєстровані на площадці, вони вже мали якийсь контракт, укладений із замовниками. Тому що це дуже гарно в масштабах наших там великих міст, мегаполісів, а десь там на місцях якась там центральна лікарня або відділ освіти якогось району. Тобто вони працюють на своєму маленькому рівні, дуже часто вони жаліються на те, що це ви тут в містах там розбалувані, у вас дуже багато постачальників, а ми бігаємо за постачальниками і просимо, на коліна падаємо, просимо їх допомогти, щось там на ту площадку зайти, навіть там ледь не скидаємося заплатити за площадку, щоб якось законно укласти цей договір. Тому, коли будуть розроблятися якісь моменти, врахувати ці потреби маленьких регіонів.

ЛІСОВСЬКА Т. Насправді, ми також багато думаємо про регіони, тому будемо думати, як це краще.

Наразі логіка, дійсно, що зможуть вони опитувати, якщо через електронну систему, то лише тих учасників, які зареєстровані. Але ж є можливість офлайн проводити переговори без електронної системи, як зазначав Олександр там, але потім це все протоколювати і вивіщувати звіт в системі, з тими постачальниками, можливо, які ще не зареєстровані, ще не працюють на ринку публічних закупівель.

Тому є і такі обсяги, можливо, для маленьких замовників, містечок...

_____. *(Не чути)*

ЛІСОВСЬКА Т. Ми ж говоримо, що ми переходимо до іншої форми організації закупівель. Можливо, коли ми вже перейдемо не до такого факультативного навантаження неоплатної роботи тендерного комітету, а до нормального професійного рівня уповноваженої особи, яка буде тільки з цим працювати і за це отримувати зарплату. І ми вчимо зараз, тому що на наш проект, безпосередньо через Київську школу економіки по регіонам, дуже багато намагаємося вчити безкоштовно. Будемо дивитись.

_____. Або це певний якийсь інструмент впливу контролюючих органів на замовника, в тому числі на планування своїх кошторисів і бюджетів чи ще щось.

ЛІСОВСЬКА Т. Ні, це як би взагалі не обов'язкова норма. Це в принципі можливість замовника, це його право насправді. І для того, щоб просто більше орієнтуватися на ринок, і щоб не було такого, що учасники не приходять, і торги не відбуваються.

_____ замовником Апарату Верховної Ради.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Тобто мова йде, що в замовника буде вибір. Ось, будь ласка, такий майданчик, ось, будь ласка, такий, такий вибирайте, який вам найбільше підходить, правильно я розумію?

ШАТКОВСЬКИЙ О. Колеги, я хотів би уточнити, що у нас дуже часто є певна енерція з негативної практики, і замовники пам'ятають про контролюючі органи і так далі. Це все зрозуміло, це є, на це не треба очі закривати. Але при підготовці такого комплексного законопроекту хочеться зробити більший інструментарій для замовників, які налаштовані позитивно. Плюс... шляхом створення повноважних осіб і, скажімо так, прибиранням тендерних комітетів ми сподіваємося вийти на більш професійних і вмотивованих уповноважених осіб, які будуть якісно використовувати цей інструментарій, який досить широкий пропонується законопроектом. Тому як би виключно пам'ятати про негативну практику спілкування з контролюючими органами, це трошки такий вузький підхід, він не пускає нас вперед. Тому ми про це пам'ятаємо. І так само наприклад, наш проект, одне із завдань нашого проекту, я про це не розповідав, це не тільки цей закон, це в тому числі, на жаль, пішли колеги, підтримка, методологічна підтримка, експертна підтримка державної аудиторської служби, яка зараз з жовтня місяця почала втілювати в життя спільно з Мінекономрозвитку нову функцію моніторингу закупівель. І хтось зразу скаже, ой, це погано, тому що там додаткова навантаження, хтось каже, що це навпаки добре, або нарешті. Істина як завжди посередині, треба подивитись. Функція, зрозуміло, потрібна, вона внесена в закон, вона реалізована в систему і вона дозволяє, там, без фізичного контакту осіб старатися запобігти всім негараздам. Але вона стосується, я підкреслюю, вже проведення процедур закупівель. Наприклад, передринкові консультації це не є проведення процедур закупівель. Я взагалі не бачу там, яким боком контролюючий орган може

якимось чином давати оцінку цим діям, тому що це в принципі допроцедурний момент, який, ну, не мав би бути в фокусі їхньої уваги.

_____ . Це як мінімум виконання кошторисів організаціями бюджетними, як вони здійснювали планування, включали плани, що вони...

ШАТКОВСЬКИЙ О. Ну, це дуже з великою натяжкою, це дуже дискусійний момент – кошторис. І я думаю, що, ну, це буде важко якісь претензії висувати до замовника, який скористається, тим більше, якщо будуть в нас примірні положення по розрахунку очікуваної вартості, там же замовникам легше буде мотивувати це з поясненнями і з посиланням на нормативний акт, який затверджений Мінекономрозвитку. І, до речі, те, що ми вже встигли переговорити, одну дуже слушну пропозицію, те, що стосується уточнення по електронним каталогам і діяльності централізованих закупівельних організацій, ну, органічно додати до 11 статті, яка стосується організації процесу закупівель, тому що воно, ну, логічно, це стосується якраз уповноважених осіб, ЦЗО, ну, це все організаційний процес як краще організувати закупівлі і тому там декілька нових частин, було би дійсно слушно.

Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Ще запитання? Немає, так?

Ну, тоді будемо підбивати мінімальні підсумки.

Дякую всім за конструктив, за пропозиції, за внесення в нашу розмову, в наш круглий стіл і хороших аспектів, і поганих і зроблення акцентів на ту проблематику, яка є в діючому законодавстві, що би хотілося покращити в майбутньому. Я переконаний, що ця співпраця, вона призведе до якісного законодавства, покращення, з інтегруванням до норм ЄС. А також би моє прохання обмінятися всім зацікавленим сторонам email для того, щоб можна

було в електронному вигляді обмінюватися інформацією і пришвидшити цю роботу, так, як казав і перший заступник Мінеконому, Міністерства економічного розвитку, щоб чимпоскоріше дане законодавство імплементувати, внести під купол і далі вже розглядати на майданчик комітету, і працювати вже тут безпосередньо як комітет Верховної Ради.

Тому усім дякую. Всім хорошого дня і плідної роботи. Дякую.

_____ . Пропозиція. Дивіться, оце ми працювали над Кодексом про банкрутство, так, він дуже великий за обсягом. Там приймало у цій роботі над цим кодексом десь чоловік 20 або 30. І ми в режимі офлайн по електронній пошті кожний із цих людей, які входили до цієї, будемо так, ми її назвали, там, група по підготовці проекту, вони кожний... Наприклад, пише Іванов, що в мене пропозиція до тієї статті: шановні колеги, прошу висловити свою позицію щодо доцільності. Всі подивились, і у нас було серед цієї групи 5 чоловік, на яких було покладено, ми самі таке рішення прийняли, що прислуховуватись будемо, так сказати, які мали великий досвід у цивільному праві, у праві про відновлення платоспроможності. І ті люди, які мали безпосередню практику адвокатської діяльності. Ну, наприклад, там Хорунжий, Руслан Сидорович, там Моїсеєв. Ну, я приклад кажу. Так, ну там 5-6, Ковалів. Приймали участь. І тому я би запропонував, щоб попросити Сашу і попросити Серьожу, так, ви організуйте таку групу, візьміть пошту електронну. Ми можемо на рівні департаменту... Таня, ви всі там, ну, мається на увазі департамент, хто у вас там безпосередньо буде працювати у закупівлях. Далі наш секретаріат, офіс, тобто хто зацікавлений в цій роботі. Для чого? Для того, щоб коли буде таке спілкування, нам краще буде розуміти, і тоді на стадії уже більш-менш сформування цього законопроекту, так, він буде мати уже якийсь закінчений вигляд, і тоді вже на друге читання, і з урахуванням пропозицій нам легше буде його відшліфувати. А я так зрозумів, що, зважаючи на ці вимоги, що до кінця

созиву треба буде закон прийняти, це я вважаю, що... *(Шум у залі)* Хай зареєструвати, ну але... *(Шум у залі)*

Надія Василівна, ми ж не знаємо, як події будуть розвертатися. Ми ж не знаємо. Це Господь Бог тільки знає. Тому ми маємо бути, так сказати, як один казав, на чеку.

Тому дякую. Вибачте.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Я навіть скажу більше. У нас буде ще один оцей Кодекс про банкрутство, умовно кажучи, по кількості сторін і кількості правок, як тільки ми увійдемо в розгляд цього законопроекту. Тому робота насправді буде досить важка, але є хороша практика по Кодексу про банкрутство. Тому переконаний, що саме це потрібно...

_____ . Правильно, правильно.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Тому ще раз всім дякую.