



CENTRE OF
EXCELLENCE IN
PROCUREMENT
at Kyiv School of Economics

KSE

Kyiv
School of
Economics

Policy paper

Чи потрібно давати учасникам публічних закупівель 24 години на виправлення помилок?

Автори: Артур Ковальчук, Інна Меметова
Олекса Степанюк, Наталія Шаповал

Рецензенти: Лілія Лахтіонова, Наталія Шимко,
Павло Кирієнко, Володимир Стецик,
Терещенко Ольга



МІНІСТЕРСТВО
ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ
І ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

Disclaimer: тему цього дослідження було запропоновано команді Центру Вдосконалення Закпівель (СЕР) урядом. Водночас аналіз та висновки звіту відображають точку зору команди СЕР та не є офіційною позицією уряду, МЕРТУ, чи Департаменту публічних закупівель.



Створено в рамках проекту "Прозорість та підзвітність у державному управлінні та послугах" USAID, UKAID

Executive summary

Контекст: З 2016 року для [закупівель товарів, робіт, послуг необхідних для потреб оборони](#) використовується спеціальна [процедура](#), яка, дає можливість переможцю аукціону, допущеному до переговорів, користуватись правом виправлення несуттєвих помилок протягом 24 годин. За розрахунками Центру Вдосконалення Закупівель КШЕ, протягом січня-липня 2017 року вона дозволила врятувати принаймні 10% всіх процедур для потреб оборони; понад 60% переможців аукціонів скористались нею перш ніж були законтракованими. МЕРТ та АМКУ розглядають можливість поширення цієї практики на всі процедури публічних закупівель. КШЕ в співпраці з МЕРТ перевірили перспективи цієї ініціативи.

Методологія: Для визначення ймовірних наслідків впровадження ініціативи, аналітики Центру провели аналіз ризиків – таких як (i) можливість підписання договору з недобросовісним учасником, (ii) збільшення можливостей для арбітражу, (iii) зменшення дисципліни учасників при підготовці, (iv) дискримінація учасників аукціону за рахунок підвищення дискреції замовника, проаналізували статистику дискваліфікацій та виправлень в процедурі оборони в розрізі документів, що виправлялись чи довантажувались, а також провели опитування думки замовників.

Висновки: Можливість виправляти несуттєві помилки значно зменшить кількість зайвих дискваліфікацій за формальними ознаками. Цю ініціативу підтримують 68% з 65 опитаних нами замовників. Якби правило 24 годин діяло для усіх відкритих торгів починаючи уже з 1-го січня 2017 року, максимально можлива вигода¹ від його дії станом на серпень становила би 1.4 млрд. грн.

На нашу думку, можливими є два сценарії впровадження «Правила 24 годин» на решту конкурентних процедур:

Сценарій один: Дозволити змінювати несуттєві документи, які найчастіше змінювали в процедурі для потреб оборони (Табл. 1) і які є релевантними для решти закупівель. Можливість змінювати/довантажувати документи з цього переліку

¹ Максимальна вигода розрахована, як різниця між ціновими пропозиціями дискваліфікованого учасника та учасника-переможця. Якби «Правило 24 годин» діяло з початку 2017 року, реальна вигода була б меншою за максимально можливу, оскільки частину учасників дискваліфікували б незважаючи на нові правила.

дозволила виправити 41% помилок в процедурах оборони, та врятувати від дискваліфікації 20%² лотів.

Зауважимо, що інтеграція з державними реєстрами та створення електронного кабінету замовника, дозволили б уникнути до 50% всіх помилок учасників процедури для потреб оборони. Цю ініціативу МЕРТУ запланував для впровадження в наступному році.

Сценарій два: Заборонити зміни в певному переліку найбільш суттєвих документів, а внесення змін в решті документів залишити на розсуд замовника. Спираючись на досвід використання процедури для потреб оборони, до такого переліку помилок, які передбачають обов'язкову дискваліфікацію, мали б входити: (i) Невідповідність технічним / якісним / кількісним характеристикам, відсутність зразка продукції (56% дискваліфікацій в процедурі для потреб оборони); (ii) Банківська гарантія відсутня/неправильна (40% дискваліфікацій).

Проте додаткову дискрецію потрібно врівноважити такими запобіжниками:

1. [унеможливлення копіювання документів переможцем у інших учасників] розкривати тендерні пропозиції для публічного розгляду не одразу після аукціону, а безпосередньо після дискваліфікації (документи дискваліфікованого) та після визначення переможця (документи всіх учасників);
2. [зменшення дискреції в прийнятті рішення замовником] підставою для відхилення учасника після використання можливості виправити помилки може бути ненадання/невиправлення документів, які зазначені в протоколі розгляду³.

² Завершених переговорних процедур для потреб оборони оголошених з січня по липень 2017 року в яких взяло участь більше одного учасника

³ Опис помилок у протоколі відхилення має однозначно відповідати опису помилок у протоколі розгляду.

Таблиця 1. Документи, які рекомендовано дозволити виправляти/довантажувати

	Випадки, коли у документи вносили зміни		Випадки, коли документи довантажували	
	Кількість	Частка	Кількість	Частка
банківська гарантія (дозволити лише виправляти)	53	9%	-	-
гарантійний лист виданий учасником ⁴	50	8%	11	3%
довіреність	26	4%	4	1%
відомості про учасника	20	3%	2	1%
паспорт	19	3%	6	2%
статут	11	2%	5	1%
протокол загальних зборів учасників про обрання директора	9	1%	2	1%
банківська виписка	7	1%	4	1%
гарантійний лист застосування заходів із захисту довкілля	5	1%	9	3%
акт звірки	2	0%	4	1%
видаткова накладна	1	0%	4	1%
довідка про відсутність заборгованості за кредитами	1	0%	8	2%
довідка про правомочність підпису	1	0%	-	-
довідка про правонаступність	1	0%	-	-
акт прийому-передачі	-	-	3	1%
витяг з реєстру платників єдиного податку	-	-	5	1%
витяг з реєстру платників ПДВ	-	-	1	0%
довідка про відкриття рахунку	-	-	5	1%
лист-згода на перевірку продукції	-	-	5	1%
наказ про приступання до виконання обов'язків директора	-	-	1	0%
платіжне доручення	-	-	1	0%
свідоцтво платника ПДВ	-	-	1	0%

⁴ згода на підписання договору на умовах зазначених в тендерній документації

Зміст

Executive summary	1
Зміст	4
Огляд	4
Розділі 1. Результати ініціативи	9
1.1 Історія ініціативи	9
1.2 Причини дискваліфікацій без можливості виправити помилки	10
1.3 Документи, які дозволяли виправляти	13
1.4 Результати ініціативи	16
Розділі 2. Перспектива розширення	18
2.1 Причини дискваліфікацій за процедурами ЗУ “Про публічні закупівлі”	18
2.2 Думка закупівельників	19
2.2.1 Аналіз основних ризиків з точки зору закупівельників	21
2.3 Документи, які можна дозволити виправляти/довантажувати в інших конкурентних процедурах	23
2.4 Практика дискваліфікацій в інших країнах	25
ДОДАТОК 1. Документи, які дозволяли змінювати/доносити у закупівлях для потреб оборони	27
ДОДАТОК 2. Причини дискваліфікацій відповідно до ЗУ “Про особливості”	29
ДОДАТОК 3. Резюме ризиків та запобіжників	30
ДОДАТОК 4. Технічні рекомендації до впровадження у системі ProZorro	31

Огляд

Починаючи з червня 2016 року в Україні діють особливі правила для публічних закупівель для потреб оборони згідно Закону України “Про особливості здійснення закупівель товарів, робіт і послуг для гарантованого забезпечення потреб оборони” (далі ЗУ “Про особливості”). Відповідно до цих правил, якщо після проведення аукціону замовник виявив проблеми у документах учасника з найменшою ціновою пропозицією, він повинен дати йому 24 години на виправлення помилок (далі “Правило 24 годин”)⁵.

⁵ окрім причин визначених ст.4 п.1 ЗУ “Про особливості” (див. додаток 2)

Відповідно до ЗУ “Про особливості” існує вісім підстав для відхилення цінової пропозиції учасника після проведення електронного аукціону (див. [Додаток 2](#)) при проведенні переговорної процедури для потреб оборони. Протягом першої половини 2017 року основними причинами дискваліфікації⁶ учасника з найменшою пропозицією без права виправити помилки були:

- Невідповідність технічним / якісним / кількісним характеристикам, відсутність зразка продукції (56% дискваліфікацій);
- Банківська гарантія відсутня/неправильна (40% дискваліфікацій).

За найбільш консервативною оцінкою, прийняття ЗУ “Про особливості” врятувало як мінімум 10% закупівель для потреб оборони у 2017 році та забезпечило 43.5 млн. грн. додаткової економії (1% очікуваної вартості).

Зараз активно обговорюється можливість надати учасникам аукціону 24 години на виправлення помилок також при проведенні інших конкурентних закупівель у системі ProZorro. Цю ініціативу підтримують 68% опитаних нами замовників⁷. Ще 11% опитаних замовників пропонують поширити нові правила лише на відкриті торги.

На нашу думку, ключовими додатковими ризиками, які можуть виникнути у зв'язку із запровадження Правила 24 годин, є:

- 1) **Ризик:** можливість підписання договору з недобросовісним учасником. Мається на увазі учасник, який недостатньо ретельно вивчив тендерну документацію і подався на аукціон, не зважаючи на те, що його продукція не відповідає вимогам. Якщо такий учасник стане переможцем аукціону, в нього буде додаткова мотивація сфальсифікувати документи в надії на те, що замовник не помітить недоліків в момент доставки.
Запобіжник: зазначити у Законі, що підставою для дискваліфікації є відсутність банківської гарантії, невідповідності зразка продукції та невідповідність технічним/якісним/кількісним характеристикам предмету закупівлі, якщо відповідні вимоги зазначені в тендерній документації (аналогічно до підпунктів 1, 2, 3, пункту 1, статті 4 ЗУ “Про особливості”).

⁶ Аналіз на основі випадкової вибірки із 50% лотів з дискваліфікаціями у завершених переговорних процедурах для потреб оборони із більше ніж одним учасником проведених у 2017 році

⁷ див. Розділ 2.2 Опитування замовників

2) **Ризик:** легковажна підготовка до участі в аукціоні. Покладаючись на можливість виправити помилки після аукціону, постачальники можуть почати менш ретельно готуватися до участі в аукціоні. Зокрема, переможець може розраховувати “списати” необхідні документи в інших учасників у випадку своєї перемоги в аукціоні.

Запобіжник: для того, щоб унеможливити копіювання документів переможцем у інших учасників, рекомендуємо розкривати тендерні пропозиції для публічного розгляду не одразу після аукціону, а безпосередньо після дискваліфікації (документи дискваліфікованого) та після визначення переможця (документи всіх учасників).

3) **Ризик:** дискримінація учасників аукціону. Існує ризик того, що замовник “не помітить” усіх недоліків в документах учасника і, після того як пройдуть встановлені Законом 24 години, дискваліфікує учасника за недоліки, які не згадувалися при першому розгляді документів.

Запобіжник: підставою для відхилення учасника після використання можливості виправити помилки може бути ненадання/невиправлення документів, які зазначені в протоколі розгляду. Опис помилок у протоколі відхилення має однозначно відповідати опису помилок у протоколі розгляду.

Практика країн ЄС розрізняє два основних підходи до дискваліфікації потенційних постачальників - жорстке регламентування причин, за якими учасник має бути відхиленним, та гнучкий підхід, відповідно до якого в деяких випадках закупівельник сам приймає рішення щодо дискваліфікації учасника. Поправка до закону, яка надасть можливість переможцю аукціону виправити помилки протягом 24 годин, об'єднує сильні сторони обох підходів - забезпечує гнучкість і водночас зводить до мінімуму ризик необґрунтованої дискваліфікації.

Ми бачимо два основні способи, якими “Правило 24 годин” може бути поширене на інші конкурентні закупівлі:

- **Дозволено усе, що не заборонено:** визначити перелік документів, які не можна виправляти та/або додатково завантажувати і дозволити закупівельникам самим приймати рішення чи дозволяти виправляти/довантажувати інші документи, чи ні. Список документів, які заборонено виправляти/довантажувати може бути аналогічним до переліку

умов безумовної дискваліфікації в ЗУ “Про особливості” (див. Ризик 1). Для уникнення зловживань, закупівельники повинні будуть чітко вказувати перелік документів, які можна виправляти та/або довантажувати в тендерній документації. На нашу думку такий варіант є максимально сприятливим для закупівельників, оскільки він збільшує їх права, але не зобов’язує надавати постачальникам можливість виправляти ті документи, які на думку закупівельника є критично важливими і виправленню не підлягають. З поміж двох запропонованих підходів цей варіант дозволяє краще врахувати особливості кожного закупівельника та предмету закупівлі.

- **Дозволено усе, що зазначено в Законі:** визначити перелік документів, які дозволено міняти. Закупівельники матимуть право виправляти/довантажувати ці документи в усіх випадках, виправлення/довантажування документів, які не входять в перелік буде заборонено. Такий варіант впровадження “Правила 24 годин” є менш ризикованим, оскільки Регулятор сам визначить документи, виправлення/довантажування яких створює найменші ризики для зловживань. Також такий підхід полегшить моніторинг закупівель: перелік документів, які можна довантажувати буде однаковим для всіх, тоді, як при застосуванні першого підходу правила будуть індивідуальними для кожної закупівлі. Відправною точкою для визначення переліку документів, які можна виправляти/доносити може стати аналіз документів, які дозволяли виправляти при проведенні переговорної процедури для потреб оборони (див. Розділ 1.3). На нашу думку в першу чергу можна дозволити виправлення/довантажування документів, які постачальник формує самостійно (довідки в довільній формі, копії паспортів, статутів, протоколів засідань і т.д.) за виключенням цінової пропозиції, документів, що описують характеристики товару та матеріально-технічну базу підприємства. Також потрібно прийняти рішення щодо того, чи дозволяти виправляти помилки в банківській гарантії та доносити документи пов’язані з попереднім досвідом роботи. Це суттєві документи помилки в яких є найбільш поширеними (15% випадків виправлення документів). Якщо вони не будуть включеними в перелік документів, які дозволено виправляти, впровадження “Правила 24 годин” буде мати значно менший ефект, ніж розраховано в Розділі 2.

За умови дотримання описаних вище запобіжників, команда Центру вважає ініціативу доцільною до впровадження. Враховуючи розширення законодавчого регулювання на допорогові закупівлі, для зменшення навантаження на замовника пропонуємо в якості пілотного проекту дозволити використання механізму 24 годин для виправлення помилок лише для процедур відкритих торгів. Якби “Правило 24 годин” діяло для усіх відкритих торгів починаючи уже з 1-го січня 2017 року, максимально можлива вигода⁸ від його дії станом на серпень становила би 1.4 млрд. грн.

Структура звіту:

У Розділі 1 “Результати ініціативи” ми аналізуємо фактичний досвід застосування Правила 24 годин до переговорної процедури.

У Розділі 2 “Перспектива розширення” ми аналізуємо можливі позитивні наслідки та ризики від поширення Правила 24 годин на інші конкурентні процедури в системі ProZorro.

⁸ Максимальна вигода розрахована, як різниця між ціновими пропозиціями дискваліфікованого учасника та учасника-переможця. Якби “Правило 24 годин” діяло з початку 2017 року, реальна вигода була б меншою за максимально можливу, оскільки частину учасників дискваліфікували б незважаючи на нові правила.

Розділі 1. Результати ініціативи

1.1 Історія ініціативи

Особливість закупівель для потреб оборони - це нагальність, жорсткі строки та відповідальність за зрив постачання, адже неотримання продукції несе ризики для успішності військових дій. До невизначеності в плануванні додається обмежений бюджет та періодичні затримки у фінансуванні, що притаманні публічним закупівлям у цілому.

[Процедура](#), що визначена в ЗУ "[Про особливості здійснення закупівель товарів, робіт і послуг для гарантованого забезпечення потреб оборони](#)" була наслідком ініціативи Міністерства оборони в 2016 році та проведеного експерименту в 2015 році з впровадження системи "Прозорро" для відбору учасників переговорної процедури. Підставою для впровадження такої короткої процедури була відсутність запасів, що викликали «нагальну потребу» - закупити великі обсяги у короткі строки, при цьому намагаючись досягти максимальної прозорості, доступності для учасників і економії для замовника. Строк подання пропозицій під час експерименту склав 5 робочих днів (для порівняння період подання пропозицій для сучасних процедури відкритих торгів та відкритих торгів з публікацією англійською мовою складають 15 та 30 днів відповідно). Протягом такого короткого періоду учасник міг припуститись помилок при підготовці документів, тому учаснику з найбільш вигідною ціновою пропозицією надавали шанс виправити недоліки протягом 24 годин.

Закон "Про особливості" був прийнятий Верховною Радою України у травні 2016 року, перша закупівля за новою процедурою була оголошена у червні 2016 року.

1.2 Причини дискваліфікацій без можливості виправити помилки

Відповідно до пункту 1 статті 4 ЗУ “Про особливості” існує вісім підстав для відхилення цінової пропозиції учасника після проведення електронного аукціону (див. [Додаток 2](#)) при проведенні переговорної процедури для потреб оборони.

Протягом першої половини 2017 року основними причинами дискваліфікації⁹ учасника з найменшою пропозицією без права виправити помилки були:

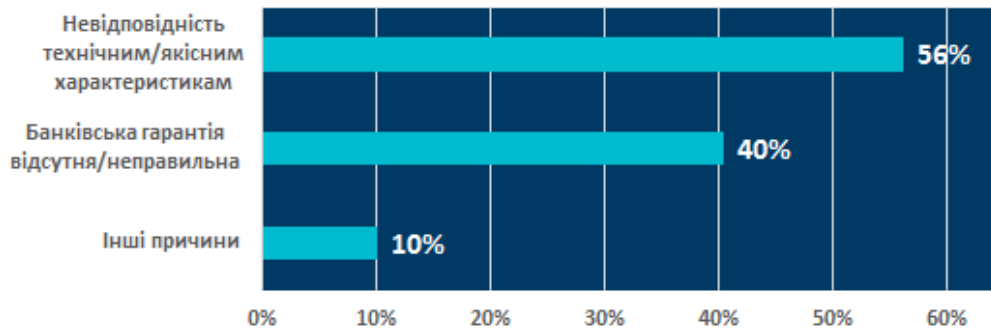
- Невідповідність технічним / якісним / кількісним характеристикам, відсутність зразка продукції (56% дискваліфікацій);
- Банківська гарантія відсутня/неправильна (40% дискваліфікацій).

В більшості випадків окрім однієї з цих двох причин у дискваліфікованих учасників були також проблеми з іншими документами, наприклад:

- учасник надав аналогічний договір, що не відповідає предмету закупівлі;
- відсутній детальний опис основних характеристик товару;
- відсутній документ, який підтверджує право директора на укладення договору на більше ніж 100 млн. грн.;
- інші причини.

⁹ Аналіз на основі випадкової вибірки із 50% лотів з дискваліфікаціями у завершених переговорних процедурах для потреб оборони із більше ніж одним учасником проведених у 2017 році

Рисунок 1. Причини дискваліфікації без права виправити помилки рот переговорній процедурі для потреб оборони



* сума % більша за 100% бо в деяких випадках була проблеми і з гарантією і з відповідністю товарів/робіт/послуг
Джерело: вибірка із 50% лотів з дискваліфікаціями у завершених переговорних процедурах для потреб оборони із більше ніж одним учасником проведених у 2017 році

В контексті банківської гарантії, у вибірці закупівель, які ми перевірили, підставою для дискваліфікації без можливості виправити помилки була відсутність банківської гарантії, надання її після граничного строку і надання банківської гарантії з помилками. На противагу цьому, в перевірених нами закупівлях, Антимонопольний Комітет України, підтримував дискваліфікацію без можливості виправити помилки лише у випадках відсутності банківської гарантії та подання її після граничного строку, але не у випадку подання гарантії з помилками. Також, якщо помилки в документах не стосувалися банківської гарантії, в усіх перевірених нами випадках АМКУ приймав рішення дати учаснику аукціону можливість виправити помилки протягом 24 годин.

Для прикладу можна розглянути рішення АМКУ щодо двох закупівель, проведених Військовою частиною №1417. Під час проведення аукціону із закупівель замороженої яловичини¹⁰, закупівельник дискваліфікував переможця аукціону через відсутність документу довільної форми, який підтверджує застосування заходів із захисту довкілля, та гарантійного листа щодо відповідності якості товару. АМКУ постановив, що замовник був зобов'язаний надати переможцю можливість виправити помилки. Відповідно, дискваліфікація була незаконною.

Ще цікавішою була закупівля замороженої риби¹¹, проведена цією військовою частиною. Серед документів, наданих переможцем конкурсу, був пошкоджений

¹⁰ <https://prozorro.gov.ua/en/tender/UA-2017-02-01-000560-c>

¹¹ <https://prozorro.gov.ua/en/tender/UA-2017-02-01-000774-a>

файл, який мав містити банківську гарантію, але який неможливо було відкрити. Окрім цього, переможець припустився ряду помилок в інших документах. Закупівельник дискваліфікував учасника, не надавши йому права виправити помилки. Це рішення було згодом підтверджено АМКУ: відсутність банківської гарантії (чи в цьому випадку наявність файлу, який неможливо прочитати) є підставою для дискваліфікації без права виправити помилки. Водночас, рішення АМКУ зазначає, що інші помилки в документах переможця аукціону не могли бути підставою для негайної дискваліфікації.

Після дискваліфікації учасника з найменшою пропозицією тендерний комітет військової частини розглянув документи наступного учасника. Вони теж були не ідеальними - у банківській гарантії не було вказано адресу банку бенефеціара та вказано, що банківська гарантія видана згідно тендерної документації в той час, як закупівля здійснювалася відповідно до оголошення про проведення переговорної процедури для потреб оборони. Закупівельник надав учаснику можливість виправити ці недоліки протягом 24 годин, з чим той успішно впорався. Це рішення також було оскаржене в АМКУ, але комітет не підтримав скаржника. Відповідно до рішення, підставою для дискваліфікації без права виправлення помилок є відсутність банківської гарантії, а не наявність помилок в ній.

У всіх описаних випадках позиція АМКУ ґрунтувалася на частині 4 статті 6 Закону України [“Про особливості”](#):

У разі виявлення замовником невідповідності документів учасника встановленим вимогам або відсутності будь-якого із документів, учасник відбору може усунути недоліки у документах, **крім випадку підтвердження подання забезпечення цінової пропозиції**, шляхом прикріплення уточнених або нових документів в електронній системі закупівель протягом наступних 24 годин з моменту ознайомлення на переговорах учасника з такими недоліками.

1.3 Документи, які дозволяли виправляти

Для того, щоб визначити, які документи найбільш часто виправлялися при проведенні закупівель для потреб оборони ми проаналізували випадкову вибірку¹² із 55% (285 лотів із 522) лотів оголошених у 2017 році у яких переможці аукціону вносили зміни до своїх документів після перемоги.

Таблиця 2. Структура лотів оголошених в 2017 році за процедурою “переговорна процедура для потреб оборони” в яких переможці змінювали документи

	Лоти, в яких переможці змінювали документи	
	Кількість	Частка
15 Продукти харчування, напої, тютюн та супутня продукція	165	32%
18 Одяг, взуття, сумки та аксесуари	79	15%
35 Охоронне, протипожежне, поліцейське та оборонне обладнання	52	10%
09 Нафтопродукти, паливо, електроенергія та інші джерела енергії	51	10%
39 Меблі (у тому числі офісні меблі), меблево-декоративні вироби, побутова техніка (крім освітлювального обладнання) та засоби для чищення	45	9%
34 Транспортне обладнання та допоміжне приладдя до нього	36	7%
03 Сільськогосподарська, фермерська продукція, продукція рибальства, лісівництва та супутня продукція	34	7%
44 Конструкції та конструкційні матеріали; допоміжна будівельна продукція (крім електроапаратури)	12	2%
42 Промислова техніка	10	2%
33 Медичне обладнання, фармацевтична продукція та засоби особистої гігієни	8	2%
50 Послуги з ремонту і технічного обслуговування	7	1%
Інші	23	4%

¹² Всередині вибірки ми зберегли таку ж структуру по категоріям на рівні двох знаків CPV, як і у всій популяції лотів у які вносили зміни. В рамках кожної категорії у вибірці ми зберегли таку ж структуру за величиною очікуваної вартості, як і у всій популяції цієї категорії у 522 лотах.

Значна частина документів, які дозволяли змінювати та/або довантажувати стосуються ст. 17 ЗУ “Про публічні закупівлі”¹³:

- довідка по ст. 17
- довідка про відсутність судимості
- довідка про відсутність корупційної історії
- довідка про відсутність заборгованості за податками та зборами
- довідка про відсутність банкрутства
- довідка щодо антикорупційної програми

Ці документи становлять 18% усіх документів, які дозволяли змінювати та 50% усіх документів, які дозволяли довантажувати. Варто зазначити, що згідно із ЗУ “Про публічні закупівлі” постачальник повинен надати замовнику документи по ст. 17 у “строк, що не перевищує п’яти днів з дати оприлюднення на веб-порталі Уповноваженого органу повідомлення про намір укласти договір”. Тобто за діючими правилами постачальник уже надає ці документи після аукціону та має п’ять днів на виправлення можливих помилок.

Серед інших документів найчастіше вносилися правки у:

- банківську гарантію - 9%
- гарантійний лист - 8%
- документи щодо технічних, якісних характеристик товару - 6%
- довідку про наявність обладнання та мат-тех бази - 6%
- документи пов'язані з попереднім досвідом роботи - 6%
- довіреність - 4%
- відомості про учасника - 3%
- документи щодо відповідності ДСТУ - 3%
- паспорт - 3%
- довідка про наявність робітників - 3%

¹³ Перелік усіх документів, які дозволяли змінювати та/або доносити знаходиться у Додатку 1.

Найчастіше додатково завантажували:

- документи пов'язані з попереднім досвідом роботи - 5%
- документи щодо технічних, якісних характеристик товару - 5%
- гарантійний лист - 3%
- гарантійний лист застосування заходів із захисту довкілля - 3%
- довідка про відсутність заборгованості за кредитами - 2%
- довідка про наявність обладнання та мат-тех бази - 2%
- довідка про кінцевого бенефіціара - 2%
- лист-згода на обробку особистих даних - 2%
- паспорт - 2%
- витяг з реєстру платників єдиного податку - 1%

1.4 Результати ініціативи¹⁴

Можливість виправити недоліки впливає на результат процедури таким чином:

- 1) Підвищує шанси успішно завершити процедуру: за найбільш консервативною оцінкою, прийняття ЗУ “Про особливості” врятувало як мінімум 10% закупівель для потреб оборони у 2017 році;
- 2) Збільшує економію коштів завдяки тому, що закупівельник не відхиляє найбільш вигідну пропозицію через незначні помилки в документах: у 2017 році Правило 24 годин забезпечило як мінімум 43.5 млн. грн. додаткової економії (1% очікуваної вартості закупівель по переговорній процедурі для потреб оборони з кількістю учасників більше двох).

Рисунок 2. Закупівлі, які відбулися завдяки можливості вносити зміни



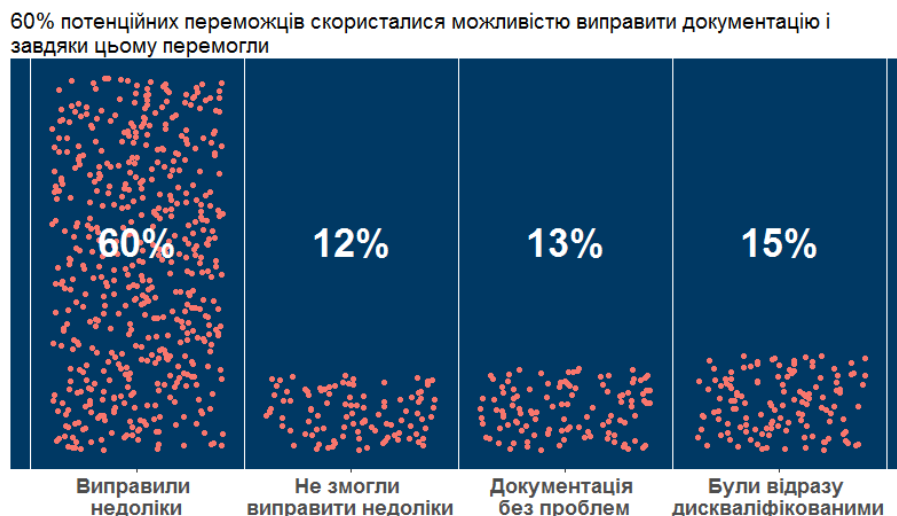
Серед усіх учасників, які були розглянуті замовниками як потенційні переможці в аукціонах протягом січня-липня 2017 (853 учасника):

- 60% була надана можливість внести зміни, вони скористалися нею та були обрані переможцем, з яким пізніше було укладено договір. Приклад: <https://prozorro.gov.ua/tender/UA-2017-01-24-001052-a>

¹⁴ Детальніше, див. <http://cep.kse.org.ua/article/24-hodyny-na-poryatunok-druhyy-shans-dlya-postachalnyka/index.html>

- 12% була надана можливість, вони скористалися нею, але не змогли виправити всі недоліки та були дискваліфіковані. Приклад: <https://prozorro.gov.ua/tender/UA-2017-01-30-001766-b>
 - 13% постачальників мали документи, що відповідали вимогам замовника повністю, і з ними було укладено договір. Приклад: <https://prozorro.gov.ua/tender/UA-2017-01-16-001011-b>
 - 15% були дискваліфіковані після аукціону без можливості виправити помилки. Як приклад, Військова частина Е-6117 СБ України в червні 2017 здійснювала закупівлю протипожежного обладнання. За результатами аукціону найбільш вигідною була пропозиція ТОВ «Науково-виробниче підприємство «ТЕМП-3000», але після розгляду виявилось, що їх продукція не відповідає технічним характеристикам, наведеним у тендерній документації, а наданий зразок не відповідає наданому технічному опису. Відповідні порушення не можуть бути усунені протягом 24 годин і тому ця пропозиція була відхилена. Переможцем було обрано наступного учасника - ТОВ «Матеріалознавство».
- Посилання на закупівлю: <https://prozorro.gov.ua/tender/UA-2017-06-09-002433-b>

Рисунок 3. Результати кваліфікації потенційних переможців



Розділі 2. Перспектива розширення

2.1 Причини дискваліфікацій за процедурами ЗУ “Про публічні закупівлі”

В середньому, закупівельники дискваліфікують переможця в кожному п'ятому¹⁵ аукціоні. При цьому достеменно не відомо, наскільки обґрунтованими є дискваліфікації та чи можна було б уникнути їх, надавши постачальнику можливість виправити незначні помилки. З початку проведення закупівель через систему ProZorro, було дискваліфіковано 146 тис. учасників. З 93 тис. лотів, у яких було дискваліфіковано хоча б одного учасника, лише 54 тис. (або 58%) лотів все одно були завершені.

Таблиця 3. Завершені конкурентні закупівлі, лютий 2015 - липень 2017 року

Метод закупівлі	Кількість лотів, тис.	% лотів з дискваліфікаціями
Відкриті торги	73	20%
Переговорна процедура (для потреб оборони)	63	15%
Допорогова закупівля	302	13%
Відкриті торги з публікацією англ. мовою	2	6%
В середньому	384	14%

На відміну від інших конкурентних процедур, при проведенні відкритих торгів із публікацією на англійській мові замовники повинні вказувати причину дискваліфікації учасника у спеціальному полі в системі ProZorro. Ця інформація придатна для автоматичного аналізу. Нами було проаналізовано близько 8,4 тис. причин дискваліфікацій у понад 7,1 тис. випадків дискваліфікацій учасників відкритих торгів із публікацією англійською мовою. Зазвичай, ці причини мають досить загальне формулювання. Так, найпоширенішою причиною дискваліфікації, на яку вказують організатори, є невідповідність вимогам тендерної документації (77% усіх дискваліфікацій)¹⁶.

¹⁵ закупівлі протягом січня-липня 2017 року

¹⁶ В майбутньому слід створити аналогічне поле для всіх типів закупівель та формалізувати варіанти відповідей. Це значно покращить можливості для моніторингу причин дискваліфікацій.

Таблиця 4. Причини дискваліфікацій учасників відкритих торгів із публікацією англійською мовою, лютий 2015 - липень 2017 року

Метод закупівлі	Кількість лотів, тис.	% лотів з дискваліфікаціями
Не відповідає вимогам тендерної документації	6 446	77%
Не відповідає кваліфікаційним критеріям	1 631	19%
Наявні підстави, зазначені у ст. 17	292	3.5%
Не надав документи за ст.17	19	0.2%
Відхилення тендерної пропозиції	21	0.2%
Всього	8 409	100%

2.2 Думка закупівельників

Центр Вдосконалення Закупівель провів опитування 65 закупівельників, які проводили успішні відкриті торги та/або переговорні процедури для потреб оборони у 2017 році:

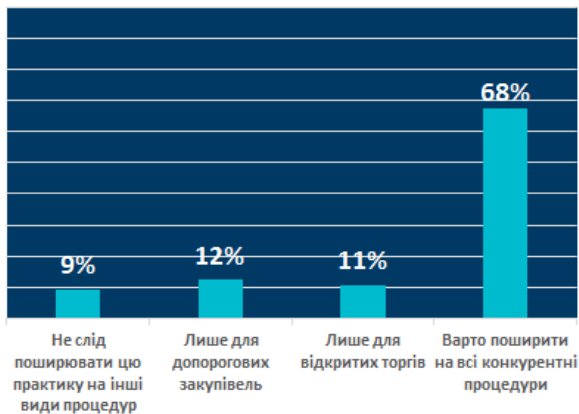
- 68% закупівельників підтримують ініціативу поширити практику виправлення помилок на всі конкурентні процедури;
- 59% закупівельників вважають, що при запровадженні цієї ініціативи не слід скорочувати період подання пропозицій передбачений ЗУ “Про публічні закупівлі”;
- 85% закупівельників вважають 24 години оптимальним терміном для виправлення незначних помилок в документах;

На думку опитаних закупівельників, зміни до закону повинні передбачати чітко окреслені причини для дискваліфікації учасника без права виправити помилки. 83% опитаних вважають, що такою причиною повинна бути невідповідність технічним або якісним характеристикам предмету закупівлі, що визначені замовником. Окрім цього вагома частка закупівельників вважають підставою для негайної дискваліфікації відсутність банківської гарантії та/або відсутність/невідповідність зразка предмету закупівлі опису в тендерній документації.

Рисунок 4. Результати опитування закупівельників (1/2):

Чи слід поширити практику усунення недоліків протягом наступних 24 годин на інші процедури?

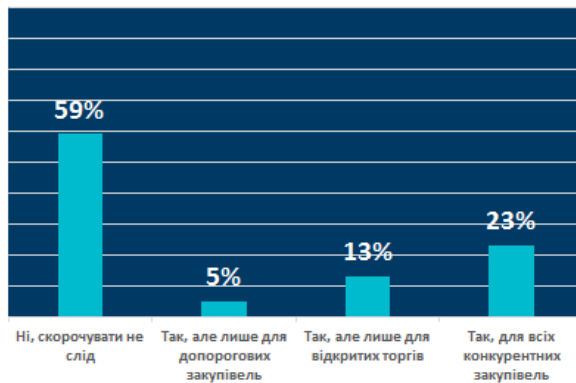
68% опитаних закупівельників підтримують поширення практики на всі конкурентні процедури



Джерело: опитування закупівельників. ЦВЗ КШЕ 2017

Чи слід скорочувати період подання пропозицій?

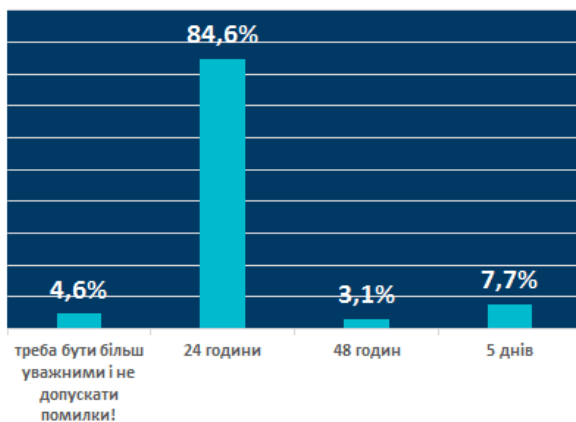
59% опитаних закупівельників вважають недоцільним скорочення періоду прийняття пропозицій



Джерело: опитування закупівельників. ЦВЗ КШЕ 2017

Скільки часу потрібно дати учаснику аукціону на виправлення помилок?

85% опитаних закупівельників вважають, що переможцю аукціону потрібно надати 24 години на виправлення помилок



Джерело: опитування закупівельників. ЦВЗ КШЕ 2017

2.2.1 Аналіз основних ризиків з точки зору закупівельників

Щодо ризиків для системи публічних закупівель, які закупівельники вбачають у впровадженні цієї ініціативи, то найбільш значними є можливість підписання договору з недобросовісним учасником. Мається на увазі учасник, який подався на аукціон, не зважаючи на те, що його продукція не відповідає вимогам. Якщо такий учасник стане переможцем аукціону, в нього буде додаткова мотивація сфальсифікувати документи в надії на те, що замовник прийме продукцію в момент доставки.

Для того, щоб оцінити наскільки вагомим є цей ризик ми порівняли можливу максимальну вигоду від впровадження Правила 24 годин із ризиком того, що внаслідок збільшення кількості недобросовісних постачальників збільшиться кількість розірваних договорів. Точніше, ми визначили наскільки має збільшитися кількість розірваних договорів, щоб впровадження Правила 24 годин стало не вигідним.

Припущення:

- Максимальна вигода від правила 24 годин на рівні однієї закупівлі = різниця між першим переможцем (якого дискваліфікували, але могли б спробувати зберегти, якби надали шанс виправити помилки) та другим учасником;
- Максимальні втрати від розірваного договору = вартість контракту;

Відповідно до наших розрахунків¹⁷, якби Правило 24 годин діяло для всіх відкритих торгів уже з січня 2017 року, то додатково 8% усіх підписаних контрактів мали бути розірваними, щоб перекрити максимально можливу вигоду. Якщо додаткова кількість розірваних контрактів буде меншою, ефект від Правила 24 годин буде позитивним:

Макс. позитивний ефект Правила 24 годин = Вартість 8% договорів по відкритих торгах

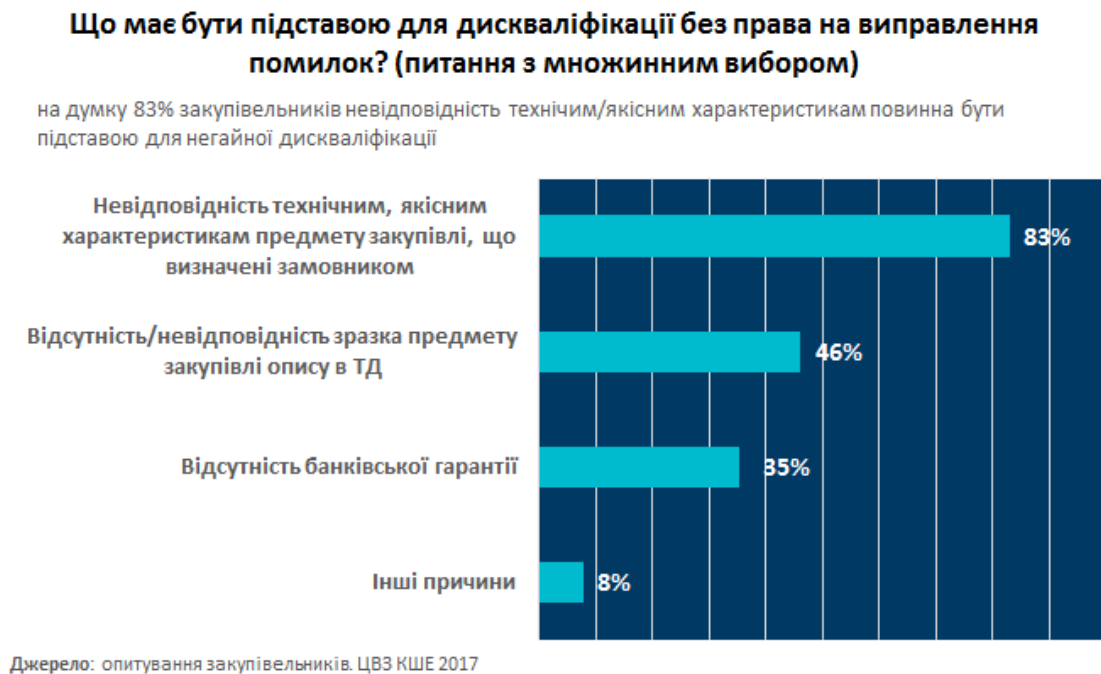
В якості запобіжника від збільшення ризику підписати договір з недобросовісним постачальником ми пропонуємо зазначити у Законі, що підставою для дискваліфікації є відсутність банківської гарантії, невідповідності зразка продукції

¹⁷ **Вибірка:** завершені закупівлі (відкриті торги), оголошені протягом січня-липня 2017, що мали принаймні одну дискваліфікацію.
Методологія: різниця між першим переможцем (якого дискваліфікували, але могли б спробувати зберегти, якби надали шанс виправити помилки) та другим учасником складає додаткову економію для замовника, але й породжує ризик розірвання договору. Критична точка - коли додаткова економія дорівнює витратам. На дослідженій вибірці це 8% відносно суми укладених договорів.

та невідповідність технічним/якісним/кількісним характеристикам предмету закупівлі, якщо відповідні вимоги зазначені в тендерній документації (аналогічно до підпунктів 1, 2, 3, пункту 1, статті 4 ЗУ “Про особливості”).

Іншим ризиком, який вказали закупівельники, є збільшення помилок у документації учасників: покладаючись на право виправити помилки протягом 24 годин, учасники можуть почати менш відповідально ставитися до підготовки своєї заявки. Як наслідок, збільшення кількості помилок збільшить адміністративне навантаження на тендерні комітети.

Рисунок 5. Результати опитування закупівельників (2/2)



2.3 Документи, які можна дозволити виправляти/довантажувати в інших конкурентних процедурах

При поширенні “Правила 24 годин” на інші види конкурентних публічних закупівель ми можемо користуватися двома підходами:

- 1) **Дозволено усе, що не заборонено:** визначити перелік документів, які не можна виправляти та/або додатково завантажити і дозволити закупівельникам самим приймати рішення чи дозволяти виправляти/доносити інші документи, чи ні.
- 2) **Дозволено усе, що зазначено в Законі:** визначити перелік документів, які дозволено міняти. Закупівельники матимуть право виправляти/довантажувати ці документи в усіх випадках; виправлення/довантаження документів, які не входять в перелік буде заборонено. Такий варіант впровадження “Правила 24 годин” є менш ризикованим, Регулятор сам визначить документи, виправлення/довантаження яких створює найменші ризики для зловживань. Також такий підхід значно полегшить моніторинг закупівель: перелік документів, які можна довантажувати буде однаковим для всіх, тоді, як при застосуванні першого підходу правила будуть індивідуальними для кожної закупівлі.

При застосуванні другого підходу, в першу чергу можна дозволити виправлення/довантаження документів, які постачальник формує самостійно (довідки в довільній формі, копії паспортів, статутів, протоколів засідань і т.д.) за виключенням цінової пропозиції, документів, що описують характеристики товару та матеріально-технічну базу підприємства. Також потрібно прийняти рішення щодо того, чи дозволяти виправляти помилки в банківській гарантії та доносити документи пов'язані з попереднім досвідом роботи. Це суттєві документи помилки в яких є найбільш поширеними (15% випадків виправлення документів). Якщо вони не будуть включеними в перелік документів, які дозволено виправляти, впровадження “Правила 24 годин” буде мати значно менший ефект, ніж розраховано в Розділі 2.

Таблиця 5. Документи, які ми рекомендуємо дозволити виправляти/довантажувати

	Випадки, коли у документи вносили зміни		Випадки, коли документи довантажували	
	Кількість	Частка	Кількість	Частка
банківська гарантія (дозволити лише виправляти)	53	9%	-	-
гарантійний лист	50	8%	11	3%
документи пов'язані з попереднім досвідом роботи	36	6%	19	5%
довіреність	26	4%	4	1%
відомості про учасника	20	3%	2	1%
паспорт	19	3%	6	2%
статут	11	2%	5	1%
протокол загальних зборів учасників про обрання директора	9	1%	2	1%
банківська виписка	7	1%	4	1%
гарантійний лист застосування заходів із захисту довкілля	5	1%	9	3%
довідка щодо відомостей у ЄДРПОУ	5	1%	-	-
акт звірки	2	0%	4	1%
довідка про кінцевого бенефіціара	2	0%	7	2%
видаткова накладна	1	0%	4	1%
довідка про відсутність заборгованості за кредитами	1	0%	8	2%
довідка про правомочність підпису	1	0%	-	-
довідка про правонаступність	1	0%	-	-
лист-згода на обробку особистих даних	1	0%	7	2%
акт прийому-передачі	-	-	3	1%
витяг з реєстру платників єдиного податку	-	-	5	1%
витяг з реєстру платників ПДВ	-	-	1	0%
довідка про відкриття рахунку	-	-	5	1%
лист-згода на перевірку продукції	-	-	5	1%
наказ про приступання до виконання обов'язків директора	-	-	1	0%
платіжне доручення	-	-	1	0%
свідоцтво платника ПДВ	-	-	1	0%

Повний список документів, які ми ідентифікували при аналізі закупівель для потреб оборони та які на нашу думку можна дозволити міняти/довантажувати знаходиться у **Таблиці 5**. Ці документи становлять 41% усіх документів, які дозволяли змінювати та 31% усіх документів, які дозволяли додатково завантажувати.

Серед цього переліку потрібно окремо виділити банківську гарантію (9% усіх випадків виправлення документів). Поширеними є випадки коли банк надає умовну гарантію у той час, як банківська гарантія потрібна для участі в публічній закупівлі повинна бути безумовною. Також часто в банківській гарантії виданій для участі в переговорній процедурі для потреб оборони неправильно вказують назву процедури закупівлі. Єдиний зразок форми банківської-гарантії сприятиме стандартизації процесу їх видачі та попередить ряд помилок, що наразі слугують підставами відхилення учасників. Також зі збільшенням досвіду банків та постачальників таких помилок ставатиме менше. Тим не менше, ми вважаємо доцільним дозволити переможцю аукціону виправляти помилки в банківській гарантії, але, як і у випадку закупівель для потреб оборони, заборонити довантажувати банківську гарантію, якщо вона не була завантажена в строк передбачений для подачі документів. Всі інші документи з **Таблиці 5** на нашу думку можна як виправляти, так і довантажувати.

2.4 Практика дискваліфікацій в інших країнах

Основні правила щодо дискваліфікації на ринку державних закупівель ЄС складають два документи - Директива 2004/18¹⁸ (стаття 45) та Директива 2014/24¹⁹ (стаття 57), які містять підстави для виключення учасників з процесу закупівель. Документи розрізняють як підстави, згідно з якими учасник має бути виключений обов'язково, так і умови, згідно з якими виключення учасника є можливістю (не обов'язком) для замовника. Додатково до існуючих директив держави-члени Європейського Союзу впроваджують власні додаткові критерії дискваліфікації (обов'язкові або вибіркові). Прикладом може слугувати включення кримінальних правопорушень, пов'язаних із трудовим законодавством та правами працівників

¹⁸ <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/ALL/?uri=CELEX:32004L0018>

¹⁹ <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32014L0024>

стосовно здоров'я та безпеки на роботі, які є причиною дискваліфікацій у кількох юрисдикціях (таких як Італія, Португалія, Німеччина та Франція)²⁰.

Отже європейське законодавство поділяє дискваліфікаційні критерії на обов'язкові та дискреційні.

Незважаючи на гнучкість директив ЄС, деякі держави-члени вирішили виключити будь-яке дискреційне рішення в процесі оцінювання учасників і розповсюдили обов'язковий характер на всі критерії, регульовані як Директивами ЄС так і внутрішніми регулюючими документами. Відповідна модель дискваліфікаційної політики притаманна системі закупівель Франції, Італії, Португалії та Іспанії²¹.

На противагу жорсткому регулюванню, системи закупівель Німеччини, Великої Британії та Румунії зберегли за замовником можливість вибіркової дискваліфікації – замовник визначає самостійно, чи приймати ризик невідповідності певним критеріям, чи ні.

Отже, практика країн ЄС розрізняє два основних підходи до дискваліфікації потенційних постачальників - жорстке регламентування причин, за якими учасник має бути відхиленним, та гнучкий підхід, відповідно до якого в деяких випадках закупівельник сам приймає рішення щодо дискваліфікації учасника. Поправка до закону, яка надасть можливість переможцю аукціону виправити помилки протягом 24 годин, об'єднує сильні сторони обох підходів - забезпечує гнучкість і водночас зводить до мінімуму ризик необґрунтованої дискваліфікації.

²⁰ Dr Albert Sanchez-Graells. Exclusion of Economic Operators from Public Procurement Procedures.

A Comparative View on Selected Jurisdictions. Retrieved from: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2739363

²¹ Sope Williams-Elegbe. Fighting corruption in procurement: a comparative analysis of disqualification measures. Retrieved from: <http://eprints.nottingham.ac.uk/13254/1/555409.pdf>

ДОДАТОК 1. Документи, які дозволяли змінювати/доносити після закінчення аукціону у закупівлях для потреб оборони

	Випадки, коли у документи вносили зміни	
	Кількість	Частка
цінова пропозиція	100	16%
довідка по ст. 17	69	11%
банківська гарантія	53	9%
гарантійний лист	50	8%
документи щодо технічних, якісних характеристик товару	37	6%
довідка про наявність обладнання та мат-тех бази	39	6%
документи пов'язані з попереднім досвідом роботи	36	6%
довіреність	26	4%
відомості про учасника	20	3%
сертифікат на відповідність ДСТУ	20	3%
паспорт	19	3%
довідка про наявність робітників	16	3%
довідка про відсутність судимості	14	2%
ліцензія	14	2%
довідка про відсутність корупційної історії	11	2%
договори оренди приміщення, обладнання	11	2%
статут	11	2%
довідка про відсутність заборгованості за податками та зборами	17	3%
протокол загальних зборів учасників про обрання директора	9	1%
банківська виписка	7	1%
сертифікату на систему управління якістю	7	1%
гарантійний лист застосування заходів із захисту довкілля	5	1%
довідка щодо відомостей у ЄДРПОУ	5	1%
акт звірки	2	0%
довідка про кінцевого бенефіціара	2	0%
протокол випробувань харчової продукції	2	0%
довідка щодо антикорупційної програми	2	0%
акт відбору проб	1	0%
видаткова накладна	1	0%
довідка про відсутність заборгованості за кредитами	1	0%
довідка про правомочність підпису	1	0%
довідка про правонаступність	1	0%
інвентаризаційна картка обліку основних засобів	1	0%
лист-згода на обробку особистих даних	1	0%

	Випадки, коли документи довантажували	
	Кількість	Частка
довідка про відсутність судимості	65	18%
довідка про відсутність корупційної історії	37	10%
довідка про відсутність заборгованості за податками та зборами	36	10%
довідка про відсутність банкрутства	25	7%
документи пов'язані з попереднім досвідом роботи	19	5%
документи щодо технічних, якісних характеристик товару	16	5%
цінова пропозиція	12	3%
гарантійний лист	11	3%
довідка по ст. 17	11	3%
гарантійний лист застосування заходів із захисту довкілля	9	3%
довідка про відсутність заборгованості за кредитами	8	2%
довідка про наявність обладнання та мат-тех бази	8	2%
довідка про кінцевого бенефіціара	7	2%
лист-згода на обробку особистих даних	7	2%
паспорт	6	2%
витяг з реєстру платників єдиного податку	5	1%
довідка про відкриття рахунку	5	1%
довідка щодо антикорупційної програми	5	1%
договори оренди приміщення, обладнання	5	1%
лист-згода на перевірку продукції	5	1%
статут	5	1%
акт звірки	4	1%
банківська виписка	4	1%
видаткова накладна	4	1%
довідка про наявність робітників	4	1%
довіреність	4	1%
акт прийому-передачі	3	1%
сертифікат на відповідність ДСТУ	3	1%
відомості про учасника	2	1%
протокол загальних зборів учасників про обрання директора	2	1%
сертифікат про систему аналізу небезп. факторів	2	1%
акт про зруйнування	1	0%
акт санітарно-епідеміологічного обстеження	1	0%
банківська гарантія	1	0%
висновок державної санітарно-епідеміологічної служби	1	0%
витяг з реєстру платників ПДВ	1	0%
документ про походження сировини	1	0%
експертний висновок	1	0%
лист-пояснення про неможливість надати паспорт/довідку і т.п.	1	0%
ліцензія	1	0%
наказ про приступання до виконання обов'язків директора	1	0%
платіжне доручення	1	0%
протокол випробувань харчової продукції	1	0%
протокол стендових випробувань на відповідність нормативним документам	1	0%
свідоцтво платника ПДВ	1	0%
сертифікату на систему управління якістю	1	0%
технічний паспорт	1	0%

**ДОДАТОК 2. Причини дискваліфікацій відповідно до ЗУ “Про особливості”
(стаття 4, пункт 1)**

Підпункт	Опис	Коли застосовується на практиці
1	ненадання або несвоєчасне надання учасником одиниці товару на перевірку відповідності зразку-еталону (якщо подання одиниці товару вимагалось в оголошенні про проведення відбору) та/або іншим вимогам замовника до предмета закупівлі, зазначеним в оголошенні про проведення відбору, або документів про підтвердження відповідності товару, роботи чи послуги технічним, якісним та кількісним характеристикам предмета закупівлі, визначеним замовником;	Перед переговорами
2	невідповідність товарів, робіт чи послуг учасника технічним, якісним та кількісним характеристикам предмета закупівлі;	Перед переговорами
3	відсутність підтвердження подання забезпечення цінової пропозиції (якщо подання забезпечення вимагалось замовником в оголошенні про проведення відбору);	Перед переговорами
8	якщо учасник протягом одного року до дати проведення електронного аукціону вчинив порушення в одного й того самого замовника: - не брав участі або відмовився від участі в переговорній процедурі закупівлі до оприлюднення повідомлення про намір укласти договір - більше трьох разів; - відмовився від підписання договору про закупівлю у визначені замовником терміни - більше двох разів; - не виконав умови (умов) договору щодо якості та/або терміну поставлених товарів, виконаних робіт, наданих послуг - більше одного разу.	Перед переговорами
4	відмова або неучасть учасника відбору в переговорах, призначених замовником, у визначену замовником дату їх проведення;	Переговори
5	відмова учасника відбору від участі в переговорах з ціною/приведеною ціною, поданою ним за результатами проведеного аукціону;	Переговори
6	невідповідність учасника кваліфікаційним критеріям та вимогам, визначеним у статті 17 Закону України “Про публічні закупівлі”	Перед/Після переговорів
7	неусунення учасником недоліків у поданих ним документах протягом наступних 24 годин з моменту ознайомлення учасника з такими недоліками під час проведення переговорів	Після переговорів

ДОДАТОК 3. Резюме ризиків та запобіжників

Ризик з боку	Короткий опис	Запобіжник
Постачальника	Підписання договору з недобросовісним учасником	Дискваліфікація без права виправити помилки, якщо: - Відсутня банківська гарантія - Зразок не відповідає вимогам - Невідповідність технічним/якісним характеристикам предмету закупівлі.
	Збільшення можливостей для арбітражу	Обов'язково зазначати у проекті договору, що переможець аукціону не може купувати предмет закупівлі у інших учасників аукціону (у якості субпідрядників) з метою виконання договору.
	Легковажна підготовка до участі в аукціоні	Розкривати тендерні пропозиції для публічного розгляду не одразу після аукціону, а безпосередньо протягом періоду оскарження.
Замовника	Дискримінація учасників аукціону	Підставою для відхилення учасника після використання можливості виправити помилки може бути ненадання/невиправлення документів, які зазначені в протоколі розгляду.

ДОДАТОК 4. Технічні рекомендації до впровадження у системі ProZorro

Враховуючи рекомендацію провести тестування ініціативи на процедурах відкритих торгів, технічні зміни очікуються лише на етапі укладання договору та оскарження (рис. 6 є частиною зміненої схеми на етапі укладення договору та оскарження; оригінальна схема - за [посиланням](#)).

Пропонуємо поєднати процес виправлення помилок з п'ятиденним етапом довантаження документів за ст. 17. Для того, щоб “розсортувати” документи (які виправлені, а які за ст. 17) пропонуємо використовувати два атрибути: перший буде позначати виправлені документи, і поставити цей атрибут на документ можна буде лише протягом 24 годин з моменту публікації протоколу розгляду, та другий, що буде позначати документи за ст. 17. Замовник буде розглядати тільки ті документи, що мають атрибути. Валідність атрибутів можна буде перевірити за датою та часом завантаження документів.

Рисунок 6. Зміни схеми процесу закупівель

