

СТЕНОГРАМА

засідання Комітету з питань антикорупційної політики

3 вересня 2024 року

Веде засідання голова Комітету РАДІНА А.О.

ГОЛОВУЮЧА. Друзі, ми маємо кворум і можемо починати засідання. Відповідно я прошу, колеги, починати. Анатолій Петрович, колеги, ми маємо кворум і можемо починати засідання комітету.

Колеги, усім наданий проект порядку денного нашого сьогоднішнього засідання. Ми з вами сьогодні планували попрацювати в режимі антикорупційної експертизи, розглянути законопроекти в порядку антикорупційної експертизи. На жаль, відсутній сьогодні наш секретар засідання.

Анатолію Петровичу, я можу вас попросити виконувати функції секретаря? Дякую дуже.

Колеги, по порядку денному проект наданий. Якщо є пропозиції чи зауваження...

ІВАНІСОВ Р.В. Анастасіє Олегівно, дякую. Дякую, що надали можливість підключитися. Дякую вам.

ГОЛОВУЮЧА. Романе, дякую дуже.

Єдине, я, на жаль, мушу вас проінформувати, що ми вас не можемо врахувати для кворуму і для голосування, бо немає просто такої форми проведення засідання комітету, як гібридне засідання, в якому частина колег в Zoom, частина фізично.

ІВАНІСОВ Р.В. Дякую. Я розумію це. Дякую.

ГОЛОВУЮЧА. Дякую дуже.

Колеги, по порядку денному чи є пропозиції? Тоді прошу порядок денний, оскільки немає пропозицій, затвердити в тій редакції, яка запропонована. Колеги, прошу визначитися.

Хто – за? Проти? Утримався. Дякую дуже колеги.

Перший законопроект у порядку антикорупційної експертизи – це проект Закону "Про публічні закупівлі". По цьому законопроекту ми запрошували представників суб'єкта права законодавчої ініціативи, зокрема пані Надію Бігун, заступника міністра економіки України. Пані Надіє, доброго ранку!

Колеги, щодо цього законопроекту. Це нова редакція Закону "Про публічні закупівлі", це євроінтеграційний законопроект, це наше зобов'язання по інструменту Ukraine Facility. У цьому законопроекті, одразу скажу, є плюси і є мінуси. Наш проект висновку по результатам антикорупційної експертизи, проведеної в секретаріаті комітету, говорить про те, що в законопроекті є корупційні ризики в окремих нормах. Я, з вашого дозволу, їх озвучу і буду

просити пані Надію відреагувати. Але, пані Надія, ми трохи скуті в часі, ми, на жаль, пізніше почали. Я вас буду просити відреагувати конкретно на ті пункти, на які ми звернули увагу, без презентації законопроекту загалом, на жаль. Я б хотіла презентацію законопроекту загалом, але ми обмежені по часу.

Отже, колеги, щодо норм, в яких вбачаються корупційні ризики.

Перше. Можливість замовника фактично нівелювати ціновий критерій. Зараз у нас Закон про закупівлі сформульований таким чином, що питома вага цінового критерію 75 відсотків і це фактично ключовий критерій. Зараз законопроект пропонує три критерії, з яких один це ціна разом з іншими критеріями оцінки, які повинні бути пов'язані з предметом закупівлі. Я не до кінця розумію, що таке інші критерії оцінки, які можуть бути пов'язані, які мають бути пов'язані з предметом закупівлі. Але виглядає так, що це можливість добросовісному замовнику обрати найкраще, а недобросовісному замовнику фактично розмити критерій ціни певними додатковими штучними вимогами чи критеріями, нівелювати цінові критерії і, може, навіть створити штучні переваги для окремих суб'єктів. Це перше питання, в якому вбачається корупційний ризик.

Друге. Колеги, щодо залишення, в деяких пунктах навіть розширення, дискреції Кабінету Міністрів по регулюванню закупівель. Перше, лишається та норма, яка зараз є, тобто не повертається регулювання закупівель законом. Але це ще пів біди, я би так сказала. В законопроекті, і на це звертали увагу колеги НАЗК, коли робили антикорупційну експертизу попередньої редакції цього законопроекту, коли його ще уряд розробляв, передбачається можливість для Кабінету Міністрів визначати замовника, який має здійснювати закупівлю через зарезервовані контракти у підприємств осіб з інвалідністю, при тому, що такі підприємства осіб з інвалідністю аж на 50 відсотків виконання, наприклад, робіт, які є предметом закупівлі, можуть залучати будь-які інші компанії. Фактично Кабінету Міністрів лишається можливість під приводом підтримки підприємств інвалідів позаконкурсно заводити інших підрядників на виконання в тому числі великих робіт.

Далі, колеги. Пропонується новий для нас інструмент – можливість для одного заявника в закупівлях подати більш ніж одну тендерну пропозицію, тобто фактично альтернативні тендерні пропозиції можна подавати. Разом з тим взагалі не визначено, яким чином, власне, як ця процедура регулюється і як в такому випадку замовник буде це оцінювати.

Далі, колеги. Для допорогових закупівель, на відміну від діючого закону, пропонується можливість взагалі не оприлюднювати в системі ProZorro, якщо закупівля буде здійснена без електронної системи, то пропонується можливість не оприлюднювати звіти по результатам такої закупівлі. Зараз такі звіти є, пропонується їх прибрати, це звужує прозорість, це дає можливість маніпулювати. Чесно кажучи, мені здається, що це також дає можливість, наприклад, штучно розбити предмет закупівлі на декілька для того, щоб зайти в до поріг і сховати це, бо звіт публікувати не треба. Тому в мене є питання до цієї норми.

І четвертий пункт, по якому у нас вбачаються корупційні ризики, це можливість мати дуже короткий, точніше можливість для замовника встановити дуже короткий час для подання тендерних пропозицій в рамках відкритих торгів від 7 днів. Зрозуміло, що замовник, якщо, скажімо, має не дуже добросовісні інтереси, він становить не від 7 днів, не 20 і не 50, а 7, і у нас є дослідження Transparency International, яке свідчить, що в 2023 році 75 відсотків лотів мали мінімальний строк, а кількість часу, яка дається для подання тендерної пропозиції, прямо пропорційна кількості учасників, які заходять. От ТІ говорить, що, якщо закупівля тривала 7-10 днів, то в середньому, середні цифри, то приходило 1,3 учасника, якщо 16-20, то 1,7 учасника, а якщо 26-40, це 1,8 учасника. Тобто кількість учасників в закупівлі зростає пропорційно до того, як збільшується строк для подання тендерної пропозиції. Зараз, якщо я не помиляюсь, мінімальний строк 15 днів на рівні закону, мені здається, 7 на рівні регулювання Кабінету Міністрів на час воєнного стану. Є оцінка вже того, як ця норма працює, і вона працює не на користь конкуренції, відповідно... Да, в цьому також вбачається ризик зловживань і обмеження конкуренції.

Це чотири основні пункти... Я подивлюся, колеги, чи нічого не пропустила. Да, колеги, це чотири основні пункти, на який звертає увагу наш проект рішення.

Пані Надія, тоді вам, будь ласка, слово. Поясніть.

БІГУН Н.В. Шановні народні депутати! Шановна головуєча! Дякую дуже за можливість прокоментувати. Все-таки короткий (*нерозбірливо*) я перед цим законопроектом зроблю.

Крім того, що він євроінтеграційний, він націлений на те, щоб розвивати сферу закупівель в професійній площині. Основні зауваження, які нам Єврокомісія у своїх висновках дає, це те, що вся наша сфера закупівель дуже сильно орієнтована на *post only approach*. Тобто ми рахуємо тільки ціну і не враховуємо те, що... Ми чуємо також ці звинувачення з різних боків і через систему ProZorro важко закуповувати якісно і отримувати якісний результат. І тому мета цього законопроекту – розширити інструменти, якими замовники зможуть досягати більше ефективності закупівель. Не тільки найнижчу ціну обрати в ProZorro, а реально оцінювати ефективність закупівель, а ефективність – це не завжди найнижча ціна.

Що стосується нецінових критеріїв. Це пряма вимога Євродиректив. У європейських директивах немає обмежень, що нецінові критерії можуть застосовуватися тільки в певних межах. І це зауваження в нас було під час Угоди про асоціацію. Більше того, ми, коли опрацьовували це зауваження, ми розуміємо, що насправді нецінові критерії не є додатковим ризиком корупції. Якщо ви подивитесь зараз на практику застосування нецінових критеріїв, їх дуже й дуже рідко застосовують. Чому? Навіть зараз, коли вони обмежені, що вони не можуть перевищувати 30 відсотків від ваги, для замовників це додатковий ризик, що до них можуть прийти контролюючі органи і будуть

задавати додаткові питання: а чому ви застосували той чи інший неціновий критерій, а як ви це обґрунтуєте. Тому насправді, враховуючи ту практику контролюючих органів, яка у нас є, в нашій сфері замовники намагаються не застосовувати ніякі більш складні, але більш ефективні інструменти, вони намагаються купувати все виключно за ціною, і тоді вони розуміють, що це для них зона комфорту, в цю зону комфорту їх не будуть заходити контролюючі органи.

Натомість європейська практика, найкращі практики світові, вони кажуть про те, що цей підхід, він дуже однобокий. І якщо замовники не почнуть застосовувати неціновий критерій, наприклад, до предметів закупівлі, там, де є інтелектуальна складова чи креативна складова, да, тобто це можливості для замовника, а не зобов'язання, то тоді у нас, ну, напевно, будуть проблеми з тим, щоби отримувати якісні результати таких закупівель і це, ну, це насправді... тут ми не будемо, ну, як би наполягати, але тут Європейський Союз скаже, що це вимога директив і тому треба прибирати ці обмеження.

Не повертається регулювання законом, насправді тут це не дуже правильне твердження, у нас закупівлі і зараз регулюються законом, але на час війни передбачені особливості застосування. І ці особливості застосування кажуть про те, що є загальні норми закону, проте ми маємо можливість адаптувати законодавство на воєнний стан і забезпечити, да, там більш швидке і більш адаптоване до умов війни регулювання як би процедур.

Тому дійсно лишається норма і в законі про те, що на час війни не дозволяються особливості, які затверджуються Кабміном. І, ну, ми розуміємо, що війна ще не закінчилася, хотілося щоби у нас був більш як би сталий період. Але якщо в якийсь момент, наприклад, я не знаю, у нас буде зруйнована вся енергоінфраструктура, і ми залишимося в умовах, коли так, як зараз не зможемо продовжувати свою діяльність, то, напевно, мати можливість швидко реагувати на це, мати особливості, це є важливим. Дійсно, цю норму не прибрали, але сам закон новий вступить в дію через дев'ять місяців після його прийняття і підписання, і відповідно нові правила почнуть працювати вже через 9 місяців.

Зарезервовані контракти. Зарезервовані контракти – це нова норма, яку ми знову ж таки, це імплементація тої норми, яка є в європейських директивах. І мета зарезервованих контрактів в тому, аби дати можливість певним категоріям підприємств, які наймають людей з певними особливими обставинами ...*(Не чути)* реалізовувати політики стимулювання, коли з одного боку ми пропонуємо певний зарезервований ринок певних предметів закупівлі для цих підприємств. І в такий спосіб стимулюємо роботодавців винаймати відповідні категорії людей. Ми цю норму розробляли насправді з огляду на те, що ми розуміємо, що нам потрібна політика ветеранська і нам потрібно давати стимули роботодавцям наймати людей, які є ветеранами.

І логіка цієї норми, вона не про роботи, те, що ви наголошуєте, пані Анастасія. Це логіка цієї норми, що Кабмін буде визначати предмети закупівлі, але мова більше про товари, які, наприклад, зараз купуються за імпортом,

наприклад, для потреб Міноборони. І ми хочемо, щоб Міноборони почало, наприклад, ці товари купувати у внутрішнього виробника і цей внутрішній виробник з'явився. Його там потенційно немає або дуже мало.

І тому ця норма передбачає, що Кабмін буде після того, як ця норма буде введена в дію, проведе аналіз потреб, які є у великих замовників, зрозуміє, де в нас є потенціал щодо того, що будуть створені, наприклад, підприємства по виробництву турнікетів, або підприємства по виробництву якихось інших такмед предметів закупівлі, які ми імпортуємо. Ми розуміємо, що підприємства ветеранські могли би бути зацікавлені в тому, щоби це почати виробляти.

І ми кажемо: дивіться, ми вам резервуємо певний обсяг потреби оцього замовника Міноборони. Вони купують, наприклад, я не знаю, мільйон одиниць таких продуктів. Ми вам резервуємо для початку 10 відсотків. Ветеранські організації, заходьте на цей ринок, це буде ринок потенційно ваш, який ми будемо розвивати. І далі в такий спосіб ринок з часом має відреагувати і почати рухатися в бік того, щоб пропонувати ці предмети закупівлі і розвивати ці напрямки.

У нас є, відверто скажу, від... Тобто практика працююча в Європейському Союзі. Наприклад, вони цю практику застосовують також для підприємств, які винаймають осіб з інвалідністю або, наприклад, для підприємств, які винаймають людей з ЛГБТ-спільноти, тобто там достатньо широко ця практика розповсюджена і це якби фокус на розвиток соціально відповідального бізнесу.

В нашому випадку ми очевидно, що будемо цю практику розгортати, будемо аналізувати як це зробити найефективнішим способом. Розуміємо, з одного боку, що, якщо ви кажете, що тут надмірні повноваження Кабміну, але, з іншого боку, впроваджувати такий механізм і лишати його повністю на розсуд замовника і кожен замовник сам собі буде визначати, які предмети закупівлі він буде резервувати – це може створити, навпаки, набагато більший хаос. Тому, з нашої точки зору, коли ми аналізували як це краще впровадити, все-таки нам вдавалося так, що це має бути більш централізоване рішення і така централізована політика, бачення того як ми хочемо розвивати соціально відповідальний бізнес і підштовхувати бізнес винаймати людей з певними особливими обставинами.

Тому якби концепція така, ідея така. Дійсно, багато питань буде винесено потім на підзаконні акти, але по-інакшому на цьому етапі зробити неможливо.

Що стосується двох пропозицій, тобто можливість давати альтернативні пропозиції. Це також практика європейських директив і вимога європейських директив впровадити в наше законодавство. Ідея цієї практики в тому, що зараз, зрозуміло, що якщо купується якийсь простий предмет закупівлі, в цьому ніякої потреби немає, але якщо, наприклад, ми зараз цим законом впроваджуємо процедури innovative partnership (інноваційне партнерство) – це коли закуповується певне рішення, яке відсутнє на ринку, тобто замовник

потребує якоесь рішення, а готової пропозиції на ринку немає і учасники торгів мають прийти і запропонувати як вони досягнуть цього рішення, і воно може бути досягнуто різними способами.

І тоді, коли йде оцінка таких пропозицій, виникає потреба і можливість для учасників, і це передбачають директиви, подавати альтернативні пропозиції по цих рішеннях. Тобто може бути рішення досягнуто в один спосіб, а може бути досягнуто в інший спосіб. І для таких випадків в учасника є можливість фактично сформулювати два рішення, дві пропозиції подати в систему.

Що стосується допорогових закупівель і звітів. Мова йде тільки про закупівлі до 50 тисяч гривень на рік. І ці закупівлі – це дрібні. Ми розуміємо, що зараз, наприклад, у нас стоїть вимога в законі, що замовники мають звітувати в ProZorro від однієї копійки. І в результаті ми маємо мільярди звітів, цінність яких з точки зору аналітики, контролю витрат відсутня. Але це створює просто мільйони людино-годин по тому, щоб ці звіти зібрати, опублікувати і навантажити систему цією інформацією.

Те, що ми кажемо, що до 50 тисяч гривень можна не звітувати, це не означає, що замовники зможуть ділити предмети закупівлі і уникати в такий спосіб процедур. Чому? Тому що лишається річний план закупівель, замовник все одно має планувати закупівлі згідно до класифікатора і визначати сумарно в плані, скільки витрат по цьому предмету закупівлі є і далі відповідно застосовувати ту процедуру, яка має бути застосована. Тому цей ризик, він відсутній, але з точки зору ефективності роботи людей, які займаються закупівлями, ми все ж таки намагаємося зараз впроваджувати більш складні інструменти і це передбачає підвищення кваліфікації людей. І відповідно з них треба знімати ту роботу, яка не має цінності і не дає ані їм, ані всій системі користі.

Короткі строки, тут ми з вами погоджуємося. Ми насправді... Ці короткі строки 7 днів, вони стосуються тільки закупівель до європейських порогів. Тобто зараз це 133 тисячі євро, а вже по новим директивам – це 143 тисячі євро. Тобто ми зараз дійсно маємо 15 днів, в новому законі ми запропонували 7 днів. Але наше бажання було яке? Ми розуміємо, що електронні торги – це про швидкість і чим довші торги, тим більше у нас буде процедур там, де замовник іде купую за прямим контрактом, обґрунтовуючи це нагальною потребою. Тобто коли ти робиш дуже довгу процедуру, очевидно, що кейсів, коли у замовника немає часу довго закуповувати, їх стає більше і відповідно ми втрачаємо певну кількість конкурентних процедур, тому що замовники переходять в прямі контракти за нагальною потреби. Тому на час війни ми запровадили 7 днів, потім, дійсно, побачили, що є певні проблеми особливо в роботах. І, наприклад, зараз у нас на час війни для робіт ми кажемо, що має бути мінімум 14 днів. Тому тут, напевно, з цим зауваженням ми будемо погоджуватися і в закон повертати збільшений строк, напевно, можемо лишити і 15 днів. Але ще раз говоримо про те, що дійсно довші строки передбачають більш комфортні умови для учасника, але це за умови того, що

в цей період не відбуваються коливання цін, те, що у нас може бути війна, дуже високий рівень нестабільності, тому на час війни все одно певні особливості мають бути. І що це не вплине на те, що у нас більше замовників будуть уникати конкурентних процедур і казати, що у них нагальна потреба і в них немає там 15 днів на те, щоб цей тендер провести.

Дуже дякую. Готова відповісти на додаткове питання.

ГОЛОВУЮЧА. Дякую дуже.

У мене уточнююче питання. Я знаю, да, що європейські директиви говорять про критерій визначення переможця закупівель не тільки ціновий. Якщо я не помилюся, там є складові і економічної ефективності, і environmental, як би це коректно перекласти, захисту довкілля і так далі. Цей інструмент для України новий. Вводячи можливість мати неціновий критерій, які ви бачите запобіжники, як вони виписані в законопроекті для того, щоб цей не тільки ціновий критерій не перетворився в банальне просто прикривання закупівель за завищеною ціною? Чому я задаю це питання, бо ми просто вже бачили, як це може працювати на практиці. Ми з вами, пані Надії тут принагідно дякую дуже, доклали разом багато зусиль, щоб змінити, наприклад, практику закупівель харчових в Міноборони, і довго думали, як зробити так, щоб яйця, які виявилися по 17 гривень, тому що начебто це включало доставку, педикюр для курки і так далі і тому подібне, що все неправда в підсумку виявилось, а просто банально завищена ціна під прикриттям додаткових нецінових критеріїв, які насправді потім не мали втілення в реальність. От який запобіжник від цього? Як зробити так, щоб неціновий критерій потім не включав педикюр для курки, в результаті якого яйце стає по 17.

БІГУН Н.В. Дуже дякую за це питання. Насправді ця практика нова в тому сенсі, що зараз не буде обмеження, яка вага цього критерію. Тобто нецінові критерії у нас працюють з 2016 року. Це в тому Законі "Про публічні закупівлі", які в 2016 році прийняли, коли ProZorro впроваджували, вже тоді з'явилися нецінові критерії. Але там було обмеження, що вони не мають перевищувати 30 відсотків від вартості пропозицій. І нецінові критерії – це насправді функціонал з ProZorro. Тобто це не означає, що десь можна приховати ці нецінові критерії десь у складі тендерної документації. Це електронні поля, і в цих полях замовник має визначити кожен критерій, його вагу, і далі ці поля працюють таким чином, що в момент аукціону формується приведена ціна з урахуванням нецінових критеріїв і фактично учасники торгів не виключно грошима торгуються, а через коефіцієнти вони торгуються приведеною ціною.

Що це дає, що це поля? Це дає те, що на це можна налаштовувати ризик індикатора, за яким Держаудитслужба, громадськість і всі інші можуть такі закупівлі відфільтрувати дуже просто і легко і їх бачити. І насправді, напевно, тому ті, хто хочуть зловживати, і зараз вони не зловживають

неціновими критеріями. Тому що вся практика зловживань, вона будується на тому, що в складі тендерної документації, яка собою ...*(Не чути)* в систему і там у складі тендерної документації можна понавиписувати різні такі обмеження і робити певну дискримінацію. І от якраз проблематика, з якою там, ми розуміємо, що треба працювати і це, наприклад, приклад з яйцями і так далі, це все умови закупівлі, які приховані там десь в тексті договору, десь в тексті технічної специфікації, десь в тексті тендерної документації, і наші зловживання, вони там відбуваються здебільше.

По неціновим критеріям, то навіть якщо хтось хоче зловживати. Перше, це легко видно і нецінові критерії – це ризик індикатор, який спрацьовує і повертає до себе увагу. Друге, все одно лишається механізм скарг в Антимонопольному комітеті. І навіть якщо хтось захоче цей інструмент, скористатися ним на користь того, щоб обмежити конкуренцію, то це буде вимога антимонопольного. Але загалом загальна практика нецінових критеріїв, вона не звуження конкуренції, а, навпаки, про розширення. Тобто зараз, наприклад, якщо я хочу купити щось якісне, я маю визначити критерій, нижче якого я просто не розглядаю пропозиції, і всіх, хто по якості вище – торгуються просто чистою ціною. Якщо я хочу розширити конкуренцію, я кажу ні, я можу брати і те, що не таке якісне, але там буде понижуючий коефіцієнт. Тобто має бути набагато дешевше порівняно з тим, що більш якісне. Тобто нецінові критерії дозволяють, наприклад, порівнювати, є аудитори Big 4 і вони суперякісні, а є аудитори, які в десятку входять. Нецінові критерії дозволяють їх врівняти, тому що все-таки, умовно, Ernst & Young і той, хто десятий, вони можуть різної якості послуги надавати. Але за рахунок нецінових критеріїв можна зробити дизайн тендеру так, щоб зайшли і ті, і ті. Просто ті, що не мають такого високого рейтингу довіри і якості послуг, вони мають бути суттєво, наприклад, на 15 відсотків дешевші. І це механізм, який дозволяє такі тендери і дизайни.

ГОЛОВУЮЧА. Пані Надія, дивіться, я точно не підозрюю вас в ніяких спробах зманіпулювати із законом, але мені здається, що все-таки запобіжника від маніпуляції з неціновим критерієм, його немає. Ви кажете, що зараз не маніпулювали з неціновим критерієм. Перше – маніпулювали, друге – 30 відсотків, це не те, що, можливо, надихало людей масштабно маніпулювати з неціновим критерієм. Ви маєте рацію, що да, дискримінуючи умови, всі ховалися в тендерних пропозиціях, в, я не знаю, формулюванні щодо того, скільки заправок має бути в постачальника бензину розташовано на якій квадратній... на якій площі і на якій відстані одна від одного. Це зрозуміло. І цим маніпулювали вже, а ми фактично даємо можливість додатково цим цю погану ж практику продовжити і в формуванні нецінового критерія. Просто наведу вам один приклад, він реально дуже показовий, дуже показовий. Минулий рік Київська міська клінічна лікарня №1, якщо ви пам'ятаєте, намагалася закупити, якщо я не помиляюся, апарати для КТ, і в них критерій виглядав наступним чином: ціна 70 відсотків, вага пацієнта - 30 відсотків.

Тобто якщо КТ передбачав можливість надання... можливість обслуговування пацієнта вагою не менше 240 кілограмів, то це 30 відсотків тоді критерії, да? Якщо вагою не менше 230 кілограмів, то це 15, якщо вагою не менше 210, це 10.

Потім прийшов Антимонопольний комітет, сказав: друзі, що, що відбувається? Це абсолютне неподобство. Пацієнтів вагою понад 240 кілограмів реально менше одного відсотка. Вони дослідили, що в той момент на ринку був тільки один постачальник, який готовий був давати обладнання для КТ для пацієнта вагою 240 плюс кілограмів. Ну, і, да, ви маєте рацію в тому, що Антимонопольний комітет відреагував. Але так же відбувається не в усіх закупівлях, це ж історія про те чи зловлять, чи не зловлять, якщо зловлять, то на якій стадії. Добре, якщо відреагують, якщо Антимонопольний проведе розслідування, за цей час закупівля продовжиться, гроші з бюджету підуть. І ми отримаємо: а) неякісний або сумнівно обраний товар, придбаний за державні кошти і перспективу, можливо, колись це відшкодувати за п'ять років. Альтернатива – можна було всі ці п'ять років просто користуватися нормально закупленим, адекватним до визначених потреб, товаром чи послугою.

Тому мені здається, тут, ну, ціна питання, вона насправді, пані Надія, дуже велика і я думаю, що тут треба думати які реальні запобіжники від того, щоби критерій неціновий, для якого, як ви слушно сказали, нема порогу, тобто цей неціновий критерій може складати яку завгодно відсоткову частку від, власне, загального критерію, да, тому тут явно бракує запобіжників, пані Надія, щоб в нас не виявилася потім знову ситуація із апаратами КТ для пацієнтів вагою більше 240 кілограмів.

БІГУН Н.В. Пані Анастасія, дозвольте, будь ласка. Дивіться, в чому принципова різниця, от дуже вдалий приклад саме по цим КТ. Тобто якщо би там умовно замовник прямо би хотів купити у якогось свого постачальника, він би не йшов неціновими критеріями, він пішов просто вимогами в технічній документації і сказав...

ГОЛОВУЮЧА. Так він пішов, це приклад, він пішов, пані Надія. Вибачте, що перебиваю, він пішов.

БІГУН Н.В. Можна я, будь ласка. Він би написав у технічній документації, що мені потрібні апарати КТ, вага їх, стола цього 240 кілограмів. Що дають нецінові критерії? Якщо виставляти нецінові критерії, це означає, що можуть подаватися й інші пропозиції, от всі пропозиції, в принципі, да, до найнижчого рівня, які визначені потім по технічній специфікації.

Але ці пропозиції мають певний як би дисконт. 30 відсотків – це фактично дисконт, тобто ті апарати, які мають там оці 240, від ціни дисконт на аукціоні – мінус 30; 230, дисконт – мінус 15. Але вони всі можуть торгуватися,

тобто немає того, що через нецінові критерії ставиться бар'єр, що ніхто не може зайти в тендер. Можуть зайти всі.

ГОЛОВУЮЧА. Ні, зайти може, зайти може, але мені здається, що це все-таки... я не бачу тут запобіжника від просто завищених цін або від закупівлі під певного постачальника. Не бачу.

БИГУН Н.В. Запобіжник такий самий, як і в усіх інших тендерах: система оскарження і система контролю з боку ...*(Не чути)*. Тому тут, просто сам по собі цей інструмент, він рухає всю систему в бік того, щоби замовники починали намагатися не звужувати закупівлю до якогось конкретного, кого вони знають, а якось ранжувати різні предмети закупівлі, щоб їх можна було між собою порівнювати.

Десь замовники будуть помилятися, тому що це там для них новий підхід, нова практика. Дуже мало замовників реально пробують цей інструмент застосовувати. І якщо ми будемо продовжувати стояти на позиції, що нецінові критерії – це погано, не треба пробувати порівнювати різні по якості предмети закупівлі і намагатися між собою урівняти, тому що обов'язково ми прийдемо і скажемо – не роби так, купи найдешевше, ми залишимося системою, коли через ProZorro будуть купуватися найдешевші. І будь-яка ініціатива замовника спробувати зробити інакше буде каратися. І це другий бік як би всієї системи закупівлі.

ГОЛОВУЮЧА. Пані Надія, мені здається, що ситуація не чорне і біле. Це не ситуація, коли або ціновий критерій, або неціновий критерій. Чи може бути неціновий критерій? Так, може бути, це справді європейський стандарт. Чи у нас вже є приклади в Україні навіть з маленькою, з обмеженою питомою вагою нецінового критерію маніпуляцій на закупівлях? Є. І відповідно виходячи з того, що у нас ця проблема є і ми її знаємо, і відповідно вона може зростати, я кажу, що ми маємо запропонувати механізм, як або обмежити питому вагу нецінового критерію, або його контролювати, бо інакше ризик зловживань, які і так вже були, може зрости.

Анатолій Петрович, будь ласка.

БУРМІЧ А.П. Пані Надія Валеріївна, ви, на мій погляд, нечітко прокоментували те наше зауваження або, я сказав би, корупційний ризик стосовно інвалідів. Ви пройшлись так, сказали, те, що, да, інвалідам ми хочемо покращити там життя, щоб вони заробляли, працювали, але ви нічого не сказали...

ГОЛОВУЮЧА. Анатолій Петрович, особи з інвалідністю.

БУРМІЧ А.П. Особи з інвалідністю.

ГОЛОВУЮЧА. Я некоректно сказала, не повторюйте мої помилки.

БУРМІЧ А.П. Добре, добре. Про те, що вони заходять фактично без конкурсу, а потім можуть залучати всіх, кого завгодно. Фактично створюється система про те, що недобросовісні якісь там підприємці можуть просто без конкурсу, без ніяких тендерів заходити в закупівлі і так, як вони хочуть, на своїх умовах. Де тут у вас запобіжник, чому ви не прокоментували це?

Дякую.

БІГУН Н.В. Дякую, що уточнили. Дивіться, по-перше, це не означає, що там не буде конкурсів. Тобто зарезервовані контракти не дають право замовнику подати прямі договори, вони все одно мають йти у відкриті торги. І єдине, що у них з'являється право, це казати, що відкриті торги мають відбуватися якраз серед підприємств, які вони мають людей з інвалідністю чи ветеранів. Але все одно механізм закупівель лишається через конкурсні процедури. Це перше.

Друге. Ми знову ж таки ми тут намагалися уникнути ризиків, які раніше мали місце, і відійшли від того, що ми цю категорію підприємств відносимо в підприємства, які там мають засновника відповідної категорії. У нас стоїть вимога, що такими підприємствами вважаються підприємства, у яких мінімум 60 відсотків людей працевлаштованих відносяться до цієї категорії, тобто їх мають наймати і це мають люди, які там працюють.

ГОЛОВУЮЧА. Це для ветеранських організацій.

БІГУН Н.В. Да. Або, якщо це один із засновників ветеран, то мінімум 30 відсотків людей. Тому, перше, все одно лишаються конкурси, але для як би цих соціально відповідальних підприємств. А, друге, ми офіційно для цього закону виписали, кого ми відносимо до таких підприємств.

ГОЛОВУЮЧА. Пані Надія, я відкрила регулювання, це стаття 18 законопроекту, да, зарезервовані контракти. Тут ідеться про те, що ветеранські підприємства і підприємства осіб з інвалідністю отримують цей статус у порядку, затвердженому Кабінетом Міністрів, що і ті, і ці можуть залучати до виконання робіт на 50 відсотків інші компанії і що для укладання зарезервованого контракту замовник може здійснювати закупівлю, в тому числі шляхом прямого контракту без електронної закупівлі на вартість робіт не менше, ніж 1,5 мільйона гривень... Перепрошую, не більше ніж 1,5 мільйона гривень. Що фактично означає, що Кабмін може визначити перелік підприємств, з якими будуть укладатися прямі договори на роботи на суму до 1,5 мільйона гривень і половина цих робіт буде виконуватися насправді не підприємствами осіб з інвалідністю або неветеранськими підприємствами.

Я розумію наміри і підтримую намір підтримати такі підприємства, просто важливо, щоб під маскою цих підприємств не заходили в

неконкурентні закупівлі, скажімо так, зовсім інші особи. Тому, мені здається, тут проблема лишається.

БИГУН Н.В. Пункт 2 розділу IV: для укладення державного контракту замовник здійснює закупівлю шляхом: до 1,5 мільйона, це фактично наші пороги по роботах без проведення, це загальна умова для всіх закупівель. Зараз в новому законі ми переглянули пороги і у нас до 400 тисяч товари і послуги, і там або каталог, або вони мають право там робити спрощену процедуру, або прямі контракти, і це стосується до 1,5 мільйона. А понад 1,5 мільйона для робіт і 400 тисяч для товарів і послуг вони зобов'язані відкриті торги проводити. Це наступний пункт: проведення відкритих торгів, якщо вартість закупівлі товари перевищує 400 тисяч або 1,5 мільйона гривень. Тобто не дається право замовника для таких закупівель якісь інші способи закупівель застосовувати.

ГОЛОВУЮЧА. Гаразд, колеги, чи будуть ще питання, чи зауваження по цьому законопроекті? Чи будуть пропозиції щодо зміни проекту рішення?

Колеги, у мене пропозиція тоді наступна. Оскільки немає від колег пропозицій щодо зміни проекту рішення, прошу визначатися по наступному. Проект висновку: все-таки визнати законопроект таким, що містить корупційні ризики в наступних нормах:

Перше. Відсутність запобіжників щодо використання нецінового критерію, що може призвести до завищених цін і створення штучних умов, точніше, може дати додаткові можливості для штучного завищення цін або спотворення умов закупівлі в інтересах окремих постачальників.

Друге. Можливість давати за короткий строк для подання тендерних пропозицій. І... зараз, колеги. Я пропоную, колеги, все-таки не казати про корупційні ризики в неоприлюднення звітів про допорогові закупівлі, оскільки пані Надія права, там йдеться про маленькі пороги таких звітів, багато їх...

_____. *(Не чути)*

ГОЛОВУЮЧА. Про людей з інвалідністю, колеги...

_____. Залишаємо.

ГОЛОВУЮЧА. Залишаєте в якості корупційного ризику, оскільки можливість для Кабінету Міністрів самостійно фактично надавати і позбавляти такого статусу. Правильно?

Гаразд, колеги, тоді я прошу визначатися по цьому, але, колеги, я мушу звернути увагу, що ми все-таки говоримо про корупційні ризики в окремих нормах.

Гаразд, колеги, прошу тоді по цьому визначатися. Хто за такий проект висновку? Проти? Утримався?

Дякую дуже, колеги. Пані Надія, дякую вам дуже. Я думаю, що просто нам треба буде тісно попрацювати при доопрацюванні цього законопроекту до другого читання.

Колеги, наступний законопроект, який ми з вами маємо розглянути, реєстраційний номер 11242, ні, перепрошую, реєстраційний номер 11474, про особливості продажу пакетів акцій, що належать державі у статутному капіталі банків.

Проект висновку по результатах аналізу цього законопроекту: аналогічно визнати його таким, що містить корупціогенні фактори, а саме наступні. Перше, великі дискреційні повноваження для Кабінету Міністрів при відборі радника із продажу.

Радник із продажу – це дуже важлива особа в механізмі, який запропонований цим законопроектом, адже радник із продажу визначає фактично ризик-профіль для потенційного переможця конкурсу, невідповідність якому означає неможливість участі компанії в... неможливість компанії придбати пакет акцій.

Це би звучало обґрунтовано, якби не наступне. Фактично Кабінет Міністрів залишає за собою право самостійно визначати порядок, по якому визначається, по якому обирається цей радник із продажу, тобто не відбувається публічна закупівля визначеним порядком і Кабмін має, власне, цей порядок визначити для вибору радників з продажу виключно серед юридичних осіб, включених, цитую, до обраного Кабінетом Міністрів міжнародно визнаного рейтингу. Що таке міжнародно визнаний рейтинг, мені, на жаль, не вдалося встановити. Навіщо так ускладнювати, точніше, не так ускладнювати, а навіщо використовувати такі двозначні поняття при відборі юридичних осіб, участь яких в цій процедурі прямо впливає на визначення результату цієї процедури, мені тяжко пояснити. Але видається, що тут все-таки є велика дискреція Кабінету Міністрів.

Далі. Кабінет Міністрів та органи управління корпоративними правами держави за акціями відповідного банку фактично можуть шляхом бездіяльності змінити переможця конкурсу, колеги. Законопроект говорить, що особа, яка визнана переможцем... якщо особа, яка визнана переможцем держави, не уклали договір протягом двох місяців після затвердження Кабінетом Міністрів переможця конкурсу, то переможцем конкурсу має бути визначений інший учасник конкурсу. Тобто фактично наступний. Але угода ж може бути не укладена з вини переможця або з вини держави. Фактично все, що треба робити державі для того, щоб спуститися нижче до іншого учасника конкурсу, це просто не робити нічого протягом двох місяців і це буде тяти за собою перегляд результатів конкурсу.

Мені невідомо, чим мотивують таку норму автори законопроекту. Ми запрошували їх, вони, на жаль, не змогли приєднатися. Але норма виглядає так, як... Якщо переможець буде саботувати, то це одна історія. Але, якщо Кабмін не буде нічого робити, то це також... точніше, не Кабмін, а держава в

особі інших органів не буде нічого робити і це просто призведе до зміни переможця, це також неприйнятна історія.

БУРМІЧ А.П. Це схема, це просто схема. От виходять кілька, домовилися і я луплю ціну любу, так, що ніхто її не перебиває, а той залишився там... Потім я відмовляюся, йду і все, отримує той, кому потрібно, і все. Це схема.

ГОЛОВУЮЧА. Чекайте, це ще не все.

Далі, колеги, є певна правова невизначеність. Оскільки особа, яка бере участь в цьому конкурсі на продаж частки в акціях банку, може бути не допущена до участі в конкурсі у разі, якщо наявний, цитую, "висновок Служби безпеки України про наявність загроз державній безпеці з боку претендента до участі в конкурсі". Колеги, вибачте, але це просто сумновідомі довідки і листи СБУ в найгіршому їх вигляді. Для Служби безпеки немає ні процедури, ні критеріїв, нічого. Звідки вони мають цю інформацію взяти, з оперативно-розшукових справ чи вони мають якимось чином її довести? Ніяких стандартів не встановлено.

СЮМАР В.П. *(Не чути)*

ГОЛОВУЮЧА. Дивіться, я не знаю, що мається на увазі. Я, на жаль, вам зачитую те, що тут сказано.

БУРМІЧ А.П. ... попринімали стільки, що там даже близько немає.

ГОЛОВУЮЧА. Фактично це дає можливість Службі безпеки України безконтрольно, абсолютно дискреційно вибивати будь-якого учасника із конкурсу без будь-яких... Ну це навіть не про суд, це про відсутність будь-яких критеріїв. Якщо хоч мали на увазі москалів, то давайте напишемо москалів.

БУРМІЧ А.П. Ми ж говоримо, це дуже серйозне питання. Те, що довідка, довідка, але та інформація, яка у нас повинна бути підтверджена і достовірна. А це хто може зробити? Суд. Тому це корупція.

Дякую.

ГОЛОВУЮЧА. Да, колеги, це ключові питання до цього законопроекту. Проект висновку: визнати таким, що не відповідає вимогам антикорупційного законодавства, містить в зазначених нормах корупційні ризики.

Чи будуть, колеги, інші пропозиції щодо цього законопроекту?

Тоді пропозиція визначатися по наявному проекту рішення, колеги.

Хто – за? Проти? Утримався? Дякую дуже, колеги.

Колеги, наступний законопроект реєстраційний номер 11412: про внесення змін до деяких законів України щодо розвитку співробітництва територіальних громад. Цей законопроект, колеги, також пропонується визнати таким, що містить корупційні ризики, які полягають в наступному: фактично, по-перше, створюється правова невизначеність; по-друге, забирається контроль за використанням бюджетних коштів, за певною складовою використання бюджетних коштів місцевих громад. Законопроект раціонально, на перший погляд, містить в собі пропозицію, а саме дати можливість органам місцевого самоврядування без згоди відповідної місцевої ради укладати договори про співробітництво, я так розумію, міжнародне також.

Разом із тим, коли прибирається процедура, яка передбачає згоду місцевої ради, по-перше, не лишається ніякої процедури, в принципі, не зовсім зрозуміло, чи є рішення якого рівня є достатнім для укладання цієї угоди. А друге, на це, якщо я не помиляюсь, звертає увагу Головне науково-експертне управління, фактично прибирається контроль місцевої ради за питанням використання бюджетних коштів, яке так чи інакше все одно є складовою договорів про співробітництво.

Таким чином, колеги, пропонується цей законопроект визнати таким, що містить корупційні ризики через невизначеність... вірніше, через створення ситуації правової невизначеності і через зменшення можливостей для контролю за використанням бюджетних коштів.

Чи будуть, колеги, тут інші пропозиції чи зауваження по цьому законопроекту?

Тоді пропозиція визнати таким, що містить корупціогенні фактори.

Хто – за, колеги? Проти? Утримався? Дякую дуже, колеги.

Наступний законопроект, колеги, реєстраційний номер 11425: про внесення змін до Закону України "Про судоустрій і статус суддів" щодо особливостей складання кваліфікаційного іспиту.

Колеги, по цьому законопроекту пропонується зробити зауваження. Ідея законопроекту така, щоби зняти поріг у 75, точніше, прохідний бал у 75 відсотків для складання іспиту на загальні здібності, якщо я... на когнітивні здібності. Зараз для суддів, точніше, для осіб, які хочуть стати суддями, передбачена необхідність складання тестів на когнітивні здібності, і в законі прямо передбачено, що складанням тесту вважається набрання не менше ніж 75 відсотків від максимального балу.

Об'єктивна є ситуація, коли ці 75 відсотків набрала мінімальна кількість людей, що не дозволяє, скажімо так, сподіватися на заповнення будь-якої значної частини вакансій в апеляційній інстанції в апеляційних судах, з одного боку. З іншого боку, тут пропонується законопроектом Вищій кваліфікаційній комісії суддів дати абсолютну дискрецію для визначення прохідного балу. Тобто прохідний бал може бути ними визначений як 75, як 90, як 3, я утрую, але обмеження немає ніякого. Я, колеги, неформально проконсультувалася щодо цієї ініціативи з Вищою кваліфікаційною комісією суддів, вони кажуть,

що вони її підтримують у зв'язку з тим, що, власне, методологія оцінки цього конкретного тесту, вона не передбачає жорсткого балу.

Моя пропозиція наступна, колеги. Дати до цього законопроекту зауваження, яким сказати, що дискреції Вищої кваліфікаційної комісії суддів при визначенні цього мало, треба обмежити. Її можна обмежити декількома способами. Можна обмежити мінімальний, скажімо так, поріг, в межах якого Вища кваліфікаційна комісія може визначати прохідний бал, наприклад, 50 відсотків або можна дати методику, за якою... або описати принаймні хоча б в загальних рисах методику, за якою ВККС може визначати такий прохідний бал. Наприклад, вона може проводити тестове тестування в нерепрезентативних групах і дивитися, який прохідний бал на цьому тесті є середнім, є достатнім і так далі. І це, в принципі, передбачено, наскільки я розумію, методологією складання, методологією цього конкретного тесту щодо когнітивних здібностей.

СЮМАР В.П. Добре. А чому вони на власний розсуд прохідний бал ...
(Не чути)

ГОЛОВУЮЧА. Дивіться, вони кажуть, що це складова частина методології цього тесту. Дивіться, в нас ще є також певна проблема... Ні-ні, колеги, в нас є певна проблема також в тому, що фактично в того тесту, який зараз використовують, є один тільки провайдер тесту. Якби було декілька провайдерів тесту, то ситуація могла би виглядати інакше.

_____. (Не чути)

ГОЛОВУЮЧА. Я не знаю, колеги, я не можу вам відповісти на це питання.

(Загальна дискусія)

А до чого тут Мар'яна, колеги? Я якось відволіклась на зауваження, на питання ВККС і...

(Загальна дискусія)

Колеги, давайте вже не переходити на такі речі, будь ласочка, а то...

(Загальна дискусія)

Колеги, я вас дуже прошу, давайте відійдемо від обговорення політичних питань і повернемося в обговорення законопроекту.

СЮМАР В.П. (Не чути)

(Загальна дискусія)

ГОЛОВУЮЧА. І в апеляції. Наскільки я знаю, в апеляції...

(Загальна дискусія)

Ні-ні, колеги, дивіться, це...

(Загальна дискусія)

Ні, в селах немає суддів, це правда.

СЮМАР В.П. Це інструмент? Інструмент. Не можна користуватися...

ГОЛОВУЮЧА. Так, колеги, дивіться, але ми говоримо про те, що запобіжник від дискреції ВККС має бути, просто є різні способи цей запобіжник зробити: можна знизити поріг прохідного балу, а можна... Да, зараз є дискреція. Зараз є дискреція, але є також методика складання цього тесту.

СЮМАР В.П. ...*(Не чути)* Ну про що ми сперечаємось?

ГОЛОВУЮЧА. Ні-ні, колеги, дивіться, є просто певна методика складання цього тесту також.

_____. Давайте заслухаємо, ми що голосуємо...

ГОЛОВУЮЧА. Конечно.

БУРМІЧ А.П. Просто вони хочуть набирать тих, кого хочуть.

ГОЛОВУЮЧА. Ні, ні, колеги, дивіться, цей конкретно тест, воно...
(Загальна дискусія)

Гаразд, колеги, я запропоную висновок, який підготовлений був із зауваженнями, 11425 законопроект, зауваження я озвучила. Не ухвалимо рішення – будемо відповідно рухатися, як ми завжди в таких ситуаціях рухаємося.

Колеги, хто за наявний проект висновку щодо зауважень, прошу визначатися. Проти? Утримався? Дякую дуже, колеги.

Колеги, тоді пропозиція альтернативна. Хто за корупційні ризики? Прощу? Олена утрималася.

Колеги, хто за корупційні ризики в цьому законопроекті? Прощу підняти руку. Вікторія, я не бачу звідси. Колеги, у нас просто не ухвалене рішення по цьому законопроекту.

_____. Краще якийсь висновок, щоб позначити ризики ніж ніякий, правильно?

(Загальна дискусія)

ГОЛОВУЮЧА. Не дивіться на мене, ви голосуйте на комітеті, як вважаєте за потрібне. Олексію, ви хочете переголосувати? Ні, ні, чекайте, ми маємо переголосувати. Ви хочете переголосувати чи не хочете?

БУРМІЧ А.П. Я пропоную переголосувати.

ГОЛОВУЮЧА. Колеги, давайте вже...

_____. *(Не чути)*

ГОЛОВУЮЧА. Олексій, ви визначіться, ви або хочете переголосувати, або не хочете голосувати. Це ваше право.

(Загальна дискусія)

Колеги, все, це вже перетворюється... Колеги, це вже перетворюється в тиск на Олексія, який вагається і не знає, в який бік йому... *(Шум у залі)*

Гаразд, колеги, Вікторія, є необхідність вже рухатися в бік фракції, я так розумію. Колеги, тоді пропозиція на цьому закрити засідання комітету, оскільки, якщо пані Вікторія буде рухатися в бік фракції, то в нас просто не буде кворуму на цьому і все.

Все, колеги, дякую вам дуже. Тоді засідання комітету закрито. І до наступних зустрічей.