

## СТЕНОГРАМА

засідання Комітету з питань економічного розвитку

2 квітня 2024 року

Веде засідання голова Комітету НАТАЛУХА Д.А.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Так, друзі, вітаю ще раз. Чудово, у нас 11 народних депутатів присутніх, членів комітету, відповідно є кворум, можемо розпочинати засідання, це дуже добре.

Друзі, у нас запрошена до участі в комітеті заступниця міністерки економіки, пані Надія Бігун. Надія Валеріївна, вітаю. Дуже дякую, ще раз, що приєдналися і насамперед виступили з такою ініціативою про обговорення змін до законопроекту про публічні закупівлі, які на сьогоднішній день розробляються, готуються в міністерстві.

Ми з Надією Валеріївною порадилися, подумали, що це буде правильно і насправді дуже гарно попередньо проговорити перед тим, як уряд подасть на реєстрацію цей законопроект, щоб всі члени комітету були в курсі, що це за зміни і, можливо, ще до моменту реєстрації могли надати якісь корективи, якщо ці корективи будуть відповідати баченню і духу підготовленого законопроекту.

Друзі, у нас порядок денний складається, в принципі, з цього одного єдиного питання, плюс там "Різне". Для того, щоб розпочати, нам потрібно затвердити його прийняття. Тому, якщо до порядку денного ні в кого не буде пропозицій і питань чи коментарів, чи заперечень, я би тоді поставив на голосування пропозицію затвердити порядок денний в запропонованій редакції. Тобто перший пункт: презентація проекту змін до Закону України "Про публічні закупівлі", Бігун Надія Валеріївна. І другий пункт – це, власне, "Різне". Можемо, да, голосувати, ні в кого немає заперечень до порядку денного. Дякую.

Тоді переходимо до голосування.

Буймістер.

Кисилевський.

КИСИЛЕВСЬКИЙ Д.Д. За.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Кицак.

КИЦАК Б.В. За.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Колтунович.  
Кубів.

КУБІВ С.І. За.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Лічман.

ЛІЧМАН Г.В. За.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Магомедов.  
Маріковський.

МАРІКОВСЬКИЙ О.В. Маріковський – за.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Марчук.

МАРЧУК І.П. За – Марчук.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Мовчан. Не чую.

МАГОМЕДОВ М.С. Магомедов – за. Прошу прощення. Магомедов – за.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую.  
Олексія Васильовича не буде.

МОВЧАН О.В. Я – за. Я тут.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую. Дякую, Олексій Васильович. За.  
Наталуха – за.  
Руцишин.

РУЦИШИН Я.І. За.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Тарута.

ТАРУТА С.О. За.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Шевченко.  
Янченко.

ЯНЧЕНКО Г.І. За.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую. Дякую, Галина Ігорівна. Чудово.

Друзі, у нас 12 – за. Рішення прийнято. Затверджений порядок денний.

Я тоді думаю, що варто одразу передати слово Надії Валеріївни і після її презентації зможемо перейти до питань, уточнень і дискусії. Правильно?

Пані Надія, тоді вам слово, будь ласка.

БГУН Н.В. Доброго дня, шановні народні депутати, шановний Дмитро Андрійович. Дуже дякую за цю можливість, презентувати на нашому профільному комітеті проект змін до Закону "Про публічні закупівлі". Ми зараз на етапі, коли у нас опрацьований цей законопроект з центральними органами виконавчої влади і ми готуємо його до розгляду на уряді. Цю презентацію я підготувала для того, щоб презентувати в комітеті і далі презентувати безпосередньо на уряді. Я буду дуже вдячна за дискусію, за те, щоб ми могли разом з вами мати спільну позицію по цьому законопроекті і врахувати пропозиції і побажання, як цей законопроект покращити.

Мета основна цих змін, вона полягає в тому, що ми майже вже на фінальній стадії гармонізації законодавства про публічні закупівлі з директивами ЄС. Оскільки, напевно, ви знаєте, у нас по вимогам Євросоюзу серед тих законодавчих ініціатив, які мають бути прийняті в першу чергу для того, щоб ми просунулися на шляху євроінтеграції, публічні закупівлі в першому pillar. Тому для нас є дуже важлива схвальна підтримка партнерів з боку ЄС цього законопроекті і наближення нашого регулювання до директив.

Крім того, що ми гармонізуємося з директивами, також у нас в цьому законопроекті передбачена реалізація додаткових нових інструментів, про які я трішечки далі буду казати, це фактично розширення типів і видів процедур, які ми застосовуємо. Зараз у нас основна процедура – відкриті торги. Але і європейська практика, і світова вони ширша, там є більш складні процедури, які можна використовувати ефективно для закупівель більш складних предметів закупівлі. Тобто, в принципі, цей законопроект – це шлях до того, щоб закупівельну функцію робити більш адаптивною до складних задач і

переходити від більш простого, однообразного способу закупівель відкрити торгами за найнижчою ціною до більш складних, більш ефективних інструментів закупівель.

Також у цьому законопроекті ми врахували багато ініціатив, які ми впроваджували протягом військового стану. Тут я хочу подякувати народним депутатам за те, що на початку війни повномасштабної було прийнято таке рішення і дано уряду право визначати особливості закупівель під час війни. Вважаю, що це рішення було надзвичайно потрібне в той момент. І ми дійсно змогли застосувати цю норму максимально ефективно.

Ще з вересня 22-го року ми поступово за рахунок Постанови 1178 змогли повернути закупівлі назад в конкурентне поле, в ProZorro. Якщо на початку війни у нас всі закупівлі або майже всі закупівлі були без тендерів, то поступово-поступово і станом на зараз у нас, в принципі, доля закупівель за конкурентними процедурами вже така є, як вона була до війни, це понад 70 відсотків від всіх витрат. Плюс ми змогли насправді застосувати багато нових підходів про те, як закупівлі робити більш ефективно. Можна сказати, що це був такий експеримент, який вдалий видався. І тепер ми все, що вдало відпрацювало в Постанові 1178, ми проаналізували, подивилися на цю практику і будемо переносити в регулярне законодавство для того, щоб по закону закупівлі також ставали більш ефективними.

Які нові інструменти будуть впроваджені цією редакцією закону? Перш за все це буде динамічна система закупівель (DPS), так би мовити. Це відкрита рамка, це інструмент закупівель, який ми також вже потрошечку тестуємо на оборонних закупівлях, можливо, ви чули про те, що в ProZorro ми напрацювали цей механізм, ми зрозуміли конфігурацію, як механізм відкритих рамок може працювати в електронних торгах. Це рамка, коли замовник кваліфікує в цю відкриту рамку постачальників, які спроможні виконувати те чи інше замовлення, при чому ця кваліфікація вона весь час відкрита, тобто протягом всього строку дії рамки, а рамка може бути мінімум рік, максимум чотири роки. Будь-який учасник ринку, якщо він відповідає правилам кваліфікації, він може в цю рамку доєднатися, пройти цю кваліфікацію. І далі серед тих учасників, які є всередині рамки замовник може робити відбори по мірі того, як у нього виникає потреба. Тобто цей інструмент є надзвичайно гнучким особливо для тих умов, коли є певні потреби, які повторювані, тобто їх постійно треба забезпечувати. Але неможливо заздалегідь прорахувати ці обсяги і укласти контракт заздалегідь з графіком поставки, наприклад, для продуктів харчування, для форми, для багатьох інших потреб. Якраз для наших потреб безпеки і оборони цей інструмент виявився надзвичайно корисним, він один із найбільш затребуваних інструментів закупівель в Європейському Союзі. Нарешті ми впроваджуємо цей інструмент в Україні. Знову ж таки хочу наголосити, що під час військового стану у

нас була можливість протестувати, як цей інструмент працює, напрацювати механізм і методологію, і тепер ми цю методологію будемо переносити безпосередньо в регулярне законодавство.

Друга перевага ДСЗ величезна, це те, що цей інструмент дуже допомагає централізації закупівель. Тобто коли ми говоримо, що ми на шляху розбудови центральної закупівельної функції, коли потреби не кожен маленький замовник, садочок чи школа сам собі закупає, а ми об'єднуємо ці потреби і передаємо фаховим організаціям, які спеціалізуються на закупівлях, то якраз за рахунок відкритих рамок підхід централізованих закупівель працює набагато краще, оскільки тоді центральна закупівельна організація має можливість працювати з великим колом потреб, які заздалегідь знову ж таки вкласти в якийсь календарний графік неможливо, і відповідно центральна закупівельна організація створює пул постачальників, і далі вже маленькі замовники можуть заходити в цю рамку, серед цього пулу кваліфікованих перевірених постачальників розміщати своє замовлення і відповідно отримувати поставки.

В принципі, за такою логікою у нас зараз працює Prozorro Market, і це також такий прототип динамічної системи закупівель. Різниця в тому, що в Prozorro Market у нас зараз немає оскарження в Антимонопольному комітеті. Згідно до європейських директив можливість оскаржити через орган оскарження є обов'язковим на великих закупівлях. Тому ми будемо залишати Prozorro Market для допорогових закупівель, а для понадпорогових буде діяти динамічна система закупівель, де в учасників процесу буде можливість оскаржувати діючу бездіяльність в Антимонопольному комітеті.

Ще новий інструмент, який буде запроваджений...

МОВЧАН О.В. Пані Надія, можна питання одразу по рамці. А можете ще раз пояснити, як має працювати динамічна система закупівель прямо на якомусь прикладі. Тому що ви сказали, продукти харчування, купують форму, а я не дуже розумію рамка, яка працює один рік або чотири, за яким принципом туди постачальники потрапляють, як їх відбирають і так далі? Я розумію, як працює центральна закупівельна функція, якщо це добре. А чому у вас в презентації написано, що це перехідний етап до центральної закупівельної організації? Поясніть ще раз на конкретному прикладі якомусь, як відбувається рамкова закупівля.

БГУН Н.В. Буде два підходи реалізовано по динамічній системі закупівель. Перший підхід, це коли на першому етапі замовник має визначити... він визначає згідно до класифікатора, який предмет закупівлі він хоче закуповувати за цією рамковою угодою,

але не визначає технічні вимоги до цього предмету закупівлі, а лише каже, які кваліфікаційні вимоги до учасників рамки.

Тобто учасники бачать умовно по четвертому знаку, що це, наприклад, спецодяг і вони бачать, що це буде рамкова угода на поставку спецодягу, в цій рамковій угоді будуть визначені якісь приблизні обсяги замовлення, які протягом строку дії рамки будуть виконуватися, але немає конкретного ТЗ на цей спецодяг. Відповідно учасники мають пройти кваліфікацію, показати свою матеріально-технічну базу, досвід, оті вимоги по кваліфікації, які замовник їм визначив. Після того як замовник відкваліфікував, вони потрапили всередину рамки і замовник вже серед мінімум трьох, хто має бути всередині рамки, розміщає замовлення і разом з замовленням дає технічне завдання. Тобто така рамка буде працювати для випадків, коли технічне завдання може дещо змінюватися і під час кожного замовлення, запиту ціни, пропозиції, у замовника лишається право уточнювати, яке технічне завдання по цьому спецодягу буде. Це один варіант.

Другий варіант, коли на першому етапі визначаються і кваліфікаційні вимоги, і технічне завдання, і постачальники мають підтвердити, що їх товар відповідає технічному завданню і що він сам по собі, учасник, відповідає кваліфікаційним вимогам. Тоді вони заходять в рамку і на другому етапі вони вже не дають пропозиції по технічній частині, а дають тільки ціну.

Різниця між першою і другою реалізацією в тому, що в першому випадку оскарження буде як на першому етапі, так і на другому, тому що на другому етапі є технічне завдання, відповідно можуть бути питання по технічному завданню і ця рамка, вона буде трошечки довша.

Другий сценарій, він передбачає, що оскарження буде тільки на першому етапі і по кваліфікації, і по технічному завданню, оскільки на другому етапі вже немає суті оскарження, тільки ціна надається, то на другому етапі рамки оскарження не буде і вона, другий етап там буде швидший.

МОВЧАН О.В. Так а чим етап із кваліфікацією і ціною відрізняється від відкритих торгів?

БІГУН Н.В. Тим, що кваліфікація один раз на першому етапі відбувається, а...

МОВЧАН О.В. Окей. Я зрозумів. Тобто кваліфікація відбувається до ...*(Не чути)* ціни.

БІГУН Н.В. Да.

МОВЧАН О.В. А скажіть, будь ласка, ще тоді уточнення, в рамках рамки, да, по цьому механізму можна робити закупівлю по типу спільно? Знаєте, коли, ну наприклад якщо ми там купуємо, як біржа працює, як біржовий стакан, коли ми купуємо це, наприклад, дизель для армії і в нас є постачальник за ціну, там не знаю, скажемо в 50 гривень, він забирає 20 відсотків, він може забрати 20 відсотків, хтось подав нижче, але може поставити...

БІГУН Н.В. Біржовий стакан, ви маєте на увазі, да?

МОВЧАН О.В. Тобто да, біржовий стакан, тобто коли багато учасників пропонують, виходять на одну закупівлю, це не можна так робити в рамковій угоді?

БІГУН Н.В. Ми пропрацювали цей варіант, у нас були такі пропозиції від замовників, що це суттєво полегшує замовнику можливість залучати постачальників, оскільки тоді не треба заздалегідь ділити на лоти, розуміти ринок, як ринок якими лотами може взяти. Але цю ініціативу європейці не підтримали, немає в європейських директивах біржового стакану, і тому цей проект закону не передбачає такої можливості.

МОВЧАН О.В. А ще тоді питання...

ГОЛОВУЮЧИЙ. Олексію Васильовичу, я думаю, може продовжити далі з презентацією, а потім вже в блоці питань будемо більш детально.

МОВЧАН О.В. Добре. Ми просто повернемось все одно до цих всіх питань, коли будемо опрацьовувати цей законопроект. Добре, давайте далі.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Звісно. Дякую.

БІГУН Н.В. Новий інструмент, який ми також впроваджуємо, - зарезервовані контракти. Ми подивилися на практику Європейського Союзу, в них Директива про публічні закупівлі і загалом вони до закупівель відносяться насправді як до інструменту розвитку економіки, і вони дивляться, якими стимулами вони могли би пришвидшити ті чи інші галузі і там червоною лінією через всі закупівлі у них проходить sustainability,

тобто сталий розвиток, економічний і суспільний, і тому у них працює практика, коли замовники по певним категоріям товарів можуть віддавати це замовлення, резервувати це замовлення під соціально відповідальний бізнес. У них немає таких викликів, як у нас, тому у них здебільшого це стосується гендерної рівності, людей з інвалідністю та інших напрямків. У нас такої практики... Колись була спроба в цей бік рухатися, коли намагалися в публічні закупівлі включити пріоритет для організацій, які наймають людей з інвалідністю. Вона була, ну, скажемо чесно, не супервдала, але все одно ми вирішили цим законопроектом спробувати все-таки цю практику застосовувати, враховуючи весь попередній досвід і зробивши висновки з нього.

Тому зарезервовані контракти, які ми закладаємо зараз, насправді будуть орієнтовані на ветеранські підприємства. І ми, в принципі, вже імплементуємо політику, яка би простимулювала соціально відповідальний бізнес винаймати ветеранів. Єдине, що ми той висновок, про який я кажу, ми зробили з того, що, якщо попередній досвід був побудований на тому, хто є засновником підприємства, і відповідно брали людину з інвалідністю, ставили в засновники, всередині підприємства не працювали люди з інвалідністю, така організація отримувала переваги в закупівлях, і це спотворювало конкуренцію. Тому ми заклали в законопроект одразу, що до ветеранських підприємств ми будемо відносити ті підприємства, які винаймають ветеранів, тобто це спосіб працевлаштувати ветеранів, спосіб залучити їх активніше до... повернути в економічне життя. Відповідно ця норма, ми її багато обговорювали і всередині, і з Мінветеранів, і з Мінсоц, і зараз вона виглядає так, що, якщо це юридичні особи, в яких немає в засновниках ветеранів, то має працювати не менш ніж 60 відсотків від штатних працівників – людей, які мають статус ветерана; якщо у ветерана в статутному капіталі доля перевищує 50 відсотків, то працевлаштованих ветеранів може бути не менше ніж 30 відсотків.

Також ця норма все-таки буде діяти для організацій, які винаймають людей з інвалідністю. Так само 60 відсотків, якщо вони мають людей з інвалідністю, вони будуть цей спеціальний статус мати. Поки що в законі не визначено, по яким категоріям товарів ми будемо ці зарезервовані контракти впроваджувати. Це буде підзаконний акт, і ми заклали цю гнучкість, тому що розуміємо, що загальна логіка яка, тобто ми будемо впроваджувати зарезервовані контракти перш за все по тим предметам закупівлі, які в Україні або мало виробляються, або не виробляються, ми їх купуємо на імпорті. Відповідно зарезервований контракт – це як зарезервований ринок. Якщо, наприклад, там, я не знаю, умовно, турнікети, да, ми бачимо, що в нас велика потреба є в турнікетах, ми могли би розвивати активніше виробництво, відповідно ми можемо сказати, що там 10



відсотків від потреби Міноборони в турнікетах буде зарезервовано під там ветеранські організації і організації, які винаймають людей з інвалідністю, і це буде фактично ринок для таких категорій підприємств. І вже далі на цих 10 відсотках будуть конкурувати між собою тільки оці організації, які мають спеціальний статус. Поки це на там жива ініціатива, ми розуміємо, що там потрібно буде ще розбудувати реєстр таких організацій для того, щоби правильно впровадити, але у нас є підтримка колег з Мінвету, тому ми розраховуємо, що цей механізм запрацює.

Тут розписано, від яких порогів це буде застосовуватися, тобто допорогової закупівлі – це буде прямий контракт по зарезервованим категоріям, якщо це понад порогови, то буде конкурс між організаціями, які відповідають цим критеріям.

Можу далі, чи, можливо, тут є питання?

МОВЧАН. Можна? Да. Ви не розглядали варіант просто кредити дешеві видавати ветеранам? Тому що у нас ветеранів буде десь мільйон після перемоги, а, може, більше, може, півтора, економічно активного населення десь 11 мільйонів, 3 мільйони грубо інвалідів, це 14 мільйонів, тобто у нас там якісь, я думаю, 10 відсотків населення економічно активного буде ветеранами. Тобто ви такою регуляцією дуже сильно порушите конкуренцію всередині системи. Тому що це дуже багато компаній може бути. Тому, можливо, простіше було би стимулювати економічну активність серед ветеранів через дешеві кредити і не видумувати цього всього в закупівлях. Тому що зазвичай, ви самі розумієте, це спосіб для зловживань.

БІГУН Н.В. Я однозначно підтримую, що це точно мають бути не тільки такі заходи, у нас вже є програма грантова для ветеранів. Тобто ветерани і їх подружжя можуть взяти гранти до мільйона гривень, точно будуть інші фінансові стимули розвиватися і дешеві кредити буде фокус на ветеранів, це однозначно.

Ми питання потенційних загроз, пов'язаних з корупцією, тут вирішуємо, по-перше, тим, що все-таки ми ставимо чітку вимогу, що це має бути організація, в якій велика кількість людей, це є ветерани. Тобто якщо це не засновник, то 60 відсотків людей всередині мають бути ветеранами. А друге, ця норма не буде працювати за замовченням всюди. Тобто це не означає, що там після прийняття закону будь-яка закупівля вже почне працювати з механізмом зарезервованих контрактів. Ні, перед цим має передувати аналітика і має бути визначено, і Кабміном затверджено по яким конкретно категоріям товарів, який відсоток цих зарезервованих контрактів ми бачимо. І це мова йде все-таки про там великі потреби великих замовників, у яких великі бюджети, і де там, де ми хочемо

розвивати власне виробництво. Тобто там, де ми бачимо, що у нас зараз не виробляється ця продукція, ми хочемо, щоб вона почала вироблятися.

І тому ми кажемо, що ми резервуємо частину потреби під такі категорії виконавців. І в перспективі там буде ситуація така, що, напевно, з першого кола так станеться, що не виникне одразу виробництво по всім категоріям. Але, якщо це буде системна політика рік до року, то відповідно там на другому, на третьому колі у нас будуть з'являтися виробники, які будуть розуміти, що є для них гарантований ринок споживання, куди вони можуть запропонувати свою продукцію, вони почнуть виготовляти, в цей бік рухатися. Тому в скепсис погоджуюся, що наразі з гарною ідеєю це можна спотворити, але запобіжники ми передбачили.

МОВЧАН. А можна про преференції. Що за преференції? Це якась питома вага ціни для них буде? Які преференції можуть бути надані?

ГОЛОВУЮЧИЙ. Друзі, можна одну секундочку. Дивіться, ми просто заходимо вже в деталі по ветеранам. Може, давайте все-таки дослухаємо презентацію, якщо пані Надія не закінчила, і далі одразу переходимо до більш таргетованих, скажемо так, дискусій по тим темам, які цікавлять кожного з членів комітету. Не проти?

БІГУН Н.В. Дмитре Андрійовичу, я дуже коротко відповім і тоді далі, якщо можна.

Це не будуть преференції. Тобто зарезервовані контракти – це механізм не преференцій, це механізм, коли резервується певний обсяг потреби. Наприклад, купується у нас, я не знаю, 2 мільйони турнікетів на рік. Ми розуміємо, що виготовляється зараз в Україні і не ветеранськими організаціями тільки 200 тисяч на рік. І ми кажемо, від цієї потреби 2 мільйони ми резервуємо 10 відсотків. І кажемо, що ці 10 відсотків ми будемо закуповувати виключно у ветеранських організацій. І далі так само оголошується конкурс, так само на цей конкурс приходять організації, але до цих організацій, окрім звичайних умов, на оцей маленький обсяг ставиться вимога, що там мають бути працевлаштовані ветерани. І між собою конкурують вже організації, в яких працевлаштовані ветерани. Це якби гарантований ринок.

Спільні закупівлі. Це також практика Європейського Союзу. Для нас вона достатньо екзотична, але ми маємо її впровадити, оскільки це є вимога по гармонізації. В принципі, мета цього інструменту – це об'єднати потреби двох різних замовників в одну закупівлю для того, щоб за рахунок масштабу більшого отримати кращу ціну. Практики Європейського Союзу передбачають навіть спільні закупівлі між різними державами,

тобто можуть різні там, наприклад, Міністерство охорони здоров'я одної країни з іншою об'єднатися. Є дійсно працююча практика в країнах, наприклад, там Естонія з Литвою, наприклад, об'єднували свої закупівлі вакцин для того, щоб зробити цю закупівлю більшою і для виробника вакцин стати більш цікавими і отримати кращі умови. Зараз ми цей інструмент закладаємо в ProZorro, в принципі, цей механізм, він буде дозволяти замовникам між собою кооперуватися, об'єднуватися для того, щоб шукати на свій збільшений обсяг постачальника відповідно отримувати кращі ціни.

Впроваджується інструмент – змішаний предмет закупівлі. У закупівельній практиці час від часу виникають дискусії, проблеми, оскільки є такі предмети закупівлі, коли не можна розділити, де є товар і купити окремо товар, а окремо купити послугу, тому що, наприклад, частина товару продається одразу з тим, що цей товар, наприклад, має бути налаштований, пусконаладку зробити, там якісь послуги, пов'язані з його там експлуатацією, встановленням і так далі. Зараз у нас в законодавстві є єдине визначення, що товари, послуги і роботи окремо, ми даємо більш гнучке визначення, що товарами називається те, що може в собі об'єднувати послуги, але відповідно послуг доля має бути менша ніж товару. Так само з роботами. Тобто, в принципі, це дасть можливість не створювати якихось порушень і потенційно загроз для тих, хто проводить закупівлі і правильно насправді закуповує, наприклад, кондиціонери з його встановленням, але, якщо дивитися формально зараз на наше законодавство, то ти не можеш купити кондиціонер і послуги по його встановленню, ти маєш це розділити. А якщо ти це розділяєш, то може бути проблема з тим, що кондиціонер приїхав, а поки ти купиш послуги встановлення, він в тебе вже все літо пролежить на складі. Тому це така хоч і технічна частина, але вона насправді дуже покращить і підвищить ефективність закупівель.

Тут варіанти, я просто вже буду трошечки пришвидшуватися, я так розумію, що трошки часу зайняла.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Так, я єдине зроблю невеличку ремарку, Надія Валеріївна. Я до Руслана Олексійовича маю на 12-у піти, тому я вас залишу десь через 5-7 хвилин, до цього хотів одне питання поставити. Тому як тільки ви будете відчувати, що ви готові.

БІГУН Н.В. Я готова, можна поставити.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Ні-ні, давайте вже про варіанти.

БІГУН Н.В. Да, тоді давайте я трішки швидше.

Впроваджуємо конкурс проектів. Це був запит від колег з Міністерства інфраструктури, також народні депутати, які фахово розуміють, що таке будівництво, і як перед тим, як почати щось будувати, особливо якщо це якийсь має бути потенційно суспільно значущий об'єкт і він має бути архітектурно привабливий, і перед тим, як почати щось будувати, для цього архітектурно привабливого об'єкта має передувати конкурс проектів. Є відповідна процедура конкурсу проектів в Європейському Союзі, в директивах. І ми імплементуємо це зараз в наше законодавство. Це, по суті, буде конкурс дизайнів. Тут виписана чітка механіка, як такі дизайни будуть конкурувати. І відповідно знову ж таки ми цю сіро зону врегульовуємо, тому що на зараз наше законодавство не передбачає чіткого механізму, як закуповувати дизайн на майбутнє будівництво.

Остання процедура є насправді дуже перспективною для Європейського Союзу - це інноваційне партнерство. Вона описує механізм закупівель інновацій. Інновації – це коли чогось на ринку немає, тобто немає пропозицій готового товару, чи послуги, чи чогось, а треба закупити щось, що буде в процесі реалізації цієї закупівлі створено. Це насправді дуже складний і новий інструмент, ми будемо його точково, поступово впроваджувати, тому що мало практики, в тому числі в Європейському Союзі. Ми дуже активно будемо дивитися на те, як в Європейському Союзі це працює. Для України це буде, дійсно, дуже великий прорив, тому що ми знаємо, що багато критики в бік ProZorro, на те, що ProZorro – це інструмент виключно для простих закупівель, а все, що складне, ProZorro не передбачає. В новому законодавстві ми це вирішуємо.

Ну, основні моменти, про які ще варто сказати. Ми піднімаємо пороги, тобто це вже було, багато разів до цього питання поверталися. Старі пороги, від яких починалися відкриті торги, дійсно, інфляція, ріст цін, і вже назріло це рішення. Відповідно в новому законодавстві у нас буде до 400 тисяч вважатися, що це допорогова закупівля, зараз це до 200 тисяч, і понад 400 – це вже буде діяти і процедури, законом передбачені. І далі є проміжний поріг – 133 тисячі євро, з якої мають працювати повністю європейські процедури, публікація англійською мовою і так далі.

Ми більш активно впроваджуємо інструмент електронних контрактів, вибачте, ProZorro Market каталогу. Відповідно до цих порогів, там, де ProZorro Market наявний, він буде обов'язковий від 50 до 400. Якщо в ProZorro Market немає, то у замовника буде право застосовувати спрощену процедуру закупівель за його бажанням. Для робіт пороги будуть підняті до 1,5 мільйона, відповідно до 200 тисяч – прямий контракт без звіту, від 200 тисяч – прямий контракт з публікацією звіту.

Я думаю, що це може бути якнайбільш цікавий слайд для всіх. Чому? Тому що це насправді, з одного боку, ми, дійсно, піднімаємо пороги і сильно спрощуємо життя

замовникам, ті, які скаржилися, що вони мають по року агреговану потребу, яка перевищує 200 тисяч, і вони цю потребу мають тендерити. З іншого боку, це означатиме, що маса, таки більше свободи для замовників і вони відповідно зможуть більше самі рішення приймати там, де це потрібно, купувати чи не купувати це по процедурам.

Також у нас запроваджуються електронні контракти. Зараз ми уже тестуємо ProZorro, ми вже напрацювали методологію, підхід, уже у нас бета-версія працює. Новим законом ми цей функціонал фактично випикуємо, як він має працювати. І відповідно після прийняття нового закону ми зможемо повноцінно впровадити електронні контракти в наше законодавство закупівельне.

Ще, скажемо так, такі важливі, але більш концептуальні речі, як правила етичної поведінки закупівельників, дещо ми трішечки краще випикуємо за що закупівельники відповідають, щоб це були не тільки формально процедури, але і те, що вони по суті роблять. В принципі, все інше я проговорила.

Наостанок, те, що ми з 1178 переносимо. Ми лишаємо те, що не... дві пропозиції необов'язкові, зараз це так діє, тобто ми відійшли від цієї парадигми, тобто однієї пропозиції достатньо, щоби тендер відбувся. Це європейська практика, європейці нам давно казали, що це там наша вимога – мінімум два учасника, вона насправді не допомагає підвищувати конкуренцію, а ми просто створюємо ситуацію, коли приходять другий несправжній учасник і він спотворює цю конкуренцію, хоча по цифрам воно виглядало непогано.

Зараз ми побачили, що за два роки рівень конкуренції в системі у нас повернувся до довоєнного. Тобто у нас зараз, в принципі, середня кількість пропозицій на тендер така, як була до війни і незважаючи на те, що дві пропозиції - необов'язково.

Ми лишаємо електронний аукціон опціонально, тобто замовник сам, коли формує тендер, він має обрати чи хоче він електронний аукціон, чи ні. Знову ж таки, в європейських директивах саме так і передбачено, там необов'язково електронний аукціон. Ми подивилися на практику, хоча було багато дискусій, в нас там всього менше одного відсотку торгів відбувається без аукціону, більшість замовників все одно ставлять аукціон як інструмент покращення ціни.

Ми передбачаємо можливість подання пропозицій вище очікуваної вартості. Очікувану вартість та оцінку пропозицій без ПДВ. Росія, Білорусь – як підстава для відхилення. Якщо закуповується послуга із включенням локалізації товару, необхідність застосування вимог локалізації визначається, виходячи з очікуваної вартості товарів. Розширення... виправлення помилок протягом 24 годин. Це, в принципі, всі ті речі, які, окрім локалізації, які і зараз діють. По локалізації тут важливо сказати, що у нас зараз,

коли закупаються роботи і в роботах, ну, вартість велика, але всередині якісь насоси чи якісь інші предмети закупівлі дешеві, які по порогах не потрапляють в локалізацію, але рахується воно по порогах, в принципі, це створює ситуацію, що, на жаль, такого виробництва дуже часто немає. Відповідно ми штовхаємо замовників просто піти в порушення, штовхаємо учасників іти в те, щоби вони подавалися в реєстр по локалізації, хоча насправді вони не українські, тому це спроба знайти таке рішення. Але знову ж таки ми тут відкриті до дискусії, наскільки запропонована редакція буде відповідати духу локалізації, який в закон закладений, готові це проговорювати.

Дмитро Андрійович, у мене все.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Надія Валеріївна, дякую дуже.

Я тоді дуже швидко, три в мене питання до вас, будь ласка. По-перше, дякую і за ініціативність, і за таку пропозицію, і за цю презентацію. Чув про централізовану закупівлю, чув про намагання створити єдину систему. Абсолютно правильна логіка, особливо в контексті, наприклад, там відбудови. У нас у післявоєнній Японії державні закупівлі становили приблизно 30 відсотків загально внутрішнього попиту і там сприяли і зростанню технологічного, і виробничого секторів. Окрім реформи самої галузі закупівель в Україні є розуміння, як розподілити свій бюджет державних закупівель між різними секторами? Про це взагалі йде дискусія всередині? Тобто, зокрема, мова йде там про те, який відсоток бюджету державних закупівель передбачається для таких секторів як енергетика, таких секторів як оборонна продукція, тобто яким чином це може стати саме інструментом економічного зростання в окремих секторах? Та сама практика насправді була у Тайваню у 80-х роках, коли стратегічне використання держзакупівель в напрямку розвитку саме напівпровідників сьогодні допомогла їм стати світовим лідером. Тобто там держава відіграла першочергову роль і цільовими фінансовими механізмами фактично підтримала цю галузь за рахунок здійснення закупівель саме в цьому секторі.

І з цього випливає друге питання. Чи приймає активну участь Антимонопольний комітет у напрацюванні цих реформ? Тому що від них дуже часто буде залежати, чи сприймуть таку активізацію держзакупівель в певних секторах як державну допомогу. Тобто це друге питання.

Третє питання. Чи взагалі ви розглядали таку можливість, як створення окремого компоненту в ProZorro, який би зміг кроссекторально аналізувати ціни на надані пропозиції.

Що мається на увазі? Тобто, умовно кажучи, є закупівля, я не знаю, офсетного паперу в Івано-Франківську, Одещині і в Дніпрі. І папір за якістю один той самий,

можливо, навіть одні і ті самі постачальники, але скрізь будуть різні ціни. Тобто це уже червоний прапорець. Тобто чи взагалі ведеться дискусія щодо цього напрямку, тому що мені здається, що саме такий модуль міг би зекономити нам дуже багато коштів і зусиль вам для аналізу. І нарешті по локалізації, да, ви розпочали цей дуже важливий напрямок. Чи є якийсь інструмент контролю і перевірки верифікацій саме локалізованого виробництва постачальників, які отримають і виграють тендери? У мене все. Дякую ще раз.

БГУН Н.В. Дуже дякую. Я тоді дуже коротко спробую відповісти.

Щодо бюджету. Дуже правильне питання: в який спосіб ми все-таки застосовуємо закупівлі як інструмент економічного розвитку. Це територія, на якій все-таки більшу роль відіграє Мінфін. І зараз серед тих ініціатив, які в уряді обговорюються, обговорюється ініціатива по впровадженню інструменту управління інвестиційними... публічними інвестиціями. Це буде новий підхід, який буде передбачати як приймаються рішення щодо інвестиційних витрат. Ми активно з Мінфіном говоримо про те, щоб в цьому інструменті вже були закладені механізми ДПП і концесій. Тобто перед тим як приймати рішення чи ми інвестуємо в той чи інший напрямок з державного бюджету, обов'язково має стати етап, коли ми оцінюємо чи може бути залучений приватний партнер і чи ми можемо ці інвестиції реалізувати за рахунок приватного партнера. Ця робота іде. Тут у нас з Мінфіном достатньо непогана дискусія. Я думаю, що ми зможемо побудувати такий процес, де закупівлі і рішення про інвестиції будуть прийматися з урахуванням перспектив ДПП.

Що стосується загалом галузей і в який бік ми плануємо фінансувати, то тут, напевно, треба ширша дискусія, і ця ширша дискусія потребуватиме і вашого залучення. Тому що наразі, мені здається, що так питання ми собі не ставили, але воно звучить дуже правильно. Що стосується...

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую. Будь ласка, будь ласка.

Я єдине, Надіє Валеріївно, хотів сказати, що через 5 хвилин буду бігти, Дмитру Давидовичу передам головування тоді. Добре, Дмитре Давидовичу. Дякую.

БГУН Н.В. Антимонопольний комітет. По Антимонопольному комітету, вони були активно залучені. Звісно, що ми з ними погоджували цей законопроект. Вони концептуально від себе якихось великих (*Не чути*) не давали. У нас достатньо довго була дискусія по виправленню помилок. Там я казала, що ми розширюємо практику – 24

години. Це зараз так працює. І ми побачили, що працює дуже ефективно. Тобто ми даємо учасникам торгів 24 години на те, щоб вони виправили помилки, які вони у своїй пропозиції допустили. В принципі, ми намагалися зрушити питання того, що в принципі, дати можливість виправити будь-які помилки, тому що ми бачимо, що дуже є багато відхилень за формальними ознаками, тобто десь там пропустили цифру чи щось. І на цій підставі ми втрачаємо найнижчу, найкращу ціну, відповідно це *(Не чути)*

Антимонопольний комітет, у них там була трошки інша позиція, але фактично ми вийшли на те, щоб формулювання, яке ми виписали, воно всі сторони влаштувало. Тобто ми зможемо виправляти помилки, в тому числі і в технічній частині. Тому поки від них я не чула, щоб вони дивилися на публічну закупівлю як на інструмент державної допомоги, тому що це все-таки конкурс. Ми говоримо про те, що ринок конкурує і виграє в результаті конкурсу. А державна допомога – це коли напряду суб'єкти отримують якісь преференції. Тому не хотілося б, щоб вони так у цей бік би рухалися і дивилися.

Що стосується цін. Ми вже почали це робити. Насправді тут велике є питання, що з чим порівнювати, щоб порівнювати яблука з яблуками, треба мати стандартизовані специфікації. Тобто коли специфікації однакові, більш-менш однакові, обсяги, умови, поставки, то це можна порівнювати. І у нас є ProZorro Market, в якому стандартизовані специфікації вже зараз діють. І відповідно ProZorro Market – це все-таки там малі, середні закупівлі, це не супер якісь величезні обсяги, де можна супер знижки отримати. Відповідно на ProZorro Market ми напрацювали інструмент, який дозволяє якраз ціни там порівнювати. Але тут мова, дійсно, тільки про прості товари там папір, картопля, паливо, те, що через ProZorro Market продається. Ми планували цей інструмент далі розвивати, можна окремо по ньому презентацію зробити, показати, як це працює.

По контролю локалізації. Да, ми з колегами, з Дмитром Давидовичем багато приділили цьому уваги, там є, куди покращуватися, є зони проблемні. Мінекономіки все-таки не контрольний орган, Мінекономіки – це все-таки орган, який там формує і реалізує політику. І якщо ми хочемо вибудовувати якусь контрольну функцію, то все-таки ця контрольна функція, з нашої точки зору, має там органічно виникати в тих органів, які є органами контролю. Органами контролю в публічних закупівлях у нас є три суб'єкти: Антимонопольний комітет, Державна аудиторська служба і Рахункова палата. Тобто та робота, яку ми з Державною аудиторською службою по контролю, по локалізації її розпочали, її точно треба продовжувати, нашою частиною там, де виписувати ці правила, рамки задавати, ми готові робити. Але тут все-таки це позиція там має бути активніша з боку органів контролю. Дякую.



ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую.

Колеги, я тоді від'єднуюсь.

Дмитро Давидович, будь ласка, тоді вам слово, і перебирайте головування комітету, будь ласка. Дякую.

*Далі веде засідання заступник голови Комітету КИСИЛЕВСЬКИЙ Д.Д.*

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, Дмитро Андрійович.

Колеги, да, прошу піднімати руку, хто бажав би задати питання. Тоді, з вашого дозволу, я розпочну. Ігор Петрович, потім Олексій Васильович. Так, Олександр Валерійович, бачу. Гарзд, все тоді черга зрозуміла. Вікторія Кінзбурська з нами, ще потім питання знаю.

Надія Валеріївна, дякую за вашу презентацію. Я продовжу з останнього того, що ви сказали. Ви сказали, що контрольна функція по локалізації має бути вдосконалена, це приємно чути. Також було приємно почути, що нарешті в презентаціях Мінекономіки по публічних закупівлях локалізація з'явилася. Це прогрес безумовний. Бо раніше чогось міністерство соромилось цього, але ми бачимо от прямо нестримне покращення в цьому питанні.

Тож перше моє питання буде таке. Якщо ви вважаєте, що варто покращувати контрольні функції, які мають в цьому питанні і ДАСУ, і Антимонопольний, то чи відображені відповідні ініціативи в тій концепції, яку в концепції змін до публічних закупівель, яку ви сьогодні представляєте, і якщо ні, то яким чином ви бачите це вдосконалення?

І друге питання, воно пов'язане з оцінкою проникнення імпорту в публічні закупівлі. Щоб як би не розводити спекуляції, ми всі знаємо, що така оцінка проникнення імпорту в публічні закупівлі зараз не робиться або ж робиться виключно методом якогось математичного і економічного аналізу. То яким чином ви... чи вважаєте ви взагалі за потрібне це оцінювати і яким чином ви плануєте це робити? І знову ж таки яким чином це відображено в законопроекті?

БГУН Н.В. Дмитро Давидович, дякую дуже за запитання.

Що стосується контрольних заходів, Закон "Про публічні закупівлі", він регулює процедуру відбору постачальників і укладання контракту, він не регулює виконання

контрактів. Мені здається, що це є як би основне питання, по якому нам треба дійти згоди. Якщо ми говоримо, що у нас є проблема на вході, ті, хто в реєстр заходить, вони не є виробниками українських продуктів, то це ми можемо відрегулювати і ми це відрегулюємо за рахунок постанови, яка регулює формування реєстру. І тут це не законопроект, це все-таки підзаконний акт, і ми по цьому підзаконному акту рухаємося. Останні зміни, які ми маємо прийняти там буквально на наступному тижні, вони також будуть націлені на те, щоб покращити наповнення реєстру. Але ми з вами знаємо, що наповнення реєстру – це половина справи. Тому що все одно це буде певна декларація, тобто певні наміри учасників, що вони будуть виробляти продукцію, в якій буде відповідна локальна складова, як це вимагається по закону.

Тому друге питання, це як по результату поставки все-таки перевірити, чи була продукція, яка поставлена, чи вона містила той обсяг локалізації, на який ми очікуємо. Зараз у нас є вимога про те, що має разом із звітом про виконаний договір підвантажуватися калькуляція. І ви, я так розумію, що із залученням партнерів слідкуєте за тим, аби в цій калькуляції дійсно підтверджувався той ступінь локалізації, який має бути. Ми готові разом сідати з Державною аудиторською службою, з вами і обговорювати, що ми можемо покращити, як цей процес вибудувати в інакший спосіб. Тому зараз в законі ми цей процес не міняли, тобто він лишається такий, який він є зараз, ми його переносимо просто в новий закон. Що стосується оцінки проникнення імпорту.

**ГОЛОВУЮЧИЙ.** Вибачте, пані Надія, тобто так треба чи ні? Просто давайте, просто, щоб ми хоча б визначились, чи це потрібно, чи ні, бо Закон "Про публічні закупівлі" ми щодня не міняємо. І просто якщо це потрібно, то або ви встигнете його внести в ту редакцію, яку ви будете вносити, або ми в комітеті будемо. Просто щоб ми хоча б розуміли, куди ми рухаємося.

**БГУН Н.В.** Дивіться, треба зрозуміти, чи це можливо, для початку. Тобто у нас є механізм, який ми створили, ви створили, і ми спробували цей механізм впровадити. У цього механізму є однозначні недоліки, давайте сідати разом з ДАСУ і шукати спосіб усунення цих недоліків. Тобто ми до цього відкриті, до комітету краще, на комітеті, ми готові над цим разом з вами попрацювати і врахувати. Але рішення, якщо ви очікуєте від мене рішення, як зробити так, щоб шахраїв не було, щоб вони не декларували, що вони поставлять українське, а потім привозять неукраїнське, яке рішення тут можна знайти, то такого готового рішення у нас немає, яке би я могла вам запропонувати.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Тут моє питання, воно в тому, чи розуміємо ми потребу в законодавчих змінах для того, щоб, наприклад, посилити можливість ДАСУ і Антимонопольного і виконувати їх контрольну функцію. Я би отак, скоріше, ставив. Зрозуміло, що ми ці проблеми обговорюємо постійно, є постанова, да, це зрозуміло. Просто якщо ми зараз обговорюємо зміни в закон і говоримо, що ДАСУ могло більш ефективно за якихось додаткових повноважень виконувати цю контрольну функцію, то, можливо, це саме те місце, ці зміни до закону, де ми могли б їм ці повноваження дати чи якісь норми виписати краще, я про це.

БГУН Н.В. Давайте разом з ними сідати і проговорювати. Тому що ми з вами теж були на декількох зустрічах з ними, ви бачили, що вони достатньо прискіпливо дивляться на те, що у них в положенні написано, і кажуть, що ми діємо в межах і в спосіб. Відповідно в тих межах і в спосіб, в який вони зараз діють, ми маємо ті результати.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую. Гарзд.

Про імпорт і Ігор Петрович далі.

БГУН Н.В. Щодо імпорту.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Проникнення імпорту в публічні закупівлі.

БГУН Н.В. Наскільки мені відомо, то весь світ проникнення імпорту рахує саме за рахунок моделювання. Тому що жодна система закупівель в світі не має механізму, як це порахувати на етапі тендерів, на етапі обрання переможця і як це витягувати з електронних систем. У нас була спроба впровадити країну походження товару, яку мав зазначити замовник, безпосередньо в електронну систему закупівель для того, щоб можна було звідти формувати цей звіт. Ми бачили, що Ангола несподівано має дуже високі обсяги поставок товару в Україну лише тому, що Ангола в списку була перша і замовнику було ліньки скролити нижче і обирати ту країну, яка насправді... Це, більше того, треба було піднімати документи, шукати цю країну походження, а це складна справа. Тому мені також хотілося б знайти рішення, як би ми могли країну походження визначати, але це можна відстежувати тільки по всьому ланцюгу, як ця продукція в Україну заїжджає, і розуміти цей ланцюг. І це питання, над яким, наскільки мені зрозуміло, б'ється Державна податкова служба, вони намагаються відстежувати ланцюг, в тому числі сировинний, далі

створення доданої вартості і визначати походження продуктів. Просто шляхом змусити замовників казати правильну інформацію – цим задача не вирішиться.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Зрозуміло, дякую. Тобто ви не хочете змушувати замовників вимагати документальне підтвердження країни походження товару.

БИГУН Н.В. Я вважаю, що будь-яка там дія, все, що ми у сфері закупівель робимо, вона чогось ватує, і це будь-які зусилля, будь-яка операція, яку виконує людина, якій держава платить кошти, вона не безкоштовна. І насправді ми цією філософією керувалися, коли виписували от новий закон і регулювання. Тобто має бути баланс між тими зусиллями, які ми докладаємо для чогось, і тим результатом, який ми отримуємо. Оці люди, їх сотні тисяч по всій Україні, які кожен день працюють в закупівлях, які в ProZorro звітують про договори, про тендери і так далі, і так далі, це люди, яким держава платить кошти, це в тому числі частина ефективності закупівель. Ну, тобто якщо ми кажемо, що ми впроваджували задачу, щоби вони обрали зі списку, достатньо проста задача, не потребує багатьох зусиль. І замовники зазначали неправильні країни, тому що немає ніякої зв'язки з тим, а що буде, якщо я зазначу неправильно. Тобто якщо я можу зазначити будь-яку країну і наслідків ніяких не буде, то я це буду робити. А тепер ми кажемо, що давайте не просто зі списку вибирати, а давайте ще хай вони якісь документи вантажать, неважливо які, це будуть фейкові такі самі документи, тому що нічого не міняється, це ніяк не вбудовано в бізнес-процес, тобто це не є ланцюгом, який взаємопов'язаний між собою і який буде обов'язковий, тому що якщо ти цей ланцюг розриваєш, то тобі казначейство гроші не оплатить.

Тобто зараз система закупівель – це ланцюг, кожна операція пов'язана з наступною, і в результаті є точки контролю, по яким в тому числі казначейство, як, в принципі, не є орган контролю, але як елемент контролю перевіряє, ага, чи було оголошення, чи був звіт, чи договір відповідає тому, що було попереднє і тоді тільки проводить гроші.

Тобто якщо ми хочемо задля того, щоб оцю статистику збирати, вбудувати це в ланцюг, то це треба вписувати в вимоги казначейства, щоби казначейство перед тим, як оплатить цей платіж, подивилося на документи, які підтверджують країну походження, подивилося в систему, ага, воно співпадає і тоді проводило платіж, бо інакше працювати не буде. Але коштувати це буде таких зусиль, що воно, як на мене, того не варте.

КИСИЛЕВСЬКИЙ Д.Д. Зрозуміло. Дякую.

Ігор Петрович, будь ласка.

МАРЧУК І.П. Дякую, Дмитро Давидович.

Ну, по-перше, хотів би подякувати Надії Валеріївни за таку прекрасну ініціативу обговорювати законодавчі ініціативи до моменту їх реєстрації. Це, до речі, дуже хороший тренд такий намітився у нас у співпраці з Міністерством економіки, ну це не може не тішити. Дякую.

Моє питання стосується резервованих контрактів. Це дуже добре, що ви пропонуєте резервувати певний обсяг державних закупівель для таких важливих сегментів підприємств, як ветеранський бізнес і як бізнес, який провадять люди з обмеженими можливостями. Але в контексті того, що зараз Міністерство економіки і, зокрема, Олексій Соболев працює над новою стратегією розвитку та відновлення мікро, малого і середнього бізнесу, а також враховуючи те, що в практиці європейського законодавства є такий інструмент, як стимулювання розвитку малого, середнього бізнесу через доступ до державних закупівель, то моє питання якраз і полягає в тому, чи плануєте ви застосовувати ці резервовані контракти саме для мікро, малого бізнесу. Дякую.

БІГУН Н.В. Дуже дякую за це питання. Насправді, дійсно, в політиках Європейського Союзу розвиток малого, середнього бізнесу – це наріжний камінь, навколо якого вони розбудовують закупівельні практики. Але там немає механізму, який би дозволив саме під мікро, малий бізнес залучати зарезервовані контракти. Тому тут ми не можемо цю практику застосувати для мікро і малого бізнесу, тут має бути інший підхід, який ми намагаємося впроваджувати в тому числі шляхом розбудови Prozorro Market. Тобто Prozorro Market – це інструмент, який дозволяє всім учасникам системи не робити, не укрупнювати закупівлі, не планувати свій рік наперед, а мати можливість швидко дрібними партіями замовляти те, що замовнику потрібно. І це стратегічно важливий підхід. Чому? Тому що, з одного боку, це спрощує для замовника життя і його політики закупівельні спрощує, з іншого боку, це, дійсно, широкий ринок для саме мікро і малого підприємництва. Тому, відповідаючи на ваше питання, моя відповідь буде ні, оскільки зарезервовані контракти – це виключно під соціально-відповідальний бізнес по певним категоріям чутливим, там, де є потреба у створенні додаткових ринкових стимулів.

МАРЧУК І.П. А які ще тоді... Дякую. Дякую за відповідь. А які ще тоді стимули ви бачите і розумієте щодо покращення саме доступу мікро, малого бізнесу до системи державних закупівель, крім того, що ви назвали? Дивіться, в Стратегії розвитку МСП від

20-го року, там чітко вказано, що пріоритетом європейської політики у сфері мікро, малого бізнесу є покращення доступності мікро, малого підприємництва до державних закупівель. То, може, є сенс нам якимось чином напрацювати механізм, який буде в контексті стратегічних рекомендацій і вирішить завдання доступу?

БІГУН Н.В. Я думаю, що той комплекс заходів, який ми впроваджуємо, він загалом покликаний спростити доступ бізнесу, в тому числі мікро, малого, до публічних закупівель. Чому? Тому що ми розуміємо, що є багато негативу від учасників торгів, особливо коли їх відхилили, особливо якщо це перший досвід і у тебе немає юридичної служби, немає всередині можливості найняти окрему людину, яка вміє якісно і юридично правильно, досконало готувати документи. І тому ми бачили, що коли ProZorro стартувало, звісно, сама по собі електронна система вже спростила доступ до публічних закупівель порівняно з паперовими тендерами, тобто стало приймати участь в торгах набагато простіше, шукати тендери, знаходити, подаватися. Але все одно лишалися проблеми, пов'язані з тим, що пропозиції – це все-таки об'ємна робота, яку треба виконати, і для цього потрібна відповідна служба всередині її учасника.

Зараз ми це полегшуємо, тому що, по-перше, можна виправити всі помилки. Тобто навіть якщо немає юриста, який би зміг досконало пропозицію зробити, можна помилитися, ми кажемо, помилки – це допускається, і ось замовник має всі помилки виписати і дати 24 години, щоби ці помилки виправити.

Друге. Це те, що достатньо одного учасника. Тобто це означає, що навіть якщо тендер оголошений і він маленький, він може бути там не дуже цікавий, великим і середнім, але на маленьке може один маленький учасник прийти, подати пропозицію і виграти. Тому, в принципі, всі наші заходи, які ми зараз впроваджуємо, ми їх протестували на час війни, під час війни і замовникам, і учасникам було складніше приймати в тендерах участь, тому що блекаути, тому що бомбардування. Відповідно за рахунок переносу зараз цих правил в регулярне законодавство ми очікуємо, що доступ до торгів суттєво підвищиться і учасникам, в принципі, а особливо маленьким, у яких немає окремої функції людей, які вміють готувати пропозиції, стане приймати участь в торгах набагато менше.

Тут можна дискутувати про пороги, тому що ми пороги підвищуємо. Тобто зараз від 400 тисяч буде обов'язковість робити тендери. Це означає, що до 400 тисяч замовники можуть піти і там напряму купувати. Можна про це з вами сісти, подумати і поговорити, як простимулювати оці невеличкі закупівлі, там, де у нас навіть є право робити прямі контракти, щоби йшли до мікро і малого бізнесу. Але тоді треба спробувати вирішити

задачу, як все-таки оцей статус мікро і малого, як його визначити. Тому що ми намагалися, навіть самі готували аналітику на запит Світового банку, вони до нас звернулися, попросили нам підготувати дані по системі закупівель, як у нас розподіл іде по розміру бізнесу. І ми зверталися і в Державну податкову службу, нам сказали – ні, ми зверталися в Державну службу статистики, нам сказали – ні. Тому тут як би задача більш комплексна, вона потребує тоді врегулювання того, як оця сегментація, де вона відбувається, щоби можна було зайти кудись і подивитися, ага, оце мікробізнес, оце малий бізнес. Тому що зараз це повністю на боці бізнесу, він сам себе визначає, свій статус, і він дуже часто, цей статус, не відповідає тому, як це визначено в кодексі. Відповідно потрібно, щоб хтось взявся визначити і розподілити, і тоді це буде єдине джерело, на яке можна було б посилатися.

МАРЧУК І.П. Дякую, Надія Валеріївна.

Є критерії, я думаю, що ми з вами окремо зустрінемося, щоб зараз не забирати час у колег і поспілкуємося в цьому контексті. Добре. Дякую.

Дякую, Дмитро Давидович, теж.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, Ігор Петрович.

Олексій Васильович і потім Олександр Валерійович. Олексій Васильович, ви на зв'язку?

МОВЧАН О.В. Дякую. Включив, я тут включав мікрофон.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Будь ласка.

МОВЧАН О.В. Дякую дуже, Дмитро Давидович.

Дивіться, в мене є кілька коментарів. Перше, я б пороги прив'язував до умовних одиниць, а не до гривень. Тому що я тільки на своїй пам'яті, ми вже третій раз підходимо, це буде третій раз до змін цих цифр. І, зазвичай, ми, коли прив'язуємося до гривні в законі, то це потім завжди міняти. Тому давайте прив'яжемо до євро, як це, наприклад, в Господарському кодексі, те, що стосується мікро, малого і середнього бізнесу, і забудемо цю проблему назавжди.

Друге. Відповідність, відповідальність замовників, посадових осіб замовників, це теж треба передбачити, тому що у нас це давно обговорювали. Тобто якщо ми вже міняємо законодавство, то давайте відфіксуємо, хто несе яку відповідальність за

прийняття тих чи інших рішень, за відхилення, наприклад. Тобто є у кожного... відхилення учасників або пропозицій, у кожного рішення має бути підпис і прізвище. Тому що є ці там колегіальні органи, окей, я розумію, в деяких випадках вони потрібні для страхування ризиків, але в деяких випадках цим зловживають. Тому тут треба шукати баланс для того, щоб довіра в системі існувала. Тому що допоки буде довіра, буде конкуренція, коли буде конкуренція, буде найбільш справедлива вартість закупівлі і економія відповідно.

Просто ви можете відкоментувати, я скажу все, а ви відкоментуєте, з чим погоджуєтесь, з чим ні. До змішаної закупівлі є питання, це дуже складний інструмент, його не просто зробити добрим. Закупівлі загалом – це про конкурс, будь-який конкурс – це теорія ігор. Теорія ігор – це про сукупність багатьох різних факторів, які треба чітко визначати. Це стосується і стартової ціни, у нас в закупівлях очікувана вартість, як вона визначається, і конкуренція, і багато чого іншого. Так от, коли ми маємо такий інструмент, як змішані закупівлі, вони вже насправді зараз застосовуються, я бачив такі закупівлі, наприклад, у вас кейс був по МРТ, МРТ і його встановлення, то, в принципі, у нас роблять все, але це більше виглядало як схема. Тому що невелика кількість учасників заходять на такі торги, завищена очікувана вартість, і ти в результаті МРТ зі встановленням або якимось іншим обладнанням медичне ти продаєш втридорога, і все законно. Але цю штуку треба викориняти. І як викоринювати, якраз треба переглянути підходи до визначення очікуваної вартості. Тому що зараз вони дуже-дуже умовні, тобто має бути якийсь чіткий фактор, не оцінка ринком, не оцінка замовником, а якийсь інший інструмент, кошторис і ще щось для того, щоб була то об'єктивна цифра.

І я думаю, що це можна вирішити із застосуванням нейтральної закупівельної організації як обов'язкового інструменту. Тут я би, можливо, запропонував вам подумати до реєстрації або, можливо, вже після реєстрації ми це обговоримо, коли законопроект прийде в комітет, коли у нас... ми в законодавстві іноді так робимо, коли вводимо окремі норми з часом, який називається sunset closed, тобто ми або виключаємо, або включаємо якусь норму. Так от можна відразу в законі зашити графік застосування ЦЗО. Ну так обов'язковий. Тому що поки воно необов'язкове, ніхто нічого робити не буде, поки воно добровільне. І ми будемо ще 10 років готуватися до його запуску. 5 років назад ми приймали діючу редакцію Закону "Про публічні закупівлі", і всі казали, от зараз ЦЗО запуснуть і все як почнеться. Вони не запустилися, тому я думаю, що, можливо, для окремих категорій замовників вони мають бути обов'язковими, і ми маємо подумати над тим, як їх інтегрувати в закон і його зробити обов'язковим.



Значить, і останнє, що стосується відкритих торгів. Я хочу нагадати, що система закупівель, вона називається ProZorro, для чого і чому її такою створили, тому що був запит на справедливість. Тобто це політична штука. І що я побачив, до чого у мене особисто є критика у пілотній цій Постанові 1178, це те, що дуже багато було закритих закупівель, по яких люди не бачили, точніше так, якими замовники зловживали, там зловживали нагальністю потреби, те, що вони можуть укладати прямі договори, там ще щось, скорочені ці терміни, дуже багато критики. Можливо, вам не видно цього, тому що ви аналізуєте великі дані, але коли ми говоримо про якісь закупівлі в органах місцевого самоврядування, одна закупівля там на пів року відбувається якась там більше 2 мільйонів гривень, і це всі бачать, і пів року обговорюють. Тому не завжди знаєте воно має бути для комфорту, але точно завжди має бути для того, щоб наші люди, українці бачили справедливість у державному інституті. Тому тут я зараз просто не бачу, як ви виписали, тому складно коментувати, але дуже обережно треба підходити до спрощення процедур. Тому що ми можемо вбити довіру, а вбивши довіру, можна багато чого іншого втратити.

У мене все. Я би хотів почути, пані Надія, вашу думку на те, що я сказав.

БІГУН Н.В. Олексію Васильовичу, дуже дякую.

Значить, щодо порогів, ну, вони зараз в гривнях, тут треба мені з юристами консультуватися. Тому що ми теж про це говорили, що у нас регулярно є ініціативи про те, що треба порогови, щоби вони переглядалися, виходячи з того, що у нас ситуація на ринку відбувається, тобто все-таки це про вартість товарів. Якщо товари стають дорожче, то треба і порогови піднімати. Тому дякую за цей коментар. З юристами подивимося, як би можна було, ми думали, що ми прив'яжемося до індексу інфляції, відповідно буде індексація на інфляцію, можливо, на євро, можливо, це також доцільно.

Щодо відповідальності. У нас зараз і так по Кодексу про адміністративні правопорушення передбачена відповідальність замовників. Ми разом з колегами з ДАСУ говорили про те, що вони хочуть підвищити цю відповідальність, зробити її більш жорсткою. Але це має в кодекс окремим законопроектом треба вносити зміни. Тому це окремий трек, і по цьому окремому треку там більше вони рухаються. У них зараз є ініціатива, на яку ми дали рецензію, що ми її підтримали, але там з коментарями щодо того, що вони хочуть блокувати платежі. Тобто вони розуміють, що штрафні санкції на замовника, який там вчинив порушення – це інструмент, який працює, але з певним обмеженням. Тому вони бачать перспективу в тому, що вони, якщо вони бачать порушення в тендерах, вони по таких тендерах будуть зупиняти, призупиняти платежі і є очікування, що це буде працювати набагато краще.

Тому що все одно, якщо замовник порушення допустив, то штраф можна накласти тільки через суд, а це довгий процес, це затягується інколи на роки, відповідно вони хочуть мати, ну, як би швидкий... дубинку, скажімо так, якою вони зможуть швидко, значить, по замовнику вдарити.

Єдине, що ми переживаємо, щоб ця дубинка, ну, вони нею користувалися все-таки розумно, тому що дуже часто ми бачимо в практиці Державної аудиторської служби, що вони знаходять порушення не по суті, а по формі. Тобто по суті тендер відбувся, ціна отримана гарна, забезпечено постачання своєчасно і гарно, але десь в формі, в процедурі було порушення: якусь довідочку не так написали, не туди кому поставили, - і за таке порушення ДАСУ хоче зупиняти платежі. Отут ми проти, ми вважаємо, що все-таки має бути виключний перелік підстав, і це мають бути серйозні порушення, такі як, наприклад, невиконання рішення Антимонопольного комітету, відхилення пропозиції, яка була нижча і відповідає вимогам, або укладання договору без конкурентних процедур. Це те, що ви говорите, що в нас з війною дуже збільшилися обсяги прямих закупівель. Часто навіть це не тому, що дозволено регулюванням, а всупереч регулюванню замовники купують без тендерів. От ми вважаємо, що це також серйозне порушення, в такому випадку зупиняти платежі можна.

Тому цей трек буде рухатися, ми готові по цьому треку колег з Державної аудиторської служби підтримати. Сподіваюся, що вони досягнуть успіху.

Що стосується ЦЗО, дійсно, це дуже перспективний напрямок. Ми хочемо дуже розвивати центральні закупівельні організації. У нас є насправді приклади, хоч і точкові, але достатньо успішні. Це, перш за все, медичні закупівлі, а вони не зовсім ЦЗО, вони більше виступають як агенція закупівельна, тому що їм замовники не передають потреби, їм Мінохорони здоров'я бюджет спускає. Але зараз вони почали через Prozorro Market розвивати закупівлі лікарських засобів, медичних виробів, і там вже вони як в ролі ЦЗО, і достатньо непогано працюють.

Дійсно, я з вами згодна, що нам треба поступово рухатися в бік як би... від необов'язковості до обов'язковості, і в планах це є. Я думаю, що ми це будемо розвивати після впровадження нових інструментів. Тобто зараз, щоб ЦЗО розвивалося, не вистачає переважно цієї відкритої рамки, тобто просто відкритими торгами торгуватися важко. Для ЦЗО це створює величезне навантаження адміністративне по тому, як збирати потребу, управляти цією потребою, готувати тендери – це величезний шматок роботи, і такий bottle neck, інколи цей bottle neck приводить до того, що не встигають вони забезпечити те, що треба, вчасно. А відкрита рамка у DPS це буде те, що дозволить ЦЗО швидко розвинути.

Тому дуже тішить, що ви про це говорите, що ви про це думаєте і що ми рухаємося в одному напрямку.

І наостанок щодо... відкриті торги. Відкриті торги – це ж одна з процедур закупівель. Є інші процедури конкурентні, тому тут, звісно що, ми від відкритості не відмовляємося, точно я згодна абсолютно з вами, що довіра – це найцінніше, що нам вдалося зробити за рахунок реформи публічних закупівель – це побудувати довіру. Інколи, дійсно, є багато критики, але все одно це, мені здається, важливіше зберігати відкритість, бачити проблеми там, де вони є, і їх вирішувати, аніж закриватися від цих проблем і зробити вигляд, що все добре, там, де недобре.

І в цьому сенсі ми дуже активно працюємо з нашими партнерами міжнародними, щоб вони також заходили і їх закупівлі заводили в ProZorro. І в нас є велика низка ініціатив, в тому числі з боку самої системи напрацювали окремий модуль для донорських закупівель, який є гнучкий, який можна налаштовувати під конкретні процедури конкретного МФО, який вже Світовий банк сказав, що вони будуть використовувати, тобто закупівлі за гроші Світового банку будуть йти через ProZorro. Низка менших донорів також підтвердили, і ми дуже сподіваємося, що ми зможемо вмовити і Європейський інвестиційний банк, і EBRD на те, щоби вони також почали проводити свої закупівлі через систему ProZorro.

Чому? Тому що насправді питань до закупівель донорів дуже багато, але за рахунок того, що немає доступу до інформації як ці закупівлі відбуваються, ми просто не розуміємо ті проблеми, з якими стикається український бізнес, коли ці закупівлі відбуваються, і відповідно не можемо належним чином реагувати. Тобто в нас є поодинокі випадки і ми несистемно реагуємо, а якби у нас ці закупівлі відбувалися через електронну систему, у нас була ця аналітика і цей доступ до цієї бази закупівель, ми могли би реагувати системно. І для українського бізнесу ми точно тут могли би суттєво збільшити обсяги ринку потенційного і для українського бізнесу дати можливість отримувати ці замовлення. Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Олексій Васильович.

МОВЧАН О.В. Дякую. Дякую дуже.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую.

Олександр Валерійович і далі більше рук членів комітету не бачу. Тоді, Олександр Валерійович, прошу вас.

МАРІКОВСЬКИЙ О.В. Дуже дякую за презентацію.

По-перше, хочу подякувати за роботу над цим законопроектом, оскільки, мені здається, цей законопроект один із надзвичайно важливих для становлення нашої держави, її прозорості. Я сам з 2005 року в законодавстві про державні закупівлі приймаю тим чи іншим способом участь. І в попередній редакції закону є діючі мої правки щодо екологічності і екологічних характеристик.

Наразі у мене таке питання. Ми співпрацюємо з виробниками БПЛА, які задають одне питання щодо потенційного їхнього розвитку в Україні, розвитку цієї галузі, БПЛА. Закупівлі по цьому напрямку відбуваються щорічно і оскільки вони відбуваються щорічно, і цикл обертасності коштів досить значний через складні умови і перетину кордонів, і закупівлі різних запчастин, все інше, вони кажуть, що якби нам прогнозувати контракти, отримувати контракти на три-чотири роки вперед, то ми б могли значно сильніше інвестувати і значно покращувати виробничі наші потужності.

Тому питання. Чи цей законопроект якимось чином через ті аспекти, про які ви говорили, може сприяти тому, щоб ми прогнозували контракування, могли прогнозувати контракування на три-чотири роки вперед. Дуже дякую.

БГУН Н.В. Олександр Валерійовичу, ви підняли такий величезний пласт питань, ви навіть не уявляєте. Насправді і це питання перш за все того, що коли ми говоримо БПЛА, ми скоріше за все говоримо про замовників у сфері оборони. Це не публічні закупівлі, це Закон про оборонні закупівлі. І там насправді сила-силенна питань і проблем, які треба вирішувати. І по-справжньому треба сідати і цей закон переписувати. Моя особиста думка як людини, яка відповідає за закупівлі, цей закон і підзаконні акти, які у нас комплексно не працюють спільно, один одному суперечать, взагалі, ну, якби ця система, вона нестійка, вони потребують перегляду.

Тому, що стосується замовників у сфері оборони, то, да, там закладений механізм, у них трирічне планування мало би бути, за цим трирічним плануванням вони могли б заходити в довгі контракти, тому що майже вся техніка військова вона, її цикл виробництва перевищує ніж рік. Але воно не працювало належним чином і відповідно там це треба переробляти. Тому може бути однозначно цей підхід там реалізований, і це треба враховувати, коли Закон "Про оборонні закупівлі" буде переписуватися.

Що стосується Закону "Про публічні закупівлі". Насправді не тільки у БПЛА, а, наприклад, по виробництву автобусів, в принципі, ми також бачимо такі самі питання. Тобто будь-яка велика техніка важко, у неї так само цикл виробництва довгий, відповідно для того, щоб такі заводи, особливо якщо це якийсь завод, який постачає там виключно

або більшу частину своєї продукції на державу, то йому гармонічне замовлення і довге планування є вкрай важливим для того, щоб мати такі контракти. З точки зору законодавства закупівельного обмежень немає, тобто можна заходити в довгі контракти. Є обмеження в бюджетному законодавстві. Тобто у нас все ще, незважаючи на те, що ми ніби перейшли на трирічне бюджетне планування, все ще казначейство і всі складові цієї нашої фінансової, бюджетної політики вони заточені і працюють під однорічний бюджет. Тобто ми на цьому питанні кінець минулого року на початок цього мали багато дискусій з казначейством, з Мінфіном про те, як нам виходити на, незважаючи на те, що є трирічний фактично бюджет та цей рік є бюджет затверджений безпосередньо зрозуміло, які видатки, на наступний вони прогнозовані, але можна було би, як це робити. У нас поки є така модель, скажемо, вона тимчасова, але вона робоча і ми бачимо, що, наприклад, на закупівлях медичного обладнання, там, де так само є потреба мати контракт більший ніж один рік, це почало працювати. Тобто замовники вже зараз можуть укласти контракти. В цих контрактах на три роки, визначати потребу трьох років, але в додатку писати конкретний план-графік, коли будуть відбуватися поставки. І тоді казначейство по цьому плану-графіку бере зобов'язання по тим видаткам, які на цей рік передбачені.

Цей механізм працює нормально в Києві, тому що ми за київським казначейством на рівні центрального апарату, київського офісу про це проговорили і ми бачимо, що вони почали такі контракти приймати. І навіть у нас там проект такого контракту обкатаний був. Ще не дуже працює це в регіонах. Тому тут ми можемо брати case by case іти, там конкретно з казначейством пропрацювати і шукати рішення, можемо давати роз'яснення. Насправді у нас було роз'яснення на цей рахунок, що такий механізм робочий є. Але якщо ми будемо бачити, що все одно воно не працює і в систему не переходить, думати про те, як це можна виписати прямо в законі. Тому що я знаю, що багато в нас учасників процесу вважають, що якщо в законі чорним по білому не написано, що так можна, то будь-яка така гнучкість, вона їм вже вважається ризиковою.

Тому ви абсолютно правильне питання ставите, воно реально є надзвичайно важливим для розвитку виробництва. І насправді готові в закон про це написати як колись у нас була ситуація, що ми коли стимулювали замовників, щоб вони готували тендери і перед тендерами зустрічалися з ринком, робили так звані передтендерні консультації, п'ять років не могли вмовити, що це можна робити, всі боялися зустрічатися з ринком і говорити, аж поки в закон не вписали, що замовник може проводити передтендерні консультації. Після того почали замовники зустрічатися з ринком, говорити, якимось спілкуватися і трошечки краще готувати тендери.

МАРІКОВСЬКИЙ О.В. Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Колеги члени комітету, чи є ще питання у когось до Надії Валеріївни?

Тоді, Надія Валеріївна, дозвольте ще мені одне наостанок, може, хтось ще захоче щось задати чи прокоментувати.

От ви згадали щойно про ЄБРР і неодноразово ми обговорювали з вами ситуацію, коли переважно це муніципалітети, але також і державні компанії і інші суб'єкти, хто по публічним закупівлям живе, вони здійснюють закупівлі за кошти ЄБРР, і іноді в цих закупівлях бувають дива, м'яко кажучи. Ми пам'ятаємо там безліч білоруської техніки, яку позакуповували за ці кредитні кошти, начебто вони кредитні, не державні, але віддавати їх коштами, які як би платників податків. Зараз ми бачимо знову активізацію цих програм і як би розуміємо, що цей ризик він нікуди не дівся, просто Білорусія, мабуть вже ніхто вже не ризикне привозити, але привезуть щось інше. От які є можливості нам ці закупівлі регулювати таким чином, щоб вони як би мали якийсь стосунок до державного інтересу?

БІГУН Н.В. Дмитро Давидович, це дуже правильне питання, але воно за межами Закону "Про публічні закупівлі". Тому що угоди з ЕІВ, з ЄБРР, зі Світовим банком, якщо ця угода ратифікована на рівні Верховної Ради, то у неї вища сила ніж у закону, і відповідно у нас є відсилка, і вона завжди була, що такі закупівлі відбуваються згідно до правил і процедур, які передбачені такою угодою. Тому, мені здається, що тут нам потрібна дискусія з представниками банків, з керівництвом банків, таку дискусію зараз ми активно промотуємо. І зараз у нас була ситуація, коли восени минулого року ці три банки найбільші підписали між собою меморандум і вони в цей меморандум вписали, що вони по відновленню України закупівлі будуть проводити на майданчику EBRD. Тому що у всіх трьох, тільки у EBRD є власний електронний майданчик, закритий, ніхто не розуміє, там повний BlackBox, фактично IMEI. І вони підписали той меморандум, що оскільки у інших ні в кого немає... Після того, як там невеличкий скандал ми вчинили, то після скандалу оцей меморандум просто вони підписали на три місяці. За три місяці жодної закупівлі, звісно, що вони там не провели, вони просто не встигли, бо вони дуже довгі і складні, але після того вони зрозуміли, що ми проти як би, у нас є там власна позиція і наша позиція, вона полягає в тому, що ми хочемо, щоби український бізнес мав доступ до таких закупівель. А для нас це означає, що такі закупівлі мають відбуватися через електронну систему ProZorro, тому що тоді в українського бізнесу і працює зрозумілий шлях, як податися в тендер.

Ми готові зі свого боку як країна свою систему адаптувати, дати, ну, ми її зробили насправді, цей модуль окремий, про який я кажу, його можна використовувати будь-яким банком. Після тої ситуації у нас є домовленість із Світовим банком, Світовий банк сказав, що вони не будуть продовжувати той меморандум і вони свої закупівлі виводять на ProZorro.

Тому тут я би хотіла звернутися до народних депутатів. Для вас, я впевнена, що ви є стороною діалогу, на міжнародній арені спілкуєтеся з нашими партнерами, що ви нас підтримуєте в цьому і підтримуєте цей наратив, що нам важливо, щоб український бізнес мав доступ до цих закупівель, тому що це розвиток економіки, тому що нам важливо не просто відбудувати якусь будівлю, нам країну відбудувати, економіку відбудувати, для цього треба, щоби там українська економіка була включена в цей процес. То було би вкрай важливо, щоби ви просували цей наратив. Тому що, якщо цього не буде, то ми не будемо розуміти з вами, як ці гроші витрачаються, тобто ми будемо ловити якісь такі кейси вже після того, як вони сталися, після того, як Крюківський вагоноремонтний завод виключили із тендеру і тендер відданий китайському виробнику вагонів за там... кошти, і ці кейси ми виловлюємо вже після того, як вони сталися. А ProZorro дозволяє це все бачити набагато на раніших етапах і набагато краще цим всім керувати.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, Надія Валеріївна.

Колеги, ну що, я думаю, що майже 1 година 40 дуже предметної дискусії. Тоді, Надія Валеріївна, дякуємо вам. Мені здається, що це дуже гарний приклад взаємодії, коли законопроект обговорюється ґрунтовно, є можливість у депутатів задати питання, і це сприятиме потім його кращому проходженню.

Ми дякуємо вам. Бажаємо вам передати, щоб ваші колеги теж до нас приходили з детальними презентаціями ініціатив. Тоді до зустрічі на наступних засіданнях.

БГУН Н.В. Да, дуже дякую за ваш час, шановні колеги. Гарного дня.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую.

Колеги члени комітету ми продовжуємо нашу роботу, у нас ще дуже важливий пункт "Різне".

Я перш за все хотів би надати слово пані Вікторії Олександрівні Кінзбурзькій. Вікторія Олександрівна, ви з нами?

КІНЗБУРСЬКА В.О. Доброго дня, шановні колеги. Вітання з незламного Харкова. Я дуже дякую за запрошення, я дуже дякую за увагу до нашого регіону і принагідно дякую всім, хто вчора підписав моє звернення на Прем'єра стосовно ситуації на Харківщині.

Якщо можна, розпочну спочатку, щоб всі розуміли, як ми рухалися за ці роки і в якому напрямку. Розпочнемо з того, що в 2022 році нас забули внести до територій активних бойових дій і у зв'язку з чим жоден з підприємців не зміг скористатися податковими пільгами, які ми надали нашим голосуванням щодо внесення змін до Податкового кодексу. Потім ми це питання вирішили. Але після деокупації Харківської області ми перемістилися з території активних бойових дій до території можливих бойових дій. Про що це нам каже? Це каже нам те, що наші підприємці не мають право на податкові пільги наразі. Ми прописали можливість органів місцевого самоврядування надавати індивідуально пільги. Але так сталося, що цим правом майже ніхто не користується, тільки декілька громад, які йдуть назустріч підприємцям, які розташовані в цих громадах, і надають ці пільги.

Трошки статистики, щоб ви розуміли, що зараз відбувається в нашому регіоні. У нас за два роки припинили свою діяльність 40 тисяч 415 підприємств і майже 4 тисячі підприємств релокувалися з Харківської області. Дійсно, безпекова ситуація дуже турбує, не дає нам розвиватися, воно так і є. Але все ж таки багато підприємців залишаються у Харківській області, і вони наразі витримують таке податкове навантаження, яке, наприклад, застосовується в Закарпатській області. Хоча, я думаю, ви погодитесь зі мною, що умови ведення бізнесу в Закарпатській області і в Харківській області доволі різні. На прикладі інших регіонів ми бачимо, що дуже багато органів місцевого самоврядування познижували ставки податку на землю, на нерухоме майно для того, щоб надати, скажемо так, більше можливості розвиватися.

Крім того, давайте так, в нас за період війни, якщо ми кажемо про статистику, в нас тривога лунала 3 тисячі 876 раз, це офіційна статистика. Прильотів, вибухів харків'яни чули 887, це приблизно. Я думаю, що ця сума, вона трошки зменшена. Тобто це два-три прильоти на день, на день. Тож ми розуміємо, що вести бізнес в таких умовах майже неможливо і ті оптимісти, які залишаються ще в нашому регіоні, мені все ж таки хотілося б, щоб в них була якась підтримка.

Що ми зробили з колегами? В нас є Постанова Кабінету Міністрів 1364, в якій міститься фраза, що території можливих бойових дій прирівнюються до території активних бойових дій. В зв'язку з цим ми направили звернення до Прем'єр-міністра, щоб нам надали роз'яснення, і так само ми направили це звернення до Державної регуляторної



служби, у якої за їх функціоналом є повноваження щодо тлумачення цих нормативних актів.

Мінфін за підписом заступника міністра, пан Єрмоличев, нам надав відповідь про те, що таке прирівняння можливих бойових дій до активних правомірне. Тобто ми маємо змогу застосовувати до підприємців пільги на місцевий податок. Потім через місяць нам надав інше роз'яснення Мінфін, що це прирівняння неправомірне, тож наразі ми маємо дві абсолютно протилежні відповіді одного органу виконавчої влади стосовно одного того самого питання. Потім Мінфін пішов у своїх фантазіях набагато далі і надав нам роз'яснення, що ми маємо право на пільгу тільки в тому випадку, коли у нас активні бойові дії, не просто активність з діючими реєстрами, як у нас це було, а тільки активні. Для того, щоб підприємець отримав пільгу за Податковим кодексом, ми повинні, скажімо так, паралізувати весь регіон, щоб нічого у нас не працювало, ми тільки... ми були в зоні активних бойових дій, і тоді ми маємо право на цю пільгу.

Звісно, ця ситуація неприпустима. Звісно, що місцева влада не реалізує своє право на надання нам якихось полегшень, хоча ми не зачіпаємо загальний бюджет, ми зачіпаємо тільки місцевий бюджет. Ми дуже різнимось в цифрах. Ті цифри, якими оперую я на підставі даних Податкової служби, вони майже в половину менші ніж ті, які нам малює обласна військова адміністрація та міська рада. То ж вони кажуть, що у нас буде недоотримання більше 6 мільярдів, але в мене є дані офіційні, які підтверджені податковою службою, про 1,8 мільярда.

Також у своєму зверненні до Прем'єр-міністра я звернула увагу на те, що... Знаєте, коли ми кажемо, що ми забираємо гроші місцевого бюджету, ми повинні розуміти, що ми йому зможемо надати натомість. Але, якщо ми подивимось на витрати наших місцевих бюджетів, ми зрозуміємо, що взагалі то можемо собі дозволити звільнити підприємців від сплати хоча б місцевих податків для того, щоб вони мали змогу розвиватися. І логіка про те, що до когось прилетіло – йому пільга, а до того, до кого не прилетіло ще, вона не потрібна, тому що вони працюють, ця логіка взагалі у Харкові вона не спрацьовує. Якщо ми візьмемо цитату нашого очільника ОВА, чому у нас не відкриваються McDonald's, наприклад, то ми можемо все ж таки цю логіку перебудувати на наше існування. McDonald's не відкривається...

**ГОЛОВУЮЧИЙ.** Вікторія Олександрівна, вибачаюсь, тут у нас так щось кворум меншає, якщо можна, щоб так... Ми проблематику, в принципі, розуміємо. Ми тут всі мажоритарники, ми вам широко співчуваємо і розуміємо, але давайте, щоб ми трішки в регламенті.

КІНЗБУРСЬКА В.О. Знаєте, ця тема для мене болюча.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Ми розуміємо.

КІНЗБУРСЬКА В.О. Розумієте. Дивіться, я звертаюся до вас з чим. Якщо у вас є якісь пропозиції стосовно компетенції вашого економічного комітету, я розумію, що проблема місцевих податків – це взагалі не компетенція навіть податкового комітету, тому що наші рекомендації наразі ...*(Не чути)* не слухає. Але, якщо є якісь напрацювання щодо підтримки бізнесу, щодо того, щоб ми зупинили цю релокацію, тому що люди, знаєте, вони мало того, що втомлюються від війни, вони втомлюються від надмірного податкового навантаження. Якщо є якісь ідеї та механізми, як виправити цю ситуацію, я була б рада долучатися, тому що я не зовсім розумію компетенцію... Ну, я ніколи не працювала в економічному комітеті, і одна голова – це добре, а всі інші – це набагато краще. Ну, це якщо коротко.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, Вікторія Олександрівна.

Ну, зрозуміло, да, що Харків зараз як би в надзвичайних обставинах живе. І це теж дуже важливо, я от чув від релокованих підприємств десь там на Тернопільщині, і десь ще, мені скаржились голови громад, кажуть: всі релокуються і перереєстровуються, а харків'яни – ні. Харків'яни кажуть: ми переїжджаємо, але податки продовжуємо платити в Харкові. Ну, я думаю, що це багато чого свідчить про харків'ян.

Тож, шановні члени комітету, у кого будуть які пропозиції з того, можна буде обговорити.

ЛІЧМАН Г.В. Якщо дозволите, колеги, ми проговорювали вже, скажімо так, консультативно те, щоб провести засідання комітету виїзне в Харкові. Мені здається, це важливо. Розумію намагання пані Вікторії, скажімо так, в рамках компетенції комітету, до складу якого вона входить, придумати рішення цього питання. Але, може, воно, дійсно, полягає в більш ширших рамках. Чому, тому що, скажімо, було б дивно зараз почути від Комітету податкового намагання підтримати бізнес. Зараз трішки інші в них цілі. Тому, мені здається, нам потрібно включитися, бо це саме наша справа підтримувати бізнес у такі важкі часи, така думка. Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, Ганна Василівна.

Я думаю, що це слухна пропозиція. Я думаю, що ми обговоримо її і дату такого виїзного засідання зможемо визначити.

ЛІЧМАН Г.В. Так, ми зможемо почути підприємства і малого, і середнього бізнесу, і великі підприємства, які наразі працюють в регіоні, і може потім буде легше сформулювати думки щодо підтримки.

МОВЧАН О.В. Шановні колеги, слухна пропозиція про виїзне засідання. Ми точно маємо його спланувати, але це просто час. І ми, давайте бути чесними, не дуже активні на виїзні засідання. Тобто зазвичай вони у нас... Кращий варіант той, який...

КИСИЛЕВСЬКИЙ. Засідання або нараду хоча б.

МОВЧАН О.В. Але питання, яке хотілося б з'ясувати, воно важливе насправді. Є центральні органи виконавчої влади, які це питання регулюють, окрім там місцевої влади. Хтось має сказати, де території там можливих, де неможливих, як визначали, що вклали в поняття "території можливих бойових дій". Тобто визначення, які ознаки там, і хто має прийняти рішення, окрім як місцева влада, про те, що там відбувається. Тому що, мені здається, що, з одного боку, це як, знаєте, там в певній системі, яку я почув від Вікторії, закладений деякий конфлікт інтересів. Тобто це місцева влада має сказати, що можете не платити нам податки і відповідно ми не зможемо далі виконувати там певні свої програми, тому що ми вас пожаліли. Тобто це не зовсім той орган, якому варто приймати ці рішення. Можливо, це має бути уряд, можливо, це має бути хтось інший, давайте просто запросимо когось і послухаємо. Я точно розумію, що це міністерство, яке відповідає за окуповані території, тому що вони визначають ці всі категорії територій, вони розробляють це законодавство. Але це має бути також і Міністерство економіки, яке також може сказати нам експертну позицію.

ЛІЧМАН Г.В. Мені здається, має сказати.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, Олексій Васильович.

ЛІЧМАН Г.В. Я підтримую, Олексій, твої думки. Але, дивіться, час іде, не тільки Харків, багато міст і містечок, наближених до військових активних дій, зараз потерпають,

а ми якісь, чесно кажучи, такі безрукі, не маємо жодних інструментів, щоб підтримати. Правда, це так.

КІНЗБУРСЬКА В.О. Давайте так, тут питання доволі ширше, ніж ми зараз обговорюємо, тому що якщо ми кажемо про Міністерство реінтеграції, то вони наразі після звернення Мінфіну про те, що ми маємо застосовувати пільги тільки на територіях активних бойових дій, вони подали пропозиції щодо зміни цієї постанови і прописали, що пільги ми маємо використовувати не тільки в активних, а і активних із діючими реєстрами.

Але ж ви розумієте, ми почали із зони можливих бойових дій, прирівняних до активних, тобто за здоров'я, а закінчили за упокой, коли взагалі нам сказали, що ми можемо використовувати тільки активні бойові дії. Але якщо ми подивимось на те, що летить на Харківщину, тобто у нас у місто прилітає КАБ, я не зрозумію, чого нам ще не вистачає для зони активних бойових дій і для застосування пільг хоча б на рівні місцевих податків. Я вже не чіпаю загальнодержавний бюджет, ми всі розуміємо його важливість і використання його на потреби фронту, ми взагалі про це не говоримо. Якщо ми будемо казати про те, що давайте застосуємо резервний фонд на допомогу підприємцям, ви ж розумієте, що в такому разі нам потрібно якимось чином контролювати закупівлі наших місцевих рад, тому що, наприклад, в 22-му році ми створили комунальне підприємство мініфутболу, уявіть собі, у нас літає арта, у нас обстріли щоденно, а ми граємо у мініфутбол за 30 мільйонів гривень з бюджету. Мені здається, що якимось ...

ЛІЧМАН Г.В. І висаджуємо клумби.

КІНЗБУРСЬКА В.О. Да, я навіть мовчу за квіти, тому що квіти у нас, за словами мера, це окрема ментальність Харкова. Так, погоджуюсь, дуже багато людей тішаться цими квітами. Це не така проблема, як, наприклад, паркан за 90 мільйонів або якісь там кошти величезні на утримання безплатного проїзду в метро, якого взагалі в жодному регіоні немає. Тобто ми не можемо собі це дозволити.

Якщо ми передивимося ці видатки, ми знайдемо ці гроші на потреби бізнесу на ці пільги. У мене логіка така.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Друзі, дякую, це важлива дискусія. Я думаю, що варто все ж таки запланувати, якщо не виїзне засідання, то хоча б виїзну нараду в Харкові для того, щоб про ці питання більше поговорити на місці.

І тоді, якщо, Ганна Василівна, ви від членів комітету, хто серед наших могли б якусь координаційну роль в цьому якусь на себе взяти, то був би вам вдячний. Або ми там в залі порадимося вже там, хто візьме цю організацію. Добре?

ЛІЧМАН Г.В. Так, звичайно, колеги. Але все ж таки я просила б, щоб ми це актуалізували на себе на сьогодні так, щоб не відкладали на завтра, бо справи дійсно важкі. Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Добре. Дякую.

Колеги, нам потрібно в "Різному" здійснити голосування. Я дякую колегам, які приєдналися щойно, щоб ми могли це голосування здійснити. За пропозицією голови комітету, він ініціює включення до складу позаштатних консультантів-радників комітету пана Богдана Михайловича Данилишина. Я думаю, що ця людина не потребує якогось додаткового представлення.

Якщо немає заперечення, то я тоді поставив би на голосування про включення пана Данилишина Богдана Михайловича, про призначення його позаштатним консультантом комітету. Вікторія Павлівна, я правильно сформулював проект рішення?

ШЕСТОПАЛОВА В.П. Так.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Колеги, прошу за цю пропозицію проголосувати. Хто – за?

Буймістер.

Кисилевський – за.

Кицак.

КИЦАК Б.В. За.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Колтунович.

Кубів.

КУБІВ С.І. За.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Лічман.

ЛІЧМАН Г.В. За.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Магомедов. Магомедов Муса Сергосвич.

МАГОМЕДОВ М.С. Я – за, підтримую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую.

Маріковський.

МАРІКОВСЬКИЙ О.В. Маріковський – за.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Марчук.

МАРЧУК І.П. Я – за.

Дмитро Давидович, я взагалі думаю, що, може, буде сенс от якусь таку спільну дискусію зробити, зробити з паном Данилишиним, приймаючи до уваги його просто колосальний і життєвий опит і знання по найбільш, може, проблемним питанням, які сьогодні стоять в сфері економічного розвитку.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Чому б ні? Гарна пропозиція, мені здається, слухна.

МАРЧУК І.П. Да.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую.

МАРЧУК І.П. Я – за. Я – за.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Ігор Петрович, ви – за. Дякую.

Мовчан. Мовчан Олексій Васильович.

МОВЧАН О.В. Я теж – за.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую.

Наталуха.

Руцишин.

РУЦИШИН Я.І. За.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Тарута.

Шевченко.

Янченко.

Вікторія Павлівна, справилися ми з голосуванням?

МАГОМЕДОВ М.С. Магомедов – за.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Да, дякую, колеги.

ШЕСТОПАЛОВА В.П. Рішення прийнято.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Рішення прийнято.

Дякую, колеги, за результативне голосування.

І ще оголошення. Завтра відбудеться круглий стіл на тему: "Діалог з міжнародними компаніями про інвестиції в українську економіку в умовах війни". Цей захід відбудеться 3 квітня об 11-й годині за адресою: вулиця Липська, 3, 1-й поверх, це зала засідань Комітету з питань енергетики, житлово-комунальних послуг. Хто бажає долучитися до цього круглого столу, він, як я розумію, за ініціативою голови комітету відбувається, то може доєднатися і взяти участь.

ЛІЧМАН Г.В. А буде онлайн можливість? Вибачте. Онлайн буде можливість?

ГОЛОВУЮЧИЙ. Питання до секретаріату. Чи буде можливість онлайн долучитися до цього круглого столу?

ШЕСТОПАЛОВА В.П. Я думаю, що ні, тому що це не наш зал, і там зазвичай проходить тільки офлайн. Ми зараз уточним цю інформацію і напишемо ще раз в групу.

МАРІКОВСЬКИЙ. Аню, якщо що, я тобі роздам звіти.

ЛІЧМАН Г.В. Добре. Просто мені здається, представленість може бути ширша, якщо буде онлайн. Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую. Секретаріат перевірить і в групу повідомить.

Колеги, чи є ще у когось якісь питання чи пропозиції в "Різному"?

КУБІВ С.І. Пане Дмитре, якщо можна, просто для інформації.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Степан Іванович, будь ласка.

КУБІВ С.І. Дивіться, колеги, коли ми розглядаємо питання на сьогоднішній день Харкова, ми повинні розуміти, що відбувається в Сумах, що відбувається в Чернігові, що є в Запоріжжі, що є в Дніпрі. І ми як комітет повинні приймати серйозні механізми для рекомендацій, якщо ми говоримо за політику, а питання виконавчої структури і роботу уряду ми не повинні підмінити.

Це так, теза до того, що ми обговорювали. Але це рішення потрібно приймати, його потрібно приймати дуже потужно. Але давайте ми подивимося, з якими пропозиціями законодавчого плану виходили до нас виконавчі органи влади, що стосується війни, військових дій і так далі. І кожен дасть відповідь на те, на якому боці, де військові рейки промисловості, все інше і так далі.

То так, між іншим. Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, Степане Івановичу, за зауваження таке.

Колеги, якщо більше пропозицій і зауважень в "Різному" немає, то дякую всім за плідну роботу.

Засідання комітету оголошую закритим.

Дякую всім. До зустрічі.