

Інформаційний дайджест

Державні закупівлі в Україні: Проблеми. Досвід.
Перспективи розвитку.



Досвід Грузії в сфері державних закупівель.

*Центр політичних студій та аналітики
пропонує Вашій увазі 7-й номер
інформаційного дайджесту в рамках
коаліційного проекту “Реалізація методики
громадського моніторингу – основа
прозорості державних закупівель”.*

ТОП-новина:
*Інтерв'ю з Головою Агенства
конкуренції та держзакупівель Грузії*

Продовження на

2

Рейтинг.

10 найбільших тендерних
договорів, які були розірвані
замовниками

ст.10

Незаконний турнікет в будівлі міськради приберуть.

Херсонські новини

ст.13

Держзакупівлі в сфері освіти. Чи можлива конкуренція?

ст.14

“Абсолютно все, що стосується держзакупівель, має бути відкритим”

Інтерв'ю з Головою Агенства конкуренції та держзакупівель Грузії

Тато Урджумелашвілі

провів для DT.UA експерт ЦПСА
Марусов Андрій

Електронні тендери торік були однією з улюблених піарівських іграшок українського уряду та депутатів-регіоналів. Ця інновація мала запрацювати з 1 січня. Новий рік настав, а Кабмін так і не прийняв усіх підзаконних актів, і е-аукціони виявилися валізою без ручки. Закон вимагає їхнього обов'язкового впровадження, але необхідність електронних тендерів у схваленому парламентом вигляді досить сумнівна. Відкритості держзакупівлям вони не додають. Простота участі в е-аукціонах викликає запитання.

Тим часом за хорошими прикладами того, як е-тендери мають працювати, далеко ходити не треба. Взяти хоча б досвід тієї самої Грузії, на яку в нас нині модно посилатися та орієнтуватися. Якщо в 2008 р. її систему держзакупівель Світовий банк вважав висококорупційною, то 2012-го вона одержала нагороду ООН United Nations Public Service Award у номінації "Запобігання та боротьба з корупцією в державному управлінні".

Звичайно, українські чиновники і в цьому випадку (як у кількох інших) цілком можуть заявити, що грузинський досвід до нашої країни застосувати не вийде: інші "масштаби", інша "специфіка". Ну що тут скажеш - у корупції завжди суть одна, а "специфіка", як і в усіх мутуючих у різних організаціях заразних вірусів, справді різна. І очевидно, що її масштаби в Україні нині в багато разів більші за грузинські...

Глава Агенства конкуренції та держзакупівель Грузії Тато УРДЖУМЕЛАШВІЛІ в інтерв'ю DT.UA докладно розповідає про ключові принципи електронної системи держзакупівель країни і наполегливо запрошує український бізнес брати участь у грузинських тендерах. Адже що вища конкуренція, то більше коштів заощаджується для бюджету Грузії.

До речі, він узагалі не схожий на чиновника. Відкритий, приязний, гостинний, із чудовим почуттям гумору, ані найменшого сліду чиновницької зарозумілості. Чи то позначається освіта (юрфак МДУ), чи то вони всі такі - "пташенята гнізда Кахи Бендукідзе", чи то грузинського інтелігента держслужбою не зіпсуєш...

"Стара система держзакупівель Грузії штовхала людей на безрозсудні вчинки...". До початку реформування у 2010 р. у Грузії діяла звичайна для пострадянських країн система.

Перший закон про держзакупівлі вступив у силу 1999 р. Тендери проводилися на папері. Багато документів були практично недоступні. Коли в 2010-му ми провели інвентаризацію, знайшлося близько 20 млн копій документів! На них припадало всього 20 чоловік штату. І дуже великим був шанс, що тендерних документів ніхто навіть не прочитає. Система була влаштована так, що дуже легко було обдурити, вигадати схему та уникнути покарання. Навіть у порядної людини могла з'явитися спокуса...



Тато Урджумелашвілі, фото DT.UA

Тендер оголошувався в одній із республіканських газет. Бувало, що тиражі таких газет повністю скуповували, щоб не було конкуренції. Учасник тендера мав мінімум тричі відвідати тендерну комісію. І все це супроводжувалося величезним стосом паперів, довідок від органів влади.

"Після революції троянд ідея реформування держзакупівель носилася в повітрі"

Щойно Саакашвілі прийшов до влади, з'явилися неусвідомлені спроби реформування, але продуманих дій не було. На мою думку, все відразу ж змінилося, коли в 2004 р. приїхав Каха Бендукідзе. Ми його називали "Містер Дерегуляція". У нього було чітке та широке бачення економічних реформ. Тож обрали курс на створення не слабкого, а маленького, але ефективного уряду. Для цього в нього мало бути мінімум функцій. Усе розпочалося з реформи оподаткування.

Ідеологія була проста. Коли ми писали з К.Бендукідзе закон про компанії, він сказав: "В ідеалі закон про компанії має складатися з однієї статті. Усі можуть засновувати компанії. Компанії можуть робити все, що завгодно. Решта - це компроміс". Він також казав: якщо щось не працює - закон чи держустанова, краще їх скасувати, ніж намагатися модернізувати. І всі реформи здійснювалися так: вивчалися бізнес-процеси, і якщо установа працювала тільки сама на себе, її ліквідовували.

Візьмімо санітарну інспекцію. Що вона робить? Приходить до вас в офіс інспектор і каже, що у вас в офісі брудно. Він що, більше піклується про мою чистоту, ніж я сам? Він просто каже - дайте грошей, і я піду...

У 2004-2008 рр. зміни набули системного характеру. Всі установи стали змагатися в тому, як краще реформуватися. Був дуже різкий стрибок у розвитку електронних державних послуг, а закупівлі випадали із загальної тенденції.

"Ніхто ніколи не втручався в те, що я роблю".

Я носився з ідеєю створення електронних держзакупівель і діставав нею всіх знайомих в уряді. Я не перебував у жодній партії, був чистим технарем. Відіграло свою роль і те, що я був немов прикомандирований до команди Бендукідзе від проекту USAID із економічних реформ. Був головним юристом проекту й став автором закону про електронний підпис, співавтором законів про компанії, про банкрутство.

Зрештою, мені сказали: якщо це так легко і добре, то давай, роби, що вважаєш за потрібне. Ніхто нічого не диктував і не повчав. Але рамки поставили жорсткі - за один рік ми маємо створити та запустити нову систему.

При цьому без підтримки на найвищому державному рівні ми не змогли б досягти успіху. Із Саакашвілі я жодного разу не спілкувався з цього приводу, в основному із прем'єром Ніко Гілаурі. Раніше він був міністром фінансів, міністром енергетики. Це він поставив на ноги енергетику Грузії.

Як ми згодом зрозуміли, далеко не всі сприйняли ідею електронних тендерів, швидше, навпаки. Ми зіштовхнулися з нерозумінням як із боку донорів, представників міжнародного співтовариства, так і всередині країни з боку закупників...

"Наш підхід ґрунтувався на таких ключових принципах..."

Перший - усі тендери будуть електронними, ніякого паперу.



Каха Бендукідзе, фото korrespondent.net

Другий, дуже важливий принцип - ми відкриваємо всі документи. Наше гасло було: **"Усі бачать усе"**.

Третій - система має бути суперпроста, інтуїтивна, дружня до користувача. У Грузії, як і раніше, є проблеми з проникненням Інтернету, з готовністю людей до електронних процедур, тому система е-закупівель має ґрунтуватися на зрозумілій логіці. Ми взяли логіку закупівельного процесу й усі бізнес-процеси побудували навколо неї.

Також вирішили використати програмне забезпечення, розроблене в Грузії. При здійсненні інших проектів виявили таку тенденцію при використанні готового софту від західних компаній: ці програми були хороші, але їхній інтерфейс був негнучкий. Його налаштування забирало багато часу.

Була ще проблема підтримки функціонування такої програми. У Грузії на той час закони постійно змінювалися, доповнювалися, поліпшувалися. А з ними змінювалися й наші робочі процеси. Бувало так, що купуємо дорогий софт, потім змінюється закон, отже, і бізнес-процес. І щоб змінити софт, потрібно було запрошувати дорогих консультантів.

Ми стали робити софт in house завдяки сильній команді програмістів із Національного агентства публічного реєстру. У результаті в нас є софт, підігнаний під конкретні грузинські потреби. І найголовніше- його можна легко змінювати.

Утім, коли ми захотіли зробити business intelligence для нашої системи, то агентство було змушене купити ліцензію Oracle. За 93 тис. дол. на десять робочих місць, чотири ядра...

"Навіть закупівля мерії Тбілісі за п'ять ларі доступна на нашому веб-порталі"

Наша система побудована на тому, що в нас усе відкрите. Чому ми це зробили? Тому що хочемо викоринити будь-яку корупцію.

У нас у відкритому безплатному доступі на веб-порталі абсолютно вся інформація про тендери: річний план, очікувана ціна закупівлі, оголошення з тендерною документацією. Тендерні пропозиції всіх учасників теж публікуються! Всі рішення тендерної комісії, її протоколи. Якщо було прохання про роз'яснення, то відповідь теж наводиться. Результати оцінки і тендера. Повний текст контракту, всі зміни до нього тощо.

Нещодавно ми запровадили інформаційний обмін із держказначейством. Якщо гроші за тендером ідуть через казначейство (вони можуть проходити й через банки, якщо замовник - держкомпанія), то публікується й інформація щодо проходження грошей.

Це стосується всіх, включаючи державні, комунальні підприємства.

Звичайно, виникло запитання про конфіденційність інформації в пропозиціях і контрактах. І ми сказали так: якщо ми вибираємо між відкритістю, боротьбою з корупцією та конфіденційністю, то наш вибір повністю на користь відкритості.

Представники Світового банку нам казали: не відкривайте тендерних пропозицій, це конфіденційна інформація. Але якщо ти чистий, то що приховуєш? Ти маєш справу з державою, ти витрачатимеш гроші платників податків! Дотепер у нас жодних проблем із конфіденційністю не виникало.

Одна з наших поточних цілей - це електронізація та відкриття закупівель нижче закупівельного порогу (3 тис. дол.). Ми зробили модуль Contract Management Report. Замовники зобов'язані протягом десяти днів після укладання підпорогового контракту вислати нам сумарну інформацію про нього, а сам контракт вивантажити в нашу систему. Якщо вони цього не зроблять, їм загрожує штраф. Поки що ця система перебуває в тестовому режимі. Ми зібрали інформацію за 2011 р., збираємо за минулий. І незабаром викладемо всі контракти на порталі. Нині в нас 300 тис. таких контрактів...

На претензії замовників про надмірну відкритість я відповідаю: "Відкритість - це не ваш головний біль, це ваш захист. Тому що ми з вас знімаємо підозри. Ми вас захищаємо".

Нині я хочу надати всім охочим доступ до розширених інструментів моніторингу закупівель. Якщо сотні людей щодня ходитимуть по нашій базі, аналізуватимуть, моніторитимуть, я лише радітиму!

"Наша ідея - все має бути простіше, ніж на Facebook".



На нашому веб-порталі є три ролі для відвідувачів. Перша - гість. Ви можете бачити майже все, але не маєте права вживати будь-яких дій. Друга роль - постачальник. Грузинській компанії, щоб зареєструватися, необхідно просто ввести код державної реєстрації. Наша система інтегрована з реєстром компаній. Код активізації з паролем і логіном надходить на вашу електронну адресу. Зарубіжному постачальнику необхідно ввести свої ключові дані.

І третя роль - закупівельна організація. До речі, треба згадати, що коли компанія подає тендерну пропозицію, вона підписує афідевіт - клятвене запевняння про те, що вона не перебуває в картельній змові з іншими компаніями. Цей документ має юридичну силу. Кримінальний кодекс передбачає відповідальність за картельну змову.

За участь у торгах необхідно заплатити 30 дол., це електронний платіж.

Як працюють торги? Вони відбуваються щопівгодини з 12.00 до 19.00. Аукціон проходить у три раунди по дві хвилини кожний. Хто подав найбільшу ціну, той розпочинає торгівлю, учасник із найменшою ціною - останній. Цим ми стимулюємо учасників подавати невисоку початкову ціну. Під час аукціону можна бачити тільки номери учасників та їхні ціни. Після його закінчення відкриваються назви учасників та їхні тендерні пропозиції.

Система реєструє будь-які дії, тому спори легко вирішуються. Слід наголосити, що реальних назв учасників під час торгів не знають навіть програмісти агентства. Коли система запрацювала, кілька разів мені телефонували та запитували: "А хто учасники?". Я кажу: "Не знаю". - "Як це, ти не знаєш? А як довідатися?". - "Попросіть сервер, нехай вам скаже, або зламайте систему..."

Ми спеціально так зробили. Я чітко знав, що маю захистити і себе, і агентство від подібних намірів. Крім того, ми надзвичайно спростили і процедури, і вимоги до документів. При спрощеному е-тендері як учасникам, так і переможцям узагалі не потрібно надавати довідки з держорганів. За іншими аукціонами довідки подає лише переможець.

"Ми знизили вартість участі в тендері в десять разів і заощадили державі 200 млн дол."

За два роки від моменту впровадження електронних торгів грузинська держава заощадила 200 млн дол. Це різниця між очікуваною вартістю контракту та ціною переможця. Наприклад, у Грузії є інсулінова програма. При паперовій системі ціна контракту доходила до 14 млн ларі. У 2011 р. вона зменшилася майже удвічі! Специфікація була така сама, у тендері брали участь дві іноземні компанії. До цього теж іноземці брали участь...

Ми підраховували, що при паперових держзакупівлях вартість участі для бізнесу становила близько 300 дол. і вище. Мінімум п'ять документів від органів влади, час, витрачений на їхнє одержання. Плюс транспортні витрати, якщо торги відбувалися в іншому місті. Нині ця вартість знизилася вдсятеро.

Перед впровадженням нашої системи ми за підтримки проекту GTZ провели опитування серед компаній міста Горі (населення 100 тис. чол.). І виявили, що в держтендерах брали участь тільки десять компаній із цього міста, причому всього дві подавали заявки на тендери за межами Горі. А нині у нашій системі зареєстровано 400 компаній з Горі. І вони беруть участь у тендерах майже в усіх містах Грузії.

На жаль, у нас немає надійної статистики щодо паперових тендерів, тому довгострокові порівняння неможливі. При паперовій системі здійснювалося близько 3 тис. тендерів на рік. Нині - більш як 30 тис. на рік. Це сталося через те, що було знижено тендерну планку, поріг. У випадку робіт поріг було знижено у 40 разів, а для послуг і товарів - у 20 разів. І зараз у нас однаковий поріг для товарів, робіт, послуг - 5 тис. ларі, або 3-3,5 тис. дол. в еквіваленті. (Для порівняння: в Україні поріг для товарів і послуг - 100 тис. грн, або 12,5 тис. дол., для товарів і послуг у сфері будівництва - 300 тис. грн, або 37,5 тис. дол., а для робіт - 1 млн грн, або 125 тис. дол.; крім того, для монополістів пороги ще вищі - 5 чи 10 млн грн, тобто 625 тис. або 1,25 млн дол. -А.М.)

Нині у нашій системі зареєстровано більш як 10 тис. постачальників. Але для Грузії це дуже мало. Там має бути зареєстровано вп'ятеро більше. Це одна з наших болючих тем. І це - наш резерв.

На сьогодні середня кількість учасників тендера - трохи більше двох. Це мало. І я точно не знаю, як це було при паперовій системі...

Агентство: повноваження і перспективи розвитку

Агентство конкуренції і держзакупівель Грузії з'явилося 1999 р. зі створенням системи держзакупівель. Відтоді воно підпорядковувалося різним відомствам - міністерству економіки, президенту Грузії, потім знову міністерству. Нині наше агентство є окремою структурою, юридичною особою публічного права. Воно підзвітне прем'єр-міністру, який призначає і звільняє главу відомства.

Агентство виконує кілька функцій. Перша - оскільки наш закон є рамковим, воно розробляє і затверджує всі необхідні нормативні акти у вигляді наказу його голови.

Друга функція - це моніторинг за тим, щоб дії замовників відповідали вимогам закону. Ми маємо право звертатися до суду, якщо виявили порушення. На порушників накладають адміністративні штрафи, середня сума - близько 900 дол. При цьому порушники платять зі своєї кишені, а не з бюджету замовника. За останні два роки ми оштрафували понад 150 офіційних осіб. Таким чином, ми водночас і правостворююча, і правозастосовна структура.

Ще одна важлива функція - це тренінги та освіта. Ми видаємо рекомендації, що інтерпретують закон. Відповідаємо на листи і пояснюємо, як треба застосовувати закон.

2013-й має стати роком навчання замовників. Останні три роки були періодом розвитку і побудови системи. Зараз переходимо до поширення знань. Ми з'ясували, що рівень підготовки недостатній як серед замовників, так і серед учасників. Плануємо підвищити кількість і рівень тренінгів. А під кінець року запровадимо обов'язкову сертифікацію фахівців із держзакупівель. Вони зобов'язані будуть пройти тренінги, скласти іспити.

"Оцінка тендерних пропозицій - це не конкурс краси". Зазвичай на оцінку тендерних пропозицій впливали такі чинники, як близькість постачальника до замовника, шкільний товариш, друг, сусід сусіда, хабар...

Ми хотіли позбутися цього, щоб не було ніяких спокус, щоб не було кумівства, щоб члени комісії підходили до оцінки як до простого й жорсткого процесу вибору найкращої пропозиції. Якщо рішення про оцінку автоматизувати, то тоді рішення самої комісії не таке й важливе. І ми вирішили створити таку систему.

При паперових тендерах стався анекдотичний випадок. Закуповувалися стовпи для лінії електропередачі з райцентру в село. Одним із ключових критеріїв була не менш як 10-річна гарантія на стовпи. Цей критерій "важив" багато. Один учасник торгів поставив найбільшу ціну і гарантію в... 60 років! Інші давали по 10-15 років. За сукупністю всіх критеріїв оцінки він виграв. Гарантія була такою смішною, що комісія викликала цього учасника. Він виявився індивідуальним підприємцем, причому літнього віку. Його запитали: "Дорогий, ти даєш 60 років гарантії, але якщо з тобою щось станеться, дай боже тобі здоров'я, звичайно, то що буде?". Він: "Мій син відповідь!".

Ми відмовилися від "ваг", від "ваги" ціни або інших критеріїв. Одразу ж після завершення торгів наша електронна система автоматично проводить первинне ранжирування за ціною. Наприклад, найдешевшу пропозицію має компанія "А". Тоді замовник дивиться, чи відповідає її пропозиція кожній технічній вимозі. За відповідність ставиться просто плюс або галочка. І якщо компанія запропонувала найменшу ціну і відповідає всім технічним вимогам, то пропозиції інших учасників навіть не розглядаються.

За такого підходу проблеми виникають при підготовці тендерної документації. Якщо ти говориш учасникам, принесіть мені те, не знаю що, то переможець тобі й принесе "не знаю що". Якщо чітко прописуєш вимоги, то й отримаєш те, що хочеш...

За якими процедурами здійснюються закупівлі в Грузії?

До єдиного для всіх порога замовник використовує так званий прямий контракт, тобто купує, у кого хоче. Від 3 до 130 тис. дол. працює спрощений електронний тендер. Зі 130 тис. дол. - електронний тендер. Різниця між першим і другим - у витратах часу і в простоті. При спрощеному е-тендері замовник має надати учасникам мінімум три дні на підготовку. А при звичайному електронному тендері дається 20 днів. Обидві процедури працюють за принципом реверсивного аукціону.

Є ще конкурс. Він проводиться при закупівлі проектів, коли важко точно визначити те, що ви закуповуєте (ІТ-система, дизайн тощо.). Тільки під час конкурсу для оцінки пропозицій запроваджуються вагові критерії (ціні стільки-то балів, досвіду стільки і т.ін.). Конкурс оголошується через сайт агентства, а не через електронну систему держзакупівель.

Є ще консолідований тендер, або рамкові угоди. Ми провели вже вісім таких тендерів.

Крім того, у нас працює процедура, що базується на принципі закупівлі однорідних товарів. Ми прийняли міжнародний CPV класифікатор, що складається з дев'яти цифр. Якщо у предмета закупівлі збігаються перші три цифри класифікатора, то товар вважається однорідним. І тоді поріг в 5 тис. ларі діє не для одноразової закупівлі, а для річних закупівель однорідного товару. Ця норма спрямована проти штучного дроблення предмета закупівлі.

У нашому законі немає вимоги про обов'язкову кількість учасників. Тобто, якщо буде один учасник, тендер усе одно відбудеться. І у нас немає процедури закупівлі в одного учасника.

У Грузії всі тендери міжнародні. Немає будь-яких преференцій для вітчизняних учасників. У багатьох країнах чітко записано, що учасник має бути локалізований у цій країні. У нас цього немає - може брати участь кожен охочий. У нас навіть дві компанії з Танзанії брали участь, поставляли тварин для зоопарку.

"Директор ІТ-департаменту агентства одержує більше, ніж міністр"

Структуру агентства, зарплату та інше встановлює контролюючий орган, тобто уряд. Мою зарплату затверджує кожен міністр, член кабінету. Це досить складна процедура. Я одержую 5 тис. ларі (близько 3,5 тис. дол.) на місяць, це більше, ніж зарплата прем'єр-міністра або міністра. Як голова Агентства конкуренції та держзакупівель, я входжу до двадцятки найбільш високооплачуваних чиновників Грузії. Зрештою, ми ж 200 млн дол. для держави заощадили!

В агентстві держзакупівлями займаються менш як 30 чоловік, 19 чоловік - у відділі моніторингу, двоє - у відділі аналітики. Директор ІТ-департаменту одержує 3800 ларі (більше, ніж міністр). Директор департаменту (усього в нас шість департаментів) - 2800 ларі (рівень заступника міністра). Старший фахівець - 1800 ларі (трохи більше тисячі доларів). Співробітник найнижчого рангу - 900-1200 ларі (800 дол.).

Я весь час думаю, як їм підвищити зарплати...

На чому і скільки заробляє Агентство конкуренції та держзакупівель Грузії?

Закон визначає, що одне із завдань агентства - сприяти розвитку конкуренції на держторгах. Це мій прямий обов'язок. З іншого боку, закон говорить, що агентство може одержувати 30 дол. від компанії, яка хоче брати участь у тендерах. Тобто я зобов'язаний сприяти конкуренції і мені ж це фінансово цікаво, тому що я на цьому заробляю. Тож ми із шкури ліземо, аби зробити комфортним життя учасникам торгів. Нині ми заробляємо здебільшого на внесках учасників тендерів. Крім того, невелика частина надходить за рахунок відсотків від гарантій тендерної пропозиції, що перебувають на наших транзитних рахунках.

Забезпечення тендерної пропозиції потрібне в Грузії завжди. Воно надається двома шляхами. З допомогою банківської картки його можна перерахувати на транзитний рахунок агентства. Тільки-но тендер закінчується, ці гроші автоматично вирушають назад. Другий варіант - банк видає гарантію на папері разом із PIN-кодом.

Усі грузинські банки і страхові компанії уклали з нами договір із цього приводу. Вони є членами системи Georgian Register of Electronic Guarantees (GREG), яку ми розробили разом з Національним агентством публічного реєстру. Воно цю систему використовує для своїх цілей. Коли забезпечення тендерної пропозиції перебуває на рахунку, на нього нараховуються відсотки. Щоб учасники не платили за банківські послуги, у нас відкрито транзитні рахунки в кожному підключеному до системи банку.

У 2010 р. агентство одержало з державного бюджету 800 тис. ларі (близько 500 тис. дол.), 2011-го - стільки ж. На 2012 р. нам урізали видатки на 300 тис. ларі. Але потім до нашого агентства приєднали антимонопольне агентство з його бюджетними грошима. І об'єднаний бюджет знову вийшов у розмірі близько 800 тис. ларі. Цих грошей вистачає тільки на зарплату по вересень-жовтень. А потім я плачу з грошей, зароблених самим агентством.

У 2013 р. планую відмовитися від бюджетної підтримки. 2011-го агентство заробило 1,5 млн ларі, 2012-го - більше. Причому виключно за рахунок того, що більше компаній брало участь у тендерах. Що більше учасників, то вищий наш дохід. Цього року плануємо заробляти і на тренінгах. Зараз ми розміщуємося в старій будівлі ще радянських часів і зводимо нову будівлю (переїдемо до березня). У ній ми вже зробимо тренінговий центр. Нині ж нам фізично не вистачає місця. Мій кабінет - найбільший. У ньому і тренінги проводимо, і засідання ради з урегулювання спорів.



"Не може мер Кутаїсі бути майстром спорту полковником Чингачгуком!"

Тендерна комісія має бути професійною. Навіть якщо оголошується тендер на автопокришки, то немає гарантії, що члени комісії знатимуться на всіх важливих деталях. А якщо йдеться про такі складні проекти, як, наприклад, будівництво дамби? З цього приводу є хороший анекдот. Їде грузин у поїзді з трьома жінками. Лежить на верхній полиці. Одна жінка каже: "Я віддалася б офіцеру, вони такі мужні". Інша: "А я спортсмену, вони такі сильні". Третя: "А я індіанцю, вони такі палкі". Грузин зістрибує з полиці: "Дозвольте представитися - я майстер спорту полковник Чингачгук!".

Я поки що точно не знаю, як правильно розпочати зміни, щоб наші комісії були справді професійними. Звичайно, і у нас сторонніх експертів підключають. Але необхідно забезпечити професіоналізм на системній основі...

"Чарівна кнопка оскарження"

Я вважаю, що можливість оскарження є найголовнішим регулятором усієї нашої системи. Робиться це просто - шляхом натискання кнопки...

Закон говорить, що будь-яка зацікавлена особа може оскаржити рішення тендерної комісії до укладання контракту. Будь-який зареєстрований у нашій системі користувач у змозі це зробити. Є перелік підстав для оскарження. Загалом ідеться про будь-яку дію тендерної комісії, що порушує закон або ваші права. Наприклад, якщо тендерна документація дискримінаційна, то не треба докладно обґрунтовувати свою скаргу, посилатися на статті законів тощо. Достатньо вказати пункт у документації.

Скаргу розглядає рада з урегулювання спорів, що складається з шести членів. Троє представляють агентство, а ще троє - неурядовий сектор. Нині до ради входять представники Transparency Georgia, асоціації імпортерів нафтопродуктів, асоціації бізнесу Грузії.

На засіданнях ради має право бути присутньою будь-яка людина.

Є правила відбору членів ради з урегулювання спорів. Щороку відбувається ротація представників недержавних організацій (НДО). Нових членів вибирають самі громадські організації. В їхніх представників не може бути конфлікту інтересів, і має бути певний досвід у сфері держзакупівель. Зараз можна говорити про приблизно 30 НДО, які дійсно активні у сфері економіки тощо.

У 2010 р., при паперовій системі, було дев'ять скарг, у 2012-му - близько 80. Але й кількість тендерів теж збільшилася вдсятеро.

"Чорний" і "білий" списки постачальників

До списку недобросовісних постачальників компанію заносять на підставі таких критеріїв. Якщо виграла тендер, але не підписала контракту. Якщо провалила виконання контракту. Якщо контракт було розірвано замовником через те, що компанія не виконала тих чи інших умов договору. Є ще недобросовісний вчинок. Наприклад, одна компанія підробила сертифікат.

Компанія в "чорному" списку автоматично блокується системою. Вона не може брати участі у тендерах протягом одного року. На сьогодні у цьому списку близько 200 компаній.

"Білий" список ми почали вести три місяці тому. У ньому більше десяти компаній. Які критерії потрапляння до нього? Компанії треба принести рекомендацію від замовника, що він за неї ручається; у неї має бути певний оборот, строк участі в тендерах, керівники не повинні мати судимості за економічні злочини тощо.

Компанія в "білому" списку одержує низку переваг. Наприклад, у разі великих інфраструктурних проектів компанії потрібна передоплата. Щоб її одержати від замовника, вона має принести банківську гарантію на вартість цієї передоплати. Але якщо йдеться про тендер на 10 млн дол., то ця гарантія обійдеться їй у чималу суму. Звісно, компанія закладе її у вартість своєї тендерної пропозиції.

Вимога гарантії - це наші страхи. Торік наші страхи коштували 16 млн ларі (стільки банки одержали за видачу гарантій). Так, випадки зриву були, вони обійшлися в 1 млн ларі. Тож загалом наші страхи були перебільшені.

Тому якщо компанія перебуває в "білому" списку, вона одержує 50-відсоткову знижку на розмір гарантії при передоплаті.

"У сфері електронізації держзакупівель ми попереду Європейського Союзу..."

Я є одним з перемовників від Грузії з Євросоюзом щодо зони вільної торгівлі. Нещодавно ЄС прийняв "електронні поправки" до ключових Директив з держзакупівель. Вони набувають чинності у 2014 р., а повністю почнуть працювати тільки у 2016-му. Такі строки в ЄС виправдують тим, що в них складна система узгодження.

При цьому до 2014 р. вони нам радять відповідати старим директивам. Але ж ви й самі реформуєтеся! Чому ж вимагаєте від Грузії відповідати старому? У нас уже все електронне! Відповідно до нинішніх директив ЄС замовник сам вибирає, буде він проводити е-аукціон чи паперовий тендер. Нам теж радять - зробіть цей вибір добровільним.

Ми також є спостерігачами при Government Procurement Agreement Світової організації торгівлі (Угоди з держзакупівель). Я прибічник того, щоб ми її підписали, і сподіваюся, що невдовзі розпочнемо переговори. Ми вже відповідаємо їхнім вимогам, адже в наших торгах можуть брати участь усі, включаючи компанії-нерезидентів.

"Ласкаво просимо на державні торги Грузії!"

Запрошую українські компанії брати участь у наших державних тендерах. Як я розповів, участь дуже проста. Нині наш веб-портал доступний грузинською і англійською мовами, російськомовний варіант перебуває в тестовому режимі. Ми також плануємо незабаром здійснювати переклад предмета закупівлі.

У цій сфері ми готові до будь-якого співробітництва як з органами влади, так і з приватними компаніями України. Наприклад, ми можемо інтегрувати наш портал з веб-порталом з держзакупівель України, щоб наші оголошення з'являлися на вашому порталі.

Сьогодні в нашій системі зареєструвалися близько 30 українських компаній. Торік вони виграли п'ять тендерів. Наприклад, поліграфічний комбінат "Зоря" виграв тендери на загальну суму понад 3 млн. ларі.

Рейтинг. 10 найбільших тендерних договорів, які були розірвані замовниками.

Підготував експерт ЦПСА

для forbes.ua

Канєвський Гліб

За даними Державної служби статистики протягом останніх трьох років сума підписаних договорів між державними замовниками та бізнесом зросла в два рази. На сьогодні, ринок державних закупівель товарів та послуг складає приблизно 350 млрд. гривень. У нестабільні економічні часи кількість бажаючих реалізувати власний товар за бюджетні кошти зростає. З 2010 року проведення тендерів в Україні регулюються Законом «Про здійснення державних закупівель». В середньому, конкурсні торги тривають 68 календарних днів. За цей час, бізнесмени витрачають кошти на організаційну та юридичну підготовки до перемоги у торгах.

Але не всі державні закупівлі закінчуються логічно – грошовою винагородою за поставлений товар. З 2010 року в Україні було розірвано більше півтисячі договорів в односторонньому порядку, як замовниками так і постачальниками. Експерти Центру Політичних Студій та Аналітики (ЦПСА) підраховали, що 18% від загальної кількості таких договорів були розірвані за ініціативою замовників – державних органів та державних, комунальних, казенних підприємств.

Експерти ЦПСА проаналізували договори, які розірвали державні замовники та причини зірваних угод. За результатами був складений рейтинг із 10 «невдах», які перемогли у держзакупівлях, але не отримали запланований прибуток.

Перше місце посідає ТОВ «Мегасервісбуд», з Дніпропетровська. Дана компанія перемогла у 6-мільйонному тендері, який проводила Зеленодольська міська рада (Дніпропетровська область). Предмет тендеру - капітальний ремонт каналізаційних колекторів у однойменному місті. Але колектори залишилися в аварійному стані. Після підписання договору Замовник виявив порушення законодавства у сфері державних закупівель, які не можливо було усунути. Як наслідок, договір на суму 6246104,02 грн. був розірваний в односторонньому порядку достроково Зеленодольською міською радою. За час дії договору на рахунок ТОВ «Мегасервісбуд» встигли надійти кошти, які переможець тендеру відмовився повернути. Прокуратура Дніпропетровської області порушила кримінальну справу і направила матеріали до суду. 20 грудня 2012 року Господарський суд Дніпропетровської області задовольнив позов прокуратури і стягнув з ТОВ «Мегасервісбуд» більше 2,8 млн. грн.

На **другому місці** розірваний договір на суму 1920000 грн, який уклали з одного боку Національний університет ДПС України скандального ректора Петра Мельника, а з другого - фізична особа Шевченко Юрій Іванович. Предмет договору – нежитловий будинок в Печерському районі міста Київ. Угода не відбулася. «Альма-матер» податкової спочатку порушила строки сплати на рахунок «продавця» коштів, а згодом і зовсім відмовилася від приміщення.

Третє місце посідає підрядник з Одеси ТОВ «ПІВДЕНЬ ІН БУД». В кінці 2010 року фірма виграла тендер на суму 1915300 грн. За ці гроші товариство зобов'язало себе перед ПАТ «Одеська ТЕЦ» провести капітальний ремонт покрівлі котлотурбінного цеху. Та після підписання договору, ремонт заблокувало місцеве КРУ. Уповноважені органи зафіксували порушення у діях ПАТ «Одеська ТЕЦ» під час проведення тендеру. Внаслідок чого, ПАТ розірвало в односторонньому порядку договір із ремонтниками. ТОВ «ПІВДЕНЬ ІН БУД» отримали передплату 574590 грн., яку були змушені повернути після інвентаризації розпочатих робіт.



Сакський санаторій, фото forbes.ua

На **четвертому місці** – фірма «Капітель плюс». Весною 2011 року за результатами тендеру фірма уклала договір з ДП «Сакський центральний військовий клінічний санаторій ім. М. І. Пирогова». За 1382695 грн 20 коп. підрядник зобов'язався збудувати мечеть на 25 прихожан. До будівництва справа не дійшла. Втрутилася податкова. До керівництва санаторія надійшло розпорядження державної податкової інспекції про внесення «Капітель Плюс» до реєстру підприємств, що перебувають в зоні посиленого податкового контролю. Комітет конкурсних торгів не ризикнув переступити через

попередження ДПІ і розірвав договір. У квітні 2012 року прокуратура та податкова Криму розпочали перевірку кількох підприємств, яких запідозрили у створенні незаконного конвертаційного центру. Серед них був офіс «Капітель плюс». Нагадаємо, що з літа 2011 року у директора санаторія Віталія Устюжаніна також почалися проблеми із законом. На нього було заведено кілька кримінальних справ, у тому числі за розтрата бюджетних коштів. **П'яте місце** у ТОВ «Донецькоморепродукти плюс», яке перемогло одразу у 5 тендерах одного Замовника - Відділ освіти Волноваської райдержадміністрації (Донецька область). Предметами закупівель стали м'ясопродукти, рибні продукти, а також молочні продукти. Освітняни поспішали поставити продукти до навчальних закладів району.

Тому недочекалися необхідної інформації від СЕС. За результатами були укладені 5 договорів на загальну суму 1301182 грн. Врешті-решт, договір прийшлося розірвати в односторонньому порядку і назначити нові торги. Від Донецького обласного СЕС надійшло повідомлення про відсутність у ТОВ «Донецькморепродукти плюс» погодження на постачання харчових продуктів в дитячі та загальноосвітні навчальні заклади.

На **шостому місці** договір, який постраждав від бюрократичності реформ в Україні. Відділ охорони здоров'я Антрацитівської міської ради (Луганська область) заключив договір з КП «Луганська обласна «Фармація» на суму 1026103,14 грн. За ці гроші чиновники медичної сфери планували придбати 1554 найменувань препаратів лікарських засобів та виробів медичного призначення для закладів охорони здоров'я на кілька років. Але, у справу заочно втрутилися інші чиновники. Антрацитівська міська рада на сесії, яка пройшла після підписання договору, прийняла рішення про реорганізацію системи охорони здоров'я у місті до 2014 року відповідно до урядової медичної реформи. Фактично, на базі старих медзакладів створили новий центр первинної медико-санітарної допомоги. Врешті-решт, комітет конкурсних торгів був змушений розірвати в односторонньому порядку договір, т.я. умови договору не передбачали наявності нового центру. Хворі залишилися без необхідних медикаментів до наступного тендеру.



Фото forbes.ua

Сьоме місце у ТОВ «Аларіт-Пром». Дана компанія заключила договір з ДП «Одеський облавтодор» на суму 639000 грн. Товар – навантажувач фронтальний LiudGong, простою мовою екскаватор. Однак після підписання договору, одеські дорожники зірвали поставку товару. До офісу ТОВ «Аларіт-Пром» був направлений лист про одностороннє розірвання угоди, у зв'язку з тим, що «у діяльності Покупця відпала

потреба у даному Товарі». На **восьмому місці** схожа історія на попередню. Компанія «Альфатех» перемогла на торгах, які організувало ВАТ «Автомобільні дороги України». Після підписання договору про закупівлю навантажувача фронтального на суму в 617000 грн, до офісу постачальника надійшов лист, в якому замовники зазначили: «Договір розривається у зв'язку із внесенням змін у план закупівлі техніки за рахунок кредитних коштів згідно "Змін до лімітної довідки про бюджетні асигнування та кредитування"».

Дев'яте місце - ТОВ "Альфа-Метал-Компані". Луганська компанія позиціонує себе на ринку України, як великий постачальник труб, рельсів та металу в цілому. Після перемоги у відкритих торгах, договір був заключний із Новоайдарським обласним навчально-реабілітаційним центром (інтернат для дітей, які хворі на астму та мають проблеми з викривленням хребта, Луганська область). Сума договору – 432540 грн. за 486 тон вугілля для опалення. Але другий учасник торгів із шахтарською назвою *Колекторське агентство «Точка повернення»* подав в суд на оскарження результатів закупівлі. Всього в торгах приймало участь 7 учасників. У колекторського агентства пропозиція на 12 тис. грн була дешевше, ніж у переможця. Але комітет конкурсних торгів прийняв рішення про зняття колекторів з торгів через те, що їх звіт про рух грошових коштів не відповідав затвердженій формі звітів бухгалтерського обліку. Колектори подали до суду. Судові засідання тривали 5 місяців. В результаті, колектори з «Точка повернення» перемогли, а Господарський суд Луганської області зобов'язав комітет конкурсних торгів інтернату розірвати договір.

Останнє, **десяте місце** у ПП «Торговий дім «МЕТРОПОЛІС». Літом 2011 року, ЗМІ писали про те, як «Укрзалізниця» (яка на той час мала борги в 2,4 млрд. грн від перевезень пасажирів) придбала 122 мобільних телефонів за 328 366,00 грн. Вартість телефонів коливалася від 2-7 тис. грн. Під тиском громадськості підопічні майбутнього міністра інфраструктури Володимира Козака все ж таки розірвали договір в односторонньому порядку. На офіційному сайті Укрзалізниці з'явилося роз'яснення щодо офіційних причин розірвання договору. Прес-служба залізничників відмітила, що комітет конкурсних торгів направив листа до компанії Торговий дім «МЕТРОПОЛІС» з пропозицією знизити ціну на мобільні телефони. Останні відмовилися, що і призвело до одностороннього розірвання договору за ініціативою залізничників.

Пост-результати проекту громадського моніторингу.

Незаконний турнікет в будівлі міськради приберуть.

Координатори «Моніторингу» в Херсонській області на практиці застосовують знання з «методики» для захисту інтересів громади

Турнікети, встановлені в будівлі Херсонського міського виконавчого ради більше року тому, порушують права херсонців. Так вважає ряд активістів громадських організацій, які вирішили змусити міську владу відмовитися від непотрібного, на їх погляд, пристрою. «Головне наше запитання: для чого встановили турнікети в холі міськвиконкому? Вони когось бояться? Ісламських фундаменталістів чи, може, херсонців? », - дивується координатор ХОМ ГАУ Олексій Липках.



З одного боку чиновники закликають херсонців до солідарності, запрошують разом чистити сніг і висаджувати квіти, а з іншого боку - захищаються парканом, вибудовуючи стіну нерозуміння. «Прийде інвестор до Херсонської міськради, а раптом його охоронець не пустить?», - жартує Олексій.

Але абсурдна ситуація з обмеженням входу в будівлю місцевого органу влади не на жарт турбує людей. Адже зрозуміло, що основною перешкодою цей турнікет став для людей похилого віку, які часто

ходять в органи влади.

Громадські діячі вже отримали відповідь з міськвиконкому, в якому заступник міського голови М. Соловійов повідомляє, що будівля на вулиці Ушакова, 37 - режимний об'єкт! А відповідно, турнікети і пропускний режим - вимушена міра.

Крім того, пан чиновник повідомляє, що установка турнікета - це один із заходів для «вдосконалення прийому громадян».

«70 тисяч гривень було витрачено на установку турнікетів. Про це сказано у відповіді пана Соловійова. Причому гроші ці взяті з субвенції державного бюджету, які повинні були попрямувати на інвестиційні проекти! », - повідомляють активісти.

Зараз активісти опитують городян з метою дізнатися, що можна було, на їхню думку, корисного зробити за 70 тисяч бюджетних гривень в місті замість незрозумілої конструкції з металу.

«Люди називають масу речей, від пристрою спортивного майданчика до установки поручнів на сходах в ... будинок міськвиконкому! », - говорить Олексій Липках.

Отримання відповіді з міськвиконкому активісти громадської організації розцінили як спробу діалогу влади і громадськості та готуються зробити наступний крок - обговорити з чиновниками необхідність знесення турнікета.

«Рано чи пізно, але цей турнікет буде прибралий. Я думаю, його після цього слід подарувати тій людині, який був ініціатором його установки. Нехай ставить у себе вдома », - вважає Олексій.

Громадські діячі вважають, що до їхньої ініціативи обов'язково долучаться багато городян.

«У випадку, якщо ми зрозуміємо, що діалог між сторонами не дає належного результату - усунення фактів порушення прав людини, ми готові до публічних заходів, які будуть мати форму протесту. Але, ні в якому разі ми не збираємося самостійно демонтувати турнікет. Краще покажемо городянам всю абсурдність ситуації і будемо висміювати чиновників, які ховаються від свого народу», - пообіцяв А. Липках.

Держзакупівлі в сфері освіти. Чи можлива конкуренція?

Оголошені перші результати проекту
«Всеукраїнська ініціатива
за чесні державні закупівлі в системі освіти»

Перші результати моніторингу «Всеукраїнська ініціатива за чесні державні закупівлі в системі освіти» виявили ґрунтовні проблеми в сфері державних закупівель, зокрема - в питанні забезпечення шкіл та дошкільних закладів продуктами харчування. Вирішенню проблемних моментів може зарадити введення електронних аукціонів, яке мало відбутися з 1 січня 2013 року, проте було відтерміноване на невизначений строк через зміни в уряді.

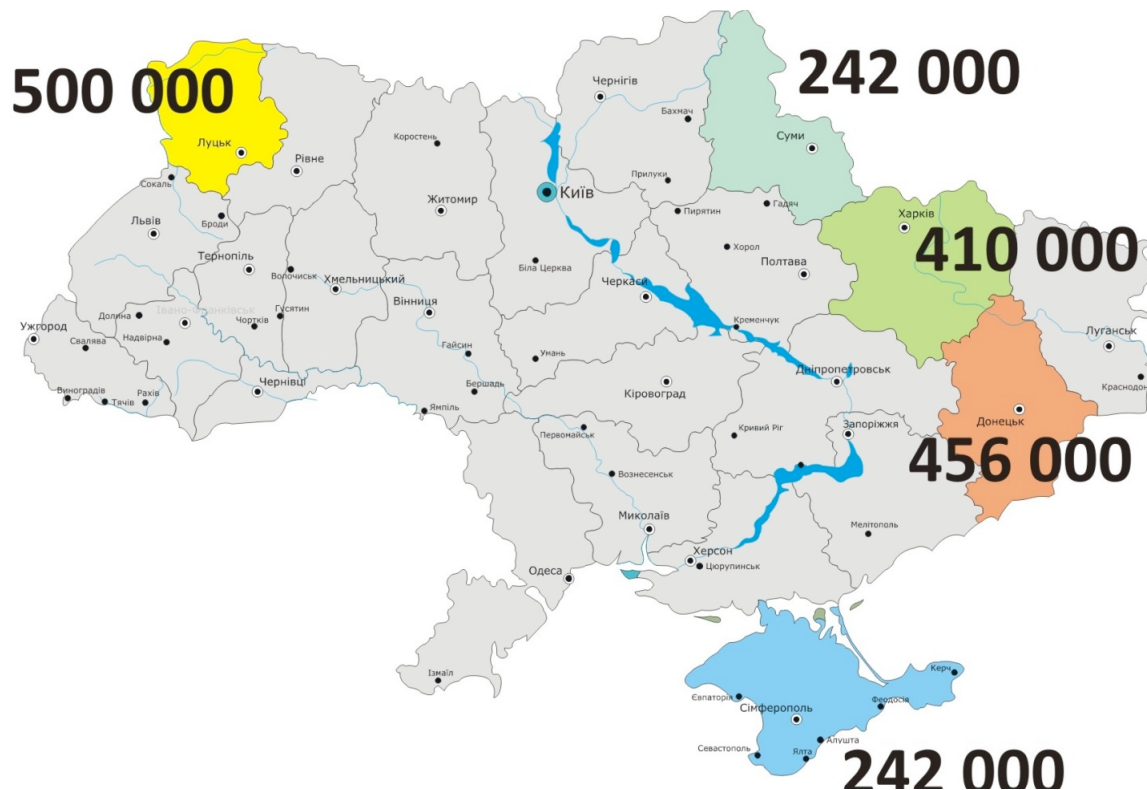
Складність процедур здійснення державних закупівель в сфері освіти змушує освітян свідомо шукати можливості для того, щоб вийти з-під дії закону «Про здійснення державних закупівель» та не проводити тендери. Яскравим прикладом цього є тенденції при забезпеченні навчальних закладів продуктами харчування. Так, закон зобов'язує управління освіти проводити конкурсні торги (тендери), коли очікувана вартість закупівлі дорівнює або перевищує 100 тис. гривень. Якщо менше - торги не проводяться. Разом з тим, терміни проведення таких тендерів в середньому складають майже 70 днів. Крім того, існує безліч зовнішніх факторів, які можуть змусити чиновників управлінь освіти відмінити торги. Як наслідок, школи та дитсадки можуть просто залишитися без обідів.

Така ситуація змушує освітян звертатись до юридичних прогалин законодавства й мільйони гривень просто реалізуються поза тендерними процедурами через, т.з. «підпорогові» закупівлі - закупівлі вартістю 99999 грн. й менше. Тобто, чиновники встановлюють на необхідні товари та послуги очікувану вартість закупівлі у розмірі до 100 тис. гривень, і таким чином отримують право самостійно обирати постачальників (без проведення тендерів). Це дозволяє органам освіти вчасно забезпечувати учнів продуктами харчування, проте при цьому не завжди досягається оптимальне співвідношення «ціна-якість», яке є суттєвим для продуктів харчування, тим більше - дитячих.

«В такому сегменті як закупівля продуктів харчування для шкіл та дитячих садків фактично не застосовується конкурентний механізм тендерів. А тендер - це прозорість, це вибір найкращої ціни та якості. Якщо немає тендеру, то постачальник не має можливості запропонувати свій товар, а органи освіти не отримують можливості обрати якісний товар», - говорить керівник програм Лабораторії законодавчих ініціатив Денис Черніков.

Крім того, уникаючи тендерів та виграючи в часі (замість 2 місяців, передбачених на конкурсні торги, чиновники обирають постачальника за тиждень), відповідальні особи підставляються під ризик. «Фактично, в будь-який момент до них може прийти перевірка з державної фінансової інспекції. Рано чи пізно такий ризик закінчується доганами та штрафами за уникнення тендерів», - попереджає експерт Центру політичних студій та аналітики Гліб Каневський.

Моніторинг, проведений у Волинській, Сумській, Харківській, Донецькій областях та Криму в межах проекту «Всеукраїнська ініціатива за чесні державні закупівлі в системі освіти» (фінансується Європейським Союзом), показав, що відсоток «підпорогових» закупівель коливається від 12% (Харків) до 47% (Луцьк). У Волинській області середня сума «підпорогових» закупівель на одне управління освіти складає більше 500 тис. гривень, на Донеччині - 456 тис. гривень, в Харківській області - 410 тис. гривень, в Криму - 242 тис. гривень, на Сумщині - також близько 242 тисячі.



Але експерти помітили й іншу особливість. Більше 90% придбаних товарів вартістю 90 тис. - 99999 гривень - саме продукти харчування. Для прикладу, трійка найбільших «підпорогових» закупівель у обласних центрах:

Дещо покращити ситуацію покликаний внесений до Верховної Ради України законопроект №2055, який пропонує виключити зі сфери дії базового закону «Про здійснення державних закупівель» закупівлі продуктів харчування для дошкільних навчальних закладів державної та комунальної форми власності. Але, на думку незалежних експертів, це питання потребує більш виваженого підходу, а саме - шляхом впровадження електронного аукціону. Електронні закупівлі дозволяють суспільству самостійно через Інтернет моніторити держзакупівлі в сфері освіти. Крім того, такий інструмент дозволяє уникнути т.зв. «корупційного коефіцієнту», який бізнесмени закладають у «відкати» для перемог на тендерах і т.д.. Зрештою, наразі це найбільш ефективний інструмент для забезпечення реальної конкуренції в сфері держзакупівель.

Гліб Каневський пояснює: «Електронні аукціони повинні були почати діяти з 1 січня 2013 року, коли набули чинності відповідні зміни до закону про державні закупівлі. Цей же закон зобов'язав відповідальні органи підготувати нормативно-правові акти, які б встановили перелік товарів, що можуть реалізовуватися на електронних аукціонах, і підготували інструкції щодо проведення цих торгів. Строк відкритих торгів - скорочувався фактично в 2 рази - до 30 днів. Але, на жаль, через парламентські вибори та зміни в уряді це питання відтермінували на невизначений строк. Тобто, з 1 січня електронні закупівлі діяти не почали». Більше того, моніторинг Центру політичних студій та аналітики показав, що понад 50% обласних та районних адміністрацій не мають електронних ключів, які дозволили б їм брати участь у таких аукціонах (хоча такі ключі повинні в них бути ще з 2006 року).

Денис Черніков дає такий прогноз: «Зараз від влади потрібні відповідні нормативно-правові акти. Це питання до Міністерства економічного розвитку, яке регламентує всі процедури та порядок аукціонів. Непогано було б також провести навчання всіх чиновників, які мають стосунок, щоб механізм запрацював ефективно. Сподіваємося, що всі відповідні процедури будуть введені не пізніше другого кварталу 2013 року». Громадські експерти звертатимуться до Міністра економічного розвитку з тим, щоб пришвидшити підготовку до повноцінного введення електронних аукціонів.

Довідка: "Всеукраїнська ініціатива за чесні державні закупівлі в системі освіти" започаткована у листопаді 2012 року провідними аналітичними центрами - Лабораторією законодавчих ініціатив, Центром політичних студій та аналітики (Київ), за участі регіональних партнерів.

Проект фінансується Європейським Союзом.



Редактор: Ольга Будник.

Матеріали підготували: Гліб Канєвський, Андрій Марусов, Катерина Гандзюк.

Центр політичних студій та аналітики

<http://www.cpsa.org.ua/>

із пропозиціями про співпрацю звертайтеся за адресою:

tender@cpsa.org.ua

Проект "Реалізація методики громадського моніторингу – основа прозорості державних закупівель" реалізується Центром політичних студій та аналітики в межах спільної ініціативи Pact Inc., Міжнародного Фонду "Відродження" та Фонду Східна Європа.

Реалізація компоненту "Підтримка місцевих ініціатив" Програми "Об'єднуємося заради реформ (UNITER)", що виконується Pact Inc., стала можливою завдяки щирій підтримці американського народу, наданої через Агентство США з міжнародного розвитку (USAID), та фінансовій підтримці Міжнародного Фонду "Відродження".

Думки викладені в цьому документі, є винятковою відповідальністю Центру політичних студій та аналітики та не обов'язково відображають точку зору USAID, уряду США, Pact Inc., Міжнародного Фонду "Відродження" та Фонду Східна Європа.