

საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტი

მამუკა მელიქიძე

**ელექტრონული ტენდერების სისტემის მოდიფიცირება
მცირე და საშუალო ბიზნესის ხელშეწყობისათვის**

წარმოდგენილია დოქტორის აკადემიური ხარისხის მოსაპოვებლად

სადოქტორო პროგრამა – ინფორმატიკა

შიფრი – 0401

საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტი

თბილისი, 0175, საქართველო

ივლისი, 2019 წელი

საავტორო უფლება © 2019 წელი, მამუკა მელიქიძე

საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტი
ინფორმატიკისა და მართვის სისტემების ფაკულტეტი

ჩვენ, ქვემოთ ხელისმომწერი ვადასტურებთ, რომ გავეცანით მამუკა მელიქიძის მიერ შესრულებულ სადისერტაციო ნაშრომს დასახელებით: „ელექტრონული ტენდერების სისტემის მოდიფიცირება მცირე და საშუალო ბიზნესის ხელშეწყობისათვის“ და ვამღებთ რეკომენდაციას საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტის ინფორმატიკისა და მართვის სისტემების ფაკულტეტის სადისერტაციო საბჭოში მის განხილვას დოქტორის აკადემიური ხარისხის მოსაპოვებლად.

22 ივლისი, 2019 წელი

ხელმძღვანელი: ანა კობიაშვილი, პროფესორი

რეცენზენტი: _____

რეცენზენტი: _____

საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტი

2019 წელი

ავტორი: მელიქიძე მამუკა
თემის დასახელება: „ელექტრონული ტენდერების სისტემის
მოდულიზაცია მცირე და საშუალო ბიზნესის
ხელშეწყობისათვის“
სადოქტორო პროგრამა: ინფორმატიკა
აკადემიური ხარისხი: დოქტორი
სხდომა ჩატარდა: „-----“, ივლისი, 2019 წელი

ინდივიდუალური პროცენტების ან ინსტიტუტების მიერ ზემო-
მოყვანილი დასახელების დისერტაციის გაცნობის მიზნით მოთხოვნის
შემთხვევაში მისი არაკომერციული მიზნებით კოპირებისა და გავრცელების
უფლება მინიჭებული აქვს საქართველოს ტექნიკურ უნივერსიტეტს.

ავტორის ხელმოწერა

ავტორი ინარჩუნებს დანარჩენ საგამომცემლო უფლებებს და არც
მთლიანი ნაშრომის და არც მისი ცალკეული კომპონენტების გადაბეჭდვა ან
სხვა რაიმე მეთოდით რეპროდუქცია დაუშვებელია ავტორის წერილობითი
ნებართვის გარეშე.

ავტორი ირწმუნება, რომ ნაშრომში გამოყენებულ საავტორო
უფლებებით დაცულ მასალებზე მიღებულია შესაბამისი ნებართვა (გარდა
იმ მცირე ზომის ციტატებისა, რომლებიც მოითხოვენ მხოლოდ სპეციფიურ
მიმართებას ლიტერატურის ციტირებაში, როგორც ეს მიღებულია სამეც-
ნიერო ნაშრომების შესრულებისას) და ყველა მათგანზე იღებს პასუხისმგებ-
ლობას.

რეზიუმე

XXI საუკუნეში ელექტრონული ტენდერები განსაკუთრებულ აქტუალობას იძენს, რადგან მსოფლიო ეკონომიკასა და მისი მენეჯმენტის სფეროში მნიშვნელოვანი ცვლილებები ხორციელდება. ახალი ინფორმაციული რევოლუცია უკვე მიმდინარეობს ბიზნესში და ის დაიწყო ბიზნესისათვის აუცილებელი ინფორმაციის განახლებით. როგორც მეცნიერები აღნიშნავენ, ის აუცილებლად შეეხება ყველა საზოგადოებრივ ინსტიტუტს, რაც რადიკალურად შეცვლის აზრს, რომელსაც ცნება „ინფორმაციაში“ დებდნენ საწარმოები და მათი ცალკეული თანამშრომლები. დღეს რევოლუციური ცვლილებები მიმდინარეობს არა მხოლოდ ტექნოლოგიაში, არამედ კონცეფციებშიც. თუ დღევანდლამდე ინფორმაციული ტექნოლოგიის ძირითად ამოცანას წარმოადგენდა მონაცემების შეგროვება, შენახვა, გადაცემა და წარდგენა, ახალმა ინფორმაციულმა რევოლუციამ ინტერესი გადაიტანა ინფორმაციის ხარისხზე. აქედან გამომდინარე, ახალი ინფორმაციული რევოლუციის მთავარი აზრი ინფორმაციის მნიშვნელობა და დანიშნულებაა, რაც განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია ელექტრონული ტენდერების (შესყიდვების) განხორციელებისას და განსაკუთრებით კი – მათი სრულყოფისას.

ელექტრონული ტენდერები არის მნიშვნელოვანი ელემენტი თანამედროვე ბიზნესში, რომელიც ითვალისწინებს მაღალ მოთხოვნებს შესყიდვების ხელმისაწვდომობაზე, სისრულესა და ხარისხზე. სამეურნეო სუბიექტის წარმატებული ფუნქციონირებისათვის აუცილებელია მართვის სისტემა, რომელიც მისი ყველა სტრუქტურული ელემენტის, განყოფილების, საქმიანობის დაგეგმვას და კოორდინირებას შეუწყობს ხელს. ამის გარეშე შეუძლებელია ეფექტური მარკეტინგული, ფინანსური, საკრედიტო და საინვესტიციო საქმიანობის წარმართვა.

სადისერტაციო ნაშრომის თემის აქტუალობა განპირობებულია ელექტრონული ტენდერების სრულყოფის აუცილებლობით, რათა მოხდეს მცირე და საშუალო ბიზნესის მაქსიმალური ჩართვა ელექტრონულ შესყიდვებში.

სადისერტაციო ნაშრომი შედგება შესავლის, ლიტერატურის მიმოხილვის, შედეგების განსჯისა და დასკვნისაგან.

ნაშრომში მიმოხილულია ელექტრონული ტენდერების სრულყოფის საკითხები.

სადისერტაციო ნაშრომში სწორედ ამ მიზნით არის ჩატარებული კვლევები. გაანალიზებულია ელექტრონული შესყიდვების პრობლემა საქართველოში, გამოკვეთილია პრობლემა, კერძოდ კი, „მცირე და საშუალო ბიზნესის ჩართვა ელექტრონულ შესყიდვებში“. ასევე საუბარია იმ საიხლეების დანერგვაზე, რომლებიც გაზრდის ელექტრონულ ტენდერებზე ხელმისაწვდომობასა და ინტერესს.

დასმული და პასუხგაცემულია კითხვები იმის თაობაზე, თუ საიდან მომდინარეობს სადისერტაციო ნაშრომში დასმული პრობლემა, რა არის უკვე ცნობილი ამ პრობლემის შესახებ, რა ალტერნატიული მეთოდებია შემუ-

შავებული დასმული პრობლემის გადასაჭრელად და რომელი მათგანია გამოყენებული ნაშრომში.

მცირე და საშუალო ბიზნესის წარმატებული ფუნქციონირებისათვის აუცილებელია მართვის სისტემა, რომელიც ბიზნესის წარმომადგენლებს მისცემს მოტივაციას უფრო აქტიურად ჩაერთონ ელექტრონულ ტენდერებში.

ნაშრომში განხილულია ელექტრონულ შესყიდვებთან დაკავშირებული თეორიული საკითხები.

წარმოდგენილია ელექტრონულ ტენდერებთან დაკავშირებული პრობლემები და შემოთავაზებულია ამ პრობლემების გადაჭრის გზები.

ნაშრომში ჩამოყალიბებულია ელექტრონული ტენდერების სრულყოფის საკითხები, რომლებიც მიღებულია ჩატარებული სოციოლოგიური გამოკითხვის შედეგების მიხედვით.

თანამედროვე ბიზნესში ელექტრონული ტენდერების კომპლექსურმა და თემატურმა ანალიზმა დაგვანახა, რომ ამ სფეროში მიუხედავად რიგი წარმატებებისა, ადგილი აქვს მთელ რიგ ნაკლოვანებებს, რომელთა დროული აღმოფხვრა ხელს შეუწყობს ელექტრონული ტენდერების დახვეწასა და მოტივაციის ამაღლებას მცირე და საშუალო ბიზნესისათვის.

სადისერტაციო ნაშრომში „**ელექტრონული ტენდერების სისტემის მოდიფიცირება მცირე და საშუალო ბიზნესის ხელშეწყობისათვის**“ მოკლედაა ჩამოყალიბებული სადისერტაციო გამოკვლევის ძირითადი შედეგები, დასკვნები და წინადადებები, რომლებიც შესაძლოა გამოყენებულ იქნეს საკანონმდებლო-ნორმატიული უზრუნველყოფისა და ინსტიტუციური გარემოს ჩამოყალიბებისას; აგრეთვე საგანმანათლებლო და კვლევითი დაწესებულებების მიერ შესაბამისი სასწავლო პროგრამებისა და სამეცნიერო ანგარიშების მომზადებისას.

Summary

The significance of the electronic tenders is getting especially important because in the XXI century the world economy and management sector has expected the turnaround changes. The new information revolution has been in business and started with changes the information, necessary for business. As scientists of global significance note, it will definitely refer to all the public institutions, that will radically change the idea, that enterprises and individual employees consider in the notion – “information”. Today revolutionary changes are taking place not only in technology but in concepts. If the main task of information technology up today was: data collection, storage, transmission and submission, new information revolution has changed interest in the quality of information. Hence, the main idea of the new information revolution is the importance and purpose of information, which gives special importance to the performance, and particularly, to the improvement of electronic tenders (procurements).

The electronic tenders have an important function in modern business, which provides high demands for availability, completeness and quality of procurement. The management system is a necessary factor for successful functioning of a financial entity that will facilitate planning and coordination of all its structural elements. Without that it is impossible to conduct effective marketing, financial, credit and investment activities.

The actuality of the topic of the dissertation is due to the necessity of improvement of electronic tenders in order to maximize small and medium businesses in electronic purchases.

The dissertation work is composed of an introduction, literature review, outcomes and conclusions.

The paper reviews the issues of improvement of electrical tenders.

That is the purpose of these studies in dissertation work. The problem of electronic procurement in Georgia is analyzed, the problem is underlined – in particular, “involvement of small and medium businesses in electronic purchases”. It also deals to introduction of innovations that increase the availability and interest of electronic tenders.

There are answered questions about the problem that comes from the dissertation work, what is already known about this problem, what alternative methods are designed to solve the problem and which ones are used in the work.

For the successful operation of small and medium businesses, a management system is necessary, that will give them motivation to engage more actively in electronic tenders.

The thesis discusses theoretical issues related to electronic purchases that has been adopted according to the conducted social survey.

The problems related to electronic tenders are presented and the ways of solving these problems are offered.

The work is focused on the improvement of electronic tenders, It has been adopted according to the conducted social surveyIt has been adopted according to the conducted social survey

Complex and thematic analysis of electronic tenders in modern business showed us that despite this success, there are a number of shortcomings, the timely remediation of those will enhance the electronic tenders and increase motivation for small and medium businesses.

The main results of the dissertation examination, conclusions and suggestions are briefly established in the dissertation work “Modifying the Electronic Tenders System for Small and Medium Enterprises”, those can be used for legislative-normative provision and institutional environments; as well as in preparation of appropriate training programs and scientific reports by educational and research institutions.

შინაარსი

შესავალი	12
ლიტერატურის მიმოხილვა	18
თავი I. ელექტრონული შესყიდვების წარმოების საერთაშორისო სტანდარტების დამკვიდრება საქართველოში.....	26
1.1. სახელმწიფო შესყიდვა.....	26
1.2. სახელმწიფო შესყიდვების ერთიანი ელექტრონული სისტემა	32
1.3. სახელმწიფო შესყიდვების წლიური გეგმა და ePLAN მოდული	39
თავი II. ინფორმაციული ტექნოლოგიების გამოყენება ელექტრონული შესყიდვების წარმოებისათვის.....	54
2.1. სახელმწიფო შესყიდვების შესახებ ხელშეკრულება.....	54
2.2. პრაქტიკული რჩევები სახელმწიფო შესყიდვების პროცესის სწორად წარმართვისთვის რჩევები სახელმწიფო შესყიდვების გეგმასთან მიმართებაში.....	57
2.3. მცირე და საშუალო ბიზნესის პრობლემები და ელექტრონული ტენდერების როლი მათ მოგვარებაში	63
თავი III. ელექტრონული ტენდერების ანალიტიკური კვლევები და ანგარიშები.....	82
3.1. ელექტრონული ტენდერების შექმნის აუცილებლობა.....	82
3.2. ელექტრონული ტენდერების სისტემა	85
3.3. ელექტრონული ტენდერების სისტემის დანერგვის შედეგად მიღებული მაჩვენებლები	98
3.4. სახელმწიფო შესყიდვები ევროკავშირში	117
დასკვნა	122
გამოყენებული ლიტერატურა	126

ნახაზების ნუსხა

ნახაზი 1. ელექტრონულ სისტემაში რეგისტრაციის მთავარი გვერდი.....	91
ნახაზი 2. სტუმრის სტატუსის შესაბამისი გვერდი.....	91
ნახაზი 3. საჭირო ინფორმაციის მოძიება.....	92
ნახაზი 4. მომხმარებლად დარეგისტრირების ფანჯარა.....	92
ნახაზი 5. მომხმარებლად დარეგისტრირება.....	93
ნახაზი 6. ელექტრონული შესყიდვის გამოცხადების ფანჯარა.....	93
ნახაზი 7. ხელშეკრულების მიმდინარეობის ანგარიშის ფანჯარა.....	95
ნახაზი 8. ელექტრონული ტენდერის გამოცხადების ფანჯარა.....	95
ნახაზი 9. შესყიდვის ტიპის არჩევის ფანჯარა.....	96
ნახაზი 10. „ჩემს პროექტებში“ დარეგისტრირების ფანჯარა.....	96
ნახაზი 11. ვებ-გვერდის კომპონენტები	97
ნახაზი 12. ტენდერების მუშაობის ბლოკ-სქემა.....	100
ნახაზი 13. ტენდერების ზრდის დინამიკა.....	102
ნახაზი 14. სსიპ-ების მიერ გამოცხადებული ე-ტენდერები.....	103
ნახაზი 15. ორგანიზაციები, რომლებმაც ყველაზე მეტი თანხა დაზოგეს საკუთარი ბიუჯეტიდან.....	104
ნახაზი 16. დაზოგილი თანხების სტატისტიკა.....	104
ნახაზი 17. 2011 წელს გამარტივებული შესყიდვის მეშვეობით განხორციელებული სახელმწიფო შესყიდვები.....	105
ნახაზი 18. გამარტივებული შესყიდვის მეშვეობით განხორციელებული სახელმწიფო შესყიდვების განაწილება.....	106
ნახაზი 19. სტატისტიკური მონაცემები 2011 წელს გამარტივებული შესყიდვის მეშვეობით დადებული ხელშეკრულებების შესახებ.....	106
ნახაზი 20. კლასიფიკატორი.....	107
ნახაზი 21. დავების ზრდის დინამიკა	108
ნახაზი 22. საჩივრების რაოდენობა	109
ნახაზი 23. შესყიდვების კატეგორიები	110
ნახაზი 24. ვიზიტორების სტატისტიკა 1.12.2010 – 31.12.2011	110
ნახაზი 25. სისტემაში რეგისტრირებული არარეზიდენტი მიმწოდებლების რაოდენობა ქვეყნების მიხედვით	112

ნახაზი 26. გამოცხადებული ტენდერების რაოდენობა თვეების მიხედვით.....	113
ნახაზი 27. ტოპ-10 შესყიდვის კატეგორია ეკონომიის მიხედვით	113
ნახაზი 28. 2011-2017 წლებში სახელმწიფო შესყიდვებთან დაკავშირებული დავები	114
ნახაზი 29. ტოპ 10 შემსყიდველი ორგანიზაცია ჯამური ეკონომიის მიხედვით.....	114
ნახაზი 30. 2017 წელს დავების განხილვის საბჭოში შემოსული საჩივრების სტატუსების გადანაწილება	115
ნახაზი 31. დადებული ხელშეკრულებების რაოდენობა შესყიდვის ტიპის მიხედვით	115
ნახაზი 32. ტენდერები სტატუსების მიხედვით	116

ცხრილების ნუსხა

ცხრილი 1. სოციოლოგიური გამოკითხვის შედეგების პროცენტული მაჩვენებლები	72
--	----

შესავალი

მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარებისათვის დიდი როლი სახელმწიფო შესყიდვების სფეროს აკისრია. ბოლო წლებში საქართველოში დანერგილმა შესყიდვების ერთიანმა ელექტრონულმა სისტემამ მნიშვნელოვნად გაამარტივა საჯარო ტენდერებზე წვდომა. მიუხედავად ასეთი ხელმისაწვდომობისა, დღესდღეობით, ერთ-ერთ გამოწვევად რჩება შემსყიდველი ორგანიზაციებისათვის სათანადო სურვილისა და განწყობის ჩამოყალიბება ტენდერებში მცირე და საშუალო საწარმოების მონაწილეობის სტიმულირებისათვის. შემსყიდველმა ორგანიზაციებმა უნდა გააცნობიერონ, რომ სახელმწიფო შესყიდვების პროცესში მცირე და საშუალო საწარმოთა ფართო ჩართულობა, როგორც წესი, დადებითად აისახება არა მხოლოდ ცალკეული შესყიდვის შედეგებზე, არამედ იგი თავის კეთილისმყოფელ გავლენას მოახდენს დასაქმებასა და ქვეყნის ეკონომიკის ზრდაზე.

თემის აქტუალობა. საკვლევი თემის აქტუალობა განპირობებულია ელექტრონული ტენდერების სრულყოფის აუცილებლობით თანამედროვე ბიზნესის განვითარებისა და გაუმჯობესებისათვის.

საერთაშორისო სტანდარტების პრინციპების დანერგვამ შესყიდვების სფეროში გამოიწვია ამ სფეროს მოდერნიზაციის აუცილებლობა. ძნელია განისაზღვროს ამ სტანდარტების დანერგვით მიღწეული შედეგები, ვინაიდან ელექტრონული შესყიდვების საერთაშორისო სტანდარტების დანერგვის შემდეგ არ არის გასული დიდი დრო, თუმცა ამ მცირე დროშიც პრაქტიკულმა საქმიანობამ გამოაშკარავა მისი დადებითი მხარეები.

თანამედროვე ბიზნესში ფირმის წარმატებული ფუნქციონირებისათვის აუცილებელია მოწესრიგებული, საერთაშორისო სტანდარტების შესაბამისი შესყიდვების ორგანიზება. ფირმების მუშაობის ეფექტიანობის ასამაღლებლად საჭირო ხდება შესყიდვების ელექტრონული ფორმის შემუშავება, განვითარება და დანერგვა, რაც საშუალებას მოგვცემს კონკრეტული პასუხი გავცეთ შესყიდვების ეფექტიანობის შესახებ დასმულ კითხვებს და მივიღოთ ოპტიმალური სახელმძღვანელო გადაწყვეტილებები.

ყოველივე აღნიშნული წარმოადგენს უმნიშვნელოვანეს საკითხს როგორც მეცნიერულ, ასევე პრაქტიკულ დონეზე და, შესაბამისად, განაპირობებს არჩეული თემის აქტუალობას.

კვლევის მიზანი და ამოცანები

კვლევის ძირითად მიზანს წარმოადგენს თანამედროვე ბიზნესში ელექტრონული ტენდერების გამოყენების მეთოდოლოგიური საკითხების შესწავლა-ანალიზის საფუძველზე ელექტრონული ტენდერების ფორმირების და ფუნქციონირების შემდგომი სრულყოფისათვის საჭირო წინადადებებისა და რეკომენდაციების ჩამოყალიბება; საერთაშორისო სტანდარტების შესაბამისად ელექტრონული ტენდერების ჩატარების ეროვნული კონცეფციების არსებული მოდელის სტრუქტურის ანალიზის საფუძველზე შესაბამისი დასკვნების განსაზღვრა; ელექტრონული ტენდერების დანერგვის შედეგად საქართველოს ეკონომიკის სხვადასხვა სფეროში მიღებული მაჩვენებლების სტატისტიკური ანალიზი.

კვლევის ობიექტი. კვლევის ობიექტს წარმოადგენს თანამედროვე ბიზნესში ელექტრონული ტენდერების როლი და მათი სრულყოფის საკითხები. სადისერტაციო ნაშრომის კვლევის საგანია ელექტრონული ტენდერების წარმოების სრულყოფასთან დაკავშირებული პრობლემური საკითხები, რომლებიც დაკავშირებულია საქართველოში მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარებასთან.

კვლევის ძირითადი მეთოდები: სამეცნიერო ლიტერატურის, ცნობილი მკვლევარების ნაშრომების ანალიზი და განზოგადება. სტატისტიკური მონაცემების, ინტერნეტის ქსელის მასალების ანალიზი, შესწავლა და განზოგადება.

კვლევის თეორიული და მეთოდოლოგიური საფუძვლები. სადისერტაციო ნაშრომის თეორიულ და მეთოდოლოგიურ საფუძველს წარმოადგენს სტატისტიკური მონაცემები, ანალიტიკური მიმოხილვები, სამეცნიერო-მეთოდოლოგიური პუბლიკაციები, ნორმატიული და საკანონმდებლო დოკუმენტები, და ასევე ინტერნეტის გლობალური ქსელიდან მიღებული მონაცემები.

ასევე, წინამდებარე ნაშრომის თეორიულ და მეთოდოლოგიურ საფუძველს წარმოადგენს საბაზრო ეკონომიკის ფუძემდებლური დებულებები, ქართველ და უცხოელ მეცნიერ-ეკონომისტთა ნაშრომები მცირე და საშუალო ბიზნესის ზოგად პრობლემებთან და ელექტრონული შესყიდვების წარმოების საკითხებთან დაკავშირებით. კვლევის ზოგად მეცნიერულ მეთოდებთან ერთად გამოყენებული იყო სისტემური ანალიზის, სოციოლოგიური გამოკითხვის, ანალოგიების, პროგნოზირების და სხვა მეთოდები.

ნაშრომის ინფორმაციული წყაროა საერთაშორისო ეკონომიკური ჟურნალები, სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტის სტატისტიკური კრებული, საქართველოს კანონები, საქართველოს სტრატეგიული კვლევისა და განვითარების ცენტრის ბიულეტენები და ინტერნეტის მონაცემები.

სადისერტაციო ნაშრომის მეცნიერული სიახლე

სადისერტაციო ნაშრომის მეცნიერული სიახლე მდგომარეობს შემდეგში:

დასაბუთებულია ელექტრონული ტენდერების რეგულირებისა და მოდერნიზაციის პრობლემა საქართველოში.

ელექტრონული შესყიდვების სრულყოფის გადაუდებელ ღონისძიებად მიგვაჩნია ბოლო ათწლეულის მანძილზე ელექტრონული ტენდერების თეორიასა და პრაქტიკაში დაგროვილი გამოცდილების გონივრული გააზრება, მისი განზოგადება და საქართველოს ეროვნულ თავისებურებებთან მისადაგება, რომელიც უნდა გახდეს თანამედროვე ბიზნესში ელექტრონული ტენდერების მოდიფიცირებული სტანდარტებით წარმოების საფუძველი.

ელექტრონული ტენდერების მოდიფიცირებული საერთაშორისო სტანდარტებით წარმოება უნდა გახდეს საქართველოში უცხოელ ინვესტორთა დაინტერესების, ინვესტიციების მოზიდვისა და ამით თანამედროვე ბიზნესის აღორძინებისათვის ფინანსური ხელშეწყობის ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი წინაპირობა.

შემოთავაზებულია ელექტრონული ტენდერების გაუმჯობესებისათვის აუცილებელი რეკომენდაციები, რომელთა განხორციელებაც ხელს შეუწყობს მცირე და საშუალო ბიზნესის სახელმწიფო შესყიდვებში მონაწილეობის გაადვილებას, გაზრდის ბიზნესის ამ სექტორის ჩართულობას ელექტრონულ შესყიდვებში, რაც, თავის მხრივ, გააძლიერებს ბიზნესის ამ სფეროს და სათანადო ნიადაგს შექმნის საქართველოში საშუალო ფენის ჩამოყალიბებისა და განვითარებისათვის.

ნაშრომში ჩამოყალიბებულია ეფექტურობის მაჩვენებლები, რომლის მნიშვნელოვან პირობას წარმოადგენს უარი არსებულ მკაცრად ჩამოყალიბებულ სტრუქტურებზე და მართვის პროცედურებზე, რომლებიც დამყარებულია ადრინდელ გამოცდილებაზე და არა ახალ მოთხოვნილებებზე.

დასაბუთებულია ელექტრონული ტენდერების თანამედროვე პრობლემები და პერსპექტივები თანამედროვე ბიზნესში, განსაკუთრებით კი მცირე და საშუალო ბიზნესში, რომელთა განვითარებაც უაღრესად აქტუალურია საქართველოს დღევანდელი ეკონომიკური მდგომარეობის გაუმჯობესებისა და წინსვლისათვის.

განხილულია პრობლემები, რომლებიც წარმოიშვება თანამედროვე ბიზნესში ელექტრონული ტენდერების დანერგვის შემდეგ. ჩამოყალიბებულია ის პრობლემები, რომლებმაც შეიძლება გამოიწვიოს ელექტრონული ტენდერების დანერგვაზე დანახარჯების გაზრდა, რაც საგრძნობლად შეამცირებს მათი დანერგვის ეკონომიკურ ეფექტურობას. სწორედ ამიტომ არის მიზანშეწონილი ამ პრობლემების გააზრება პროექტის მომზადების სტადიაზე და შეძლებისდაგვარად მათი გადაწყვეტა ელექტრონული შესყიდვების სისტემის დანერგვის ამჟამად არსებული ეტაპის პირობებში.

შემოთავაზებულია ელექტრონული ტენდერების გაუმჯობესების ძირითადი მიმართულებები, რომლებიც მეტ-ნაკლებად შესაბამისობაში იქნება საერთაშორისო სტანდარტებთან და ამავედროულად ხელს შეუწყობს საქართველოში მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარებას.

მცირე და საშუალო ბიზნესის ხელშეწყობის და სწორედ ამ ხელშეწყობისათვის საჭირო ერთ-ერთი გზის, ელექტრონული ტენდერების სრულყოფის საკითხები ყოველთვის იწვევდა მეცნიერ-მკვლევართა თუ ცალკეულ კომპანიათა დაინტერესებას, რადგანაც იგი სახელმწიფოს ეკონომიკის შემადგენელი ნაწილია.

ნაშრომში ნაჩვენებია ელექტრონული ტენდერების ხელშეწყობის ეროვნული კონცეფციები საერთაშორისო სტანდარტების მიხედვით; გაანალიზებულია ევროპული ქვეყნებში ელექტრონული ტენდერების ორგანიზების გამოცდილება; შემოთავაზებულია რეკომენდაციები, რომლებიც გამარტივებს მათ ჩატარებას და მცირე და საშუალო ბიზნესის წარმომადგენლებს გაუჩენს ელექტრონულ შესყიდვებში მონაწილეობის მიღების მეტ მოტივაციას.

ნაშრომის პრაქტიკული მნიშვნელობა

წინამდებარე სადისერტაციო ნაშრომის პრაქტიკული მნიშვნელობა იმაში მდგომარეობს, რომ სადისერტაციო ნაშრომში შემოთავაზებული წინადადებების პრაქტიკული განხორციელება შესაძლებელია მოგვევლინოს საქართველოში მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარების ხელშეწყობ ფაქტორად.

კვლევის შედეგები იძლევა თეორიულ ბაზას სადისერტაციო კვლევების შედეგად შემუშავებული წინადადებები და დასკვნები გამოყენებული იყოს რეკომენდაციების სახით ნორმატიული, საპროგნოზო და საპროგრამო ხასიათის დოკუმენტების შემუშავებისას. სადისერტაციო კვლევის შედეგები შეიძლება გამოყენებულ იქნეს სასწავლო პროცესში სპეციალისტების მოსამზადებლად.

აპრობაცია

სადისერტაციო ნაშრომის ძირითადი საკითხები მოხსენების სახით გაშუქდა საერთაშორისო-სამეცნიერო კონფერენციაზე. დისერტაციის თემატიკის მიხედვით გამოქვეყნებულია სამეცნიერო შრომები.

ნაშრომში დასმული პრობლემების ცალკეული კვლევის თვალსაზ-

რისით მნიშვნელოვანია ქართველი და უცხოელი ავტორების ლიტერატურა. აღნიშნულ პრობლემებთან დაკავშირებით თითოეულმა მათგანმა თავის ნაშრომში მოახდინა განსხვავებული ამოცანების რეალიზაცია, ვიდრე ჩვენ გვაქვს წარმოდგენილი აღნიშნულ ნაშრომში.

სადისერტაციო თემაზე მუშაობისას გავეცანით არაერთ ფუნდამენტურ ნაშრომსა თუ სამეცნიერო სტატიას, რამაც საშუალება მოგვცა ღრმად ჩავწვდომოდით დასმული პრობლემის არსს, გაგვეანალიზებინა მრავალი ინტეგრალური საკითხი.

სადისერტაციო ნაშრომში განხილულია ქვეყნის პარლამენტის, მთავრობის, საქართველოს ფინანსთა სამინისტროსა და ეკონომიკური განვითარების სამინისტროს მიერ მიღებული გადაწყვეტილებები, სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტისა და საერთაშორისო ფინანსური კვლევის ორგანიზაციების მიერ ჩატარებული კვლევები, ასევე საბიუჯეტო კანონდებლობა და მისი ნორმატიული საფუძვლები.

ლიტერატურის მიმოხილვა

2016 წელს საქართველოს ხელისუფლებამ შეიმუშავა მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარების სტრატეგია და ბიზნესის ეს ორი სექტორი აღიარა ქვეყნის სოციალ-ეკონომიკური განვითარების ერთ-ერთ ძირითად მიმართულებად. მეწარმეობის ზრდის ხელშეწყობა, ინოვაციური და უფრო პროდუქტიული ფირმების განვითარებისა და სწრაფად ზრდისთვის ხელსაყრელი გარემოს შექმნა ქვეყნის წინსვლასთან დაკავშირებული მიზნების ერთ-ერთ მთავარ პრიორიტეტად უნდა იქცეს.

სადისერტაციო ნაშრომში დასმული პრობლემების კვლევის მიზნით გავეცანით ქართველი მეცნიერების ნაშრომებსა და სტატიებს.

მცირე და საშუალო ბიზნესში არსებულ პრობლემებს ეხება ქართველი მეცნიერების უ.სამადაშვილის, ო.შურდაიას, ო.გოგიაშვილის, ე.მექვაბიშვილის, ნ.ტერაშვილის, რ.გიგილაშვილის, გ.იაშვილის, ი.მესხიას, ნ.ასლამაზიშვილის, ე.კაკულიას, რ.გველესიანის, მ.თოქმაზიშვილის, თ.როსტიაშვილის, ო.მატბერაშვილის, დ.ჯაფარიძის, რ.გოცირიძის, თ.ვაშაკიძის, რ.აბესაძისა და სხვათა ნაშრომები. ასევე გამოვიყენეთ საქართველო სტატისტიკის ეროვნული სამსახურისა და შესყიდვების სახელმწიფო სააგენტოს ვებგვერდებზე განთავსებული მასალა.

უ.სამადაშვილი – „ბიზნესის საფუძვლები“, „უნივერსალი“, თბილისი, 2016 [1], სადაც განხილულია მცირე ბიზნესის განმარტება, მისი თავისებურებები, ასევე უპირატესობები და პრობლემები.

ო.შურდაია – „მცირე ბიზნესის საფუძვლები“, თბილისი, 2010 [2], რომელშიც აღწერილია მცირე ბიზნესის პოტენციური შესაძლებლობები და მისი უპირატესობები მსხვილ ბიზნესთან შედარებით. მცირე ბიზნესი საშუალებას აძლევს მეწარმეს სწორედ ამ უპირატესობების გამოყენებით მიაღწიოს საკუთარი ბიზნესის განვითარების სტაბილურობას, ურთიერთდააბალანსოს მეურნეობის სხვადასხვა დარგი, მაქსიმალური ეფექტიანობით გამოიყენოს შრომითი და ინტელექტუალური რესურსები, უზრუნველყოს

კონკურენტული ბიზნესგარემო, ჩაერთოს ეკონომიკის ისეთ სფეროებში, რომლებშიც აბსულუტურად არამომგებიანია მსხვილი ბიზნესის დიდი პოტენციალის არაეფექტური გამოყენება.

ო.გოგიაშვილი – „მცირე და საშუალო ბიზნესის პრობლემები და მათი გადაჭრის გზები საქართველოში“, დისერტაცია, 2013 [3]. სადისერტაციო ნაშრომში შესრულებულია საქართველოში მცირე და საშუალო საწარმოთა ფუნქციონირების ფუნდამენტური ანალიზი, ამ ზომის ბიზნეს-სექტორის ძლიერი და სუსტი მხარეების ანალიზის საფუძველზე გამოვლენილია შესაბამისი რეზერვები და შემუშავებულია მათი ეფექტიანობის ამაღლების რეკომენდაციები. ასევე ფორმულირებულია შემდეგი ძირითადი ამოცანები: მცირე და საშუალო მეწარმეობის, როგორც ეკონომიკური კატეგორიის, შეფასება; მცირე და საშუალო ბიზნესის იდენტიფიკაციის და მხარდაჭერის დეტალური ანალიზი სხვადასხვა ტიპის ქვეყნებისათვის; მცირე და საშუალო ბიზნესის დაბეგვრის მოდელების შესწავლა და თავისებურებების გამოვლენა სხვადასხვა ტიპის ქვეყნებისათვის; საქართველოში მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარების ეტაპების დადგენა, მისი კანონზომიერებებისა და თავისებურებების გამოვლენა შესაბამისი ინდექსების გაანგარიშების საფუძველზე; საქართველოში მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარების ეტაპების დახასიათება; მცირე და საშუალო ბიზნესის მდგომარეობის დეტალური ანალიზი საქართველოში; მცირე და საშუალო ბიზნესის სახელმწიფო მხარდაჭერის თანამედროვე მდგომარეობის განზოგადება და განვითარების საპროგნოზო მაჩვენებლების გამოთვლა; საქართველოში მცირე და საშუალო ბიზნესის მხარდაჭერის ობიექტური აუცილებლობის დასაბუთება და პრაქტიკული დანიშნულების მქონე წინადადებათა პაკეტის შემუშავება.

ე.მექვაბიშვილი – „მცირე და საშუალო მეწარმეობის განვითარება როგორც საშუალო კლასის ფორმირების უმნიშვნელოვანესი პირობა“ <http://social-democrats-georgia.blogspot.com/2010/07/blog-post.html> [4]. ავტორი საშუალო კლასის ფორმირების ძირითად გზად მიიჩნევს მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარებას. მისი აზრით, ქვეყნის ეკონომიკური წინსვლისა-

თვის აუცილებელია საგადასახადო პრეფერენციების მინიჭება, შესაბამისი ინსტიტუციონალური ბაზის განვითარება, საკრედიტო-ფინანსური მექანიზმების სრულყოფა, სამართლებრივი რეგულირება ფინანსური და ოპერატიული ლიზინგი.

ნ.ტერაშვილი, რ.გიგილაშვილი – მცირე ბიზნესი საქართველოში. საქართველოს ბიზნესის მეცნიერებათა აკადემიის მოამბე, I ტ., თბილისი, 1995 [5]. ავტორების აზრით, მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარებას საქართველოში შეუძლია უდიდესი წვლილი შეიტანოს ახალი სამუშაო ადგილების შექმნაში, მონოპოლიზმის განეიტრალებაში, უკეთესი გარემოს უზრუნველყოფაში, სოციალური პრობლემების გადაწყვეტაში. სწორედ ბიზნესის ამ სახეობების ბაზაზეა შესაძლებელი საქართველოს ეკონომიკის სტრუქტურული გარდაქმნის განხორციელება და რეფორმების სოციალური ბაზის ჩამოყალიბება.

გ.იაშვილი. სტრატეგიული მენეჯმენტი მცირე და საშუალო საწარმოებში. „ტექნიკური უნივერსიტეტი“, თბილისი, 2009 [6]. ნაშრომში აქცენტირებულია ბიზნესის მიმართ პრაგმატული მიდგომა. ავტორი ხაზს უსვამს, რომ წარმოდგენელია ბიზნესის განვითარების გარეშე საზოგადოებისა და ეკონომიკის წინსვლა. საზოგადოება თავის მოთხოვნილებებს საქონელსა და სხვადასხვა ტიპის მომსახურებაზე უმეტესწილად იკმაყოფილებს სწორედ ბიზნესის ამ სექტორის მეშვეობით, ხოლო პრაგმატიზმი ასეთი მიდგომის პირობებში ახდენს ბიზნესის უარყოფითი მხარეების ელიმინირებას. ავტორი ასევე ფოკუსირებას აკეთებს კონკურენციაზე, როგორც ეკონომიკის სტიმულირებისათვის სავსებით მისაღებ მოვლენაზე. სახელმძღვანელოში განხილულია მენეჯმენტის კონცეფცია მცირე და საშუალო საწარმოებში, სტრატეგიული მენეჯმენტის პროცესი, მისი უპირატესობანი და შეზღუდვები; გამოკვლეულია ფუნქციონალური სტრატეგიები: მარკეტინგული, ფასწარმოქმნის, სარეკლამო, საფინანსო, პერსონალის დაქირავების და სხვ.; განიხილება შესაძლებელი სტრატეგიული პრობლემები; მოყვანილია წარმატებული მცირე და საშუალო წარმოებების სტრატეგიული მახასიათებლები.

რ.გველესიანი – მცირე და საშუალო მეწარმეობის წარმატების სტრატეგია და კულტურა. თბილისი, 1999 [7]. ავტორი აქცენტს აკეთებს მცირე და საშუალო ბიზნესის წარმომადგენლების მნიშვნელოვან როლზე ამა თუ იმ ქვეყნის ეკონომიკაში. ის წერს, რომ „მცირე და საშუალო ზომის საწარმოებს ხშირად „ფარულ ჩემპიონებსაც“ უწოდებენ, რადგან მათი წილი მსოფლიო ბაზარზე 50 პროცენტზე მეტს შეადგენს, მათი საქონელი და მომსახურება „უხილავი“ ან ნაკლებად შესამჩნევია, ახასიათებთ გამძლეობისა და სიცოცხლისუნარიანობის მაღალი დონე, გააჩნიათ მნიშვნელოვანი საექსპორტო წილი, არიან გლობალური კონკურენტები და დიდ წვლილი შეაქვთ ქვეყნის წარმატების ბალანსში“.

ი.მესხია – ბიზნესის საფუძვლები. თსუ, 2011 [8]. ავტორი განიხილავს ბიზნესში სხვადასხვა მიმართულებებს: პოზიტიურს, კრიტიკულსა და ნეგატიურს. პოზიტიური კონცეფციის თანახმად, ბიზნესი სასარგებლო საქმიანობაა, რომელსაც ადამიანები ეწევიან საკუთარი ინიციატივით. ამ საქმიანობის მიზანია პროდუქციისა და მომსახურების წარმოება სხვა ადამიანებისათვის. ბიზნესი საქმის გაძლიერების სისტემაა, რომლის მიზანია ადამიანებისათვის საჭირო პროდუქციის წარმოება და საზოგადოების მოთხოვნილებებისა და სურვილების დაკმაყოფილება. ბიზნესის მამოძრავებელი იდეოლოგია არის მოგების მიღება. ამ კონცეფციის წარმომადგენლები თვლიან, რომ მოგებას ისე ვერ მიიღებ, თუ მყიდველმა იმაზე მეტი არ გადაიხადა, რაც მოცემული საქონელი ფაქტობრივად ღირს. სწორედ ამ ფილოსოფიიდან არის აღმოცენებული ბიზნესის კრიტიკული კონცეფცია. ბიზნესის ნეგატიური კონცეფცია კი მჭიდროდ უკავშირდება ადამიანის რწმენასა და პატიოსნებას.

ნ.ასლამაზიშვილი – ინოვაციური ფინანსური ინსტრუმენტები მცირე და საშუალო ბიზნესის მხარდასაჭერად: ევროპული გამოცდილება. https://www.nbg.gov.ge/uploads/journal/2015/2015_2/statia4.pdf [9]. სტატიის ავტორის აზრით, „მცირე და საშუალო ბიზნესი ევროკავშირის ქვეყნების ბიზნესის 99 პროცენტს შეადგენს. ეს მართლაც შთამბეჭდავი რიცხვი უდაოდ

მეტყველებს იმაზე, თუ რა დიდი მნიშვნელობის ფენომენთან ასოცირდება ბიზნესის ეს სეგმენტი. ანალოგიურის თქმა შეიძლება ამერიკისა და აზიის განვითარებული ქვეყნების ეკონომიკებზეც“. ავტორს შესრულებული აქვს ევროკავშირში ჩატარებული კვლევების ანალიზი და მიმოიხილავს იმ გამოცდილებას, რაც დაგროვდა და ინტენსიურად გამოიყენება ევროკავშირის ქვეყნებში ბიზნესის, განსაკუთრებით კი მცირე და საშუალო ბიზნესის ფინანსებზე ხელმისაწვდომობის უზრუნველყოფის, კვლევებისა და ინოვაციების განვითარების ხელშეწყობისათვის.

ნ.ევგენიძე – მცირე ბიზნესის განვითარების შემაფერხებელი ფაქტორები საქართველოში. <https://www.radiotavisupleba.ge/a/mtsire-biznesi/-28135161.html>. 2016 [10]. სტატიაში მოყვანილია 2006-2016 წლებში საქართველოში მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარების სტატისტიკური მაჩვენებლები. ხაზგასმულია, რომ ასეთი ბიზნესის ობიექტები ძირითადად კონცენტრირებულია დედაქალაქში, რაც ხელს უშლის რეგიონული ეკონომიკის განვითარებას. გარდა ამისა, ამ მაჩვენებლებით დიდი ჩამორჩენაა ევროპის ქვეყნებთან შედარებით. სტატიაში ფორმულირებულია ამ სფეროში კვლევისას გამოკვეთილი ძირითადი პრობლემები: სამეწარმეო უნარებისა და გამოცდილების ნაკლებობა, კონკურენტუნარიანობის დაბალი დონე, დაბალი პროდუქტიულობა, ფინანსებზე/გრძელვადიან საინვესტიციო რესურსებზე შეზღუდული წვდომა, ინოვაციებისა და კვლევის დაბალი დონე, კვლევისა და განვითარების ინსტიტუტებისა და კერძო სექტორის არასაკმარისი ურთიერთთანამშრომლობა, ტექნოლოგიების დანერგვის შეზღუდული შესაძლებლობები, ადამიანური კაპიტალის არასაკმარისი კონკურენტუნარიანობა, უცხოური ბაზრების ცოდნის დაბალი დონე, ექსპორტისა და ინტერნაციონალიზაციის შეზღუდული შესაძლებლობა, ახალი ტექნოლოგიების/ძირითადი საშუალებების მაღალი ხარჯი, მცირე და საშუალო საწარმოების საკონსულტაციო მომსახურების მაღალი ღირებულება, ბიზნესის დახურვის (გაკოტრების საქმის წარმოების) სირთულე.

თ.ხაბელაშვილი – საქართველოში მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარების თანამედროვე მდგომარეობა და ევროკავშირთან ინტეგრაციის პერსპექტივები. დისერტაცია, თბილისი, 2017 [11]. დისერტაცია ეძღვნება საქართველოში მცირე და საშუალო ბიზნესის მდგომარეობის კვლევას ევროპასთან ინტეგრაციის მიმართულებით. ავტორმა შეისწავლა ამ სფეროს ჩართულობის დონე ევროკავშირში, გამოკვეთა ბარიერები და დასახა ღონისძიებები ევროკავშირთან ჰარმონიზაციის და ინტერნაციონალიზაციის მიმართულებით. მას ნაშრომში განხილული აქვს ისეთი საკითხები, როგორცაა მცირე და საშუალო მეწარმეობის გენეზისი და ევოლუცია; მიკრო, მცირე და საშუალო საწარმოთა ნიშან-თვისებები, კრიტერიუმები და პარამეტრები ევროკავშირსა და საქართველოში; მცირე და საშუალო ბიზნესის ფუნქციები, ღირსებები, ნაკლოვანებები და სიცოცხლისუნარიანობა; საქართველოში მცირე და საშუალო ბიზნესის ინსტიტუციონალური და საკანონმდებლო უზრუნველყოფა; მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარების თანამედროვე მდგომარეობა ევროკავშირში და საქართველოში; მცირე და საშუალო ბიზნესის სახელმწიფოებრივი მხარდაჭერა ევროკავშირში და საქართველოში; მცირე და საშუალო საწარმოების ჩართულობის დონე საქართველო-ევროკავშირის პარტნიორულ ურთიერთობებში; ბიზნესის პრობლემატიკა დამოუკიდებელი საქართველოს ბიზნესსუბიექტებში ევროკავშირთან მათი ინტეგრაციის კუთხით და სხვ.

რ.ასათიანი, ს.ასათიანი – ბიზნეს-მენეჯმენტი და გლობალური კონკურენცია. „ტექნიკური უნივერსიტეტი“. თბილისი, 2009 [12]. ავტორები განიხილავენ ბიზნეს-მენეჯმენტისა და გლობალური კონკურენციის საკითხებს. სახელმძღვანელო ფართოდ მიმოიხილავს ბიზნესის გლობალურ გარემოს და აყალიბებს ეროვნული კონკურენტუნარიანობის სხვადასხვა მოსაზრებებს; ავტორები აანალიზებენ ბიზნესის გლობალიზაციის თავისებურებებსა და კონკურენტუნარიანობის ძირითად ფაქტორებს, ასევე ცალკეული ქვეყნების ეკონომიკური ზრდის მაჩვენებლებს; სახელმძღვანელოში გაშუქე-

ბულია საერთაშორისო ეკონომიკური ინტეგრაციის მიმდინარეობის თავისებურებანი.

საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის (საქსტატი) მონაცემები – http://www.geostat.ge/?action=page&p_id=211&lang=geo [13]. მოცემულ ვებგვერდზე წარმოდგენილია პრობლემა, კერძოდ ის, რომ საქართველოში მცირე და საშუალო ბიზნესს უაღრესად მნიშვნელოვანი როლი აქვს სამუშაო ადგილების შექმნისა და ეკონომიკის განვითარებაზე პოზიტიური ზეგავლენის მოხდენის თვალსაზრისით. აქვე მოცემულია მცირე და საშუალო ბიზნესის პროცენტული მაჩვენებლები მოსახლეობის დასაქმებაში. ამავე გვერდზე შესაძლებელია მონაცემების მოძიება, რომლებიც გვიჩვენებს ელექტრონული ტენდერების დანერგვის შემდეგ მიღებულ დადებით შედეგებს ეკონომიკის სხვადასხვა სფეროში.

თ.ხომერიკი – სახელმწიფო შესყიდვები. თბილისი, 2006 [14]. სახელმძღვანელოში განმარტებულია სახელმწიფო შესყიდვები, როგორც პრაქტიკული მეთოდებისა და პროცედურების ერთობლიობა, რომელიც სატენდერო შერჩევის გზით უზრუნველყოფს შემსყიდველი ორგანიზაციისა და საზოგადოების ინტერესების მაქსიმალურ დაცვას. ის ეფუძნება საჯაროობის, თანასწორობის, ეკონომიურობის, ეფექტიანობის და პასუხისმგებლობის პრინციპს და ფართოდ იყენებს საერთაშორისო სტანდარტებსა და წესებს. სახელმწიფო შესყიდვების სისტემები უმეტესად არაერთგვაროვანია, თუმცა მათ გააჩნიათ საერთო ნიშნები, რაც უმეტესად ეხება ზოგად პრინციპებსა და გამოყენებულ მეთოდებს. ყველა ქვეყანაში არსებობს ერთი ან მეტი სახელმწიფო ინსტიტუცია, რომელიც ქვეყნის მასშტაბით კოორდინაციას უწევს და არეგულირებს საერთო სახელმწიფო შესყიდვების პოლიტიკას. ამავე ინსტიტუციის მოვალეობაა მონიტორინგი სახელმწიფო შესყიდვების განხორციელებაზე და დადებული ხელშეკრულებების ადმინისტრირება, თუმცა ზოგიერთ ქვეყანაში ეს აღნიშნული მაკონტროლებელი ორგანოების და/ან აუდიტორების უფლებამოსილებაა. ზოგიერთ ქვეყანაში შექმნილია სპეციალური სახელმწიფო უზრუნველყოფის სამსახურები, რომლებიც სა-

ხელმწიფო მართვის ორგანოებიდან და დაწესებულებებიდან მიღებული დაკვეთების საფუძველზე ცენტრალიზებულად ახორციელებენ სტანდარტული საქონლისა და მომსახურების ტენდერების გზით შესყიდვას და შემდგომ აწვდიან შესაბამის ორგანიზაციებს.

მცირე ბიზნესის დაკრედიტების ვებ-გვერდი – www.kreditbusiness.ru/-foreignbusiness.html [15]. ევროკავშირი მუშაობს მცირე და საშუალო ბიზნესსუბიექტების მეთოდოლოგიურ დახმარებაზე. 2008 წელს ევროკავშირმა მიიღო „მცირე ბიზნესის აქტი“, რომელშიც მოცემული პრინციპები რეკომენდებულია გასატარებლად ევროპაშიც და სხვა ქვეყნებშიც. ამ პრინციპების გაცნობა და დანერგვა პრაქტიკაში მეტად დიდ სარგებელს მოუტანს საქართველოსაც. ამ პრინციპებს შორისაა ის საკითხებიც, რომლებსაც პრობლემების რანგში ასახელებენ ქართველი მეწარმეები. ესენია: სამეწარმეო განათლების ამაღლება, ფინანსებისადმი ხელმისაწვდომობა, რეგულაციების დანერგვა, მართვის უნარის დახვეწა, საკანონმდებლო ბაზის სრულყოფა და სხვ.

საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის (საქსტატი) მონაცემები. http://www.geostat.ge/?action=page&p_id=211&lang=geo [13]. ევროკავშირს მცირე და საშუალო ბიზნესის დახმარების თვალსაზრისით შემუშავებული აქვს საკმაოდ მწყობრი სტრუქტურა. ევროკავშირის ყველა წევრ-სახელმწიფოში არსებობს როგორც სახელმწიფო, ისე კერძო ორგანიზაციები, რომელთა მიზანსაც მცირე და საშუალო ბიზნესის მხარდაჭერა და განვითარება წარმოადგენს. ამასთან, ევროკავშირის თითოეულ სახელმწიფოში მცირე და საშუალო საწარმოების განვითარების პოლიტიკას შეიმუშავებს ძირითადად ეკონომიკის და/ან მრეწველობისა და ვაჭრობის სამინისტროები, სხვა სამინისტროები კი აქტიურად ერთვებიან მისი განვითარების მხარდაჭერის საკითხში.

შედეგები და მათი განსჯა

თავი I. ელექტრონული შესყიდვების წარმოების საერთაშორისო სტანდარტების დამკვიდრება საქართველოში

1.1. სახელმწიფო შესყიდვა

მცირე და საშუალო ბიზნესს სამუშაო ადგილების შექმნისა და ეკონომიკის განვითარებაზე პოზიტიური ზეგავლენის მოხდენის თვალსაზრისით დიდი მნიშვნელობა ენიჭება. საგულისხმოა, რომ საქართველოში მცირე და საშუალო ბიზნესი ქვეყნის სამუშაო ძალის დაახლოებით 40%-ს ასაქმებს, მიუხედავად იმისა, რომ მისი ბრუნვის წილი მთლიანი ბრუნვის დაახლოებით 16-17%-ს შეადგენს¹.

მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარებისათვის გარკვეული როლი სახელმწიფო შესყიდვების სფეროს აკისრია. უკანასკნელ წლებში საქართველოში დანერგილმა შესყიდვების ერთიანმა ელექტრონულმა სისტემამ მნიშვნელოვნად გაამარტივა საჯარო ტენდერებზე წვდომა. მიუხედავად ასეთი ხელმისაწვდომობისა, დღესდღეობით, ერთ-ერთ გამოწვევად რჩება შემსყიდველი ორგანიზაციებისათვის სათანადო სურვილისა და განწყობის ჩამოყალიბება ტენდერებში მცირე და საშუალო საწარმოების მონაწილეობის სტიმულირებისათვის. შემსყიდველმა ორგანიზაციებმა უნდა გააცნობიერონ, რომ სახელმწიფო შესყიდვების პროცესში მცირე და საშუალო საწარმოთა ფართო ჩართულობა, როგორც წესი, დადებითად აისახება არა მხოლოდ ცალკეული შესყიდვის შედეგებზე, არამედ იგი თავის კეთილისმყოფელ გავლენას მოახდენს დასაქმებასა და ქვეყნის ეკონომიკის ზრდაზე [16].

სახელმწიფო შესყიდვა არის სახელმწიფო ორგანიზაციების მიერ მათი გამართულად ფუნქციონირებისა და საკუთარი უფლებამოსილების სრულფასოვნად განხორციელებისთვის საჭირო მომსახურების, საქონლისა და სამშენებლო სამუშაოების შესყიდვა.

შესყიდვის ობიექტი იყოფა სამ კატეგორიად. ესენია:

საქონელი – ნებისმიერი ტიპის მატერიალური ფასეულობა (გარდა უძრავი ქონებისა), რომელიც განკუთვნილია ორგანიზაციის ამა თუ იმ სახის მოთხოვნილებისა და საჭიროებების დასაკმაყოფილებლად. მაგალითად: სურსათი, ელექტროტექნიკა, ავტომობილები და ა. შ.

სამშენებლო სამუშაოები – ყველა ტიპის სამშენებლო ობიექტის მშენებლობასთან, რეკონსტრუქციასთან, რემონტთან ან დემონტაჟთან დაკავშირებული ნებისმიერი სამუშაო; მაგალითად, შენობის გამაგრების, გზის მოასფალტების სამუშაოები, ხიდებისა და გვირაბების მშენებლობა და ა. შ.

მომსახურება – ნებისმიერი შესყიდვის ობიექტი, გარდა სამშენებლო სამუშაოებისა და საქონლისა. მაგალითად, შენობის დასუფთავების მომსახურება, სატელეკომუნიკაციო, სადაზღვევო მომსახურება და ა. შ.

ყოველწლიურად სახელმწიფო ასეულობით მილიონ ლარს ხარჯავს სხვადასხვა საქონლის, მომსახურებისა თუ სამშენებლო სამუშაოების შესყიდვაზე. 2014 წლის მონაცემებით სახელმწიფო შესყიდვებზე დახარჯულმა თანხამ დაახლოებით 2,8 მილიარდი ლარი შეადგინა. შესაბამისად, სახელმწიფო შესყიდვები დიდი ინტერესის სფეროს წარმოადგენს კერძო კომპანიებისათვის, როგორც მათი შემოსავლების ზრდის მნიშვნელოვანი პოტენციური წყარო [17].

სახელმწიფო ორგანიზაციების ერთ-ერთ მიზანს სახელმწიფო სახსრების ეკონომიურად, დასახული მიზნების შესაბამისად ხარჯვა და ბიუჯეტის შემოსულობების რაციონალურად გამოყენება წარმოადგენს. ყოველივე ზემოაღნიშნული, თავისთავად, გარკვეული წესებისა და პროცედურების დაცვას საჭიროებს. ამიტომ, როგორც წესი, სახელმწიფო ორგანიზაციის მიერ ნებისმიერი საქონლის, მომსახურებისა და სამშენებლო სამუშაოს შესყიდვის პროცედურები, კერძო სექტორის შესყიდვებთან შედარებით, მეტი ფორმლობებით გამოირჩევა, რომელთა შესახებ ინფორმირებულობა, უპირველეს ყოვლისა, სახელმწიფო ორგანიზაციების წარმომადგენლებს მოეთხოვებათ. აღნიშნული წესები და პროცედურები გათვალისწინებულია საქართველოს კანონში „სახელმწიფო შესყიდვების შესახებ“ და კანონქვემდებარე ნორმა-

ტიულ აქტებში. კანონმდებლობის ერთ-ერთ მოთხოვნას წარმოადგენს ის, რომ სახელმწიფო შესყიდვები, გარდა გამონაკლისი შემთხვევებისა, საჭიროა წარმართოს ნებისმიერი მიმწოდებლისთვის ხელმისაწვდომი პროცედურების – ღია ტენდერების საშუალებით. ამასთან, გამონაკლის შემთხვევებში შესაძლებელია შესყიდვის სხვა საშუალებების გამოყენებაც, რომელთაც განეკუთვნება, მაგალითად, გამარტივებული შესყიდვა.

შემსყიდველი ორგანიზაციები არის სახელმწიფო შესყიდვის მონაწილე სუბიექტები, რომლებიც შეისყიდიან საქონელს, მომსახურებასა და სამშენებლო სამუშაოს. დღესდღეობით კანონმდებლობა შემსყიდველ ორგანიზაციებად მიიჩნევს სამეურნეო ურთიერთობების შემდეგ სუბიექტებს:

- სახელმწიფო, ავტონომიური რესპუბლიკისა და ადგილობრივი თვითმმართველობის ორგანოებს;
- საჯარო სამართლის იურიდიულ პირებს (გარდა წევრობაზე დაფუძნებული საჯარო სამართლის იურიდიული პირებისა, ასევე საჯარო სამართლის იურიდიული პირის ფორმით დაფუძნებული რელიგიური გაერთიანებებისა);
- იმ საწარმოებს, რომელთა წილის ან აქციათა 50%-ზე მეტს ფლობს სახელმწიფო, ავტონომიური რესპუბლიკის ან ადგილობრივი თვითმმართველობის ორგანო;

არასამეწარმეო (არაკომერციულ) იურიდიულ პირებს, რომლებიც:

▶ დაფუძნებულია სახელმწიფო ორგანოს ან მის მიერ შექმნილი/დაფუძნებული იურიდიული პირის მიერ;

▶ დაფუძნებულია ავტონომიური რესპუბლიკის ორგანოს ან მის მიერ შექმნილი/დაფუძნებული იურიდიული პირის მიერ;

▶ დაფუძნებულია ადგილობრივი თვითმმართველობის ორგანოს მიერ ან ექვემდებარება ადგილობრივი თვითმმართველობის ორგანოს ან მის მიერ დაფუძნებული იურიდიული პირის კონტროლს;

▶ სხვა პირებსა და ორგანოებს, რომელთა მიერ სახელმწიფო შესყიდვის განხორციელებაზეც ესა თუ ის კანონი პირდაპირ მიუთითებს. აქვე უნდა

აღინიშნოს, რომ ზოგიერთი არასამეწარმეო (არაკომერციული) იურიდიული პირი ჯერჯერობით სრულყოფილად არ გვევლინება შემსყიდველ ორგანიზაციად. კერძოდ, სამეწარმეო (არაკომერციული) იურიდიული პირის ფორმით არსებული საბავშვო ბაღები და სკოლამდელი აღზრდის სხვა დაწესებულებები სრულფასოვნად შემსყიდველ ორგანიზაციებად ჩაითვლებიან 2018 წლის საბიუჯეტო წლიდან, გარდა გამონაკლისი შემთხვევებისა;

▶ ავტონომიური რესპუბლიკის ორგანოს მიერ დაფუძნებული არასამეწარმეო (არაკომერციული) იურიდიული პირები სრულფასოვნად შემსყიდველ ორგანიზაციებად ჩაითვლებიან 2016 წლის საბიუჯეტო წლიდან, გარდა გამონაკლისი შემთხვევებისა. ის გამონაკლისი, როდესაც ჩამოთვლილი არასამეწარმეო (არაკომერციული) იურიდიული პირები მაინც ჩაითვლებიან შემსყიდველ ორგანიზაციებად, არის შემთხვევა, როდესაც ეს სუბიექტები სახელმწიფო შესყიდვის განსახორციელებლად ფინანსდებიან კანონით განსაზღვრული – შემსყიდველი ორგანიზაციების სახსრებით. მაგალითად, კონკრეტული საბავშვო ბაღი სრულად ფინანსდება ადგილობრივი თვითმმართველი ერთეულის ბიუჯეტიდან. ამ შემთხვევაში, საბავშვო ბაღი გვევლინება შემსყიდველ ორგანიზაციად, რადგან იგი ნებისმიერ საქონელს, მომსახურებასა და სამშენებლო სამუშაოს შეისყიდის სწორედ ადგილობრივი თვითმმართველი ერთეულის სახსრებით. იმ შემთხვევაში, თუ ეს საბავშვო ბაღი ბიუჯეტიდან დაფინანსდებოდა, მაგალითისთვის, მხოლოდ სახელფასო ფონდით, ან საერთოდ არ დაფინანსდებოდა ბიუჯეტიდან, მაშინ იგი 2018 წლის საბიუჯეტო წლამდე არ ჩაითვლებოდა შემსყიდველ ორგანიზაციად.

ნებისმიერი შემსყიდველი ორგანიზაცია ექვემდებარება რეგისტრაციას სახელმწიფო შესყიდვების ერთიან ელექტრონულ სისტემაში.

მიმწოდებელი სახელმწიფო შესყიდვების მონაწილე მეორე მხარეა, რომელიც შემსყიდველ ორგანიზაციას უზრუნველყოფს საჭირო საქონლით, მომსახურებით ან სამშენებლო სამუშაოთი. კანონმდებლობა, სახელმწიფო შესყიდვების ეტაპების მიხედვით, მიმწოდებელს ამგვარად ახასიათებს:

- შესყიდვებში მონაწილეობის მსურველი – პირი, რომელსაც აქვს სურვილი მონაწილეობა მიიღოს სახელმწიფო შესყიდვაში და ჯერ არ გამხდარა პრეტენდენტი;
- პრეტენდენტი – პირი, რომელმაც სახელმწიფო შესყიდვის პროცედურაში მონაწილეობის მიზნით გადაიხადა საფასური და წარადგინა სატენდერო წინადადება;
- მიმწოდებელი – პირი, რომელთანაც შემსყიდველმა ორგანიზაციამ გააფორმა სახელმწიფო შესყიდვის შესახებ ხელშეკრულება.

სახელმწიფო შესყიდვებში მიმწოდებელი შეიძლება იყოს ნებისმიერი ფიზიკური ან იურიდიული პირი, ასევე საქართველოს ან უცხოური კანონმდებლობით განსაზღვრული სხვა ორგანიზაციული წარმონაქმნი. იმისათვის, რომ მიმწოდებელმა შეძლოს სახელმწიფო შესყიდვაში მონაწილეობა, იგი, უპირველეს ყოვლისა, რეგისტრირებული უნდა იყოს სახელმწიფო შესყიდვების ერთიან ელექტრონულ სისტემაში და, ამასთან, უნდა აკმაყოფილებდეს „სახელმწიფო შესყიდვების შესახებ“ საქართველოს კანონითა და მის საფუძველზე გამოცემული კანონქვემდებარე ნორმატიული აქტებით დადგენილ ზოგად მოთხოვნებს. მაგალითად, მიმწოდებელი არ უნდა იყოს რეგისტრირებული შესყიდვების მონაწილე არაკეთილსინდისიერ პირთა რეესტრში (შავ სიაში), რადგან, ასეთ შემთხვევაში, მას რეგისტრაციიდან ერთი წლის განმავლობაში არ აქვს უფლება მონაწილეობა მიიღოს სახელმწიფო შესყიდვაში და გააფორმოს სახელმწიფო შესყიდვის შესახებ ხელშეკრულება. ამის შემდგომ მიმწოდებელი კონკრეტულ შესყიდვაში მონაწილეობის მისაღებად უნდა აკმაყოფილებდეს ამ შესყიდვისთვის შემსყიდველი ორგანიზაციის მიერ განსაზღვრულ საკვალიფიკაციო და ტექნიკურ მოთხოვნებს. პრეტენდენტი, რომელიც ვერ აკმაყოფილებს სატენდერო/საკონკურსო პირობებს, დაექვემდებარება დისკვალიფიკაციას.

ელექტრონულ ტენდერებში მონაწილეობის მისაღებად პოტენციური მიმწოდებელი ვალდებულია დარეგისტრირდეს სახელმწიფო შესყიდვების ერთიან ელექტრონულ სისტემაში.

საჯარო სამართლის იურიდიული პირი – სახელმწიფო შესყიდვის სააგენტო წარმოადგენს სახელმწიფო შესყიდვების მარეგულირებელ ორგანოს. სააგენტო ფუნქციონირებს საქართველოს კონსტიტუციის, საქართველოს კანონის „სახელმწიფო შესყიდვების შესახებ“ და კანონქვემდებარე ნორმატიული აქტების შესაბამისად [18]. სააგენტოს უმთავრეს მიზანს წარმოადგენს სახელმწიფო შესყიდვების პროცესების გამჭვირვალობის უზრუნველყოფა და მიმწოდებელთათვის ჯანსაღი კონკურენციის პირობების შექმნა, რათა სახელმწიფო სახსრების ხარჯვა განხორციელდეს ღია და რაციონალურად.

ზემოაღნიშნული მიზნის მისაღწევად სააგენტო ახორციელებს სახელმწიფო შესყიდვების სფეროში ქვეყანაში არსებული მდგომარეობის სისტემურ შესწავლას და სახელმწიფო შესყიდვების პროცედურების სრულყოფის მიზნით სახელმწიფო შესყიდვების შესახებ ნორმატიული აქტების შემუშავებასა და გამოცემას. მის ფუნქციებში შედის სახელმწიფო შესყიდვების ერთიანი ელექტრონული სისტემის ადმინისტრირება/ზედამხედველობა, სისტემის მომხმარებელთა ბაზის ადმინისტრირება, სახელმწიფო შესყიდვების პროცედურების მონიტორინგი, სახელმწიფო შესყიდვების პროცესის დროს დაინტერესებულ პირებსა და შემსყიდველ ორგანიზაციებს შორის წარმოქმნილი დავების განხილვა, საკონსულტაციო-სარეკომენდაციო მომსახურების გაწევა შემსყიდველი ორგანიზაციებისათვის, გაფრთხილებული მიმწოდებლების რეესტრისა და მიმწოდებელთა თეთრი და შავი სიების წარმოება და სხვ. 2010 წელს სააგენტოს მიერ შეიქმნა და დაინერგა სახელმწიფო შესყიდვების ერთიანი ელექტრონული სისტემა, რომლის მეშვეობითაც სახელმწიფო შესყიდვების განხორციელება შესაძლებელი გახდა ელექტრონული ტენდერების მეშვეობით. სახელმწიფო შესყიდვების ერთიან ელექტრონულ სისტემაში შემსყიდველი ორგანიზაციებისა და მიმწოდებლების მიერ განხორციელებული ნებისმიერი ქმედება სისტემურად ღიაა როგორც სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოს მონიტორინგის ჯგუფისათვის, ისე ნებისმიერი დაინტერესებული პირისათვის.

1.2. სახელმწიფო შესყიდვების ერთიანი ელექტრონული სისტემა

2010 წლის დეკემბრიდან სახელმწიფო ტენდერები ტარდება მხოლოდ სახელმწიფო შესყიდვების ერთიანი ელექტრონული სისტემის მეშვეობით, რომლის ბმული განთავსებულია სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოს ოფიციალურ ვებგვერდზე: <https://tenders.procurement.gov.ge/login.php>.

ერთიანი ელექტრონული სისტემა წარმოადგენს პლატფორმას, რომელიც არა მხოლოდ ერთმანეთთან აკავშირებს შემსყიდველ ორგანიზაციებს და მიმწოდებლებს, არამედ იძლევა საშუალებას, ელექტრონული ფორმით წარიმართოს სახელმწიფო შესყიდვებთან დაკავშირებული კანონმდებლობით გათვალისწინებული პროცედურები, კერძოდ, ერთიანი ელექტრონულ სისტემაში ფიქსირდება და ნებისმიერი დაინტერესებული პირისთვის ხელმისაწვდომი ხდება შემსყიდველი ორგანიზაციების წლიური გეგმები, სატენდერო განცხადებები და დოკუმენტაციები, მიმწოდებელთა სატენდერო წინადადებები, სატენდერო კომისიის სხდომის ოქმები, კორესპონდენცია მიმწოდებლებთან, ხელშეკრულებები და შესყიდვებთან დაკავშირებული სხვა რელევანტური ინფორმაცია.

გასათვალისწინებელია, რომ სისტემაში წინასწარი რეგისტრაცია სავალდებულოა მხოლოდ შემსყიდველი ორგანიზაციებისა და მიმწოდებლებისათვის. შესაბამისად, ერთიანი ელექტრონული სისტემით სარგებლობა და ტენდერებთან დაკავშირებული ინფორმაციის მიღება შეუძლია არა მარტო სახელმწიფო შემსყიდველ ორგანიზაციასა და მიმწოდებელს, არამედ სტუმრის სტატუსით მოსარგებლე ნებისმიერ დაინტერესებულ პირს¹.

ერთი მხრივ, ინფორმაციის ღიაობა საშუალებას აძლევს საზოგადოებას იხილოს, თუ რა მიზნებისათვის იქნა გამოყენებული მათ მიერ ბიუჯეტში გადახდილი სახსრები, ხოლო, მეორე მხრივ, შემსყიდველ ორგანიზაციას, გაითვალისწინოს სხვა ორგანიზაციების მიერ ჩატარებული ტენდერები სა-

¹ სისტემაში რეგისტრაციის შესახებ “სახელმწიფო შესყიდვების ერთიანი ელექტრონული სისტემის მომხმარებლის სახელმძღვანელო”, http://procurement.gov.ge/getattachment/ELibrary/Manuals/SPA_UM.pdf.aspx

კუთარი შესყიდვების წარმართვისას. აღსანიშნავია, რომ შესყიდვების ელექტრონული ფორმით წარმართვით, მიმწოდებლებს აღარ უწევთ ფიზიკური ვიზიტი შემსყიდველ ორგანიზაციაში, რაც თავისთავად ტენდერებს ხდის უფრო მიმზიდველს და მარტივად ხელმისაწვდომს; ყოველივე ზემოაღნიშნული ახდენს გეოგრაფიული უთანასწორობის აღმოფხვრას და მნიშვნელოვნად ამცირებს ტენდერში მონაწილეთა დანახარჯებს, ზრდის კონკურენციის დონეს და საბოლოო ჯამში დადებითად აისახება შესყიდვის შედეგებზე. სისტემის მორიგ უპირატესობას განეკუთვნება ის, რომ მასში ინტეგრირებულია გარკვეული შეცდომების დაშვების პრევენციის მექანიზმები. მაგალითად, თუ კანონმდებლობით განსაზღვრულია, რომ ელექტრონული ტენდერის განცხადება და დოკუმენტაცია არანაკლებ 15 დღე უნდა იყოს გამოქვეყნებული სისტემაში იმისათვის, რომ მიმწოდებლებმა შეძლონ განცხადებისა და დოკუმენტაციის გაცნობა, ტენდერის გამოცხადებისას სისტემა არ მისცემს საშუალებას შემსყიდველი ორგანიზაციის უფლებამოსილ პირს, განსაზღვროს 15 დღეზე ნაკლები ხანგრძლივობის პერიოდი.

სახელმწიფო შესყიდვა შედგება ქმედებათა ციკლისაგან, რომელთა სათანადოდ წარმართვა აუცილებელია, რათა მიღწეულ იქნეს სახელმწიფო სახსრების ეფექტიანი ხარჯვა. შესყიდვების წინა მოსამზადებელი ეტაპი წარმოადგენს შესყიდვების პროცესის საწყის ფაზას, რასაც მოსდევს ცალკეული შესყიდვების განხორციელების, შესყიდვის შედეგად გაფორმებული ხელშეკრულების მართვის და განხორციელებული შესყიდვის შეფასების/ანალიზის ეტაპები.

შესყიდვის მოსამზადებელ ეტაპში იგულისხმება ნაბიჯები, რომლებიც საჭიროა გადაიდგას შესყიდვების კოორდინატორების და ორგანიზაციის სხვა პასუხისმგებელი პირების მიერ იმისათვის, რომ, უპირველეს ყოვლისა, განხორციელდეს შესყიდვების წლიური გეგმის შემუშავება, ხოლო შემდეგ ეტაპზე, ყოველი ცალკეული შესყიდვისათვის მოსამზადებელი სამუშაოები.

შესყიდვების წლიურ გეგმაში, ორგანიზაციის საჭიროების შესაბამისად, საჭიროა გათვალისწინებულ იქნეს ნებისმიერი შესყიდვის ობიექტი, რომელიც მომავალი საფინანსო წლის განმავლობაში იქნება შესყიდული. ამავდროულად, შესყიდვების წლიურ გეგმაში ფიქსირდება, თუ როდის უნდა აღმოჩნდეს შესყიდვის ობიექტი შემსყიდველი ორგანიზაციის განკარგულებაში, რაც შესყიდვების კოორდინატორებს აძლევს მნიშვნელოვან მინიმუმებს, თუ როდის უნდა იქნეს დაწყებული ყოველი ცალკეული შესყიდვისთვის ინდივიდუალურად მოსამზადებელი სამუშაოები. მაგალითად, საოფისე ინვენტარის შესყიდვის მოსამზადებელი სამუშაოები შესაძლებელია დაწყებულ იქნეს ორი თვით გვიან, თუ ზემოაღნიშნული ინვენტარი საჭიროა აღმოჩნდეს ორგანიზაციის განკარგულებაში არა აგვისტოს ბოლოს, არამედ ნოემბრისთვის დასაწყისში.

შესყიდვების წლიური გეგმის შემუშავების შემდეგ, როგორც აღვნიშნეთ, იწყება წინამოსამზადებელი სამუშაოების წარმართვა ყოველი ცალკეული შესყიდვისათვის ინდივიდუალურად. შესყიდვის ინდივიდუალური დაგეგმვა წარმოადგენს გადაწყვეტილების მიღების უწყვეტ პროცესს იმის შესახებ, თუ რა მახასიათებლების მქონე საქონელი თუ მომსახურება უნდა იქნეს შესყიდული, როდის და რა პროცედურებით უნდა წარიმართოს შესყიდვები, იმისათვის, რომ შესყიდვის ობიექტი საჭირო დროს და საჭირო რაოდენობით აღმოჩნდეს შემსყიდველი ორგანიზაციის განკარგულებაში. როგორც წესი, შესყიდვის ინდივიდუალური დაგეგმვა შესაბამისი მიწოდების ბაზრის მოკვლევით იწყება, რომლის ამოცანასაც შესყიდვის ობიექტის ხელმისაწვდომობა, ფასები, მიწოდების პირობები, მიმწოდებლების სპეციალიზების სფერო, მათი შესაძლებლობები, შესყიდვის პროცედურებში მონაწილეობის ინტერესი და შესყიდვის წარმატებულად განხორციელებისათვის საჭირო სხვა ინფორმაციის მიღება განეკუთვნება. ბაზრის მოკვლევისათვის შესაძლებელია გათვალისწინებულ იქნეს ინტერნეტში, მიმწოდებლების კატალოგებში/პრეისკურანტებში და ერთიან ელექტრონულ სისტემაში განთავსებული ინფორმაცია; გარკვეულ კითხვებზე პასუხის მიღება შეიძლება

როგორც სხვა მომხმარებლების, ასევე პოტენციური მიმწოდებლების უშუალო გამოკითხვითაც. მაგალითად, მიწოდების ბაზრის მოკვლევის შედეგად, შესაძლებელია, შემსყიდველმა ორგანიზაციამ აღმოაჩინოს, რომ მისი შესყიდვის მოცულობა მნიშვნელოვნად აღემატება რეგიონში მომუშავე მიმწოდებლების ზოგად შესაძლებლობებს (რომელთა შეფასების ინდიკატორს წლიური ბრუნვა განეკუთვნება). შედეგად, დიდი მოცულობისა და მაღალი სავარაუდო ღირებულების ტენდერის გამოცხადება წარმოქმნის რისკს, რომ ადგილობრივი მიმწოდებლები ვერ შეძლებენ ტენდერში მონაწილეობის მიღებას, რაც, სავარაუდოდ, უარყოფითად იმოქმედებს ტენდერში პროექტდენტების რაოდენობასა და შესაბამისად, შესყიდვის ობიექტის ერთეულის ღირებულებაზე. ამისგან განსხვავებით, შესყიდვის ეტაპობრივად წარმართვა მისცემს მცირე და საშუალო ზომის კომპანიებს ტენდერში მონაწილეობის საშუალებას, რაც, როგორც წესი, დადებითად აისახება ტენდერში პროექტდენტების რაოდენობასა და ერთეულის ფასზე.

შესყიდვის ინდივიდუალურად დაგეგმვის დროს ხორციელდება შემსყიდველი ორგანიზაციის მოთხოვნების ჩამოყალიბება როგორც შესყიდვის ობიექტის, ასევე პოტენციური მიმწოდებლების მიმართ. მიმწოდებლების მიმართ განსაზღვრული მოთხოვნები ემსახურება იმას, რომ თავიდანვე განისაზღვროს, თუ რა კრიტერიუმების დაკმაყოფილების შემთხვევაში ჩაითვლება მიმწოდებელი მცოდნედ, ფინანსურად და ტექნიკურად აღჭურვილად და სანდოდ. ყოველი ცალკეული მოთხოვნის განსაზღვრისას, შემსყიდველმა ორგანიზაციამ წინასწარ უნდა გააანალიზოს, თუ რა მიზნით ფიქსირდება სატენდერო დოკუმენტაციაში ცალკეული მოთხოვნები. მოთხოვნების წაყენებისას აუცილებელია, დაცული იყოს ობიექტურობის და არადისკრიმინაციულობის პრინციპები, რაც გულისხმობს წაყენებული მოთხოვნების შესყიდვის ობიექტთან პირდაპირ და ზომიერად პროპორციულ კავშირს. შესაბამისად, ცალკეული მოთხოვნები უნდა განისაზღვროს შემთხვევის შესაბამისად, შესყიდვის ობიექტის მოცულობის, სირთულის, მიწოდების ვა-

დის, გადახდის პირობებისა და შესყიდვის სხვა თავისებურებათა გათვალისწინებით².

შესყიდვის წარმატებულად განხორციელების მორიგ წინაპირობას შესყიდვის ობიექტის მიმართ წაყენებული მოთხოვნების – სპეციფიკაციების ადეკვატურად განსაზღვრა განეკუთვნება.

გამართული სპეციფიკაციების როლი შესყიდვის წარმატებულად განხორციელებაში ძალზე მნიშვნელოვანია, ვინაიდან სპეციფიკაციები პოტენციურ მიმწოდებლებს აძლევს ინფორმაციას იმის შესახებ, თუ კონკრეტულად რა ობიექტის შესყიდვა სურს შემსყიდველს. აქედან გამომდინარე, სპეციფიკაციები უნდა იყოს მარტივად გასაგები პოტენციური მიმწოდებლებისთვის.

იმისათვის, რომ სპეციფიკაციები მარტივად გასაგები იყოს, შემსყიდველმა სპეციფიკაციების გაწერისას უნდა დაიცვას სამი აუცილებელი პირობა. კერძოდ:

- კონკურენტული – არ შეიძლება სპეციფიკაციების გაწერა რომელიმე კონკრეტულ ბრენდზე ან მოდელზე სხვა სიტყვებით, რომ ვთქვათ, სპეციფიკაციები არ უნდა ზღუდავდეს კონკურენციას;
- გასაგები და არაორაზროვანი – სპეციფიკაცია უნდა ასახავდეს შესყიდვის ობიექტს ისე, რომ შეუძლებელი იყოს პოტენციურ მიმწოდებელთა მხრიდან მისი ორაზროვანი ინტერპრეტირება. ინფორმაცია უნდა იყოს ამომწურავი და არ უნდა შეიცავდეს ზედმეტ დეტალებს, რომლებიც არარელევანტურია შესყიდვის ობიექტთან.

შინაარსობრივად გამართული სპეციფიკაციების შემუშავებისას გამოყენებულ უნდა იქნეს ტერმინოლოგია, რომელიც გასაგები იქნება ყველა პოტენციური მიმწოდებლისათვის. ტექსტი უნდა იყოს გრამატიკულად გამართული და არ უნდა შეიცავდეს გაუგებარ ტერმინოლოგიას, ორაზროვან ჩანა-

² სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოს რეკომენდაცია საკვალიფიკაციო და ტექნიკურ მოთხოვნებთან დაკავშირებით განთავსებულია სააგენტოს ოფიციალურ ვებგვერდზე. <http://www.procurement.gov.ge/ELibrary/metod-mititebebi-da-recomendaciebi.aspx>

წერებს და ა. შ. საჭიროების შემთხვევაში, შემსყიდველს შეუძლია სპეციფიკაციებს დაურთოს დამატებითი განმარტებები, რათა ისინი მაქსიმალურად მარტივად გასაგები იყოს პოტენციური მიმწოდებლებისათვის. შემსყიდველი ორგანიზაციის საჭიროებიდან გამომდინარე, სპეციფიკაცია შესაძლებელია იყოს როგორც მარტივი, ასევე კომპლექსური.

შესაბამისად, სატენდერო დოკუმენტაცია შესაძლებელია შეიცავდეს ტექსტურ მასალებს, გეგმებს, ნახაზებს, ესკიზებს, ნორმებს, სტანდარტებს და სხვა დოკუმენტებს. შესყიდვაში საუკეთესო შედეგის მისაღებად საჭიროა შემსყიდველმა ორგანიზაციამ იპოვოს ოპტიმალური ბალანსი შემდეგ ორ უკიდურესობას შორის: შემსყიდველი ორგანიზაციის მოთხოვნების და საჭიროებების არასათანადოდ შეფასება, რაც გულისხმობს იმ ალტერნატივების დაშვებას, რომლებიც შეუსაბამობაშია შემსყიდველი ორგანიზაციის რეალურ საჭიროებებთან. შედეგად ხორციელდება საქონლის/მომსახურების შესყიდვა, რომელიც შეუსაბამობაშია ორგანიზაციის საჭიროებასთან. ამისაგან განსხვავებით, საჭიროებებისა და მოთხოვნილებების გადაჭარბებულად შეფასება განაპირობებს შესყიდვის ობიექტის მიღებას, რომელიც აღემატება ორგანიზაციის მოთხოვნებს, რაც თანხის არაეფექტურად ხარჯვის ტოლფასია.

სპეციფიკაციებთან მიმართებაში, ობიექტურობისა და არადისკრიმინაციულობის პრინციპებიდან გამომდინარე, საჭიროა სპეციფიკაციები განისაზღვროს ნეიტრალურად – სპეციფიკაციები საჭიროა თანაბარ მდგომარეობაში აყენებდნენ ნებისმიერ პოტენციურ მიმწოდებელს, რომელსაც შეუძლია შემსყიდველი ორგანიზაციის საჭიროების დაკმაყოფილება. როგორც წესი, შესყიდვის ობიექტის თვისობრივ მახასიათებლებსა და მოსალოდნელ შედეგებზე ფოკუსირება აფართოებს საჭიროების დაკმაყოფილებისათვის მისაღებ ალტერნატივებს და, შედეგად, პოტენციურ მიმწოდებელთა ბაზას. მაგალითად, შემსყიდველი ორგანიზაციის საჭიროებაა გარკვეული მოცულობისა და წონის ტვირთის A პუნქტიდან B პუნქტში გადაადგილება. შედეგებზე ფოკუსირებული სპეციფიკაციით, შემსყიდველი ორგანიზაციის მოთხოვნა

შესაძლებელია ჩამოყალიბდეს შემდეგნაირად: კონკრეტული (მითითებული) მოცულობისა და მასის ტვირთის გადაადგილება საჭიროა განხორციელდეს ერთი საათის განმავლობაში ნებისმიერი სატრანსპორტო საშუალებით, რომელშიც დაცული იქნება გარკვეული (მითითებული) უსაფრთხოების სტანდარტები. ამისგან განსხვავებით, მნიშვნელოვნად შემცირდება პოტენციური მიმწოდებლების ბაზა, თუ შემსყიდველი ორგანიზაცია მიუთითებს სატრანსპორტო საშუალების ტიპს (მაგალითად, არანაკლებ 5ტ. ტვირთამწეობის მქონე ავტოსატრანსპორტო საშუალება)³.

გარდა შესყიდვის ობიექტის და მიმწოდებელთა მიმართ წაყენებული მოთხოვნებისა, სატენდერო დოკუმენტაცია საჭიროა შეიცავდეს ხელშეკრულების პროექტს, რომლის მიხედვითაც იდება ხელშეკრულება ტენდერში გამარჯვებულ მიმწოდებელთან.

ხელშეკრულების პროექტის სატენდერო დოკუმენტაციაში ჩადების აზრი მდგომარეობს იმაში, რომ ნებისმიერი დაინტერესებული პირი საჭიროა წინასწარ ფლობდეს ისეთ მნიშვნელოვან ინფორმაციას, როგორცაა, მაგალითად, შესყიდვის ობიექტის მიწოდების ვადები და ადგილი, ხელშეკრულების შესრულების გარანტიის ან დაზღვევის პირობები და ა. შ. მიწოდების ბაზრის კვლევისგან განსხვავებით, რომლის დროსაც, უპირველეს ყოვლისა, გამოიყენება სხვადასხვა დოკუმენტაცია და ინფორმაციის მეორადი წყაროები (მაგალითად, ინტერნეტის გამოყენების საშუალებით), შესყიდვის წინამოსამზადებელ ეტაპზე შესაძლებელია მიმწოდებლებთან ე. წ. ღია კარის დღეების მოწყობაც.

აღნიშნული შეხვედრები გულისხმობს ინფორმაციის მიღებას პოტენციურ მიმწოდებლებთან პირდაპირი კომუნიკაციის საშუალებით.

ღია კარის დღის ჩატარების მიზანს შესაძლებელია განეკუთვნებოდეს, მაგალითად, ის, რომ შემსყიდველი ორგანიზაცია კიდევ ერთხელ დარწმუნ-

³ სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოს რეკომენდაცია შესყიდვის ობიექტის მიმართ წაყენებულ მოთხოვნებთან დაკავშირებით განთავსებულია სააგენტოს ოფიციალურ ვებგვერდზე, <http://www.procurement.gov.ge/ELibrary/metod-mititebebi-da-recomendaciebi.aspx>

დეს იმაში, რომ ტენდერში მონაწილეობის ბარიერები დაყვანილია მინიმუმამდე. მაგალითად, მიმწოდებლებთან ღია კარის დღეზე, შემსყიდველმა ორგანიზაციამ შესაძლებელია აღმოაჩინოს, რომ სატრანსფორმატორო ქვესადგურის მშენებლობაზე სპეციალიზებული კომპანიების საქმიანობის სფეროს არ განეკუთვნება, მაგალითად, ელექტროხაზების მშენებლობა. შესაბამისად, სატრანსფორმატორო ქვესადგურის და ელექტროხაზების მშენებლობის ერთი ტენდერის საშუალებით შესყიდვა წარმოქმნის რისკს, რომ ტენდერი არ შედგება და შესყიდვით განსაზღვრული მიზანი თუნდაც გარკვეული დროის განმავლობაში აღმოჩნდება შეუსრულებელი. გასათვალისწინებელია, რომ ღია კარის დღეები უნდა წარიმართოს ღია და გამჭვირვალე გარემოში, რაც ნიშნავს იმას, რომ ინფორმაცია ღია კარის დღის მოწყობის შესახებ საჭიროა ხელმისაწვდომი იყოს ნებისმიერი პოტენციური მიმწოდებლისათვის და ნებისმიერ დაინტერესებულ პირს უნდა შეეძლოს ღია კარის დღეზე დასწრება.

1.3. სახელმწიფო შესყიდვების წლიური გეგმა და ePLAN მოდული

ნებისმიერი შემსყიდველი ორგანიზაცია, გარდა გამონაკლისი შემთხვევებისა, შესყიდვებს ახორციელებს წინასწარ განსაზღვრული შესყიდვების წლიური გეგმის შესაბამისად. გამონაკლისებს მიეკუთვნება სახელმწიფო დაცვის სპეციალური სამსახური, საქართველოს შინაგან საქმეთა სამინისტროს სისტემაში და საქართველოს თავდაცვის სამინისტროს სისტემაში შემავალი შემსყიდველი ორგანიზაციები, საქართველოს პრეზიდენტის ადმინისტრაცია და საქართველოს მთავრობის ადმინისტრაცია. აღნიშნული შემსყიდველი ორგანიზაციები მხოლოდ თავდაცვასთან, უშიშროებასა და საზოგადოებრივი წესრიგის დაცვასთან დაკავშირებულ სახელმწიფო შესყიდვებს ამტკიცებენ შესაბამისი სახელმწიფო შესყიდვის განხორციელებამდე და არეგისტრირებენ ePLAN-ში, დამტკიცებიდან 30 დღის ვადაში. შემსყიდველი ორგანიზაცია შესყიდვების წლიური გეგმის შექმნასა და რეგის-

ტრაციას ახორციელებს სახელმწიფო შესყიდვების ერთიანი ელექტრონული სისტემის ePLAN მოდულში⁴.

საჭიროების შემთხვევაში შემსყიდველს საშუალება აქვს მოახდინოს შესყიდვების გეგმის კორექტირება, რაც ასევე ხორციელდება ePLAN მოდულში. ყოველი შემდეგი წლის შესყიდვების გეგმას შემსყიდველი ორგანიზაცია არეგისტრირებს მიმდინარე წლის არაუგვიანეს 20 ნოემბრისა.

ამასთან, ორგანიზაციის დაფუძნების შემთხვევაში, სავალდებულოა ახლად შექმნილმა ორგანიზაციამ ePLAN-ში გეგმა დაარეგისტრიროს დაფუძნებისათვის მომდევნო თვის არაუგვიანეს 20 რიცხვისა. შემსყიდველმა ორგანიზაციებმა ePLAN მოდულში შესყიდვების წლიური გეგმის რეგისტრაციისას აუცილებლად უნდა დააჭიროთ ღილაკს „რეგისტრაცია“, წინააღმდეგ შემთხვევაში ePLAN-ში გეგმა წარმოდგენილი იქნება პროექტის სახით და ასეთი სახით წარმოდგენილი გეგმა არ ითვლება სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოსთვის წარდგენილად.

გეგმის სააგენტოში წარდგენად ითვლება მისი რეგისტრაცია ePLAN მოდულში.

ePLAN მოდულში გეგმის რეგისტრაციამდე შემსყიდველი ორგანიზაცია წინასწარ განსაზღვრავს მის საჭიროებას, ითვალისწინებს გასულ წლებში განხორციელებული მსგავსი ტიპის შესყიდვებიდან მიღებულ გამოცდილებას, განსაზღვრავს შესყიდვის განხორციელების სავარაუდო ვადებს, ადგენს სავარაუდო ღირებულებას და ახდენს ერთგვაროვანი შესყიდვის ობიექტების იდენტიფიცირებას.

შესყიდვის ობიექტების წლიურ გეგმაში ასახვა ხორციელდება ერთგვაროვნების პრინციპის გათვალისწინებით, ხოლო ერთგვაროვნება დგინდება სპეციალური კლასიფიკატორით, ე. წ. CPV კოდების გამოყენებით.

წლის განმავლობაში შესასყიდი ერთგვაროვანი შესყიდვის ობიექტების ჯამური ღირებულებით განისაზღვრება, თუ რომელი შესყიდვის საშუ-

⁴ სახელმწიფო შესყიდვების ერთიანი ელექტრონული სისტემის მომხმარებლის სახელმძღვანელო, http://procurement.gov.ge/getattachment/ELibrary/Manuals/SPA_UM.pdf.aspx

ალება უნდა იქნეს გამოყენებული ერთგვაროვანი ობიექტების შესყიდვის დროს.

წლიური გეგმის შედგენისას შემსყიდველმა ორგანიზაციებმა განსაკუთრებული ყურადღება უნდა გაამახვილონ შესყიდვის ერთგვაროვანი ობიექტის დადგენასა და შესყიდვის საშუალების განსაზღვრაზე, რათა თავიდან იქნეს აცილებული სახელმწიფო შესყიდვების გეგმაში მონეტარული ზღვრის დარღვევა და/ან გეგმაში შესყიდვების ხელოვნურად დაყოფა, რომელიც გამოიწვევს შესყიდვის საშუალებების იმ მონეტარული ზღვრებისათვის თავის არიდებას, რომლებიც დადგენილია საქართველოს კანონით „სახელმწიფო შესყიდვების შესახებ“.

შესყიდვების წარმართვისთვის გამოსაყენებელი საშუალება, ტენდერის სახეობა, განისაზღვრება ერთგვაროვანი შესყიდვის ობიექტების წლიური გეგმის ჯამური ღირებულების მიხედვით და შესყიდვის საშუალების ცვლილება დაუშვებელია შესყიდვის ეტაპობრივად წარმართვის შემთხვევაში. მაგალითად, ერთგვაროვანი შესყიდვის ობიექტების წლიური გეგმის ჯამური ღირებულება შეადგენს 300,000 ლარს. კანონმდებლობის თანახმად, შესყიდვის აღნიშნული ობიექტების სამჯერ 100,000-იანი ტენდერის ეტაპობრივად შესყიდვის შემთხვევაშიც საჭიროა გამოყენებულ იქნეს ელექტრონული ტენდერები და არა გამარტივებული ელექტრონული ტენდერები.

საქართველოში სახელმწიფო შესყიდვები ხორციელდება ხუთი განსხვავებული შესყიდვის საშუალების გამოყენებით, რომელთა შერჩევა კონკრეტული შესყიდვის დროს დამოკიდებულია შესყიდვის ობიექტის ღირებულებასა და თავისებურებაზე. სამი ყველაზე ფართოდ გავრცელებულ შესყიდვის საშუალებაა: გამარტივებული ელექტრონული ტენდერი, ელექტრონული ტენდერი და გამარტივებული შესყიდვა. ჩამოთვლილი შესყიდვის სამი საშუალების გარდა შემსყიდველ ორგანიზაციებს საშუალება აქვთ, გარ-

კვეული შესყიდვის ობიექტები შეისყიდონ კონსოლიდირებული ტენდერის ან კონკურსის მეშვეობით⁵.

2014 წელს გამარტივებული შესყიდვის გზით გაფორმებული ხელშეკრულებების ჯამური ღირებულება დაახლოებით 916 მილიონ ლარს შეადგენდა, რაც იმავე წელს მთლიანად სახელმწიფო შესყიდვებზე დახარჯული თანხის 32%-ს შეადგენს.

გამარტივებული შესყიდვისას შემსყიდველ ორგანიზაციას უფლება აქვს სახელმწიფო შესყიდვა განახორციელოს პირდაპირი შესყიდვის გზით, ელექტრონული ტენდერის ჩატარების გარეშე, რაც შემსყიდველს საშუალებას აძლევს მაქსიმალურად შემჭიდროვებულ ვადებში მიიღოს მისთვის საჭირო ობიექტი.

როგორც წესი, გამარტივებული შესყიდვა გამოიყენება 5,000 ლარამდე ღირებულების შესყიდვის ერთგვაროვანი ობიექტების შემთხვევაში, საზღვარგარეთ საქართველოს დიპლომატიური წარმომადგენლობებისა და საკონსულო დაწესებულებების მიერ 50,000 ლარამდე ღირებულების შესყიდვის ერთგვაროვანი ობიექტების შესყიდვისას.

გამარტივებული შესყიდვა აგრეთვე გამოიყენება საქართველოს შინაგან საქმეთა სამინისტროს სისტემაში შემავალი შემსყიდველი ორგანიზაციების, საქართველოს თავდაცვის სამინისტროს სისტემაში შემავალი შემსყიდველი ორგანიზაციების და სახელმწიფო დაცვის სპეციალური სამსახურის მიერ თავდაცვასთან, უშიშროებასა და საზოგადოებრივი წესრიგის დაცვასთან დაკავშირებული შესყიდვების განხორციელების შემთხვევაში, თუ ასეთი შესყიდვის ღირებულება არ აღემატება 20,000 ლარს.

გარდა ჩამოთვლილი შემთხვევებისა, გამარტივებული შესყიდვა შესაძლოა განხორციელდეს სხვა გამონაკლის შემთხვევებშიც; ასეთ გამონაკლის შემთხვევებს განეკუთვნება გარემოება, როდესაც:

- შესასყიდი საქონლის მიწოდება, მომსახურების გაწევა, ან სამშენებლო სამუშაოების შესრულება ერთი პირის ექსკლუზიური უფლებაა და

⁵ საქართველოს კანონი „სახელმწიფო შესყიდვების შესახებ“.

http://www.procurement.gov.ge/getattachment/ELibrary/LegalActs/Sesqidvebis_Sesaxeb.pdf.aspx

ამავდროულად, არ არსებობს შესყიდვის ობიექტის ისეთი ალტერნატივა, რომლითაც შესაძლებელი იქნებოდა შესყიდვის ობიექტის ჩანაცვლება;

- შესყიდვა წარმოადგენს გადაუდებელ აუცილებლობას. ასეთ შემთხვევაში გასათვალისწინებელია, რომ შესასყიდი ობიექტის მოცულობა და ვადა არ უნდა აღემატებოდეს გადაუდებელი აუცილებლობით გამოწვეული პრობლემის გადასაჭრელად საჭირო შესყიდვის მოცულობასა და ვადას;
- წარსულში შესყიდული ობიექტის ხარისხის გაუარესების თავიდან აცილების ან ამ ობიექტის ექსპლუატაციის მიზნით აუცილებელია, რომ შესყიდვა განხორციელდეს იმავე მიმწოდებლისაგან. ასეთ შემთხვევაში დაუშვებელია, რომ შესყიდვის ობიექტის სავარაუდო ღირებულება აღემატებოდეს თავდაპირველად შესყიდული ობიექტის ღირებულებას;
- საჭიროა საზოგადოებრივი და სახელმწიფო მნიშვნელობის მქონე ღონისძიებების ორგანიზება და ჩატარება შეზღუდულ ვადებში; ასეთ ღონისძიებას განეკუთვნება: ქვეყნისთვის მნიშვნელოვანი პოლიტიკური, თავდაცვითი, ეკონომიკური, სოციალური, კულტურული, საგანმანათლებლო ან სხვა საჯარო მიზნების მისაღწევად გამართული ღონისძიებები;
- შემსყიდველი ორგანიზაციის მიერ ხდება ავტოსატრანსპორტო საშუალებების, კომპიუტერული ტექნიკის და ელექტროდანადგარების ჩანაცვლება;
- შემსყიდველი ორგანიზაციის მიერ ხდება წარმომადგენლობით ხარჯებთან დაკავშირებული შესყიდვის განხორციელება;
- შესყიდვა ხორციელდება საქართველოს ნორმატიული აქტით დადგენილი გადასახდელების გადახდის გზით;
- ხორციელდება საქართველოს მთავრობის დადგენილებით განსაზღვრული წლოვანების ან პირობების მქონე გარანტიის ავტოსატრან-

სპორტო საშუალების ტექნიკური მომსახურება და საჭირო სათადარიგო ნაწილებისა თუ საცხებ-საპოხი მასალების შესყიდვა.

აღსანიშნავია, რომ გამარტივებული შესყიდვა თავის თავში არ გულისხმობს შემსყიდველი ორგანიზაციის სრულ დამოუკიდებლობას მის ქმედებებში შესყიდვის განხორციელებისას. შემსყიდველს ვალდებულება აქვს გაითვალისწინოს გამარტივებული შესყიდვის წარმართვის საფუძვლები და დაიცვას კანონმდებლობით დადგენილი ნორმები.

2015 წლის პირველი ნოემბრიდან, შემსყიდველი ორგანიზაცია ვალდებულია გამარტივებული შესყიდვის შესახებ გადაწყვეტილება ხელშეკრულების დადებამდე შეათანხმოს სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოსთან, თუ გამარტივებული შესყიდვა ტარდება ექსკლუზიური უფლების, გადაუდებელი აუცილებლობის, ხარისხის გაუარესების თავიდან აცილების, სახელმწიფოებრივი და საზოგადოებრივი მნიშვნელობის ღონისძიების შეზღუდულ ვადებში ჩატარების საფუძვლებით. გამარტივებული შესყიდვის განხორციელების უფლების მისაღებად შემსყიდველმა ორგანიზაციამ უნდა მიმართოს სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოს სახელმწიფო შესყიდვების ერთიანი ელექტრონული სისტემის SMP მოდულში დასაბუთებული მიმართვის წარდგენის გზით. მას შემდეგ, რაც შემსყიდველი ორგანიზაცია წარადგენს მიმართვას, სააგენტოს მიერ თანხმობის გაცემამდე ან მის უარყოფამდე ნებისმიერ დაინტერესებულ პირს სახელმწიფო შესყიდვების ერთიანი ელექტრონული სისტემის გამოყენებით საშუალება აქვს წარადგინოს მისი პოზიცია მიმართვაზე. გადაწყვეტილების მიღებისას სააგენტო იხილავს როგორც შემსყიდველი ორგანიზაციის მიმართვას, ისე დაინტერესებული პირების მიერ მასზე დაფიქსირებულ მოსაზრებებს 3 სამუშაო დღის ვადაში, რის შემდეგაც არანაკლებ 2 და არაუმეტეს 3 სამუშაო დღის ვადაში იღებს გადაწყვეტილებას შემსყიდველი ორგანიზაციისთვის გამარტივებული შესყიდვის ნებართვის მინიჭებაზე ან მიმართვის დაუკმაყოფილებლობაზე.

შემსყიდველ ორგანიზაციას ხელშეკრულების გამარტივებული შესყიდვის საშუალებით დადების უფლება წარმოემოხა მხოლოდ სახელმწიფო

შესყიდვების სააგენტოს თანხმობის მიღების შემთხვევაში. თუ შემსყიდველი ორგანიზაცია ვერ მოიპოვებს თანხმობას, იგი ვალდებული იქნება წარმართოს შესყიდვის პროცედურები კანონით დადგენილი პროცედურების თანახმად.

ალბათ ბევრს გასჩენია კითხვა იმის შესახებ, თუ რისთვის არის საჭირო ტენდერის ჩატარება და ტენდერის ჩატარებასთან დაკავშირებული პროცედურების დაცვა, რომლებიც, თავის მხრივ, დროსა და დამატებით ადამიანურსა თუ მატერიალურ რესურსებს მოითხოვს, მაშინ როდესაც ნებისმიერი საჭირო ობიექტის შეძენა მარტივად და უმოკლეს ვადებში შესაძლებელია ერთ მიმწოდებელთან პირდაპირი მოლაპარაკების გზით. პასუხი კითხვაზე მარტივია: ღია ტენდერი წარმოადგენს მსოფლიოს მასშტაბით აპრობირებულ შესყიდვის ერთ-ერთ საშუალებას, რომელიც შემსყიდველი ორგანიზაციის საჭიროების შესახებ ინფორმაციას ხელმისაწვდომს ხდის ნებისმიერი დაინტერესებული პირისათვის. აქედან გამომდინარე, როგორც წესი, ღია ტენდერი უზრუნველყოფს კონკურენციის მაღალ დონეს და შესყიდვის ობიექტის ფასისა და ხარისხის უკეთეს თანაფარდობას. გარდა ამისა, ღია ტენდერებში დაცულია გამჭვირვალობის პრინციპები, რაც ნებისმიერ დაინტერესებულ პირს აძლევს საშუალებას განახორციელოს სახელმწიფო სახსრების ხარჯვის კონტროლი.

2010 წლიდან, საქართველოში ტენდერები ტარდება ელექტრონული ფორმით, სახელმწიფო შესყიდვების ერთიანი ელექტრონული სისტემის მეშვეობით, რომელიც სახელმწიფო შესყიდვებში ჯანსაღ კონკურენციასა და შესყიდვების გამჭვირვალობის მაღალ დონეს უზრუნველყოფს. შესყიდვების ერთიანი ელექტრონულ სისტემაში ინტეგრირებული შესყიდვის საშუალებებიდან შეგვიძლია განვასხვავოთ სამი ერთმანეთისგან განსხვავებული ელექტრონული ტენდერის ტიპი, რომელთაც განეკუთვნება: გამარტივებული

ელექტრონული ტენდერი, ელექტრონული ტენდერი და კონსოლიდირებული ტენდერი⁶.

2014 წელს გამარტივებული ელექტრონული ტენდერისა და ელექტრონული ტენდერის საშუალებით განხორციელებულმა სახელმწიფო შესყიდვების მთლიანმა სავარაუდო ღირებულებამ დაახლოებით 1,95 მილიარდი ლარი, ხოლო სახელშეკრულებო ღირებულებამ დაახლოებით 1,7 მილიარდი ლარი შეადგინა. საერთო ჯამში, 2014 წლის განმავლობაში გამარტივებული ელექტრონული ტენდერისა და ელექტრონული ტენდერის მეშვეობით განხორციელებული სახელმწიფო შესყიდვებისას სისტემის მეშვეობით დაზოგილ იქნა დაახლოებით 250 მილიონი ლარის ოდენობის სახელმწიფო ფულადი სახსრები, ხოლო 2011 წლიდან 2014 წლის ჩათვლით ელექტრონული და გამარტივებული ელექტრონული ტენდერების მეშვეობით დაიზოგა დაახლოებით 820 მილიონი ლარი.

გამარტივებული ელექტრონული ტენდერისა და ელექტრონული ტენდერის გამოცხადება დამოკიდებულია მონეტარულ ზღვრებზე, ანუ წლის განმავლობაში ერთგვაროვანი შესასყიდი ობიექტების ჯამურ სავარაუდო ღირებულებაზე, კერძოდ:

- ელექტრონული ტენდერის გამოცხადება სავალდებულოა მხოლოდ 200,000 ლარის ან მეტი ღირებულების შესყიდვის ერთგვაროვანი ობიექტების სახელმწიფო შესყიდვისას;
- შემსყიდველ ორგანიზაციას უფლება აქვს გამოაცხადოს გამარტივებული ელექტრონული ტენდერი 200,000 ლარამდე ღირებულების შესყიდვის ერთგვაროვანი ობიექტების სახელმწიფო შესყიდვისას. ელექტრონულ ტენდერსა და გამარტივებულ ელექტრონულ ტენდერს შორის ძირითადი განსხვავება მდგომარეობს მიმდინარეობის ხანგრძლივობებში.

⁶ „გამარტივებული შესყიდვის, გამარტივებული ელექტრონული ტენდერისა და ელექტრონული ტენდერის ჩატარების წესის დამტკიცების შესახებ“, http://www.procurement.gov.ge/getattachment/ELibrary/LegalActs/brZaneba_N9.pdf.aspx

ელექტრონული ტენდერის მინიმალური ხანგრძლივობა შეადგენს არანაკლებ 20 დღეს. აქედან პირველი 15 დღის განმავლობაში პოტენციურ მიმწოდებლებს საშუალება აქვთ გაეცნონ სატენდერო დოკუმენტაციას და მომდევნო 5 დღის განმავლობაში წარადგინონ მათი სატენდერო წინადადებები. ელექტრონული ტენდერისგან განსხვავებით, გამარტივებული ელექტრონული ტენდერის მინიმალური ხანგრძლივობა ჯამში შეადგენს არანაკლებ 3 დღეს. აქედან პირველი დღე განკუთვნილია სატენდერო პირობების გასაცნობად, ხოლო დარჩენილ 2 დღის ვადაში მიმწოდებლები წარადგენენ სატენდერო წინადადებებს.

უნდა აღინიშნოს, რომ ტენდერების მინიმალურ ხანგრძლივობებს ადგენს შემსყიდველი ორგანიზაცია პოტენციური მიმწოდებლების მხრიდან სატენდერო წინადადების შემუშავებისათვის საჭირო პერიოდის გათვალისწინებით. შესაბამისად, შემსყიდველ ორგანიზაციას ყოველთვის გააჩნია შესაძლებლობა ტენდერის მიმდინარეობის ხანგრძლივობა განსაზღვროს კანონმდებლობით განსაზღვრულ მინიმალურ ვადებზე უფრო ხანგრძლივი პერიოდითაც.

კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი განსხვავება გამარტივებულ ელექტრონულ ტენდერსა და ელექტრონულ ტენდერს შორის მდგომარეობს იმაში, რომ გამარტივებული ელექტრონული ტენდერის შემთხვევაში შემსყიდველის მიერ საკვალიფიკაციო მონაცემების დამადასტურებელი დოკუმენტაციის წარმოდგენის მოთხოვნა დასაშვებია მხოლოდ განსაკუთრებულ შემთხვევებში და უნდა იყოს შესაბამისად დასაბუთებული შემსყიდველის მიერ. ასეთ გამონაკლის შემთხვევაშიც, საკვალიფიკაციო მოთხოვნების რაოდენობა უნდა იყოს შეძლებისდაგვარად მინიმალური. გამონაკლის შემთხვევებში, მთავრობის სამართლებრივი აქტით შესაძლებელია ერთი საბიუჯეტო წლის მანძილზე დადგინდეს 200,000 ლარის ან 200,000 ლარზე მეტი ღირებულების მქონე შესყიდვის ერთგვაროვანი ობიექტების გამარტივებული ელექტრონული ტენდერით შესყიდვის განხორციელების უფლება. ასეთ გამონაკლის შემთხვევებს შესაძლებელია განეკუთვნებოდეს სახელმწიფოებ-

რივი და საზოგადოებრივი მნიშვნელობის მქონე ღონისძიებების ჩატარება შეზღუდულ ვადებში. შემსყიდველი ორგანიზაციის მიერ ტენდერის გამოცხადებისას ერთიან ელექტრონულ სისტემაში ივსება შესაბამისი სატენდერო განაცხადი და ამის შემდეგ შემსყიდველი ტვირთავს მის მიერ მომზადებულ სატენდერო დოკუმენტაციას. სატენდერო დოკუმენტაცია უნდა შეიცავდეს საკვალიფიკაციო და ტექნიკურ მოთხოვნებს შემსყიდველის მიმართ, შესყიდვის ობიექტის აღწერას (სპეციფიკაციებს), შესყიდვის ობიექტის მიწოდების ვადებსა და ადგილს, ტენდერში გამარჯვებულ მიმწოდებელთან გასაფორმებელი ხელშეკრულების პირობებსა და სხვა დეტალურ ინფორმაციას შესყიდვის შესახებ, რომელიც პოტენციურ მიმწოდებლებს დაეხმარებათ ზუსტად განსაზღვრონ შემსყიდველის საჭიროება⁷.

აღსანიშნავია, რომ იმ შემთხვევაში, როდესაც სატენდერო დოკუმენტაცია შეიცავს ისეთ ინფორმაციას, რომელიც რთულად გასაგებია პოტენციური მიმწოდებლებისთვის, ამ უკანასკნელებს საშუალება აქვთ ისარგებლონ ერთიან ელექტრონულ სისტემაში არსებული კითხვა-პასუხის მოდულით.

კითხვა-პასუხის მოდულში მიმწოდებლის მიერ დასმულ კითხვაზე პასუხის გაცემა სავალდებულოა შემსყიდველებისთვის და ასეთი პასუხი ავტომატურად ხდება სატენდერო დოკუმენტაციის ნაწილი, რაც თავისთავად, ერთი მხრივ, ამარტივებს შემსყიდველსა და მიმწოდებლებს შორის კომუნიკაციას, ხოლო მეორე მხრივ, კომუნიკაციას ხდის საჯაროს.

გამარტივებულ ელექტრონულ ტენდერს და ელექტრონულ ტენდერს ატარებს შემსყიდველი ორგანიზაციის სატენდერო კომისია, რომელიც უნდა შედგებოდეს არანაკლებ 3 წევრისაგან.

კომისიის წევრი შესაძლებელია იყოს შემსყიდველი ორგანიზაციის ხელმძღვანელი, მისი მოადგილეები და შემსყიდველი ორგანიზაციის სტრუქტურული ქვედანაყოფების ხელმძღვანელები.

⁷ „სახელმწიფო შესყიდვების შესახებ“ საქართველოს კანონი.
http://www.procurement.gov.ge/getattachment/ELibrary/LegalActs/Sesyidvebis_Sesaxeb.pdf.aspx

თუ ასეთ პირთა რაოდენობა არასაკმარისია სატენდერო კომისიის შესაქმნელად, კომისიის წევრებად შესაძლებელია დაინიშნონ შემსყიდველი ორგანიზაციის სხვა თანამშრომლებიც. სატენდერო კომისიას თავმჯდომარეობს შემსყიდველი ორგანიზაციის ხელმძღვანელი პირი ან მის მიერ არჩეული პირი.

ტენდერში გამარჯვებული მიმწოდებელის შესახებ გადაწყვეტილება მიიღება კომისიის წევრთა სიითი შემადგენლობის უმრავლესობით (ხმათა თანაბრად განაწილების შემთხვევაში, გადაწყვეტია კომისიის თავმჯდომარის ხმა)⁸.

კონკურსი არის სახელმწიფო შესყიდვის ალტერნატიულ საშუალება, რომლითაც შემსყიდველი ორგანიზაცია უფლებამოსილია შეისყიდოს საპროექტო ან/და სახარჯთაღრიცხვო მომსახურება, მათ შორის, დიზაინერული, დაგეგმარების, არქიტექტურული და საინჟინრო გეგმები ან პროექტები. ქვემოთ მოყვანილია კონკურსის ჩატარების ძირითადი პრინციპები.

კონკურსის შესყიდვის სხვა საშუალებებისაგან (მაგალითად, ტენდერებისაგან) განსხვავებული რეგულირება განპირობებულია მისი შესყიდვის ობიექტის სპეციფიური ხასიათითა და სპეციფიკაციების განსაზღვრის სირთულით. მაგალითად, შეუძლებელია შემსყიდველმა ორგანიზაციამ ზუსტად განსაზღვროს მოთხოვნები პროექტის დიზაინის მიმართ.

ზემოაღნიშნული განაპირობებს ძირითად შესყიდვის ობიექტებთან შედარებით პრეტენდენტების შეფასების განსხვავებულ პროცედურებს – კონკურსის შემთხვევაში შემსყიდველ ორგანიზაციებს ეძლევათ საშუალება, საკონკურსო წინადადების ფასთან ერთად, განსაზღვრონ შეფასების განსხვავებული კრიტერიუმები, მათ შორის, ხარისხის, როგორც ობიექტური, ასევე სუბიექტური კრიტერიუმები. მაგალითად, კრიტერიუმი „საერთო სახარჯთაღრიცხვო ღირებულება“ თვლადი, ობიექტური კრიტერიუმია.

⁸ გამარტივებული ელექტრონული ტენდერისა და ელექტრონული ტენდერის პროცედურების შესახებ. საქართველოს კანონი „სახელმწიფო შესყიდვების შესახებ“.
http://www.procurement.gov.ge/getattachment/ELibrary/LegalActs/Sesqidvebis_Sesaxeb.pdf.aspx

ამისგან განსხვავებით, კრიტერიუმი „არქიტექტურულ-ესკიზური ვიზუალური მხარე“ სუბიექტურ კრიტერიუმებს განეკუთვნება, რომლის შეფასებაც საჭიროა განხორციელდეს საკონკურსო კომისიის შეხედულებისამებრ, კომისიის წევრების მიერ დაწერილი ქულების საშუალო არითმეტიკულის საშუალებით.

ისევე, როგორც ტენდერების შემთხვევაში, საკონკურსო დოკუმენტაცია შესაძლებელია შეიცავდეს მოთხოვნებს, რომლებსაც შესყიდვის ობიექტი, პრეტენდენტი ან/და მისი ტექნიკური წინადადება უპირობოდ უნდა აკმაყოფილებდეს და ამ მოთხოვნების დაუკმაყოფილებლობა იწვევს პრეტენდენტის დისკვალიფიკაციას. მაგალითად, პრეტენდენტის დისკვალიფიკაციის მიზეზი შესაძლებელია გახდეს პროექტის განხორციელებაზე პასუხისმგებელი პირის მოთხოვნებთან შეუსაბამო კვალიფიკაცია. საკონკურსო დოკუმენტაცია შესაძლებელია ასევე შეიცავდეს ისეთ მოთხოვნას, რომელიც გულისხმობს საკონკურსო დოკუმენტაციით დადგენილი გარკვეული პირობის/პირობების შესრულებას და პრეტენდენტის მიერ პირობის შეუსრულებლობა არ იწვევს მის დისკვალიფიკაციას. ასეთ შემთხვევაში, თუ ტექნიკური წინადადება ვერ აკმაყოფილებს აღნიშნულ პირობას/პირობებს, ტექნიკური წინადადების ხარისხის შეფასება კლებულობს საკონკურსო დოკუმენტაციაში წინასწარგანსაზღვრული პროცენტული ოდენობის შესაბამისად. მაგალითად, თუ შემსყიდველი ორგანიზაციისათვის უფრო ფასეულია ისეთი მიმწოდებელი, რომელსაც საწარმოში აქვს დანერგილი ხარისხის მართვის სისტემა, შესაძლებელია შემსყიდველი ორგანიზაციის მიერ განისაზღვროს სათანადო მოთხოვნა, რომლის შეუსრულებლობის შემთხვევაში პრეტენდენტის ხარისხის კომპონენტის შეფასება იკლებს, მაგალითად, 3%-ით. ცხადია, როდესაც შემსყიდველი ორგანიზაცია პრეტენდენტებს სხვადასხვა კრიტერიუმების საშუალებით აფასებს, შესაძლებელია, რომ ზოგიერთი კრიტერიუმი უფრო მნიშვნელოვანი იყოს სხვა კრიტერიუმებთან შედარებით. სწორედ ამიტომ, კონკურსების შესაბამისი რეგულაციის მიხედვით, შემსყიდველმა ორგანიზაციამ საჭიროა განსაზღვროს ე. წ. „პრიორიტეტების მაჩვენებელი“.

ნებლები“ კრიტერიუმების ხვედრითი წონების სახით – რაც უფრო მაღალი ხვედრითი წონა ენიჭება კრიტერიუმს, მით უფრო მნიშვნელოვანია ის შემსყიდველი ორგანიზაციისათვის. მაგალითად, თუ კრიტერიუმი „საერთო სახარჯთაღრიცხვო ღირებულება“ უფრო მნიშვნელოვანია, ვიდრე კრიტერიუმი „არქიტექტურულ-ესკიზური ვიზუალური მხარე“, მაშინ აღნიშნული ხარისხობრივი კრიტერიუმების წონებად შესაძლებელია განისაზღვროს, მაგალითად, შესაბამისად, 0.7 და 0.3. ანალოგიურად, პრიორიტეტულობის მაჩვენებელი განისაზღვრება მთლიანად ხარისხის ჯამურ შეფასებასთან და საკონკურსო წინადადების ფასთან მიმართებითაც. ამით შემსყიდველ ორგანიზაციას საშუალება ეძლევა, მისი საჭიროების შესაბამისად, მიაღწიოს ხარისხისა და ფასის ოპტიმალურ შეფარდებას. კრიტერიუმების განსაზღვრისას გასათვალისწინებელია, რომ როგორც ხარისხობრივი კრიტერიუმების ხვედრითი წონების ჯამი, ასევე ხარისხის ჯამური შეფასებისა და საკონკურსო წინადადების ფასის პრიორიტეტების ჯამი უნდა შეადგენდეს ერთ მთელს. მაგალითად, თუ შემსყიდველმა ორგანიზაციამ განსაზღვრა ხარისხის სამი კრიტერიუმი, რომელთა ხვედრითი წონებია 0.3, 0.4 და 0.5, მაშინ საჭიროა რომელიმე კრიტერიუმ(ებ)ის წონები სათანადოდ შემცირდეს, ვინაიდან $0.3+0.4+0.5$ აღემატება ერთ მთელს. ანალოგიურად, თუ ფასის პრიორიტეტად განისაზღვრა 0.6, ხოლო ხარისხის პრიორიტეტად – 0.7, მაშინ საჭიროა განხორციელდეს აღნიშნული წონების შემცირება იქამდე, სანამ განსაზღვრული პრიორიტეტების ჯამი არ გაუტოლდება ერთ მთელს. ზემოაღნიშნული მსჯელობიდან იკვეთება, რომ კონკურსის მიმდინარეობის ფარგლებში, შემსყიდველი ორგანიზაცია პირველ ეტაპზე ახორციელებს ხარისხის შეფასებას, ხოლო შემდეგ ეტაპზე – საკონკურსო წინადადების ფასის გათვალისწინებას საუკეთესო წინადადების ფასის წარმდგენი პრეტენდენტის გამოვლენისათვის. აღნიშნული მსჯელობა გამომდინარეობს იქიდან, რომ შემსყიდველი ორგანიზაცია შესაბამისი რეგულაციით ვალდებულია, განახორციელოს პრეტენდენტების მიერ ტექნიკური დოკუმენტაციების შეფასება მათ მიერ წარდგენილი ფასების ცოდნის გარეშე. აღნიშნულ რეგულაციას კი

თავისთავად განაპირობებს ის, რომ კონკურსში, როგორც წესი, პრეტენდენტების შეფასებისათვის გამოიყენება სუბიექტური კრიტერიუმები. შედეგად, პრეტენდენტის სუბიექტური კრიტერიუმების საშუალებით შეფასებისას, საზოგადოებას გაცილებით მეტი ნდობა უჩნდება სისტემისა და საკოკურსო კომისიის გადაწყვეტილების მიმართ, როდესაც ხარისხობრივი პარამეტრების შეფასებისას საკონკურსო წინადადებების ფასების ანონიმურობა დაცულია ერთიანი ელექტრონული სისტემის მიერ. კონკურსების წარმართვის რეგულაცია განთავსებულია სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოს ოფიციალურ ვებგვერდზე⁹.

იმ შემთხვევაში, როდესაც შემსყიდველ ორგანიზაციებს ესაჭიროებათ ერთნაირი ან მსგავსი ტიპის საქონლის შესყიდვა, ცალკეულ შემთხვევებში შესაძლოა მიზანშეწონილად იქნეს მიჩნეული, რომ ასეთი შესყიდვები განხორციელდეს ცენტრალიზებულად, რაც გულისხმობს ტენდერების გამოცხადებას არა ცალკეული შემსყიდველი ორგანიზაციების მიერ, არამედ კონსოლიდირებული ტენდერის გამოცხადებას საქართველოს მთავრობის მიერ. კონსოლიდირებული ტენდერი მაქსიმალურად ხელს უწყობს სახელმწიფო სახსრების რაციონალურ ხარჯვას. მხოლოდ 2014 წლის განმავლობაში 3 კონსოლიდირებული ტენდერის ფარგლებში ბიუჯეტიდან დაზოგილმა თანხამ 34 მილიონ ლარზე მეტი შეადგინა¹¹. კონსოლიდირებული ტენდერების არსებობა იწვევს შემსყიდველი ორგანიზაციების ადმინისტრაციული და ადამიანური რესურსების გამოთავისუფლებას შესყიდვებთან დაკავშირებული ფორმალური პროცედურებისგან. გარდა ამისა, კონსოლიდირებული ტენდერის არარსებობის დროს, შემსყიდველი ორგანიზაციების მიერ ცხადდება ინდივიდუალური ტენდერები, რომლებიც ხშირ შემთხვევაში მოცულობით არ იყო მიმზიდველი პოტენციური მიმწოდებლებისათვის, რაც იწვევდა დაბალ კონკურენციას და განაპირობებდა არშემდგარი ტენდერების სიმრავლეს.

⁹ http://www.procurement.gov.ge/getattachment/ELibrary/LegalActs/konkursis_Catarebis_wesi.pdf.aspx

კონსოლიდირებული ტენდერების ჩატარების მიზნით საქართველოს მთავრობა გამოსცემს შესაბამის განკარგულებას და კონსოლიდირებული ტენდერების ჩატარებისა და მათი შემდგომი ორგანიზების მიზნით ქმნის სატენდერო კომისიას. საქართველოს მთავრობის განკარგულების შესაბამისად სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტო ახორციელებს კონსოლიდირებული ტენდერების სატენდერო კომისიის ორგანიზაციულ საქმიანობას.

სატენდერო კომისია სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოსთან ერთად ახორციელებს სატენდერო პირობების შემუშავებას, სატენდერო დოკუმენტაციის მომზადებას, კონსოლიდირებული ტენდერების გამოცხადებას, გამარჯვებული პრეტენდენტის გამოვლენას და შემსყიდველ ორგანიზაციასა და გამარჯვებულ პრეტენდენტს შორის გასაფორმებელი ხელშეკრულებების ძირითადი პირობების განსაზღვრას.

კონსოლიდირებულ ტენდერში გამარჯვებული პრეტენდენტის გამოვლენის შემდეგ თითოეული შემსყიდველი ორგანიზაცია აფორმებს გამარჯვებულ პრეტენდენტთან შესყიდვის ცალკეულ ხელშეკრულებებს, რომელთაც 10 სამუშაო დღის განმავლობაში ატვირთავს სახელმწიფო შესყიდვების ერთიანი ელექტრონული სისტემის CMR მოდულში. სატენდერო კომისია ასევე ახორციელებს კონსოლიდირებული ტენდერების მიმდინარეობის მონიტორინგსა და ანალიზს. უზრუნველყოფს სატენდერო დოკუმენტაციითა და შესაბამისი კანონმდებლობით დადგენილი პირობების დაცვას. სახელმწიფო შესყიდვების ერთიან ელექტრონულ სისტემაში რეგისტრირებული ყველა შემსყიდველი ორგანიზაცია ვალდებულია ის შესყიდვის ობიექტი, რომელზეც გამოცხადებულია კონსოლიდირებული ტენდერი, შეისყიდოს მხოლოდ კონსოლიდირებული ტენდერის საშუალებით.

თავი II. ინფორმაციული ტექნოლოგიების გამოყენება ელექტრონული შესყიდვების წარმოებისათვის

2.1. სახელმწიფო შესყიდვების შესახებ ხელშეკრულება

სახელმწიფო შესყიდვების როლი უდიდესია საჯარო ფინანსების ეფექტურად მართვასა და ქვეყნის განვითარების პროცესში, საშუალოდ სახელმწიფო ბიუჯეტის 30% იხარჯება სახელმწიფო საჭიროებების დაკმაყოფილებაზე, მთლიან შიდა პროდუქტთან მიმართებაში კი ეს მაჩვენებელი 10-15%-ის ფარგლებში მერყეობს.

„GOOD GOVERNANCE“ („კარგი მმართველობა“ – სუბიექტური ტერმინი, რომელიც აღწერს, საჯარო ინსტიტუციებმა როგორ უნდა წარმართონ საჯარო საქმეები და მართონ საზოგადოებრივი რესურსები საუკეთესო გზით)-ის ერთ-ერთი მთავარი პრინციპია საჯარო ფინანსების ეფექტურად მართვა. საჯარო ფინანსების კარგი მართვა კი ღია, გამჭვირვალე და კორუფციისაგან თავისუფალი სახელმწიფო შესყიდვის გარეშე წარმოუდგენელია [19].

ნებისმიერი განვითარებისკენ მსწრაფი სახელმწიფო ცდილობს განვითაროს საკუთარი სახელმწიფო შესყიდვების სისტემა, რაც საერთაშორისო სტანდარტებითაცაა დადგენილი. სახელმწიფო შესყიდვები ყველაზე მეტად იზიდავს კორუფციას. შესაბამისად სახელმწიფო შესყიდვების სისტემის გაუმართაობა ქვეყანაში ანტიკორუფციულ სიტუაციას განაპირობებს.

საქართველოში სახელმწიფო შესყიდვები წესრიგდება „სახელმწიფო შესყიდვების შესახებ“ საქართველოს კანონით და ამ კანონის საფუძველზე მიღებული კანონქვემდებარე ნორმატიული აქტებით, როგორც არის სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოს თავმჯდომარის ბრძანებულებები [20].

აღნიშნული კანონმდებლობის შესაბამისად სახელმწიფო შესყიდვა განიმარტება როგორც კანონით დადგენილ შემთხვევებში ელექტრონული ან სხვა საშუალებების გამოყენებით შემსყიდველი ორგანიზაციის მიერ ნებისმიერი საქონლის, მომსახურებისა და სამშენებლო სამუშაოს შესყიდვა,

რომელიც ფინანსდება საქართველოს სახელმწიფო ბიუჯეტისა და სახელმწიფო ბიუჯეტში კონსოლიდირებული სახსრებით, ავტონომიური რესპუბლიკებისა და ადგილობრივი თვითმმართველი ერთეულის ბიუჯეტის სახსრებით, საქართველოს სახელმწიფო ბიუჯეტის, ავტონომიური რესპუბლიკებისა და ადგილობრივი თვითმმართველი ერთეულების დაფინანსებაზე მყოფი ორგანიზაციებისა და დაწესებულებების სახსრებით, საჯარო სამართლის იურიდიული პირის (გარდა წევრობაზე დაფუძნებული საჯარო სამართლის იურიდიული პირებისა და რელიგიური გაერთიანებებისა) სახსრებით, აგრეთვე იმ საწარმოს სახსრებით, რომლის აქციათა ან წილის 50%-ზე მეტს ფლობს სახელმწიფო ან ადგილობრივი თვითმმართველობის ორგანო.

სახელმწიფო შესყიდვის შესახებ ხელშეკრულება – შემსყიდველ ორგანიზაციასა და მიმწოდებელს შორის სახელმწიფო შესყიდვის დამადასტურებელი დოკუმენტია. სახელმწიფო შესყიდვის შესახებ ხელშეკრულება ფორმდება წერილობითი ფორმით, „სახელმწიფო შესყიდვების შესახებ“ საქართველოს კანონითა და კანონქვემდებარე ნორმატიული აქტით განსაზღვრული პირობების გათვალისწინებით [21].

სახელმწიფო შესყიდვის შესახებ ხელშეკრულების დადება არ არის სავალდებულო [22]:

ა. საზღვარგარეთ საქართველოს დიპლომატიური წარმომადგენლობისა და საკონსულო დაწესებულების მიერ, აგრეთვე თავდაცვის ატაშეს, სახელმწიფო უსაფრთხოების სამსახურის, საქართველოს თავდაცვის სამინისტროსა და საქართველოს შინაგან საქმეთა სამინისტროს წარმომადგენელთა მიერ გამარტივებული სახელმწიფო შესყიდვის საშუალებით განხორციელებული სახელმწიფო შესყიდვისას და კანონქვემდებარე ნორმატიული აქტით გათვალისწინებულ შემთხვევებში;

ბ. ინტერნეტით გამოწერის გზით გამარტივებული შესყიდვის საშუალებით განხორციელებული სახელმწიფო შესყიდვისას;

გ. წარმომადგენლობით ხარჯებთან დაკავშირებული სახელმწიფო შესყიდვის განხორციელებისას;

დ. საქართველოს ნორმატიული აქტით დადგენილი გადასახდელების გადახდის გზით განხორციელებული სახელმწიფო შესყიდვისას.

იმ შემთხვევაში, თუ არ არის სავალდებულო სახელმწიფო შესყიდვის შესახებ ხელშეკრულების დადება, ხელშეკრულება შესაძლებელია ჩანაცვლდეს სახელმწიფო შესყიდვის დამადასტურებელი დოკუმენტით, რომელიც უნდა შეიცავდეს შემდეგ ინფორმაციას:

- ა. შესყიდვის ობიექტის დასახელება;
- ბ. შესყიდვის ობიექტის ღირებულება;
- გ. შესყიდვის ობიექტის ღირებულების გადახდის დამადასტურება;
- დ. მიმწოდებლის დასახელება და საიდენტიფიკაციო ნომერი.

ინტერნეტით გამოწერის გზით გამარტივებული შესყიდვის საშუალებით განსახორციელებელი სახელმწიფო შესყიდვის შემთხვევაში სახელმწიფო შესყიდვის დამადასტურებელი დოკუმენტი შესაძლებელია ჩანაცვლდეს ინტერნეტის საშუალებით გადახდის დამადასტურებელი დოკუმენტით.

შემსყიდველი ორგანიზაციის გადაწყვეტილებით ხელშეკრულების დადება შესაძლებელია როგორც ქართულ, ისე უცხოურ ენებზე. ხელშეკრულების უცხოურ ენაზე დადების შემთხვევაში იგი საქართველოს კანონმდებლობით დადგენილი წესით უნდა ითარგმნოს ქართულ ენაზე. სახელმწიფო შესყიდვის შესახებ ხელშეკრულება უნდა შეიცავდეს შემდეგ ინფორმაციას:

- ა. მხარეთა ზუსტ დასახელებას და რეკვიზიტებს;
- ბ. ხელშეკრულების ობიექტის დასახელებას, კლასიფიკატორის კატეგორიის ან ქვეკატეგორიის კოდს;
- გ. ხელშეკრულებით გათვალისწინებულ თანხას – ხელშეკრულების ღირებულებას;
- დ. საქონლის მიწოდების, მომსახურების გაწევის ან/და სამუშაოს შესრულების კონკრეტულ ვადას;

ე. ხელშეკრულების შესრულების გარანტიის ან დაზღვევის პირობებს (გამოყენების შემთხვევაში);

ვ. ხელშეკრულების კონკრეტული მოქმედების ვადას, რომელიც მინიმუმ 30 დღით უნდა აღემატებოდეს მიწოდების ვადას;

ზ. გამარტივებული შესყიდვის შემთხვევაში – ხელშეკრულების დადების საფუძველს;

თ. სამუშაოს შესყიდვის შემთხვევაში – შესასრულებელი სამუშაოს გონივრულ საგარანტიო ვადას.

მიმწოდებელთან ხელშეკრულების გაფორმების შემდეგ, შემსყიდველი ორგანიზაცია ვალდებულია აღნიშნული ხელშეკრულების გაფორმების, შეწყვეტის ან მასში რაიმე სახის ცვლილების შეტანის შესახებ აცნობოს სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოს [23].

2.2. პრაქტიკული რჩევები სახელმწიფო შესყიდვების პროცესის სწორად წარმართვისათვის

- ePLAN (ელექტრონული დაგეგმვა) მოდულში რეგისტრირებულ შესყიდვების წლიურ გეგმაში უნდა იყოს ასახული ყველა ის შესყიდვა, რომლის განხორციელებასაც აპირებს შემსყიდველი ორგანიზაცია. შესაბამისად, ყველა შესყიდვა შესყიდვის მომენტისათვის აუცილებლად მითითებული უნდა იყოს სახელმწიფო შესყიდვების წლიურ გეგმაში.
- შემსყიდველი ორგანიზაციის მიერ ePLAN-ში გეგმის რეგისტრაციისას აუცილებლად უნდა დააჭიროთ ღილაკს „რეგისტრაცია“, წინააღმდეგ შემთხვევაში ePLAN-ში გეგმა წარმოდგენილი იქნება „პროექტის სახით“ და ასეთი სახით წარმოდგენილი გეგმა არ ითვლება სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოსთვის წარდგენილად. გეგმის სააგენტოში წარდგენად ჩაითვლება მისი რეგისტრაცია ePLAN-ში.
- სახელმწიფო შესყიდვის განხორციელებას წინ უნდა უსწრებდეს მისი გათვალისწინება სახელმწიფო შესყიდვების გეგმით, წინააღმდეგ შემ-

თხვევაში აღნიშნული შესყიდვა აღიქმება შესყიდვად, რომელიც განხორციელების მომენტისათვის არ იყო გათვალისწინებული სახელმწიფო შესყიდვების გეგმით.

- სახელმწიფო შესყიდვების გეგმაში ადგილი ექნება მონეტარული ზღვრის დარღვევას, თუ კონკრეტული CPV (კონკურენტუნარიანი საწარმოები) დანაყოფის კოდის შესაბამისი შესყიდვის სავარაუდო ღირებულება აღემატება შესყიდვის საშუალების შესაბამის მონეტარულ ზღვარს და შესყიდვის საფუძვლად მითითებულია „ზღვრების შესაბამისად“.

- სახელმწიფო შესყიდვების გეგმაში ადგილი ექნება შესყიდვების ხელოვნურ დაყოფას, თუ:

ა) ერთი და იგივე დაფინანსების წყაროს ფარგლებში, კონკრეტული CPV დანაყოფის კოდის შესაბამისი შესყიდვა გათვალისწინებულია გამარტივებული შესყიდვის საშუალებით მონეტარული ზღვრის დაცვით, რომლის სავარაუდო ღირებულების ჯამი (მის წინსწრებით გათვალისწინებულთან) ამავე დანაყოფის კოდის შესაბამისი შესყიდვის, ნებისმიერი შესყიდვის საშუალებით და გამარტივებული შესყიდვის საშუალებით მხოლოდ მონეტარული ზღვრის დაცვით და გადაუდებელი აუცილებლობის საფუძველზე, ჯამურ სავარაუდო ღირებულებასთან ერთად აღემატება 5,000 ლარს.

ბ) ერთი და იგივე დაფინანსების წყაროს ფარგლებში, კონკრეტული CPV დანაყოფის კოდის შესაბამისი შესყიდვა გათვალისწინებულია გამარტივებული ელექტრონული ტენდერის შემთხვევაში, რომლის სავარაუდო ღირებულების ჯამი (მის წინსწრებით გათვალისწინებულთან) ამავე დანაყოფის კოდის შესაბამისი შესყიდვის ნებისმიერი შესყიდვის საშუალებით და გამარტივებული შესყიდვის საშუალებით მხოლოდ მონეტარული ზღვრის დაცვით და გადაუდებელი აუცილებლობის საფუძველზე, ჯამურ სავარაუდო ღირებულებასთან ერთად აღემატება 200,000 ლარს.

გ) შემსყიდველი ორგანიზაციის მიერ ხდება შესყიდვის ობიექტის მოცულობის ხელოვნურად შემცირება და, აღნიშნულიდან გამომდინარე, შესყიდვის გათვალისწინება ხდება თავიდან გამარტივებული შესყიდვის საშუალებით ზღვრების შესაბამისად და შემდგომ ითვალისწინებს ამავე დანაყოფის კოდის შესაბამის შესყიდვებს ელექტრონული ტენდერების საშუალებით.

სახელმწიფო შესყიდვების გეგმით შესყიდვების ხელოვნური დაყოფა და გათვალისწინებული შესაბამისად შესყიდვების განხორციელება გამოიწვევს განხორციელებული შესყიდვების ხელოვნურ დაყოფას. სახელმწიფო შესყიდვების გეგმაში ერთი და იმავე დანაყოფის კოდის შესაბამისი შესყიდვა უნდა აისახოს იმდენჯერ, რამდენი დაფინანსების წყაროს ფარგლებშიც არის გათვალისწინებული მისი შესყიდვა მონეტარული ზღვრის შესაბამისი შესყიდვის საშუალებით და ასევე, ყველა იმ შესყიდვის საფუძველით, რომლითაც გათვალისწინებულია მისი შესყიდვა. მაგალითად, კონკრეტული CPV დანაყოფის კოდის შესყიდვა გეგმით გათვალისწინებულია გამარტივებული შესყიდვის საფუძველით გადაუდებელი აუცილებლობა. შემსყიდველ ორგანიზაციას დამატებით ექმნება საჭიროება ამავე დანაყოფის კოდის შესაბამისი შესყიდვა განხორციელოს ისევ საფუძველით – გადაუდებელი აუცილებლობა. ამ შემთხვევაში, აღნიშნული შესყიდვის ასახვა გეგმაში არ ხდება ცალკე შესყიდვად, არამედ უნდა განხორციელდეს ამავე დანაყოფის კოდის უკვე ასახული შესყიდვის (საფუძველით გადაუდებელი აუცილებლობით) სავარაუდო ღირებულების რედაქტირება. ანალოგიურად ვმოქმედებთ სხვა ასეთ შემთხვევებშიც.

- თუ კონკრეტული დაფინანსების წყაროს ფარგლებში განხორციელებული შესყიდვა კონკრეტული საფუძველით გეგმაში არ იქნება ასახული, ის აღიქმება როგორც გეგმით გაუთვალისწინებელი.
- ანგარიშების მონიტორინგისათვის მნიშვნელოვანია შესყიდვის განხორციელების საფუძველი, რომლიც შესაბამისობაში უნდა მოდიოდეს ერთმანეთთან სამ შემთხვევაში: სახელმწიფო შესყიდვების გეგმაში,

CMR მოდულის შესაბამის გვერდზე და სახელმწიფო შესყიდვის შესახებ ხელშეკრულებაში.

თუ შემსყიდველმა ორგანიზაციამ კონკრეტული CPV დანაყოფის კოდის შესყიდვა გეგმით გათვალისწინა კონსოლიდირებული ტენდერის საშუალებით, მაშინ:

ა) ამავე დანაყოფის კოდის შესაბამისი ერთგვაროვანი შესყიდვის გეგმით გათვალისწინება უნდა მოხდეს უკანასკნელი შესყიდვის და კონსოლიდირებული ტენდერის ჯამური სავარაუდო ღირებულების მონეტარული ზღვრის შესაბამისი შესყიდვის საშუალებით.

ბ) ამავე დანაყოფის კოდის შესაბამისი შესყიდვის ობიექტის, რომლის შესყიდვა სახსრების რაციონალურად ხარჯვის პრინციპიდან გამომდინარე ხორციელდება კონსოლიდირებულ ტენდერში არაგამარჯვებული მიწოდებლისაგან, შესყიდვა გეგმაში გათვალისწინებულ უნდა იქნეს გამარტივებული შესყიდვის საფუძვლით „გადაუდებელი აუცილებლობა“.

მრავალწლიანი შესყიდვა ყოველწლიურად აისახება შესაბამისი საბიუჯეტო წლის შესყიდვების გეგმაში. შესყიდვა არ განიხილება მრავალწლიან შესყიდვად, თუ იგი ხორციელდება მხოლოდ მიმდინარე საბიუჯეტო წლის განმავლობაში გათვალისწინებული ასიგნებებით, ხოლო მიწოდება ხდება მომდევნო საბიუჯეტო წლის განმავლობაში.

თუ შესყიდვა განხორციელდა 7.07.2018 საბიუჯეტო წელს და მთლიანი ანგარიშსწორება განხორციელდა 07.08.2018 წელს ამავე წლის ასიგნებებით, ხოლო შესყიდვის ობიექტის მიწოდება ხორციელდება მომდევნო 2019 საბიუჯეტო წელს, ამ შემთხვევაში აღნიშნული შესყიდვა არ წარმოადგენს მრავალწლიან შესყიდვას.

დაუშვებელია ტენდერის გამოცხადება სხვადასხვა კლასიფიკატორის დანაყოფის კოდებით გათვალისწინებული შესყიდვის ობიექტების შესყიდვაზე.

ტენდერის გამოცხადებამდე ყურადღებით გადაამოწმეთ სატენდერო განცხადებაში მითითებული ინფორმაცია ხომ არ მოდის შეუსაბამობაში სატენდერო დოკუმენტაციაში მითითებულ ინფორმაციასთან.

თუ გამარტივებული ელექტრონული ტენდერის სატენდერო დოკუმენტაციით აპირებთ მოითხოვოთ საკვალიფიკაციო მონაცემების დამადასტურებელი დოკუმენტები, აუცილებლად დაასაბუთეთ სატენდერო დოკუმენტაციაში მათი მოთხოვნის აუცილებლობა. წინააღმდეგ შემთხვევაში საკვალიფიკაციო დოკუმენტების მოთხოვნა დაუშვებელია.

რჩევები ხელშეკრულებასთან და CMR მოდულთან მიმართებაში:

- შესყიდვის ობიექტის მიწოდების ვადა არ არის კავშირში მომდევნო საფინანსო წელთან. მაგალითად, შესყიდვის ობიექტის მიწოდების ვადა გრძელდება 2016 წლის 30 დეკემბრამდე, ხელშეკრულების მოქმედების ვადა შეიძლება გაგრძელდეს, მაგალითად, 2017 წლის 09 სექტემბრამდე.
- ხელშეკრულების მოქმედების ვადის მომდევნო საფინანსო წელში გადასვლა არ განაპირობებს აღნიშნული შესყიდვის მრავალწლიან შესყიდვად აღქმას.
- დაუშვებელია ხელშეკრულებაში ხელშეკრულების ღირებულების არ მითითება ან სავარაუდო ღირებულების მითითება, რომელიც შემდგომში მიწოდების პერიოდში დაზუსტდება.
- დაუშვებელია ხელშეკრულებით შესყიდვის ობიექტის მიწოდების ვადის მითითება შემდეგნაირად „მოთხოვნის შესაბამისად“, უნდა იყოს მითითებული მიწოდების დასაწყისი და დასასრული.
- თუ ხელშეკრულებით განხორციელებულია არაერთგვაროვანი შესყიდვის ობიექტების შესყიდვა, ხელშეკრულებაში აუცილებლად უნდა მითითდეს თითოეულ დანაყოფის კოდზე ხელშეკრულების ფარგლებში გათვალისწინებული თანხა და სისტემაში აიტვირთოს ხელშეკრულების დანართი, სადაც გაწერილია შესყიდვის ობიექტები და რომელიც წარმოადგენს ხელშეკრულების განუყოფელ ნაწილს.

- იმ შემთხვევაში, როცა ხელშეკრულების დადება არ არის აუცილებელი, ხელშეკრულება შეიძლება ჩანაცვლდეს შესყიდვის დამადასტურებელი დოკუმენტით, რომელიც უნდა შეიცავდეს ინფორმაციას შესყიდვის ობიექტის დასახელების, ღირებულების, ღირებულების გადახდის დადასტურებას, მიმწოდებლის დასახელებას, საიდენტიფიკაციო ნომერს და აიტვირთოს CMR მოდულის შესაბამის გვერდზე.
- თუ CMR მოდულის შესაბამის გვერდზე შეცდომით აიტვირთა სხვა ხელშეკრულება, ხელშეკრულებას გააუქმებთ (დააჭერთ გაუქმების დილაკს), რის შემდეგაც ხელშეკრულება გადაიხაზება და შეგედლებათ ატვირთოთ ახალი ხელშეკრულება და CMR მოდულის შესაბამისი ველები მოიყვანოთ სწორად ატვირთულ ხელშეკრულებასთან შესაბამისობაში.
- თუ ხელშეკრულებას მიენიჭა არასწორი სტატუსი, უნდა მიმართოთ წერილობით სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოს, რათა მოხდეს აღნიშნული ხელშეკრულების სტატუსის შეცვლა სტატუსით „მიმდინარე ხელშეკრულება“, რის შემდგომაც შემსყიდველის მიერ განხორციელდება აღნიშნული ხელშეკრულებისათვის შესაბამისი სტატუსის მინიჭება.
- ხელშეკრულებისათვის „შესრულებული ხელშეკრულება“ სტატუსის მინიჭებამდე CMR მოდულის შესაბამის გვერდზე უნდა აიტვირთოს ხელშეკრულების შესრულების დამადასტურებელი დოკუმენტაცია.
- ხელშეკრულებისათვის „შეუსრულებელი ხელშეკრულება“ სტატუსის მინიჭებამდე CMR მოდულის შესაბამის გვერდზე უნდა აიტვირთოს ხელშეკრულების შეუსრულებლობის დამადასტურებელი დოკუმენტაცია.
- თუ ხელშეკრულების ღირებულების ცვლილებიდან გამომდინარე CMR მოდულის შესაბამის გვერდზე შეუსაბამობას აქვს ადგილი ხელშეკრულების ღირებულებასა და ფაქტობრივ გადახდებს შორის, CMR მოდულის შესაბამის გვერდზე უნდა აიტვირთოს ხელშეკრულების ღირებულების ცვლილების დამადასტურებელი დოკუმენტი.

- ხელშეკრულების შესრულების დამადასტურებელ დოკუმენტაციად ითვლება შესაბამისი ხელშეკრულებით გათვალისწინებული ვალდებულების შესრულებასთან ამავე ხელშეკრულებით გათვალისწინებული ნებისმიერი დოკუმენტი/კორესპონდენცია (მათ შორის, მიღება/ჩაბარების აქტი, ზედნადები, ანგარიშფაქტურა, ფოტოსურათი და სხვ.) განხორციელებული შესყიდვით ადგილი ექნება მონეტარული ზღვრის დარღვევას, თუ კონკრეტული CPV დანაყოფის კოდის შესაბამის შესყიდვაზე დადებული ხელშეკრულების ღირებულება აღემატება შესყიდვის საშუალების შესაბამის მონეტარულ ზღვარს და შესყიდვის საფუძველი არის „მონეტარული ზღვრის დაცვით“.

2.3. მცირე და საშუალო ბიზნესის პრობლემები და ელექტრონული ტენდერების როლი მათ მოგვარებაში

სამეწარმეო სექტორი, განსაკუთრებით მცირე და საშუალო საწარმოები, მნიშვნელოვან როლს ასრულებს ეკონომიკის განვითარებაში და საგრძნობი წვლილი შეაქვს მდგრადი და ინკლუზიური ეკონომიკური ზრდის უზრუნველყოფაში. მცირე და საშუალო საწარმოები, დასაქმების ზრდისა და სამუშაო ადგილების შექმნის პოტენციალით, ასევე ეკონომიკის განვითარებასა და ზრდაში შეტანილი წვლილის გათვალისწინებით, ნებისმიერი ქვეყნის ეკონომიკის ქვაკუთხედად შეიძლება მივიჩნიოთ¹⁰.

წარმოდგენელია სახელმწიფოს კეთილდღეობის ამაღლება მცირე და საშუალო მეწარმეობის სექტორის განვითარების გარეშე. ესაა ნებისმიერ ქვეყანაში საშუალო ფენის ფორმირებისა და განვითარების ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი გზა. ცნობილია, რომ განვითარებულ ქვეყნებში მცირე და საშუალო საწარმოები სამეწარმეო სექტორის მთლიანი ბრუნვის 50%-ზე მეტს იკავებს. ისინი ქმნიან მთლიანი შიდა პროდუქტის 2/3-ს [23].

¹⁰ საქართველოს მცირე და საშუალო მეწარმეობის განვითარების სტრატეგია 2016-2020 წლებისთვის. <http://www.economy.ge/uploads/ecopolitic/>

უკანასკნელ წლებში საქართველოში განხორციელებული ეკონომიკური რეფორმების შედეგად მოხდა ადმინისტრაციული ბარიერების შემცირება, უცხოური ინვესტიციების შემოდინებისათვის გაცილებით კომფორტული გარემოს შექმნა, ეკონომიკის ლიბერალიზაცია, კორუფციასთან ბრძოლა, სახელმწიფო სერვისების გაუმჯობესება. ამან გარკვეული ეკონომიკური ზრდა განაპირობა, მაგრამ სამეწარმეო სექტორის წილი მაინც 20%-ზე ნაკლებია.

ელექტრონული ტენდერების დანერგვამ განაპირობა მრავალი არსებული პრობლემის დაძლევა.

გამჭვირვალობა. შესყიდვების პროცესი, დაწყებული ტენდერის გამოცხადებით და დამთავრებული გამარჯვებულის დასახელებით (ამ ორ ეტაპს შორის 8 ეტაპია გასავლელი), საჯაროდ ხელმისაწვდომია ელექტრონული შესყიდვების ვებგვერდზე. ტენდერები და ტენდერების შედეგად გაფორმებული კონტრაქტები, ისევე როგორც ელექტრონული ტენდერების პროცედურები, ხელმისაწვდომია როგორც დარეგისტრირებული მომხმარებლისათვის, ისე ვებ-გვერდის ვიზიტორისათვის. დღესდღეობით, სააგენტომ გამოაქვეყნა გამარტივებული შესყიდვების დასახელების ქვეშ მოქცეული ყველა კონტრაქტი, რომლებიც შეფასებულია დადებითად და, სავარაუდოდ, ბევრი სხვა ქვეყნისთვის შესაძლოა მაგალითიც კი გახდეს [24].

ეფექტიანობა. შესყიდვების ელექტრონული სისტემა ეფექტიანია არამხოლოდ მასში მონაწილე კომპანიებისათვის, არამედ სახელმწიფო დაწესებულებებისათვისაც, რადგან ყველა პროცედურა, დაწყებული კომპანიების განაცხადების მიღებით და მათი ტექნიკური მონაცემების შეფასებით და დამთავრებული ფასების შეთავაზებით და გადახდით, ელექტრონული სისტემის ფარგლებში ხდება. შედეგად, საგრძნობლად შემცირდა პროცედურებისთვის საჭირო დრო და, ამასთან, პრობლემებიც ნაკლები წარმოიშობა. სააგენტოს კალკულაციის მიხედვით, ამ დროისათვის დაზოგილი თანხა 400 მილიონ ლარს აჭარბებს [25].

თანაბარი პირობები და კონკურენცია. შესყიდვების სისტემის ფუნდამენტური მოთხოვნებია თანაბარი პირობები და კონკურენცია. ელექტრონულმა სისტემამ გაუმარტივა საქმიანობა რეგიონულ კომპანიებს, რომლებსაც ადრე დოკუმენტების შესატანად და ტენდერში მონაწილეობის მისაღებად თბილისში სულ მცირე ოთხჯერ უწევდათ ჩამოსვლა. ამ შემთხვევაში, თბილისში განთავსებული კომპანიები უპირატესობით სარგებლობდნენ. კანონში არსებობს რამდენიმე დებულება, რაც კრძალავს ზედმეტად კონკრეტული მოთხოვნების გამოყენებას, რაც შეიძლება მხოლოდ ერთ კომპანიას ან პროდუქტს ერგებოდეს.

ფულის ღირებულება და ხარისხის გარანტია. მიუხედავად იმისა, რომ საქართველოს კანონმდებლობა არ გამორიცხავს სხვა კრიტერიუმების გამოყენებასაც, აუქციონების დროს მაინც ფასს ექცევა ყველაზე დიდი ყურადღება და გადაწყვეტილებაც შემოთავაზებული ფასის საფუძველზე მიიღება [26]. ბიზნეს სექტორის არაერთი წარმომადგენლის თქმით, გადაწყვეტილების მიღების დროს ფასისა და ხარისხის კრიტერიუმის ერთდროულად გამოყენება დადებით გავლენას მოახდენს შესყიდვების პროცესის ეფექტურობაზე. თავად სააგენტო და ის შემსყიდველი ორგანიზაციები, რომლებსაც ჩვენ გავესაუბრეთ, ამ შეხედულებას არ იზიარებენ, რადგან მიაჩნიათ, რომ ამ შემთხვევაში გაიზრდება არა მარტო სუბიექტურობა, არამედ კორუფციის მაჩვენებელიც. უფრო მეტიც, შესყიდვების სააგენტოს თქმით, დღესდღეობით ბევრ შემსყიდველ კომპანიას არ აქვს იმის ფუფუნება, რომ მოახდინოს ფასისა და ხარისხის შედარებითი ანალიზი. არსებული სისტემის ფარგლებში ისინი ტენდერის გამოცხადებისას უბრალოდ უთითებენ გარკვეულ პირობებს, რაც საბოლოო ჯამში ხარისხის გაუმჯობესებას ითვალისწინებს. ამიტომ, იმ კომპანიებს, რომლებიც აღნიშნულ პირობებს აკმაყოფილებენ, ტენდერში გამარჯვების მეტი შესაძლებლობა აქვთ. მიმწოდებლების შეთავაზებების შეფასება დაბალი ფასის კრიტერიუმის ფარგლებში თითქმის სრულად გამორიცხავს სუბიექტურობასა და კორუფციას, თუმცა არ უზრუნველყოფს მის მაღალ ხარისხს. საქონლისა და მომსახურების

ხარისხის ამაღლებისათვის, მათ შეიმუშავეს ორეტაპიანი ელექტრონული ტენდერის ცნება, რომელიც ოფიციალურად ჯერ არ ამოქმედებულა [27].

ელექტრონული ტენდერების ძლიერი მხარეებია:

- გამჭვირვალობა;

1. შესყიდვების პროცესი, დაწყებული ტენდერის გამოცხადებით და დამთავრებული გამარჯვებულის დასახელებით, საჯაროდ ხელმისაწვდომია ელექტრონული შესყიდვების ვებგვერდზე.

2. გამარტივებული ელექტრონული შესყიდვებისა და ელექტრონული შესყიდვების ფარგლებში გაფორმებული ყველა კონტრაქტი უფრო დაბალი ღირებულებისაა, ვიდრე ევროკავშირის ნებისმიერ ქვეყანაში არსებული ზღვარი. ამდენად, საქართველოში უფრო მეტი დაბალი ღირებულების მქონე ტენდერი ხვდება გამარტივებულ ელექტრონული სისტემაში.

3. გამარტივებული ელექტრონული ტენდერის ფარგლებში დადებული ხელშეკრულებების გამოქვეყნება ცალსახად წინ გადადგმული ნაბიჯია. ის დაინტერესებულ მხარეებს აძლევს ტენდერის პროცედურების მონიტორინგის საშუალებას, რაც აქამდე არსებული სისტემის ფარგლებში შეუძლებელი იყო და ზრდიდა კორუფციის შესაძლებლობას. ჩვენს ხელთ არსებული ინფორმაციით ასეთი სახის გამჭვირვალობა ევროპის ქვეყნებისთვისაც უნიკალურია და შეიძლება განვიხილოთ როგორც პრაქტიკაში არსებული საუკეთესო მაგალითი.

- ეფექტურობა;

ელექტრონული შესყიდვების სისტემამ გაზარდა შესყიდვების პროცესის ადმინისტრაციული ეფექტურობა. ის ზოგავს როგორც მთავრობის, ისე მიმწოდებელი ორგანიზაციების რესურსებს და ამცირებს ხელშეკრულების გაფორმებისათვის საჭირო დროს.

- თანაბარი პირობები;

საჯაროობისა და კონკურენციის გაზრდის შედეგად, გამარტივებულ და ელექტრონულ ტენდერში მონაწილე კომპანიები ბაზარზე თანაბარი პირობებით სარგებლობენ, რაც ამ სისტემის ერთ-ერთი უპირატესობაა.

- კორუფციის შემცირებული რისკები;

1. სწრაფი, მარტივი და ხელმისაწვდომი გასაჩივრების სისტემა.
2. ელექტრონული სისტემა უკეთეს შესაძლებლობებს აძლევს შესყიდვების სააგენტოს ტენდერებში გამოვლენილ კანონდარღვევებზე მონიტორინგის გასაწევად.
3. დავების განხილვის საბჭოს მოქმედი არსებული შემადგენლობა არის ინოვაციური და უზრუნველყოფს პროფესიონალიზმის, დამოუკიდებლობის და გამჭვირვალობის მაღალ ხარისხს.

ელექტრონული ტენდერების ნაკლოვანებები:

1. გამარტივებული შესყიდვების ფარგლებში არსებული პრეზიდენტის და მთავრობის თანხმობის მუხლი ხელს უშლის კონკურენციას და შესაძლოა გამოყენებულ იქნეს კორუფციული მიზნებისთვის. 2011–2014 წლებში ამ მუხლის გამოყენებით 1,4 მილიარდი ლარი დაიხარჯა [28]. არ არსებობს ახსნა, თუ რატომ არ შეიძლება აღნიშნული შესყიდვები განხორციელდეს სტანდარტული პროცედურებით.
2. სარეზერვო ფონდები შესყიდვების კანონის გამონაკლისს წარმოადგენს, რის გამოც მათ ხარჯვაზე შეზღუდულია საჯარო ანგარიშვალდებულება და დამოუკიდებელი ზედამხედველობა.
3. CPV 99999999 კოდის გამოყენება უნდა შეწყდეს, რადგან ის ასუსტებს კონკურენციას და ხელს უწყობს ფარული გარიგებების დადებას.
4. არსებობს ძლიერი ინდიკატორები, რომ შესყიდვების კანონში გამონაკლისების არსებობა (მაგალითად, პარტნიორობის ფონდი, საქართველოს რკინიგზა და საქართველოს ნავთობისა და გაზის კორპორაცია) კორუფციასა და დარღვევებს იწვევს. ეს გამონაკლისები უნდა გადაიხედოს. თუმცა, კომუნალურ სექტორში არსებული სიტუაცია (მონოპოლისტების არსებობა) დიდად არ განსხვავდება ევროკავშირში არსებული პრაქტიკისაგან.

ელექტრონული ტენდერების კვლევისას დამატებით გამოვლინდა შემდეგი უპირატესობები:

- დროის მინიმალური ვადა გამარტივებულ ელექტრონულ ტენდერებზე;

გამარტივებული ელექტრონული ტენდერის პროცედურაზე დაწესებული სამდღიანი ვადა ევროკავშირის წევრ ქვეყნებში არსებულ მსგავს პროცედურებთან შედარებით საკმაოდ დაბალია. უფრო გრძელი ბოლო ვადის დანიშვნა ტენდერის მონაწილეების რაოდენობას და შესაბამისად კონკურენციას გაზრდის.

- ტენდერების განხილვა;

მიუხედავად იმისა, რომ შესყიდვების სააგენტომ ტენდერების შესაძლო დარღვევების განხილვისათვის ინოვაციური ელექტრონული სისტემა შექმნა, მას არ აქვს საკმარისი ადამიანური და ფინანსური რესურსი ტენდერების საკმარისი რაოდენობის განხილვისათვის. შესაბამისად, შესყიდვების სააგენტოს რესურსები უნდა გაიზარდოს. ამ გზით გაზრდილი შიდა ზედამხედველობა კორუფციის და თაღლითობის შემცირების საშუალებით საბოლოო ჯამში თანხებს დაზოგავს.

- კონკურენცია;

ევროკავშირის წევრ ქვეყნებში მოქმედ პროცედურებთან შედარებით, მინიმალური ვადები გამარტივებული ელექტრონული შესყიდვებისთვის საქართველოში უფრო ნაკლებია და არ ქმნის საუკეთესო პირობებს კონკურენციისთვის. ზოგიერთი კომპანია მოკლე დროის გამო ვერ ახერხებს ტენდერში მონაწილეობის მისაღებად საჭირო დოკუმენტაციის შეგროვებას. ამის გამო, პოტენციური მონაწილეები ირიცხებიან პროცესიდან. ჩვენმა ანალიზმა აჩვენა, რომ თუ მინიმალური ვადა გაიზრდება, ტენდერები უფრო კონკურენტული იქნება.

- ტენდერის მიმოხილვა;

შესყიდვების სააგენტო ვალდებულია ელექტრონული ტენდერების მონიტორინგი აწარმოოს, რათა არ მოხდეს კანონის დარღვევა. რადგან შესყიდვების სააგენტოს არც სათანადო ფინანსური და არც ადამიანური რესურსი გააჩნია, ის ყველა ტენდერის შეფასებას ვერ ახდენს. სწორედ ამიტომ

საჭიროა გაიზარდოს სააგენტოს ადამიანური რესურსები, რაც მის უფრო ეფექტურ მუშაობას შეუწყობს ხელს.

ამრიგად, ელექტრონული ტენდერების განსაკუთრებით მნიშვნელოვანი შესაძლებლობებია [29]:

- გამჭვირვალობა;

გამარტივებული ელექტრონული ტენდერის ფარგლებში დადებული ხელშეკრულებების ელექტრონულად გამოქვეყნება უმნიშვნელოვანესი წინგადადგმული ნაბიჯია გამჭვირვალობის და ანგარიშვალდებულების გაზრდის უზრუნველსაყოფად. აუცილებელია, რომ აღნიშნული წამოწყება მომავალშიც გაგრძელდეს. გარკვეულ სექტორებში შესყიდვების სააგენტოს შეუძლია კიდევ უფრო გააუმჯობესოს მონაცემთა არსებული ფორმატი, რაც გაამარტივებს მის ძიებასა და გამოყენებას. ეს უკანასკნელი კი, თავის მხრივ, გაზრდის საზოგადოების მხრიდან დაინტერესებას, ჩართულობასა და ნდობას.

- ფულის ღირებულების გაზრდა, ხარისხის ნაკლებობა;

გადაწყვეტილების მიღებისას, როგორც ფასის, ისე ხარისხის გამოყენება გაზრდის შესყიდვის პროცესის ეფექტურობას და შემსყიდველ ორგანიზაციას უზრუნველყოფს:

- 1) პროდუქტის და მომსახურების მაღალი ხარისხით;
- 2) კორუფციის დაბალი მაჩვენებლით.

მოქმედი შესყიდვების სისტემა რეალური წინსვლაა გამჭვირვალობის გაზრდის კუთხით. წარსულში არსებული სისტემის დროს შესყიდვების სფერო იყო კორუმპირებული და შემსყიდველ ორგანიზაციებს ყოველთვის არ ჰქონდათ შესაძლებლობა შეემოწმებინათ მიწოდებული პროდუქციისა თუ მომსახურების ხარისხი. მიუხედავად ამისა, დაბალი ფასისთვის პრიორიტეტის მინიჭება პრობლემად რჩება კომპლექსური ტენდერების შემთხვევაში. ამის უზრუნველსაყოფად საჭიროა კრიტერიუმების შედგენისას მონაწილეობა მიიღოს შესყიდვების სააგენტომ. კონტრაქტის გაფორმებამდე დაწესებულებას უნდა შეეძლოს ექსპერტულად შეაფასოს, რამდენად შეესაბა-

მება პოტენციური კანდიდატის შემოთავაზება მოთხოვნებს. თუ შეთავაზება მოთხოვნების არაადეკვატურია, შემსყიდველმა დაწესებულებამ მოლაპარაკებები უნდა გააგრძელოს უკვე რიგით მეორე პოტენციურ გამარჯვებულთან. ამ ეტაპზე ეს მხოლოდ უმნიშვნელო რაოდენობით ხდება. ასევე ძალიან მნიშვნელოვანია შეიქმნას სააგენტოსთან არსებული ინსტიტუტი, რომელიც ორგანიზაციებს კრიტერიუმების შედგენაში დაეხმარება. მისასაღმებელია შესყიდვების სააგენტოს ინიციატივა ორეტაპიანი ელექტრონული ტენდერების შექმნასთან დაკავშირებით, რაც ხარისხის მიმართ მეტ ყურადღებას უზრუნველყოფს.

- გამჭვირვალობა კონფიდენციალურობის წინააღმდეგ;

საქართველოს ელექტრონული შესყიდვების სისტემის გამჭვირვალობის მაღალმა დონემ შეიძლება საფრთხე შეუქმნას ტენდერში მონაწილე კომპანიების კონფიდენციალურობას. მონაწილეების ვინაობა უკვე წინადადებების წარდგენისას ხდება ცნობილი, ისევე როგორც მათი წინადადებების განხილვის შესახებ ინფორმაცია. უფრო მეტიც, თუ კომპანია შავ სიაში მოხვდა, მის შესახებ უარყოფითი ინფორმაცია საჯაროდ ხელმისაწვდომია. საქართველოს ელექტრონული შესყიდვების სისტემა პრიორიტეტს ანიჭებს გამჭვირვალობას, მაგრამ ამავე დროს კომპანიების შესახებ ინფორმაციას ზღუდავს. სისტემის მაღალი გამჭვირვალობა კორუფციას და კანონის დარღვევას ნაკლებად შესაძლებელს ხდის და კომპანიებისათვის თანაბარი მონაწილეობის გარანტიას იძლევა. უფრო მეტიც, კომპანიების შესახებ ინფორმაცია საჯაროდ ხელმისაწვდომია ინტერნეტში. სისტემამ უნდა გააუმჯობესოს გამჭვირვალობა, ეფექტიანობა და კომპანიებისათვის უზრუნველყოს თანაბარი პირობები.

იმის გამო, რომ მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარებისათვის ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი როლი სახელმწიფო შესყიდვების სფეროს აკისრია, საქართველოში დანერგილმა შესყიდვების სწორედ ამ ერთიანმა ელექტრონულმა სისტემამ კიდევ უფრო მეტად უნდა გაამარტივოს საჯარო ტენდერებზე წვდომა სწორედ ბიზნესის ამ სექტორის წარმომადგენლები-

სათვის. ეს შეუქმნის მათ წინაპირობებს სურვილისა და განწყობის ჩამოყალიბებისათვის, რათა მათ აქტიურად მიიღონ მონაწილეობა ელექტრონულ შესყიდვებში.

ზემოთთქმულიდან გამომდინარე, საჭიროა ახალი და ინოვაციური ბიზნეს-მოდელების შექმნა და მომსახურების წვდომის ამაღლების ახალი გზების მოძებნა, რომლებიც რეალურად უზრუნველყოფს ელექტრონულ ტენდერებში მცირე და საშუალო ბიზნესის სექტორის მონაწილეობის სტიმულირებას, რაც, თავის მხრივ, ხელს შეუწყობს ქვეყანაში ბიზნესისა და ეკონომიკის განვითარებას, და საშუალო ფენის ჩამოყალიბების პროცესის გაძლიერებას [30].

მცირე და საშუალო ბიზნესის სფეროს წარმომადგენლების ელექტრონულ ტენდერებში მეტი ჩართულობის უზრუნველსაყოფად და მათი ამ სფეროში მოტივირების დაბალი დონის მიზეზების დასადგენად დავგეგმეთ და ჩავატარეთ კვლევა. შევარჩიეთ 18 მცირე და 10 საშუალო საწარმო.

კვლევას ჰქონდა სოციოლოგიური გამოკითხვის ფორმა და ჩატარდა მცირე და საშუალო ბიზნესის ისეთ საწარმოებში, როგორცაა:

- რესტორნები;
- მინიმარკეტები და მარკეტები;
- ხის დამამუშავებელი საწარმოები;
- საკონდიტროები;
- ლითონის ნაკეთობების დამამზადებელი საწარმოები;
- ავთიაქები;
- ფეხსაცმლის ინდკერვის საწარმოები;
- ტანსაცმლის სამკერვალოები;
- ხილ-ბოსტნეულის მაღაზიები;
- აგროფირმები.

კვლევისათვის შედგენილ იქნა 25 კითხვა, რომელთა მიზანი იყო მცირე და საშუალო საწარმოების ელექტრონულ ტენდერებში არმონაწილეობის მიზეზების დადგენა და, საზოგადოდ, ბიზნესის ამ სექტორში არსებუ-

ლი პრობლემების ანალიზი. კითხვებზე პასუხების დასამუშავებლად გამოვიყენეთ რაოდენობრივი შეფასების მეთოდი. კვლევა შედგებოდა შემდეგი ბიჯებისაგან:

- შეიქმნა გამოკითხვისათვის საჭირო კითხვების ჩამონათვალი;
 - ჩატარდა სოციოლოგიური გამოკითხვა ორი ჯგუფისათვის. ერთში გაერთიანებული იყო მცირე საწარმოები, მეორეში – საშუალო საწარმოები;
 - დამუშავებულ იქნა მიღებული რიცხვითი მონაცემები;
 - კვლევის შედეგების მიხედვით აიგო მონაცემთა ცხრილი;
 - კვლევის შედეგები სხვა მონაცემებთან ერთად გამოყენებულ იქნა რეკომენდაციების დასამუშავებლად ელექტრონული ტენდერების სისტემის მოდიფიკაციისათვის იმ მიზნით, რომ ელექტრონული ტენდერების სისტემა მაქსიმალურად კომფორტული გახდეს მცირე და საშუალო ბიზნესის წარმომადგენლებისათვის და გაიზარდოს მათი მოტივაცია ელექტრონულ ტენდერებში მონაწილეობისათვის.
- გამოკითხვის შედეგები მოცემულია ცხრილში 1.

ცხრილი 1. სოციოლოგიური გამოკითხვის შედეგების პროცენტული მაჩვენებლები

კითხვა	მცირე მეწ.	საშ. მეწ.
1. გსურთ თუ არა მიიღოთ მონაწილეობა ელექტრონულ შესყიდვებში? ა) კი; ბ) არა.	62,4 37,6	82,6 17,4
2. რატომ არ მონაწილეობთ ელექტრონულ ტენდერებში? ა) მაღალი მოსაკრებლის გამო; ბ) დოკუმენტების დიდ რაოდენობის გამო; გ) სხვა მიზეზების გამო.	33,2 25,2 31,6	19,8 21,3 48,9
3. არის თუ არა თქვენთვის მისაღები ელექტრონულ ტენდერებში მონაწილეობისათვის საჭირო მოსაკრებლის ოდენობა? ა) კი; ბ) არა.	2,7 97,3	4,5 95,5

4. რა არის თქვენი ელექტრონულ ტენდერებში არმონაწილეობის ძირითადი ხელისშემშლელი ფაქტორები? ა) ცოდნის და გამოცდილების ნაკლებობა; ბ) ბაზრის კონიუნქტურის ცვალებადობა.	51,9 48,1	53,6 46,4
5. გჭირდებათ თუ არა საინფორმაციო საკონსულტაციო მომსახურების ცენტრი ელექტრონული ტენდერების შესახებ? ა) კი; ბ) არა.	23,5 76,5	30,3 69,7
6. უნდა მოქმედებდეს თუ არა კანონი მცირე და საშუალო ბიზნესის ელექტრონულ ტენდერებში ჩართვის სახელმწიფო მხარდაჭერის შესახებ? ა) კი; ბ) არ არის აუცილებელი.	98 2	98,2 1,8
7. თქვენი აზრით, მცირე და საშუალო ბიზნესის მფლობელები უნდა მონაწილეობდნენ თუ არა ელექტრონული ტენდერების განვითარების პოლიტიკის შემუშავებაში? ა) კი; ბ) არ არის აუცილებელი.	57,2 42,8	65,5 34,5
8. გაკმაყოფილებთ თუ არა თქვენი თანამშრომლების კვალიფიკაცია? ა) კი; ბ) არა; გ) ნაწილობრივ.	23,7 21,2 55,1	42,3 17,7 40
9. ფლობთ თუ არა ინფორმაციას ელექტრონული ტენდერების შესახებ? ა) სრულად ვფლობ; ბ) არასრულად ვფლობ; გ) არ ვფლობ ინფორმაციას.	41,2 43,7 15,1	55,2 16,3 28,5
10. რა ფორმაა თქვენი პერსონალის სწავლებისათვის მისაღები თქვენთვის? ა) ტრეინინგი; ბ) დისტანციური სწავლება; გ) სწავლება საზღვარგარეთ.	52,1 38,4 9,5	54,3 16,2 29,5
11. თუ გქონიათ შეხება ელექტრონულ ტენდერებთან? ა) კი; ბ) არა.	48,3 51,7	63,5 36,5
12. რამდენად ხელმისაწვდომია ელექტრონული ტენდერების სამუშაო გვერდი? ა) ადვილად ხელმისაწვდომია; ბ) რთულად ხელმისაწვდომია.	58,9 41,1	73,4 26,6
13. რამდენად მარტივია ელექტრონულ ტენდერებში მონაწილეობა? ა) მარტივია; ბ) რთულია; გ) მეტად გამარტივება შეიძლება.	32,5 24,3 43,2	51,6 23,7 24,7

14. მცირე და საშუალო მეწარმეებისათვის შეღავათის დაწესების შემთხვევაში თუ იქნებით უფრო აქტიურები ელექტრონულ ტენდერებში მონაწილობის მისაღებად? ა) კი; ბ) არა; გ) გაზრდის მოტივაციას.	45,5 15,2 39,3	54,7 12,7 32,6
15. რამდენად მნიშვნელოვანი ელექტრონული ტენდერები თქვენთვის? ა) ძალიან მნიშვნელოვანია; ბ) არ ცვლის არაფერს; გ) წარმოების გაზრდის მეტი შანსი მოგვეცემა.	34,7 14,5 50,8	56,3 10,7 33
16. ელექტრონული ხელმოწერის შესაძლებლობა გაამარტივებდა თუ არა თქვენს მონაწილეობას ელექტრონულ ტენდერებში? ა) კი; ბ) არა; გ) მიჭირს პასუხის გაცემა.	25,4 22,7 38,9	50,2 38,3 11,5
17. საქართველოში უნდა მოქმედებდეს თუ არა კანონი მცირე და საშუალო ბიზნესის სახელმწიფო მხარდაჭერის შესახებ? ა) კი; ბ) არ არის აუცილებელი.	79,9 20,1	83,2 16,8
18. მიგიღიათ ოდესმე მონაწილეობა ელექტრონულ ტენდერში: ა) კი; ბ) არა.	0 100	23,5 76,5
19. უფრო მეტად მიიღებდით თუ არა მონაწილეობას ელექტრონულ ტენდერებში, თუ გაადვილდებოდა მათში ხელმეორედ მონაწილეობის პროცედურა? ა) აუცილებლად; ბ) ეს არაფერს შეცვლიდა.	95,8 4,2	96,6 3,4
20. უფრო აქტიურად მიიღებდით თუ არა მონაწილეობას ელექტრონულ ტენდერებში, თუ გექნებოდათ მაღალი ხარისხის პროდუქციის მიღების გარანტია? ა) კი; ბ) არა.	97,3 2,7	99 1
21. უფრო აქტიურად მიიღებდით თუ არა მონაწილეობას ელექტრონულ ტენდერებში, თუ ქართული პროდუქციის წარმოება უფრო მეტად იქნებოდა წახალისებული? ა) კი; ბ) არა.	96,3 3,7	100 0
22. მიიღებდით თუ არა მონაწილეობას ელექტრონულ ტენდერში აუქციონის გარეშე? ა) კი; ბ) არა.	40,2 59,8	47,4 52,6

23. ხართ თუ არა ინფორმაციის დამუშავების მეტი ავტომატიზების მომხრე ელექტრონული ტენდერების წარმოებაში? ა) კი; ბ) არა.	64,5 35,5	72 28
24. რა აზრის ხართ ელექტრონულ ბუღალტერიაზე? ა) დადებითი; ბ) უარყოფითი; გ) პასუხი არ მაქვს.	60 0 40	73,5 25 1,5
25. რა აზრის ხართ პროდუქციისა და ნედლეულის მონაცემთა ერთიანი ბაზის შექმნაზე? ა) იქნება ძალიან სასარგებლო; ბ) არაფერს შეცვლის; გ) მიჭირს პასუხის გაცემა.	25,6 24,3 50,1	53,2 13,5 33,3

მცირე და საშუალო ბიზნესის წარმომადგენლების ელექტრონული ტენდერების გამოყენების თვალსაზრისით ჩატარებულმა კვლევებმა და ბოლო ათწლეულში დაგროვილმა გამოცდილებამ აჩვენა მათი ნაკლოვანი მხარეები, რომლებიც საჭიროებს გაუმჯობესებას [31].

1. ელექტრონულ შესყიდვებში მცირე ბიზნესის ხელშეწყობისათვის საჭიროა ცალკე ოფციის შექმნა, რომლითაც ისარგებლებენ ბიზნესის მხოლოდ ამ სექტორის წარმომადგენლები. ეს ოფცია უნდა უზრუნველყოფდეს მარტივ წვდომას და შეღავათით სარგებლობის შესაძლებლობას მცირე მეწარმის სტატუსის მქონე პირებისათვის, რათა მოხდეს მათი დაინტერესება, მონაწილეობა მიიღონ ელექტრონულ ტენდერებში; შეღავათი შეიძლება იყოს ტენდერში მონაწილეობისათვის მოსაკრებლის არგადახდა, ასევე მინიმალური დოკუმენტაციის წარმოება და მინიმალური მოთხოვნები, სხვადასხვა პრეტენდენტების განხილვისას მცირე მეწარმის სტატუსის მქონე საწარმოებისათვის პრიორიტეტის მინიჭება. ამ დასკვნის გაკეთების საფუძველს იძლევა კვლევის მიზნით მცირე მეწარმეთა გამოკითხვა. გამოკითხულთა 68%-მა ელექტრონულ შესყიდვებში მათი არ მონაწილეობის მიზეზად დაასახელა პირველადი მოსაკრებლის გადახდა. მოსაკრებლის გადახდა მცირე მეწარმის ფინანსურ მდგომარეობაზე აისახება უარყოფითად და, ამასთან, შესაძლოა ეს დანახარჯი ფუჭი აღმოჩნდეს, რადგან მან ვერ გაიმარჯვოს ტენდერში. გამოკითხულთა 74%-მა კითხვაზე „რა შემთხვევაში

მიიღებდით მონაწილეობას ელექტრონულ ტენდერში“ უპასუხა, რომ ისინი აუცილებლად მიიღებდნენ მონაწილეობას ტენდერში, ამისათვის აუცილებელი დოკუმენტების ნაკრები რომ უფრო მცირე იყოს და ამ დოკუმენტების მოსაგროვებლად არ იყოს დიდი დრო საჭირო.

2. გამოკითხულთა 57% ამბობს, რომ სატენდერო დოკუმენტაციის შევსება შრომატევადია, საჭიროებს დიდ დროსა და ძალისხმევას. სასურველია მოხდეს სატენდერო დოკუმენტაციის გამარტივებული წესით შევსება; ეს საშუალებას მოგვცემს დაიზოგოს გადაწყვეტილების მიღებისათვის საჭირო დრო და ასევე დოკუმენტაციის შედგენისას შეცდომები იყოს მინიმუმამდე დაყვანილი. ასევე საჭიროა შეიქმნას ის ძირითადი ველები, რომელთა შევსებაც საჭიროა შემსყიდველის მხრიდან მოთხოვნის სწორად ჩამოსაყალიბებლად.

3. ჩატარებული გამოკითხვის შედეგებმა აჩვენა, რომ მეწარმეების 64% უჩივის ინფორმაციის სიმცირეს ბაზარზე არსებული საქონლის, მისი ფასებისა და პარამეტრების შესახებ. მართლაც, საქართველოში დღევანდელი მდგომარეობით ერთ-ერთი პრობლემაა გასაყიდი საქონლის შესახებ ინფორმაციის ნაკლები ხელმისაწვდომობა. საჭიროა შეიქმნას მონაცემთა ბაზა სხვადასხვა საქონლის ფასების ყოველდღიური მონიტორინგისათვის, კერძოდ, შეიქმნას მონაცემთა ბაზა, სადაც თავმოყრილი იქნება ინფორმაცია ქვეყანაში იმპორტირებული თუ ადგილობრივი პროდუქციის შესახებ შესაბამისი ღირებულებით, ასევე შესაძლებელი იქნება ამა თუ იმ საქონლის ტექნიკური მახასიათებლების გარკვევა და შესაბამისად ფასების შედარება; გარდა ამისა, აუცილებელია მოხდეს ბაზარზე არსებული ფასების ყოველდღიური მონიტორინგი და, შესაბამისად, ბაზაში ასახვა. აქედან გამომდინარე, ეს პროცესი დინამიკური უნდა იყოს. ამ პროცესის შედეგად შეიქმნება პროდუქციის ასორტიმენტთან და პროდუქციის ფასებთან მიმართებაში დინამიკურად ცვალებადი მონაცემთა ბაზა, რომლის ყოველკვირეული განახლების ვალდებულება ექნება შესაბამის დარგში არსებულ თითოეულ კომპანიას. სისტემაში ავტომატურად მოხდება კომპანიების მიერ ატვირთუ-

ლი მონაცემების საშუალო არითმეტიკულის გამოანგარიშება და საშუალო საბაზრო ღირებულების დადგენა, რომელსაც შემსყიდველი ორგანიზაციები გამოიყენებენ ელექტრონული ტენდერის გამოცხადებისას. აღნიშნული მეთოდიკა უაღრესად გააადვილებს ბაზრის კვლევის პროცესს და რეალურ-თან მაქსიმალურად მიახლოებულ ფასად მოხდება ტენდერის გამოცხადება, რაც გამოიწვევს თანხების რაციონალურ ხარჯვას და იმთავითვე გაზრდის ეფექტურობას.

კითხვაზე „რა აზრის ხართ პროდუქციისა და ნედლეულის მონაცემთა ერთიანი ბაზის შექმნაზე?“ მცირე საწარმოთა წარმომადგენლების 25,6%-მა უპასუხა, რომ ეს ძალიან სასარგებლო იდეაა, 24,3%-მა უპასუხა, რომ ეს არაფერს შეცვლის, ხოლო 50,1%-ს უჭირს კითხვაზე პასუხის გაცემა. იმავე კითხვაზე პასუხები საშუალო ზომის საწარმოთა წარმომადგენლების მხრიდან ასე განაწილდა: 53,2 % – „იქნება ძალიან სასარგებლო“, 13,5 % – „არაფერს შეცვლის“, 33,3% – „მიჭირს პასუხის გაცემა“.

4. ელექტრონული ტენდერების ეფექტიანად წარმოებისათვის სასურველია კოპირების მეთოდის დანერგვა, რაც გულისხმობს არშემდგარ ტენდერებში განმეორებითი მონაწილეობის უფლების მარტივად მიღების პროცედურას. თუ მოხდება დისკვალიფიკაციის მინიჭება მიმწოდებლებისთვის ან საერთოდ ვერ შედგება ტენდერი, საჭირო ხდება ტენდერის თავიდან გამოცხადება; ეს კი მოითხოვს გარკვეულ დროს. ამასთან, საჭიროა დოკუმენტაციის გარკვეული მოდიფიცირება, რაც, თავის მხრივ, კიდევ უფრო მეტად ართულებს ხელახალი რეგისტრაციის პროცესს და იწვევს ტენდერში მონაწილის მოტივაციის შემცირებას. ამიტომ მიზანშეწონილია ტენდერის განმეორებით გამოსაცხადებლად იყოს არშემდგარი ტენდერის კოპირების მეთოდით მარტივად განახლების შესაძლებლობა. კითხვაზე „უფრო მეტად მიიღებდით თუ არა მონაწილეობას ელექტრონულ ტენდერებში, თუ გაადვილდებოდა მათში ხელმეორედ მონაწილეობის პროცედურა?“, მცირე ბიზნესის წარმომადგენელთა 95,5%-მა, ხოლო საშუალო ბიზნესის წარმომადგენელთა 96,9%-მა უპასუხა, რომ აუცილებლად მიიღებდა.

5. კითხვაზე „უფრო აქტიურად მიიღებდით თუ არა მონაწილეობას ელექტრონულ ტენდერებში, თუ გექნებოდათ მაღალი ხარისხის პროდუქციის მიღების გარანტია?“, მცირე ბიზნესის წარმომადგენელთა 97,3%-მა, ხოლო საშუალო ბიზნესის წარმომადგენელთა 99%-მა უპასუხა დადებითად.

შესაბამისად, საჭიროა რისკების მინიმამდე დაყვანა და იმ რეკომენდაციების შემუშავება, რომლებიც გულისხმობს ტექნიკური დავალების დახვეწას უხარისხო საქონლის ან მომსახურების მიღების თავიდან აცილების მიზნით. იმისათვის, რომ თავი დავიცვათ უხარისხო საქონლისაგან, აუცილებელია კონკრეტული საქონლის შესყიდვამდე მოხდეს ხარისხიანი საქონლის ტექნიკური მახასიათებლების მაქსიმალურად შესწავლა ტენდერის გამოცხადებამდე, რათა შემდგომ თავიდან იქნეს აცილებული უხარისხო საქონელი.

6. კითხვაზე „უფრო აქტიურად მიიღებდით თუ არა მონაწილეობას ელექტრონულ ტენდერებში, თუ ქართული პროდუქციის წარმოება უფრო მეტად იქნებოდა წახალისებული?“ მცირე მეწარმეთა 96,3%-მა უპასუხა დადებითად, ხოლო საშუალო მაწარმეთა 100%-მა იგივე კითხვას დადებითი პასუხი გასცა. ქართული წარმოების წახალისებისათვის მიზანშეწონილია დამატებითი მოტივაციის შექმნა ოფციის სახით, რაც გულისხმობს შეღავათის დაწესებას ქართულ წარმოებაზე. უნდა მოხდეს ქართული პროდუქციისათვის დამატებითი შეღავათის დაწესება, რაც გულისხმობს დამატებითი ტენდერის შესაბამის ფანჯარაში ველის შექმნას შეღავათის დასაწესებლად, თუ კომპანია ქართული საკუთარი პროდუქციით მიიღებს მონაწილეობას ტენდერში. შეღავათი შეიძლება იყოს ტენდერში მონაწილეობისათვის მოსაკრებლის არგადახდა, ასევე მინიმალური დოკუმენტაციის წარმოება და მოთხოვნა, განხილვისას იმპორტირებულ საქონელთან შედარებით ქართული პროდუქციისათვის რეალური ფასის შემთხვევაში პრიორიტეტის მინიჭება და ა. შ.

7. ტენდერები აუქციონის გარეშე. კითხვაზე „მიიღებდით თუ არა მონაწილეობას ელექტრონულ ტენდერში აუქციონის გარეშე?“, რესპოდენტთა

საშუალოზე ნაკლებმა ნაწილმა უპასუხა დადებითად, კერძოდ, დადებითი პასუხების რაოდენობა მცირე მეწარმეთა მხრიდან შეადგენდა 40,2%-ს, ხოლო საშუალო მეწარმეთა მხრიდან – 27,4%-ს, რაც მეტყველებს იმაზე, რომ მათ არ გააჩნიათ საკმარისი ინფორმაცია საზოგადოდ ტენდერებზე და კონკრეტულად მათ კერძო სახეობებზე [32].

ტენდერი აუქციონის გარეშე გამორიცხავს შემსყიდველისათვის ტენდერის დასრულების შემდეგ ერთზე მეტი მიმწოდებლის დანახვას მანამ, სანამ არ მოხდება ამ მიმწოდებლის დისკვალიფიკაცია ან გამარჯვებულად გამოვლენა, ეს კი გამორიცხავს იმის ალბათობას, რომ შეიძლება შემსყიდველის მხრიდან გაჩნდეს კონკრეტული კომპანიის მიმართ სიმპათია.

8. ელექტრონული ხელმოწერის უზრუნველყოფა.

ელექტრონული ხელმოწერა არის ელექტრონული საშუალებებით შექმნილი მონაცემი (სუბიექტის ვინაობის შემცველი ინფორმაცია), რომელიც დაკავშირებულია ლოგიკურად სხვა ელექტრონულ ინფორმაციასთან (ელექტრონულ დოკუმენტთან) და მიზნად ისახავს ამ დოკუმენტის შექმნელის (ნების გამომვლენის) ვინაობის განსაზღვრას. ხელით შესრულებული ხელმოწერის მსგავსად, ელექტრონული ხელმოწერა გამოიყენება ელექტრონული დოკუმენტის ავტორის იდენტიფიკაციის მიზნით. ჩვეულებრივი ხელმოწერისაგან განსხვავებით, ელექტრონული ხელმოწერა არის არა ხელმოწერის მიერ საკუთარი ხელით შესრულებული, არამედ ის იქმნება ელექტრონული მოწყობილობისა და შესაბამისი კომპიუტერული პროგრამის გამოყენებით. სწორედ აღნიშნულის გამო, ელექტრონული ხელმოწერის გამოყენება შესაძლებელია მხოლოდ ელექტრონულ ურთიერთობებში (მაგალითად, კომუნიკაცია კომპიუტერის ან ინტერნეტის მეშვეობით). ელექტრონული ხელმოწერის ყველაზე გავრცელებულ სახეობებს წარმოადგენს: ხელმოწერა ელექტრონულ ფოსტაში შედგენილ წერილზე, ან PIN-ი, რომელიც შეყვანილია მფლობელის მიერ, ან კლასიკური ხელმოწერის ფაქსი-მილე.

კითხვაზე „ელექტრონული ხელმოწერის შესაძლებლობა გაამარტივებდა თუ არა თქვენს მონაწილეობას ელექტრონულ ტენდერებში?“ მცირე საწარმოთა წარმომადგენლების 45,4%-მა უპასუხა, რომ მიიღებდა, 22,7%-მა უპასუხა უარყოფითად, ხოლო 38,9% ვერ განსაზღვრა, იქნებოდა თუ არა ელექტრონული ხელმოწერის შემოტანა მათი გადაწყვეტილების მიღებისათვის მნიშვნელოვანი ფაქტორი. საშუალო მეწარმეთა შემთხვევაში კი ეს ციფრები შემდეგნაირად გადანაწილდა: „კი“ – 50,2%, „არა“ – 38,3%, „მიჭირს პასუხის გაცემა“ – 11,5%.

9. კითხვაზე „ხართ თუ არა ინფორმაციის დამუშავების მეტი ავტომატიზების მომხრე ელექტრონული ტენდერების წარმოებაში?“, რესპოდენტების პირველი ჯგუფის წარმომადგენელთა 64, 5%-მა გასცა დადებითი პასუხი, ხოლო მეორე ჯგუფის წარმომადგენელთა – 72%-მა. საქონლის მიღების დროს სასაწყობე დაწესებულებების მიერ პროდუქციას მიენიჭება უნივერსალური კოდი, რომლის საშუალებითაც აიტვირთება პროდუქციის ნაშთი როგორც სასაწყობე სისტემაში, ისე ელექტრონულ სისტემაში, ამის შემდეგ სისტემა თავად მოახდენს ხელშეკრულების შესრულების უზრუნველყოფას, ითვლის მონაცემებს, თუ რა დონეზე შესრულდა ხელშეკრულება. გამოითვლის საჯარიმო სანქციებს, თუ კომპანია ჯარიმდება და დაფიქსირებული მონაცემების საფუძველზე ახდენს თანხის გადარიცხვას, რომელსაც ასახავს საკუთარ ანგარიშგებაში. ფაქტობრივად აღნიშნული ინოვაციის დანერგვის შემთხვევაში როგორც შესყიდვების სპეციალისტის, ისე ბუღალტრის საქმიანობის დიდი ნაწილი განხორციელდება ელექტრონული სისტემის საშუალებით.

კითხვაზე „რა აზრის ხართ ელექტრონულ ბუღალტერიაზე?“, რესპოდენტთა 60% პირველი ჯგუფიდან დაეთანხმა პასუხს „დადებითი“, 40% ამ საკითხზე ჩამოყალიბებული არ არის, უარყოფითი პასუხი არავის გაუცია. რესპოდენტთა მეორე ჯგუფიდან პასუხი „დადებითი“ მხარი დაუჭირა გამოკითხულთა 73,5%-მა, 25%-ს არ აქვს სათანადო პასუხი, ხოლო პასუხზე უარყოფითად უპასუხა გამოკითხულთა 1,5%-მა.

10. მობილური აპლიკაციის შექმნა.

მობილური აპლიკაცია სულ უფრო პოპულარული და საჭირო საშუალება ხდება თანამედროვე ბიზნესისათვის. მომხმარებლის მონაცემების სანაცვლოდ, აპლიკაცია სთავაზობს მომხმარებელს გარკვეული სარგებლის მიღებას. მაგალითად, პირადი მონაცემების (სახელი, გვარი, ელექტრონული ფოსტის მისამართი) შეყვანის შედეგად შესაძლებელი ხდება აპლიკაციის გამოყენება, რომლის საშუალებითაც მიიღება მობილური ტელეფონით პირდაპირი წვდომა ელექტრონული შესყიდვების ვებ-გვერდზე.

მობილური აპლიკაციის დანერგვით რამდენიმე მნიშვნელოვანი შედეგის მიღწევას შესაძლებელია, კერძოდ, მოხდება ცნობადობის გაზრდა; გარდა ამისა, აპლიკაციაში რეკლამის განთავსებით შესაძლებელი ხდება ფულადი სარგებლის მიღება ანუ ასეთი აპლიკაცია ბევრ სხვა სიკეთესთან ერთად მოემსახურება კომერციულ მიზნებსაც. დაბოლოს, ეს უზრუნველყოფს ტენდერებში მონაწილეთა რაოდენობის ზრდასაც – ასეთი აპლიკაციის მიზანია არსებული მომხმარებლებისათვის გამარტივებული წვდომა ელექტრონულ შესყიდვებზე და, ასევე, პოტენციური მომხმარებლებისათვის მეტი მოტივაციის ჩამოყალიბება, რათა მოხდეს მათი დაინტერესების გაძლიერება და მარტივად ჩაერთონ ელექტრონულ შესყიდვებში.

თავი III. ელექტრონული ტენდერების ანალიტიკური კვლევები და ანგარიშები

3.1. ელექტრონული ტენდერების შექმნის აუცილებლობა

სახელმწიფო შესყიდვები ქვეყნის ეკონომიკის და საჯარო მმართველობის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი კომპონენტია და ის საქართველოს მთავრობისთვის პრიორიტეტულ მიმართულებას წარმოადგენს. სახელმწიფო შესყიდვების გზით ყოველწლიურად მთლიანი შიდა პროდუქტის დაახლოებით 10%-ის ოდენობით თანხა იხარჯება [33].

საქართველოში დღეისათვის მოქმედი სახელმწიფო შესყიდვების სისტემა 2010 წლის 1 დეკემბრიდან ჩამოყალიბდა. მანამდე, არცთუ ისე შორეულ წარსულში, სისტემა ჯერ კიდევ აღქმული იყო, როგორც ძველი დროის მძიმე მემკვიდრეობა.

- სათანადო გამჭვირვალობის არქონის გამო ადგილი ჰქონდა დისკრიმინაციულ მიდგომებს;
- ადგილი ჰქონდა სხვადასხვა მიზეზით გამოწვეულ ფავორიტიზმს და სხვა არაჯანსაღ პრაქტიკას;
- კორუფციის ფაქტები იშვიათობას არ წარმოადგენდა;
- შეზღუდული იყო კონკურენცია;
- საზოგადოებაში დამკვიდრებული იყო უნდობლობა შესყიდვების სისტემისადმი;
- მაღალი და გაუმართლებელი იყო ტენდერებში მონაწილეობის ხარჯი;
- ტენდერების შესახებ ინფორმაციის ხელმისაწვდომობა შეზღუდული იყო;
- დროის მოთხოვნებს ვერ პასუხობდა შესყიდვების მატერიალურ-ტექნიკური ბაზა;
- მაღალი იყო ტენდერში მონაწილეობისათვის დაწესებული მოსაკრებელი (200 ლარი);

- შეზღუდული იყო კონკურენცია.

სატენდერო პროცედურა ქალაქის საშუალებით ხორციელდებოდა. შედეგად, 2011 წლის დასაწყისისათვის სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოში დაახლოებით 20 მილიონი ქალაქის დოკუმენტი დაგროვდა, საიდანაც სათანადო ინფორმაციის მიღება და ანალიზი პრაქტიკულად შეუძლებელი იყო.

ქალაქის ტენდერებში მონაწილეობა დაკავშირებული იყო უამრავი დოკუმენტის შეგროვებასთან, მიმწოდებლების მრავალჯერად ვიზიტებთან შესაბამის შემსყიდველ ორგანიზაციაში და სხვა ადმინისტრაციულ ორგანოებში. სავალდებულო იყო სხვადასხვა სახის დოკუმენტის წარდგენა, რაც დამატებით ადმინისტრაციულ ბარიერებს ქმნიდა. ტენდერში გამარჯვებული პირის გარდა, სხვა მონაწილეებისათვის ეს დოკუმენტები, ფაქტობრივად, გამოუსადეგარი ხდებოდა და დროისა და მატერიალური რესურსების ფუჭ ხარჯვას წარმოადგენდა.

არ შეიძლება არ ვახსენოთ გეოგრაფიული უთანასწორობის პრობლემა. რეგიონული კომპანიები არახელსაყრელ პოზიციაში იყვნენ თბილისში მყოფ კომპანიებთან შედარებით, რადგან შემსყიდველი ორგანიზაციების დიდი ნაწილი დედაქალაქში მდებარეობდა და რეგიონალურ კომპანიებს მინიმუმ ოთხი ფიზიკური ვიზიტი უწევდათ თბილისში მხოლოდ იმისათვის, რომ მონაწილეობა მიეღოთ ტენდერში გამარჯვების ყოველგვარი გარანტიის გარეშე [34]. მსოფლიო ბანკის 2008 წლის ანგარიშის მიხედვით, საქართველოს სახელმწიფო შესყიდვების სისტემა მთლიანობაში შეფასდა, როგორც კორუფციის „მაღალი რისკის მატარებელი სისტემა“. ყოველივე ზემოთთქმულისა და კიდევ სხვა ფაქტორების გამო იმდროინდელი სახელმწიფო შესყიდვების სისტემა მიჩნეული იყო როგორც რეფორმატორი ქვეყნისათვის შეუფერებელი და შეუსაბამო.

რეფორმა ხუთი მარტივი მიზნის მიღწევას ითვალისწინებდა:

- **გამჭვირვალობა.** აუცილებელი იყო სახელმწიფო სახსრების ხარჯვის გამჭვირვალობის უზრუნველყოფა, რათა საზოგადოებისათ-

ვის ხელმისაწვდომი გამხდარიყო ინფორმაცია იმის შესახებ, თუ რაში და რა ოდენობით იხარჯება სახელმწიფო ბიუჯეტიდან გამოყოფილი სახსრები.

- **არადისკრიმინაციულობა.** საჭირო იყო ისეთი პროცედურების შემოღება, რომლებიც ყველა მიმწოდებელს თანაბარ პირობებში ჩააყენებდა შესყიდვებში მონაწილეობის დროს და გამორიცხავდა დისკრიმინაციული მიდგომის შესაძლებლობას. ეს საკმაოდ რთული ამოცანა იყო, რადგან არსებობდა სხვადასხვა სახის ფაქტორები, მაგალითად, გეოგრაფიული ფაქტორი, რომელიც გარკვეულ უპირატესობას ანიჭებდა იმ კომპანიებს, რომლებიც შედარებით ახლოს მდებარეობდნენ შემსყიდი ორგანიზაციის ადგილსამყოფელთან.
- **სამართლიანი შერჩევა.** ასევე რიგ შემთხვევებში ამა თუ იმ ფაქტორის გამო, უსამართლოდ ხდებოდა მიმწოდებლების დისკვალიფიკაცია ტენდერიდან მათთვის დაბალი ქულის დაწერის გზით, რასაც ხელს უწყობდა შეფასების საკმაოდ სუბიექტური და არაგამჭვირვალე სისტემა.
- **გამარტივებული პროცედურები.** ქაღალდის ტენდერებში მონაწილეობა საკმაოდ რთულ პროცედურებთან, დროისა და მატერიალური რესურსების ხარჯვასთან იყო დაკავშირებული, რაც ტენდერში მონაწილეობის სურვილს უკარგავდა არაერთ კომპანიას. პროცედურების გამარტივება და ადმინისტრაციული ბარიერების მოსპობა აუცილებელი იყო.
- **ქაღალდებისაგან თავის დაღწევა.** სააგენტოში წარმოდგენილი ქაღალდის დოკუმენტაცია იყო არა მხოლოდ არაეფექტური და არასანდო ინფორმაციის წყარო, არამედ ამ დოკუმენტაციის დამუშავება და საჭირო ინფორმაციის მიღება საკმაოდ რთული და დროში გაწელილი პროცესი იყო. პრობლემური იყო ასევე ქაღალდზე მიღებული ინფორმაციის საჯარო ინფორმაციის სახით გაცემა (მოძიება, დამუშავება, ასლის გადაღება).

სახელმწიფო შესყიდვების ელექტრონული სისტემის შექმნა, დანერგვა და მართვა სააგენტოს დაევალა, რომელმაც საჯარო რეესტრის ეროვნული სააგენტოს ტექნიკური მხარდაჭერით უზრუნველყო სახელმწიფო შესყიდვების ელექტრონული სისტემის პროგრამული შემუშავება [35].

განიხილებოდა სახელმწიფო შესყიდვების ელექტრონული სისტემის დანერგვის ორი მოდელი. პირველი ითვალისწინებდა უკვე არსებული, ძვირადღირებული უცხოური მოდელის დანერგვას, რომელიც ელექტრონული ტენდერების ეტაპობრივად დანერგვას გულისხმობდა, ხოლო მეორე გულისხმობდა საკუთარი ძალებით სისტემის უკიდურესად მოკლე ვადაში და მინიმალური ფინანსური დანახარჯებით შექმნასა და დანერგვას, რომელიც ზუსტად მოერგებოდა საქართველოს დინამიურად რეფორმირებად ლიბერალურ ბიზნესგარემოს. უპირატესობა მეორე ვარიანტს მიენიჭა, რის შედეგადაც წელიწადზე ნაკლებ დროში შესაძლებელი გახდა „ქალაქის ტენდერების“ სრულად გაუქმება და სახელმწიფო ტენდერების მხოლოდ ელექტრონული სისტემის მეშვეობით განხორციელება.

3.2. ელექტრონული ტენდერების სისტემა

ელექტრონული ტენდერების ავტომატიზებული სისტემა არის კომპიუტერული პროგრამა, რომლის მიზანია ელექტრონული ტენდერების წარმოებისათვის საჭირო დოკუმენტბრუნვის პროცესის გამარტივება, დაჩქარება, მისი ხარისხის გაუმჯობესება ძირითადი (რუტინული) ამოცანებისა და აქტივობების ავტომატიზაციის გზით.

სისტემა ფოკუსირებულია შემდეგი ოთხი ძირითადი ფუნქციის შესრულებაზე:

- ა) ადმინისტრირება – ოფიციალური დოკუმენტების მომზადება;
- ბ) ოპერირება – შემოსული და გასული კორესპონდენციის რეგისტრაცია, კორესპონდენციის დაგზავნა/გადაგზავნა;

გ) ძეგნა – ორგანიზაციაში კორესპონდენციის სხვადასხვა პარამეტრებით ძეგნა;

დ) ანალიტიკა – ორგანიზაციის თანამშრომელთა შესახებ სტატისტიკური ინფორმაციის (სხვადასხვა პარამეტრების მიხედვით) დამუშავება და წარმოდგენა.

სისტემის დანერგვის შედეგად ორგანიზაციებს შეუძლიათ:

ა) ელექტრონული ტენდერებისათვის აუცილებელი დოკუმენტბრუნვის რუტინაზე დროისა და ფინანსური დანახარჯების მნიშვნელოვანი შემცირება;

ბ) ტენდერების საქმის წარმოების პროცესის რაციონალიზაცია და დახვეწა პროგრამის მიერ გენერირებული სტატისტიკური ინფორმაციის საფუძველზე;

გ) ცენტრალურ და რეგიონულ ერთეულებში ტენდერების წარმოების კუთხით ერთნაირი, სტანდარტული და ხარისხიანი პროცედურების დანერგვა, ტერიტორიულად დაშორებული ორგანიზაციების საქმიანობის კოორდინირებულობის უზრუნველყოფა;

დ) ეფექტური კომუნიკაციის უზრუნველყოფა როგორც სხვადასხვა ორგანიზაციის სტრუქტურულ ერთეულებს, ასევე ერთეულებსა და თანამშრომლებს შორის.

ელექტრონული ტენდერების ავტომატიზებული სისტემის დაპროექტებისადმი წაყენებული ძირითადი მოთხოვნები:

1. პროგრამის ყველა მოდული მჭიდროდ უნდა იყოს დაკავშირებული ერთმანეთთან, მათ შორის უნდა ხდებოდეს ინფორმაციის დაუბრკოლებელი გაცვლა. ამავე დროს, მოდულები საკმარისად ავტონომიურიც უნდა იყოს და იძლეოდეს მათი ერთმანეთისაგან დამოუკიდებლად, ერთიანი სისტემისაგან მოწყვეტით გამოყენების შესაძლებლობასაც;

2. თითოეულ მოდულში გათვალისწინებული შესაძლებლობები და ფუნქციები უნდა ეფუძნებოდეს და გამომდინარეობდეს მოქმედი კანონმდებლობიდან, ამასთან, პროგრამა უნდა იძლეოდეს კორექტივების შეტანის შე-

სადღებლობას შესაბამისი ნორმატიული კონტექსტის ცვლილების შემთხვევაში.

3. ყველა მოდული ისე უნდა იყოს აგებული, რომ მინიმუმამდე იქნეს დაყვანილი ინფორმაციის ხელით შეტანის საჭიროება. ეს კი უნდა მოხდეს ყველა შესაძლო ველის უნიფიცირებული კლასიფიკატორის სახით წარმოდგენისა და უკვე არსებულ ელექტრონულ ბაზებთან ბმის (დაკავშირების) გზით.

4. მოდულებში და/ან მთლიანად პროგრამაში ცვლილებების და დამატების შეტანა ტექნიკურად მარტივად უნდა ხორციელდებოდეს. გარდა ამისა, ცვლილებების განხორციელება მინიმუმამდე უნდა იქნეს დაყვანილი. ის მხოლოდ მნიშვნელოვანი მიზნის მიღწევას უნდა ემსახურებოდეს და შესაძლებელი უნდა იყოს შესაბამისი უფლების მქონე პირის/ორგანიზაციის მიერ გაცემული თანხმობის საფუძველზე;

5. უსაფრთხოების მიზნით, ნებისმიერი ახლად შეყვანილი ინფორმაცია დაფიქსირებამდე უნდა მოწმდებოდეს;

6. პროგრამა ავტომატურად უნდა რეაგირებდეს აღმოჩენილ ხარვეზებზე და/ან შეცდომებზე და არ იძლეოდეს სისტემაში ჩადებული ალგორითმის საწინააღმდეგო ცვლილებების დამახსოვრების შესაძლებლობას. ამასთან, ცვლილების შეტანის შემთხვევაში ქმედების შესრულების თარიღი და ავტორი ავტომატურად უნდა ფიქსირდებოდეს;

7. მოდულები და მთლიანი პროგრამა უნდა იძლეოდეს პირველადი მონაცემებისადმი წვდომის შესაძლებლობას შესაბამისი ავტორიზაციის მქონე პირებისათვის. მკაცრად უნდა იყოს, განსაზღვრული მონაცემებთან, ვის და რადონის დაშვება უნდა ჰქონდეს;

8. პროგრამა უნდა იყოს დაცული არასანქცირებული დაშვებებისაგან და ხელმისაწვდომი, დაშვების კონკრეტული ზღვრების დონეზე, მხოლოდ შესაბამისი უფლების მქონე პირებისთვის/ორგანიზაციებისთვის;

9. პროგრამა თავსებადი უნდა იყოს ცენტრალურ დონეზე უკვე დანერგილ სხვა ავტომატიზებულ სისტემებთან (მაგალითად, ადამიანური რესურსების მართვის სისტემასთან და სხვ.);
10. პროგრამა უნდა იძლეოდეს სხვადასხვა ფორმატის ელექტრონული ფაილების ატვირთვის და მათზე ოპერირების შესაძლებლობას;
11. შესაძლებელი უნდა იყოს პროგრამაში მომზადებული დოკუმენტების ამობეჭდვა. ამობეჭდილ დოკუმენტებს უნდა ჰქონდეს იურიდიული ძალა, რაც სპეციალური სამართლებრივი აქტით იქნება დარეგულირებული;
12. ყველა ფუნქცია ინტუიციურად/გასაგებად უნდა იყოს აგებული, რათა მოსახერხებელი და ადვილად აღსაქმელი იყოს დამწყები მომხმარებლებისთვის;
13. უნდა იძლეოდეს მონაცემებზე წვდომის შესაძლებლობას ვებტექნოლოგიების საშუალებით;
14. სისტემა მთლიანად და თითოეული ველი ცალ-ცალკე უნდა ახდენდეს ინფორმაციის დაარქივებას და იძლეოდეს მათი დათვალიერებისა და ბეჭდვის შესაძლებლობას;
15. ინფორმაციის გაცვლისთვის უნდა იყოს გამოყენებული უნიკალური კოდი (UNICODE)) – Sylfaen – შრიფტი;
16. პროგრამა არ უნდა იძლეოდეს ინფორმაციის დამახსოვრების შესაძლებლობას სავალდებულო ველების სრულად შევსებამდე.

მოდელის თანახმად, ელექტრონული ტენდერების ავტომატიზებული სისტემა უნდა მოიცავდეს ათ აუცილებელ კომპონენტს (ველს). ესენია:

- ა) უნიკალური ნომერი;
- ბ) დოკუმენტის ნომერი;
- გ) დოკუმენტის თარიღი;
- დ) გამომგზავნი;
- ე) მიმღები;
- ვ) თემა;
- ზ) შინაარსი;

თ) საფუძველი;

ი) მიზნული დოკუმენტები;

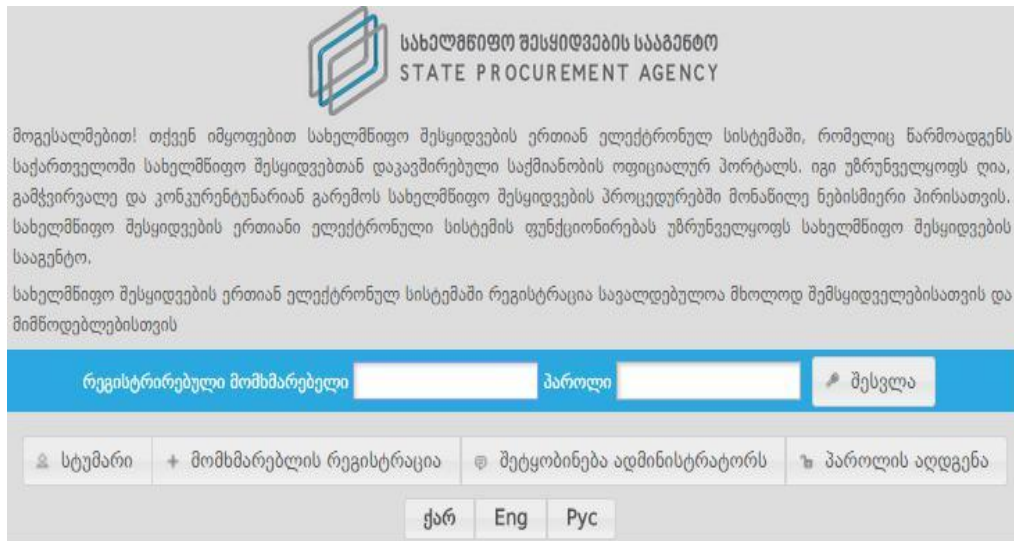
კ) ციფრული ხელმოწერა.

- **უნიკალური ნომერი.** იმისათვის, რომ პროგრამულმა სისტემებმა მოახდინოს დოკუმენტის ცალსახა იდენტიფიცირება, დოკუმენტს უნდა ჰქონდეს უნიკალური ნომერი, რომელიც არ გამეორდება.
- **დოკუმენტის ნომერი** – ავტორი დაწესებულების მიერ დოკუმენტისთვის მიკუთვნიებული ნომერი.
- **დოკუმენტის თარიღი** – ესაა ავტორი დაწესებულების მიერ დოკუმენტისთვის მიკუთვნიებული თარიღი.
- **გამომგზავნი დაწესებულების სახელწოდება** – დოკუმენტის ავტორი დაწესებულების სახელწოდება. ეს ველი უნდა მოიცავდეს გამომგზავნი ორგანიზაციის სრულ დასახელებას. ამასთან, სახელწოდების ჩაწერისას ველი უნდა იძლეოდეს განსაზღვრული ჩამონათვალიდან (სპეციალური ბმულიდან) შესაბამისი ორგანიზაციის შერჩევის შესაძლებლობას. კლასიფიკატორი უნდა დაეფუძნოს საჯარო სამსახურის სისტემაში შემავალი დაწესებულებების ჩამონათვალსა და შესაბამისი მიმღები ორგანიზაციის სახელწოდების პირობით კოდებს.
- **მიმღები დაწესებულების სახელწოდება** – დოკუმენტის მიმღები დაწესებულების სახელწოდება. ეს ველი უნდა მოიცავდეს ორგანიზაციის სრულ სახელწოდებას. თუ უშუალოდ მითითებულია ადრესატი, ასეთ შემთხვევაში მითითება პიროვნების თანამდებობა, სახელი, გვარი. ასევე სახელწოდების ჩაწერის მაგივრად, ველი უნდა იძლეოდეს განსაზღვრული ჩამონათვალიდან (სტრუქტურული ხიდან) შესაბამისი ადრესატის შერჩევის შესაძლებლობას. კლასიფიკატორი უნდა დაეფუძნოს საჯარო სამსახურის სისტემაში შემავალი დაწესებულებების ჩამონათვალს და შესაბამის პირობით კოდებს.
- **თემა** – უნდა შეიცავდეს ინფორმაციას, თუ რას ეხება ესა თუ ის დოკუმენტი.

- **შინაარსის ველში** უნდა ჩაიწეროს მოკლე შინაარსი, თუ რაზეა საუბარი აღნიშნულ დოკუმენტში. შინაარსში მითითებული უნდა იქნეს დოკუმენტიდან ყველაზე მნიშვნელოვანი ინფორმაცია, რაც შემდგომში ძებნის გამარტივების საშუალებას მოგვცემს. დასაშვებია კონტენტის შემდეგი text-html ტიპი.
- **საფუძველი** – არის ის წერილი, რომლის საპასუხოდაც იქმნება დოკუმენტი. საფუძვლისათვის საჭიროა ნომრის ცოდნა, თუ ამ ნომრის მიხედვით საფუძვლის მოძებნა შეუძლებელია, მაშინ სასურველია ეს მოხდეს უნიკალური ნომრის გამოყენებით.
- **მიმაგრებული დოკუმენტი** – ძირითად დოკუმენტზე თანდართული დოკუმენტები. ძირითადი დოკუმენტი არის დოკუმენტი, რაც უშუალოდ წერილს მოიცავს. მთავარი დოკუმენტი უნდა იყოს PDF-ში და ნებისმიერი ტექსტი, რომელიც მოიცავს დოკუმენტს, უნდა იყოს უნიკოდში კოდირებული. დანართი დოკუმენტები – ეს დამხმარე დოკუმენტებია, რომლებიც ძირითად დოკუმენტს თან ახლავს. აღნიშნული დოკუმენტიც უნდა იყოს უნიკოდის კოდირებაში. ასევე ციფრულად ხელმოწერილი ხელმომწერი პირის მიერ.
- **ციფრული ხელმოწერა** – ელექტრონული ხელმოწერის ნაირსახეობაა, რომელიც მიღებულია ელექტრონულ მონაცემთა კრიპტოგრაფიული გარდაქმნის შედეგად, ციფრული ხელმოწერის დახურული გასაღების გამოყენებით ლოგიკურად უკავშირდება ელექტრონულ დოკუმენტს და აკმაყოფილებს შემდეგ მოთხოვნებს: დაკავშირებულია მხოლოდ ხელმომწერთან, მისი მეშვეობით შესაძლებელია ხელმომწერის ვინაობის დადგენა, იგი შექმნილია ხელმომწერის სრული კონტოლის ქვეშ მყოფი დახურული გასაღების მეშვეობით, ისეა დაკავშირებული მონაცემებთან, რომ იძლევა იმის აღმოჩენის საშუალებას, მოხდა თუ არა ცვლილება ამ მონაცემში.

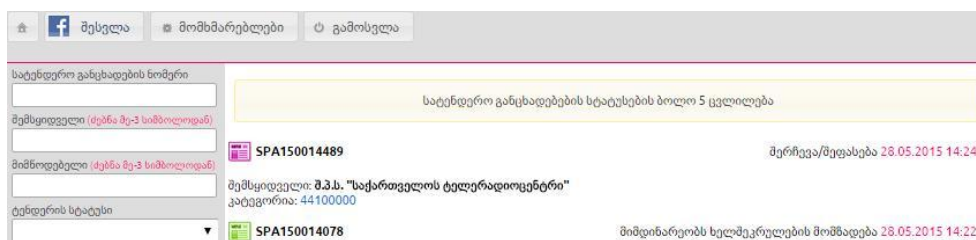
სისტემით სარგებლობა შეუძლია ნებისმიერ დაინტერესებულ პირს შემსყიდველის, მიმწოდებელისა და სტუმრის სტატუსით, თუმცა სისტემაში

წინასწარი რეგისტრაცია სავალდებულოა მხოლოდ შემსყიდველებისა და მიმწოდებლებისათვის.



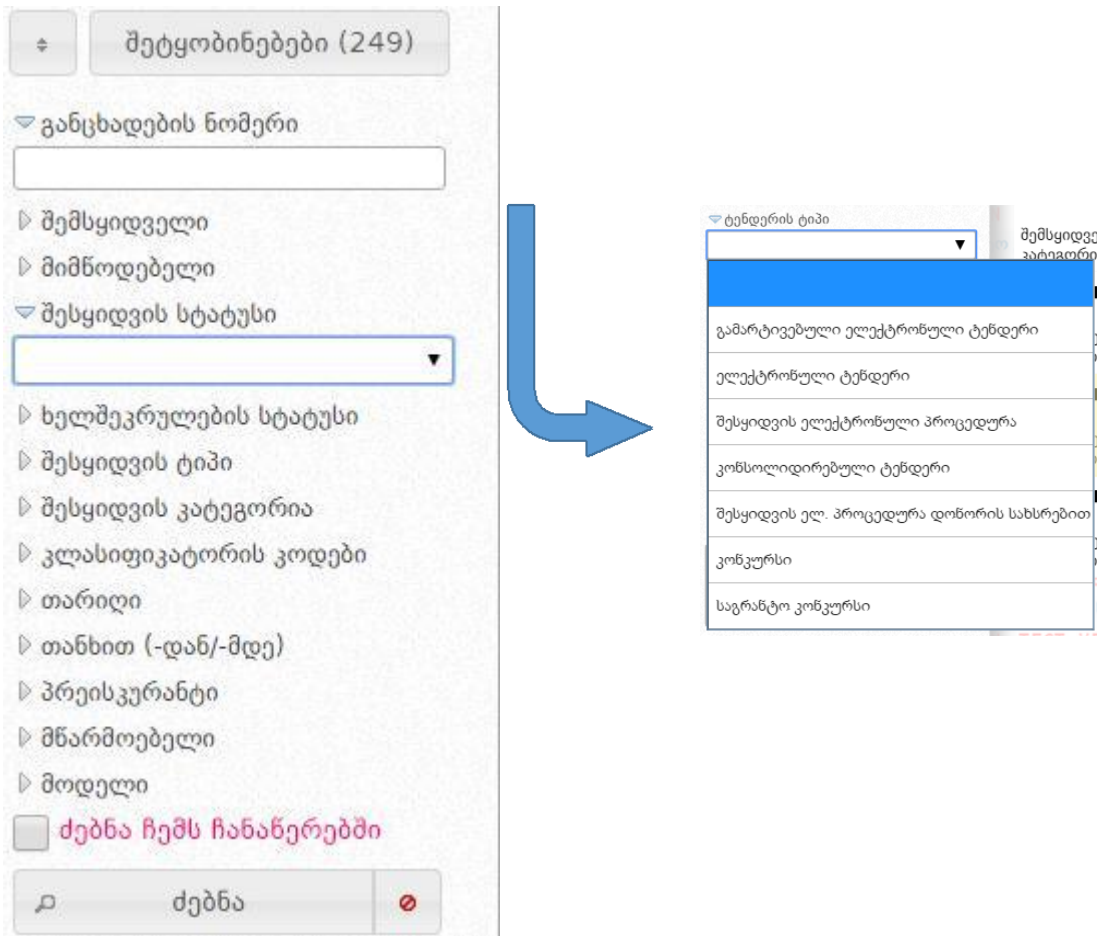
ნახ. 1. ელექტრონულ სისტემაში რეგისტრაციის მთავარი გვერდი

თუ გასურთ სისტემაში სტუმრის სტატუსით მოიძიოთ თქვენთვის სასურველი ინფორმაცია, შესაბამის დილაკზე დაჭერით თქვენ შეხვალთ სისტემის მთავარ გვერდზე სტუმრის სტატუსით.



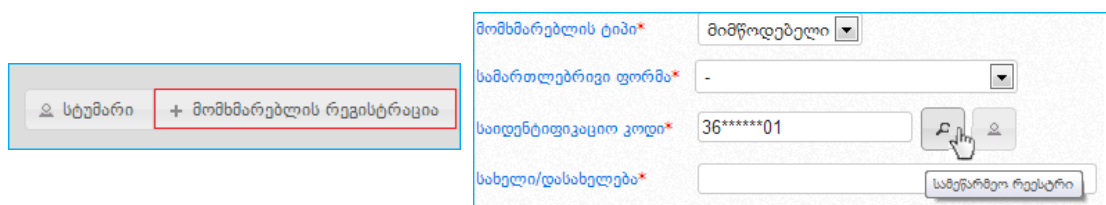
ნახ. 2. სტუმრის სტატუსის შესაბამისი გვერდი

სისტემას აქვს მეზნის ფუნქცია, რომლის მეშვეობით თქვენ სწრაფად, მარტივად და კომფორტულად შეგიძლიათ მოიძიოთ ნებისმიერ შესყიდვასთან დაკავშირებული თქვენთვის საინტერესო ინფორმაცია. ამისათვის, სისტემის მთავარ გვერდზე ქვემოთ მოცემული სურათის მსგავს ფანჯარაში უნდა მიუთითოთ თქვენთვის საჭირო ინფორმაციის ერთ-ერთი (ან რამდენიმე თავსებადი) პარამეტრი.



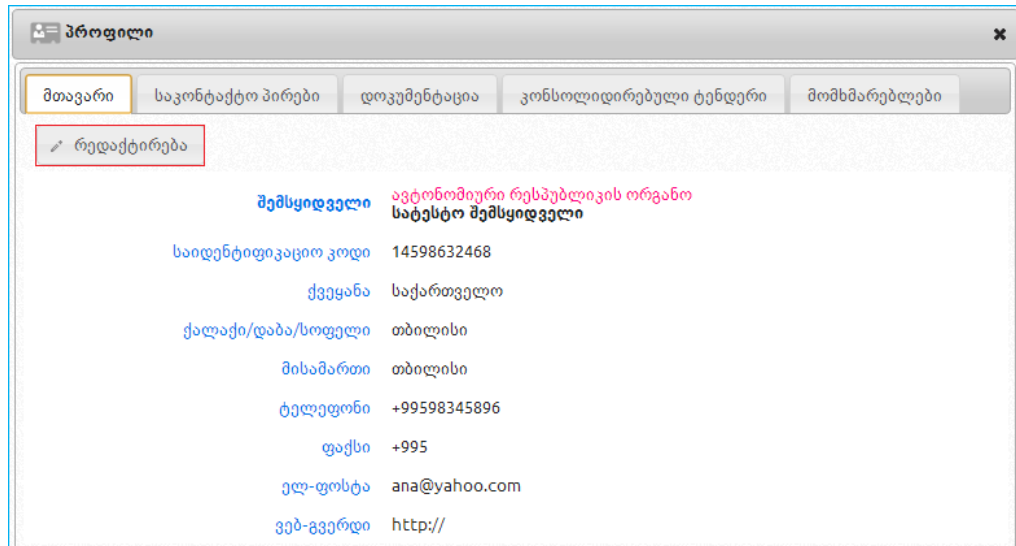
ნახ. 3. საჭირო ინფორმაციის მოძიება

იმისათვის, რომ დარეგისტრირდეთ, როგორც შემსყიდველი, საჭიროა მომხმარებლის ტიპის და „საიდენტიფიკაციო კოდი“ სამუშაო ველის მითითების შემდეგ, „სამართლებრივი ფორმა“ ჩამოშლად ველზე დააჭიროთ. ეკრანზე გამოვა ქვემოთ მოცემული სურათის მსგავსი ფანჯარა, რომლის დახმარებითაც თქვენ აირჩევთ შესაბამის სამართლებრივ ფორმას.



ნახ. 4. მომხმარებლად დარეგისტრირების ფანჯარა

„პროფილი“ ღილაკზე დაჭერით, ქვემოთ მოცემული სურათის მსგავსად, ეკრანზე გამოჩნდება თქვენ შესახებ თქვენ მიერ შეყვანილი ინფორმაცია. ღილაკის „რედაქტირება“ გამოყენებით საშუალება გაქვთ თქვენ შესახებ ინფორმაცია ნებისმიერ დროს განაახლოთ.



ნახ. 5. მომხმარებლად დარეგისტრირება

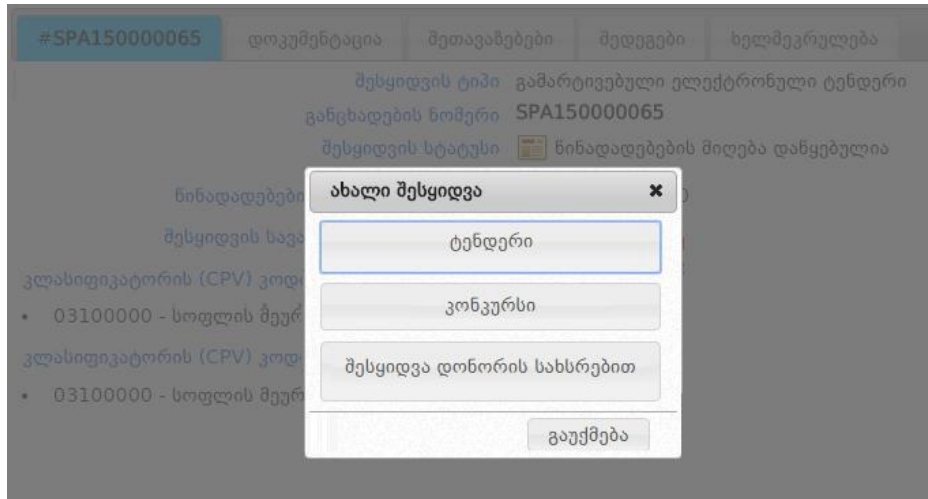
პირველი ეტაპია შემსყიდველის მიერ ელექტრონული შესყიდვის გამოცხადება.

შემსყიდველი, როგორც სისტემის რეგისტრირებული მომხმარებელი, ახალი ელექტრონული შესყიდვის გამოცხადების მიზნით უნდა შევიდეს სისტემაში მისი სახელითა და პაროლით. სისტემაში შესვლის შემდეგ გამოჩნდება ქვემოთ მოცემული სურათის მსგავსი სამუშაო ფანჯარა შემდეგი ფუნქციური ღილაკებით:



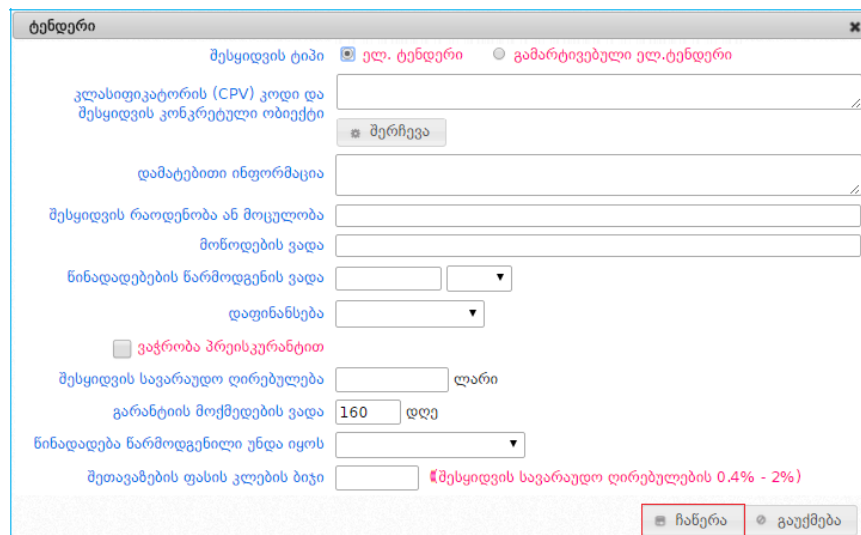
ნახ. 6. ელექტრონული შესყიდვის გამოცხადების ფანჯარა

- **მთავარი** – აღნიშნულ ღილაკზე დაჭერით თქვენ ნებისმიერ დროს დაბრუნდებით მთავარ გვერდზე (საწყის სამუშაო ფანჯარაზე);
- **შესყიდვები დღეს** – აღნიშნულ ღილაკზე დაჭერით თქვენ იხილავთ იმ შესყიდვების ჩამონათვალს, სადაც წინადადების მიღების ვადა მიმდინარე დღეს იწურება ან ამოიწურა;
- **მომხმარებლები** – აღნიშნულ ღილაკზე დაჭერით საშუალება გეძლევათ სისტემაში რეგისტრირებულ ნებისმიერ მომხმარებელზე (შემსყიდველი, მიმწოდებელი, პრეტენდენტი შემსყიდველობაზე, შავ სიაში მყოფი სუბიექტი) მოიძიოთ ინფორმაცია;
- **ახალი შესყიდვა** – აღნიშნული ფუნქციური ღილაკის დახმარებით თქვენ საშუალება გაქვთ გამოაცხადოთ ელექტრონული ტენდერი, გამარტივებული ელექტრონული ტენდერი, კონკურსი, ან შექმნათ სატენდერო განცხადების პროექტი;
- **რჩეული შესყიდვები** – აღნიშნულ ღილაკზე დაჭერით ნახავთ თქვენ მიერ რჩეულებში მონიშნული შესყიდვების ჩამონათვალს;
- **ჩემი პროექტები** – აღნიშნულ ღილაკზე დაჭერით ნახავთ თქვენ მიერ მომზადებული შესყიდვის განცხადებების პროექტების ჩამონათვალს;
- **პროფილი** – აღნიშნულ ღილაკზე დაჭერით, ეკრანზე გამოჩნდება თქვენ შესახებ სისტემაში თქვენ მიერ შეყვანილი ინფორმაცია (სახელწოდება, საიდენტიფიკაციო კოდი და ა. შ.). ღილაკის „რედაქტირება“ გამოყენებით საშუალება გაქვთ ნებისმიერ დროს განაახლოთ თქვენ შესახებ ინფორმაცია.
- **CMR (ხელშეკრულების შესრულების მიმდინარეობის ანგარიშები)** – აღნიშნულ ღილაკზე დაჭერით, ეკრანზე გამოჩნდება ფანჯარა, სადაც წარმოდგენილია შემსყიდველის მიერ წლის განმავლობაში დადებული სახელმწიფო შესყიდვების შესახებ თითოეული ხელშეკრულება (გარდა ელექტრონული ტენდერის, გამარტივებული ელექტრონული ტენდერის, კონკურსის და შესყიდვის ელექტრონული პროცედურისა).



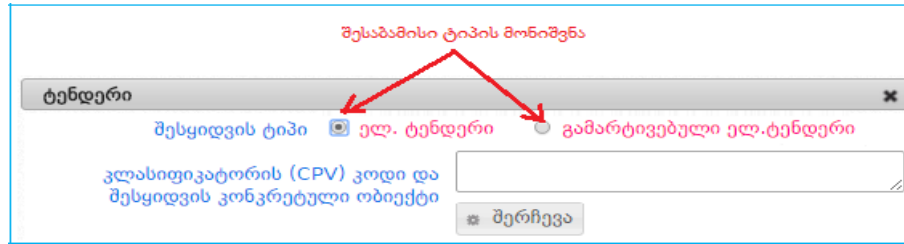
ნახ. 7. ხელშეკრულების მიმდინარეობის ანგარიშის ფანჯარა

თუ გსურთ, რომ გამოაცხადოთ გამარტივებული ელექტრონული ან ელექტრონული ტენდერი, დააჭირეთ ღილაკზე „ტენდერი“, რის შემდგომაც ეკრანზე გამოჩნდება ქვემოთ მოცემული სურათის მსგავსი სამუშაო ფანჯარა.



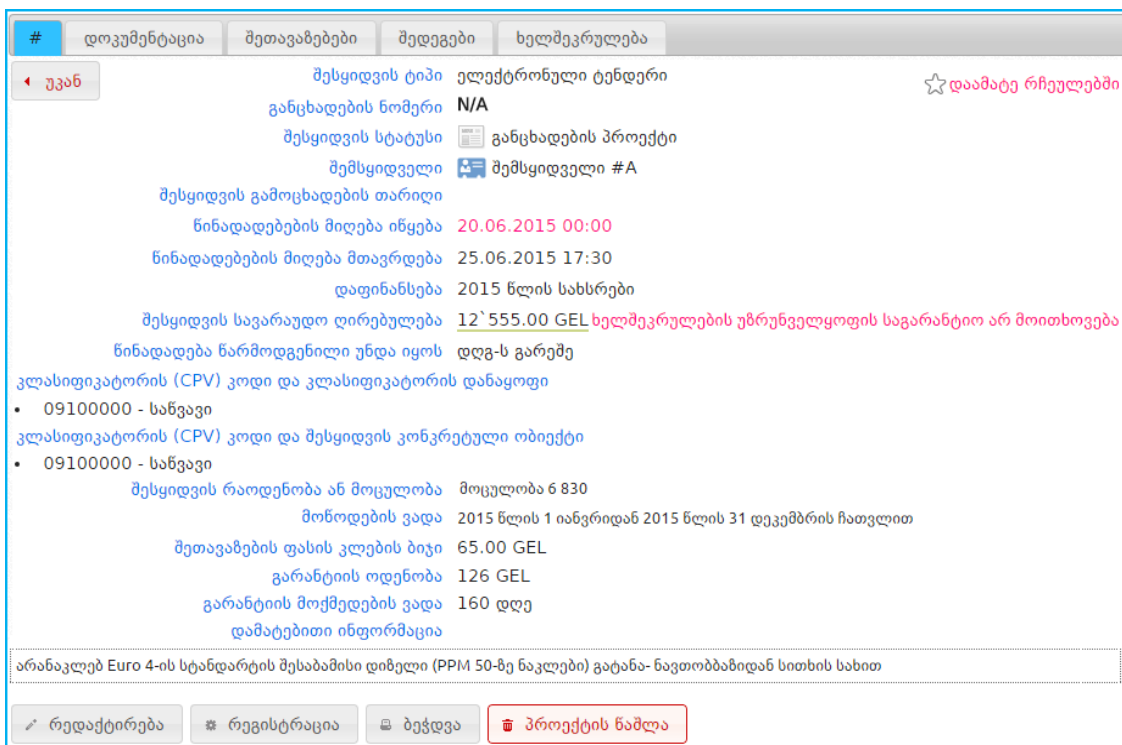
ნახ. 8. ელექტრონული ტენდერის გამოცხადების ფანჯარა

თქვენ უნდა მონიშნოთ შესყიდვის ტიპი – ელექტრონული ტენდერი ან გამარტივებული ელექტრონული ტენდერი



ნახ. 9. შესყიდვის ტიპის არჩევის ფანჯარა

ლილაკზე „ჩაწერა“ დაჭერით, ერთი მხრივ, სატენდერო განცხადების შესახებ ინფორმაცია ავტომატურად განთავსდება შესყიდვის განცხადებების პროექტების ჩამონათვალში ღილაკით „ჩემი პროექტები“ და, მეორე მხრივ, თქვენს სამუშაო ეკრანზე გამოჩნდება ქვემოთ მოცემული სურათის მსგავსი ფანჯარა.

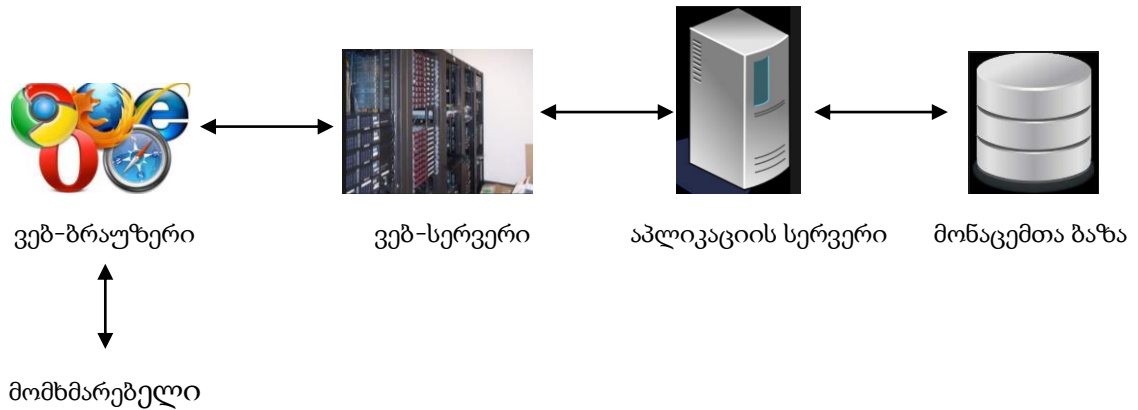


ნახ. 10. „ჩემს პროექტებში“ დარეგისტრირების ფანჯარა

საშუალებები, რომლებიც გამოყენებული იქნა ელექტრონული ტენდერების სისტემის შესაქმნელად დაფუძნებულია ვებ-ტექნოლოგიებზე. ანალიტიკური კვლევების შედეგად დადგინდა, რომ ვებ-ტექნოლოგიებით

განხორციელებული სისტემა იქნებოდა ყველაზე ოპტიმალური, მომხმარებლისთვის მარტივად ხელმისაწვდომი და სწრაფი.

ვებ-აპლიკაცია შედგება მრავალი კომპონენტისაგან, რომლებიც ერთად მუშაობენ, რათა წარმოადგინონ აპლიკაცია კომპიუტერში ან მობილურ მოწყობილობაზე.



ნახ. 11. ვებ-გვერდის კომპონენტები

ვებ-აპლიკაცია შედგება კლიენტებისა და სერვერისგან. კლიენტებია კომპიუტერები, ტაბლეტები და მობილური მოწყობილობები, რომლებიც იყენებენ ვებ-პროგრამებს. ისინი ვებ-გვერდზე შედიან სპეციალური პროგრამების, ვებ-ბრაუზერების საშუალებით. ვებ-სერვერი ფლობს ფაილებს, რომლებიც ქმნის ვებ-აპლიკაციას. ინტერნეტის მეშვეობით ხორციელდება კლიენტებსა და სერვერებს შორის კომუნიკაცია. ვებ-სერვერი აბრუნებს იმ გვერდებს, რომლებსაც ბრაუზერი მოითხოვს.

ელექტრონული შესყიდვების (ტენდერების) ვებ-გვერდის მისამართია <http://procurement.gov.ge/>. ვებ-გვერდის შექმნისას გამოყენებულია შემდეგი ტექნოლოგიები:

1. Asp.Net Web Forms;
2. PHP;
3. Oracle მონაცემთა ბაზების მართვის სისტემა.

Asp.Net Web Forms და PHP გამოიყენება ვებ-გვერდის ფუნქციონალის შესაქმნელად. Oracle გამოიყენება როგორც მონაცემების საცავი. მოცემულ შემთხვევაში ვებ-გვერდის ნაწილი შექმნილია Asp.Net Web Forms-ის, ნაწილი კი PHP-ის გამოყენებით.

Oracle-ი წარმოადგენს მძლავრ ინსტრუმენტს მონაცემებთან მუშაობისათვის. ის განსაკუთრებით ეფექტურია დიდ მოცულობით მონაცემებთან სამუშაოდ, აქვს მრავალსაშუალება მონაცემების სწრაფად დამუშავების, სხვადასხვა ფორმით წარმოდგენისა და ანალიზისათვის. მოცემული მონაცემთა ბაზის სისტემა გამოიყენება დიდ ორგანიზაციებსა და კორპორაციებში, კარგად აპრობირებულია და აქვს დიდი ისტორია.

PHP წარმოადგენს ფართოდ გავრცელებულ ტექნოლოგიას ვებ-გვერდების შესაქმნელად. ენა საკმაოდ პოპულარულია მოცემული მიმართულების ტექნოლოგიებში და ბევრი სისტემა არის შექმნილი მისი გამოყენებით (მაგალითად, Facebook-ი). მოცემული ტექნოლოგია აქტიურად გამოიყენება მიმდინარე პერიოდში.

Asp.Net Web Forms წარმოადგენს ტექნოლოგიას ვებ-გვერდების შესაქმნელად, რომელიც დღეისათვის უკვე მოძველებულია ტექნოლოგიურად. დღეს ახალი სისტემების შექმნისას მოცემული ტექნოლოგიას აღარ იყენებენ და მისი ჩანაცვლება ხდება უფრო ახალი ტექნოლოგიებით.

3.3. ელექტრონული ტენდერების სისტემის დანერგვის შედეგად მიღებული მაჩვენებლები

სახელმწიფო შესყიდვების ერთიანი ელექტრონული სისტემა (შემდგომში – ე-სისტემა) წელიწადზე ნაკლებ დროში შეიქმნა – რეფორმა 2010 წლის იანვარში დაიწყო, ხოლო ამავე წლის ოქტომბერში პირველი ელექტრონული ტენდერი გამოცხადდა [36]. 2010 წლის პირველი დეკემბრიდან ქაღალდის ტენდერები გაუქმდა და ყველა სახელმწიფო ტენდერი მხოლოდ ელექტრონულად ტარდება.

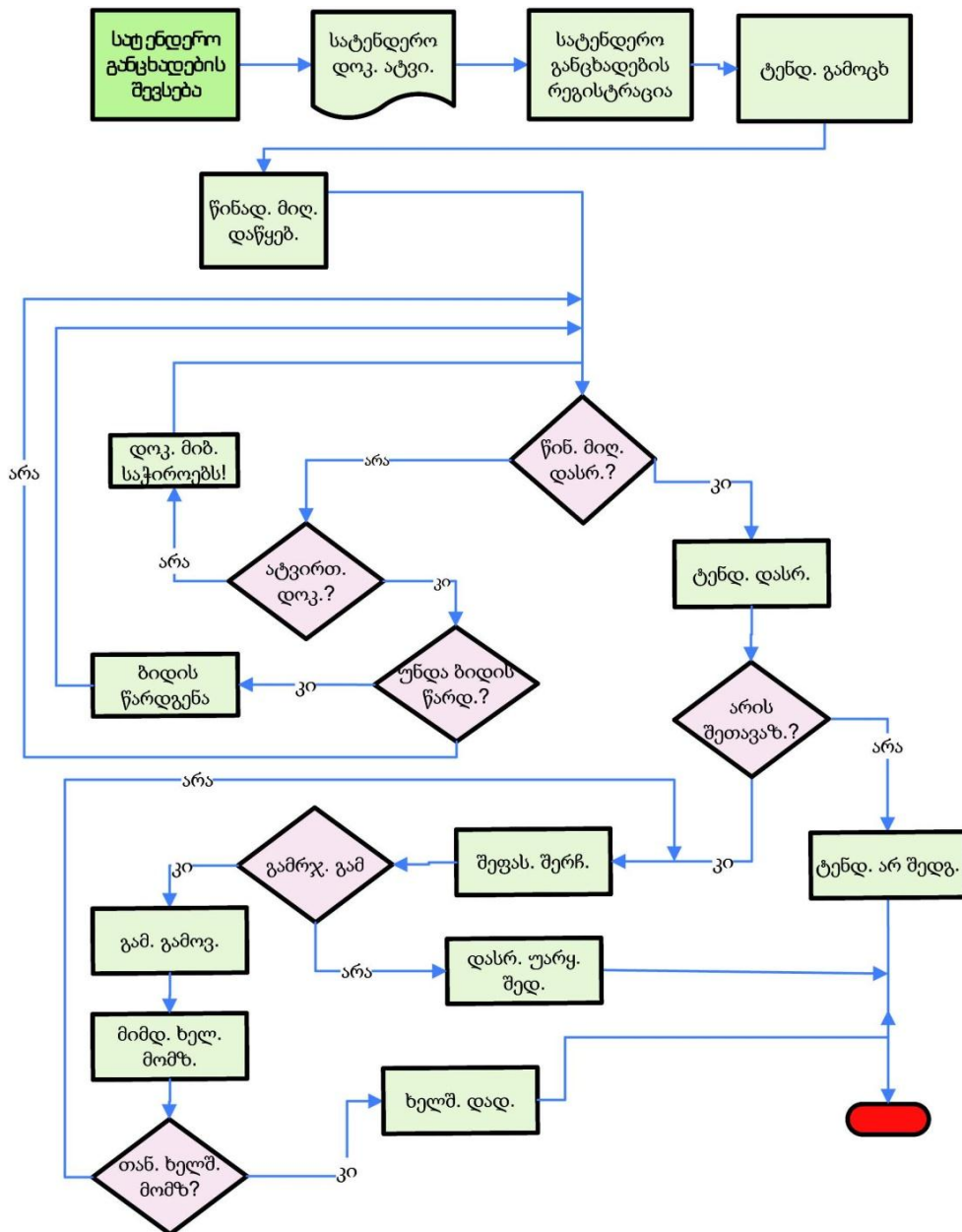
რეფორმის ფაზები:

- იანვარი, 2010. საკანონმდებლო ცვლილებები და სისტემის ჩამოყალიბება;
- აგვისტო, 2010. სისტემის გაშვება სატესტო რეჟიმში;
- აგვისტო-ოქტომბერი, 2010. ტრენინგები და სემინარები 1000-ზე მეტი დაინტერესებული მომხმარებლისათვის;
- ოქტომბერი, 2010. პირველი ე-ტენდერი;
- ნოემბერი, 2010. სისტემის მომხმარებლის სახელმძღვანელო ქართულ და ინგლისურ ენებზე;
- დეკემბერი, 2010. ქალაქის ტენდერების სრულად გაუქმება;
- იანვარი, 2011. შეიქმნა ელექტრონული გადახდების სისტემა;
- სექტემბერი, 2011. 10 ათასი რეგისტრირებული მომხმარებელი;
- ოქტომბერი, 2011. 160 მილიონი ლარის ეკონომია;
- დეკემბერი, 2011. ორენოვანი სისტემა (ქართულ/ინგლისური).

2011 წელს ე-სისტემაში გამოცხადებული ტენდერების შედეგად დადებული 17 717 ხელშეკრულების საერთო ღირებულებამ შეადგინა 1 156 191 4 ლარი.

სისტემა ორენოვანია და მასში განთავსებული მონაცემები ხელმისაწვდომია სისტემის ნებისმიერი მომხმარებლისათვის ქართულ და ინგლისურ ენებზე. სისტემის მთავარი უპირატესობა მისი სიმარტივე და გამჭვირვალობაა [37]. ე-სისტემაში რეგისტრაცია Facebook-ში რეგისტრაციაზე მარტივია. დედამიწის ნებისმიერი კუთხიდან ტენდერის გამოსაცხადებლად და ტენდერში მონაწილეობის მისაღებად მხოლოდ ინტერნეტში ჩართული კომპიუტერია საჭირო. სახელმწიფო შესყიდვებთან დაკავშირებული ნებისმიერი ინფორმაცია ხელმისაწვდომია ე-სისტემაში ნებისმიერი დაინტერესებული პირისათვის. ეს ინფორმაცია მოიცავს:

- შესყიდვების წლიურ გეგმებს;
- სატენდერო განცხადებას;
- შესყიდვის სავარაუდო ღირებულებას;



ნახ. 12. ტენდერების მუშაობის ბლოკ-სქემა

- სატენდერო დოკუმენტაციასა და მის ცვლილებებსა და დაზუსტებებს;
- მიმწოდებლების სატენდერო წინადადებასა და წინადადების ფასს;
- სატენდერო კომისიის სხდომის ოქმებსა და მიმწოდებელთან გაცვლილ კორესპონდენციას;

- ხელშეკრულებებსა და მათ ცვლილებებს;
- ინფორმაციას განხორციელებულ გადახდებზე.

ტენდერში ჩართვისათვის შემსყიდველი ავსებს სატენდერო განაცხადს და ატვირთავს შესაბამის დოკუმენტს. ამას მოსდევს სატენდერო განაცხადების რეგისტრაცია და ტენდერის გამოცხადება. შემდგომ ეტაპზე იწყება წინადადების მიღების პროცედურა. წინადადების მიღების პროცედურა შესაძლებელია წარმატებით არ დასრულდეს, რადგანაც არ აღმოჩნდეს შესყიდვით დაინტერესებული კომპანია. ვაჭრობის პროცესში კომპანიები თითო ბიჯით აკლებენ ფასს. ეს პროცესი ციკლურია და გრძელდება მანამ, სანამ ვაჭრობის დრო არ ამოიწურება. ამის შემდეგ იწყება ყველაზე დაბალი ფასის მქონე პრეტენდენტის დოკუმენტების განხილვა. თუ პრეტენდენტის მიერ ატვირთული დოკუმენტები აკმაყოფილებს სატენდერო განაცხადისა და ტექნიკური დავალების მოთხოვნებს, ხდება მოწვევა ხელშეკრულების გასაფორმებლად. თუ წინადადების მიღება დასრულდა, ხდება იმის შემოწმება, დასრულდა თუ არა ტენდერი და არის თუ არა სათანადო შეთავაზება. თუ ტენდერი არ შედგა, პროცესი დასრულდება უარყოფითი შედეგით. თუ ტენდერი შედგა, მაშინ ხდება შეფასების კრიტერიუმების შერჩევა. ამ კრიტერიუმების მიხედვით მომდევნო ეტაპზე ხდება გამარჯვებულის გამოვლენა. ამ ეტაპზე ან გამოვლინდება გამარჯვებული და დაიდება შესაბამისი ხელშეკრულება ან პრეტენდენტი ვერ გაიმარჯვებს და მისთვის ტენდერი დასრულდება უარყოფითი შედეგით.

დასრულებულება უარყოფითი შედეგით ხდება იმ შემთხვევაში, როცა ვერცერთი პრეტენდენტი ვერ აკმაყოფილებს სატენდერო დოკუმენტაციისა და ტექნიკური დავალების მოთხოვნებს, ხოლო ტენდერი არშემდგარად ითვლება იმ შემთხვევაში, როცა არცერთი პრეტენდენტი არ გამოხატავს კონკრეტული ტენდერით დაინტერესებას.

ქალაქის ტენდერების დროს პრობლემა იყო ზუსტი ინფორმაციის მიღება შემსყიდველი ორგანიზაციების შესახებ. ე-სისტემამ შესაძლებელი გახადა შემსყიდველი ორგანიზაციებისა და მიმწოდებლების შესა-

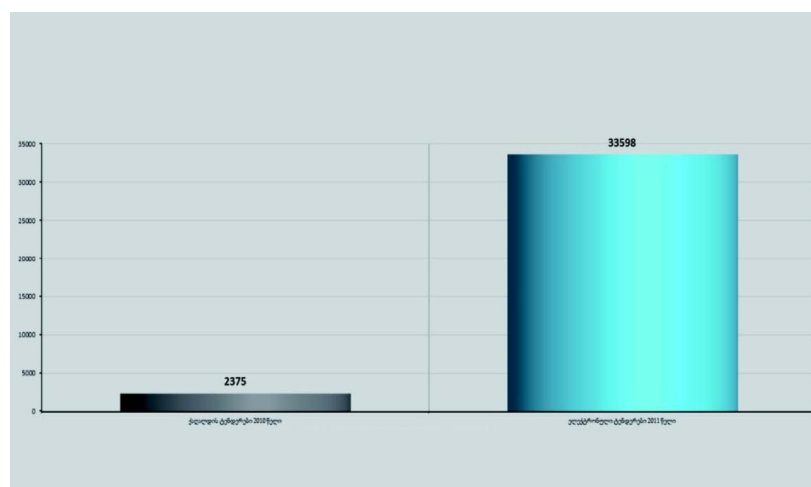
ხებ მონაცემების ელექტრონულად მიღება. დღეს ჩვენ ზუსტად ვიცით, თუ რამდენი მომხმარებელია ე-სისტემაში.

2011 წლის ბოლოსათვის ე-სისტემაში უკვე რეგისტრირებული იყო 10 417 მომხმარებელი: აქედან 3052 შემსყიდველი ორგანიზაცია და 7365 მიმწოდებელი.

ე-სისტემაში რეგისტრირებული მიმწოდებლების 66% შპს-ებია. სწორედ მათზე მოდის ელექტრონული ტენდერების მეშვეობით დადებული ხელშეკრულებების 77%, რაც მათ მაღალ სამეწარმეო აქტივობაზე მიუთითებს.

ტენდერის გამოცხადებისთვის სავალდებულო მონეტარული ზღვარი 20-ჯერ შემცირდა საქონლისა და მომსახურების შესყიდვისას, 40-ჯერ – სამუშაოების შესყიდვისას და ამჟამად შეადგენს 5 ათას ლარს. 4-ჯერ შემცირდა ტენდერში მონაწილეობის საფასური და 50 ლარი გახდა. შედეგად, წინა წელთან შედარებით, ყველაზე მეტი აქტიურობა მარტის თვეში დაფიქსირდა, ყველაზე ცოტა ტენდერი კი ოქტომბერში გამოცხადდა, თუმცა ოქტომბერში გამოცხადებული ტენდერების რიცხვი თითქმის უტოლდება წინა წელს ქალაქდზე ჩატარებული ტენდერების სრულ რაოდენობას.

ტენდერების რაოდენობა გაიზარდა 15-ჯერ.



ნახ. 13. ტენდერების ზრდის დინამიკა

ე-ტენდერები ერთნაირი წარმატებით ცხადდება ყველა ტიპის შემსყიდველი ორგანიზაციის მიერ, თუმცა განსხვავებული რაოდენობითა და ეკონომიის განსხვავებული მაჩვენებლებით.

ყველაზე მეტი ე-ტენდერი საჯარო სამართლის იურიდიული პირების მიერ გამოცხადდა.

სამართლებრივი ფორმა:

130 – სახელმწიფო ორგანო;

140 – ავტონომიური რესპუბლიკის ორგანო;

145 – ადგილობრივი თვითმმართველობის ორგანო;

150 – 50% მეტი სახელმწიფო წილის მქონე საწარმო;

180 – საჯარო სამართლის იურიდიული პირი (სსიპ);

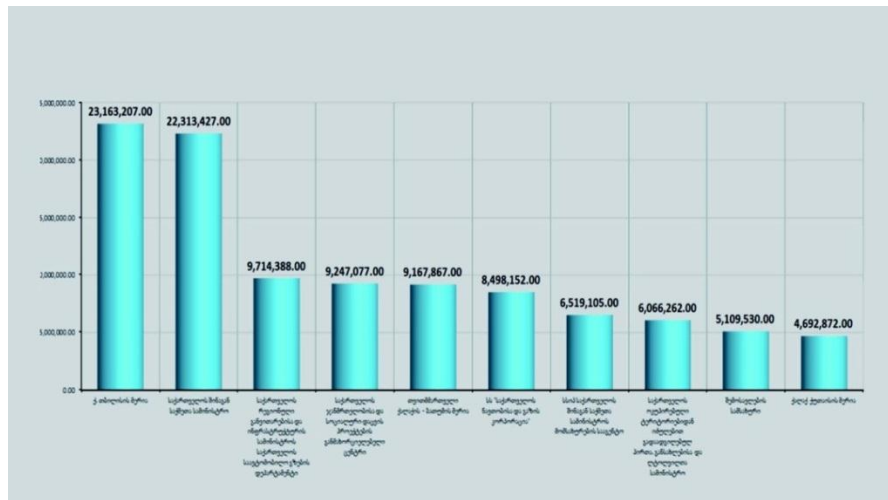
190 – არასამეწარმეო არაკომერციული იურიდიული პირი (ააიპ).

ყველაზე დიდი ეკონომია სახელმწიფო ორგანოებმა მიიღეს ე-ტენდერების შედეგად, ხოლო ყველაზე მცირე ეკონომია არასამეწარმეო არაკომერციულმა იურიდიულმა პირებმა.



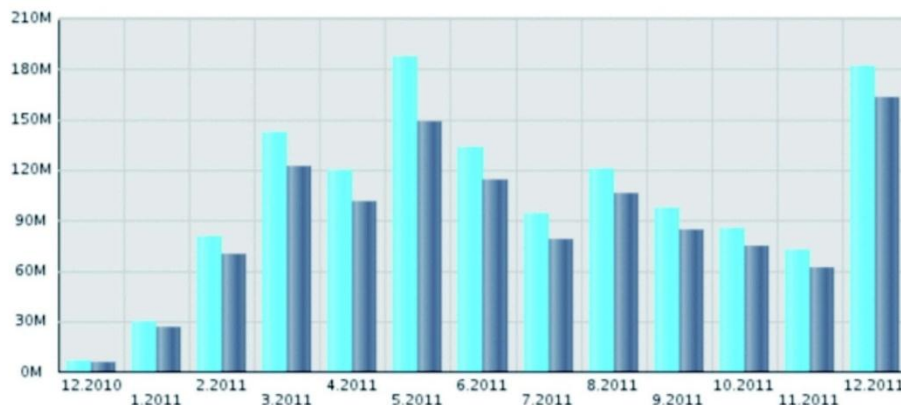
ნახ. 14. სსიპ-ების მიერ გამოცხადებული ე-ტენდერები

ქვემოთ მოცემულია 10 შემსყიდველი ორგანიზაცია, რომლებმაც ყველაზე მეტი თანხა დაზოგეს საკუთარი ბიუჯეტიდან.



ნახ. 15. ორგანიზაციები, რომლებმაც ყველაზე მეტი თანხა დაზოგეს საკუთარი ბიუჯეტიდან

ე-სისტემის მეშვეობით 2011 წლის განმავლობაში ბიუჯეტიდან 191,487,127 ლარი დაიზოგა. ეკონომია შესყიდვის სავარაუდო ღირებულებასა და ელექტრონული ვაჭრობის შედეგად დაფიქსირებული საბოლოო ფასს შორის სხვაობით მიიღება.



ნახ. 16. დაზოგული თანხების სტატისტიკა

დაზოგული თანხების 40%-ზე მეტი სამშენებლო სამუშაოების შესყიდვის მიზნით ჩატარებულ ე-ტენდერებზე მოდის. საკმაოდ მნიშვნე-

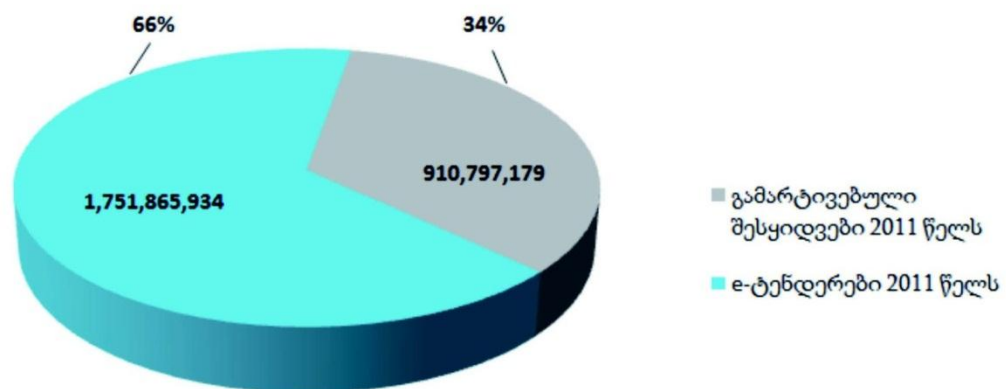
ლოვანი ეკონომია დაფიქსირდა ფარმაცევტული ნაწარმისა და სადაზღვეო მომსახურების შესყიდვის შემთხვევებში.

ერთ ტენდერში საშუალო მონაწილეობის მიხედვით სადაზღვეო-საპენსიო მომსახურებების შესყიდვა გამოირჩევა, სადაც ყველაზე მაღალი მაჩვენებელი ფიქსირდება. მეორე ადგილზეა სამშენებლო სამუშაოების შესყიდვა. ქვემოთ მოცემულ გრაფიკში ასახულია შესყიდვის ის ობიექტები, სადაც ყველაზე მაღალი საშუალო მონაწილეობა ფიქსირდება, შესაბამისად სწორედ ამ სფეროებშია ყველაზე მაღალი კონკურენცია.

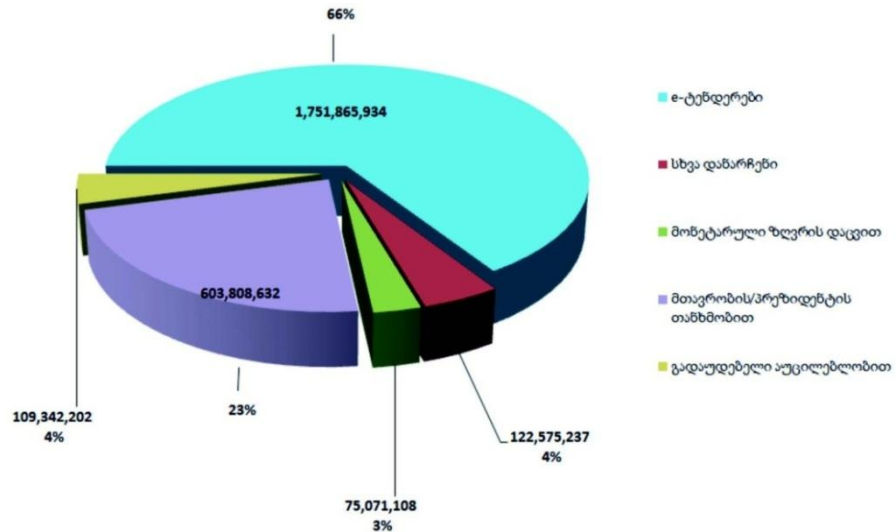
ე-ტენდერის მეშვეობით ყველაზე მეტი ხელშეკრულება (3 ათასამდე) დაიდო სამშენებლო სამუშაოების შესყიდვის მიზნით და მათმა ღირებულებამ 400 მილიონ ლარამდე შეადგინა.

2011 წელს განხორციელებული სახელმწიფო შესყიდვები შემდეგნაირად გადანაწილდა შესყიდვის საშუალებების მიხედვით:

2011 წელს სახელმწიფო შესყიდვების სექტორში დადებულია ჯამში 2,662,663,113 ლარზე, საიდანაც 66%-ზე სახელმწიფო შესყიდვის შესახებ ხელშეკრულების დადება განხორციელდა ე-ტენდერების მეშვეობით.

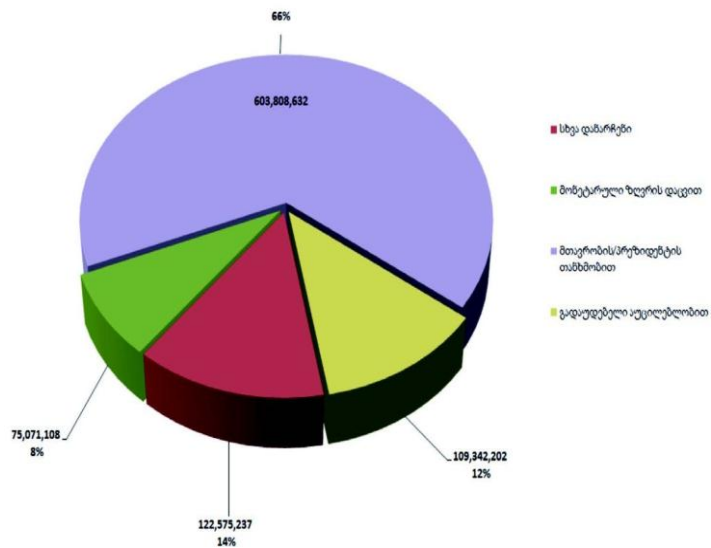


ნახ. 17. 2011 წელს გამარტივებული შესყიდვის მეშვეობით განხორციელებული სახელმწიფო შესყიდვები



ნახ. 18. გამარტივებული შესყიდვის მეშვეობით განხორციელებული სახელმწიფო შესყიდვების განაწილება

2011 წელს გამარტივებული შესყიდვის მეშვეობით დადებული ხელშეკრულებების შესახებ სტატისტიკური მონაცემები ეფუძნება შემსყიდველი ორგანიზაციების მიერ წარმოდგენილ ანგარიშებს.



ნახ. 19. სტატისტიკური მონაცემები 2011 წელს გამარტივებული შესყიდვის მეშვეობით დადებული ხელშეკრულებების შესახებ

კატეგორიაში „სხვა დანარჩენი“ გაერთიანებულია: „სახელმწიფო შესყიდვების შესახებ“ საქართველოს კანონის 101 მუხლის მე-3 პუნქტის „ა“, „ბ“, „ე“, „ვ“, „ზ“, „თ“, „ი“ და „კ“ ქვეპუნქტებით გათვალისწინებული შემთხვევები, როგორცაა: ექსკლუზივი, ხარისხის გაუარესება, წარმომად-

გენლობითი ხარჯები და სხვ.

შესყიდვის ობიექტების იდენტიფიცირებისათვის სახელმწიფო შესყიდვებში დაინერგა ევროკავშირის მიერ შემუშავებული შესყიდვის ობიექტთა საძიებო კატალოგი. მასში თითოეულ ობიექტს გააჩნია საიდენტიფიკაციო კოდი. კოდები იერარქიულად არის განლაგებული. სწორედ ამ კოდებისა და მათი იერარქიიდან გამომდინარეობს შესყიდვის ობიექტთა ერთგვაროვნება და მათთან დაკავშირებული მონეტარული ზღვრები.

CPV კოდების გამოყენებამ ბოლო მოუღო გაურკვევლობას შესყიდვის ობიექტთა ერთგვაროვნების თაობაზე. სიახლემ ასევე გააადვილა მონიტორინგი და შეამცირა შემსყიდველი ორგანიზაციების მიერ შესყიდვების ხელოვნური დაყოფის ფაქტები.



ნახ. 20. კლასიფიკატორი

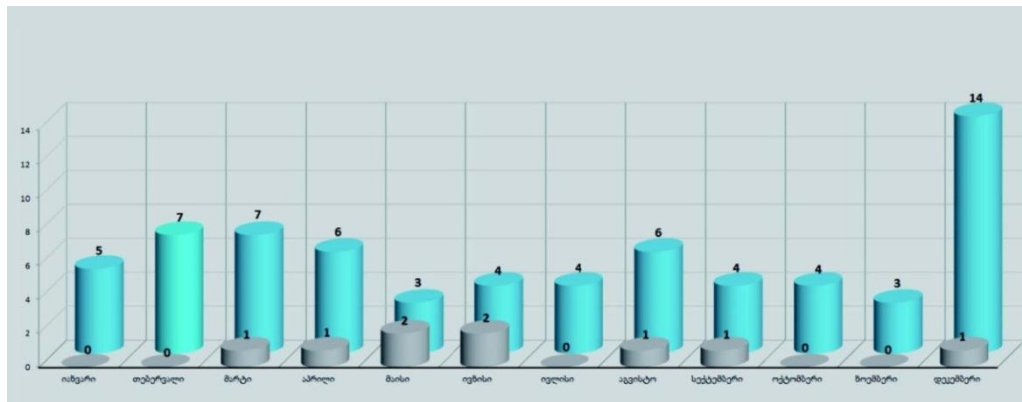
სააგენტო უზრუნველყოფს შავი სიის წარმოებას. შავ სიაში რეგისტრირებულ კომპანიებს ერთი წლის განმავლობაში ეკრძალებათ სახელ-

მწიფო შესყიდვებში მონაწილეობა. შესაბამისად, შავი სია ინტეგრირებულია სისტემაში, რომელიც ავტომატურ რეჟიმში ბლოკავს ტენდერში მონაწილეობისგან შავ სიაში მყოფ კომპანიას.

სახელმწიფო შესყიდვებისადმი საზოგადოებრივი ნდობის ასამაღლებლად და სამართლიანი კონკურენციის უზრუნველსაყოფად 2010 წლის 10 დეკემბერს შეიქმნა სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოში შესყიდვებთან დაკავშირებული დავების განხილვის საბჭო შემდეგი შემადგენლობით:

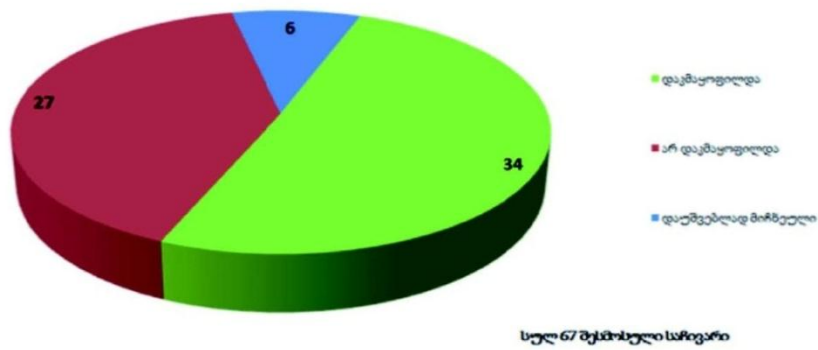
- საბჭოს წევრები;
- სააგენტოს წარმომადგენლები;
- სამოქალაქო საზოგადოების წარმომადგენელი.

2010 წელს მხოლოდ 9 დავა იყო, მაშინ როდესაც დავების განხილვის ახალი მექანიზმის ამუშავების შედეგად 67 დავა იქნა განხილული. დავების რიცხვი 7-ჯერ გაიზარდა.



ნახ. 21. დავების ზრდის დინამიკა

საჩივრების უმრავლესობა დაკმაყოფილებულია. დავების საბჭო უზრუნველყოფს სწრაფ, მიუკერძოებელ და ეფექტურ გადაწყვეტილებებს ბიზნესის სასარგებლოდ მაქსიმალურად მოკლე ვადაში. ჩვენთვის უცნობია ისეთი ქვეყანა, სადაც სახელმწიფო შესყიდვებთან დაკავშირებული დავები უფრო სწრაფად, ეფექტურად და სამოქალაქო საზოგადოების უფრო მეტი ჩართულობით წყდება.



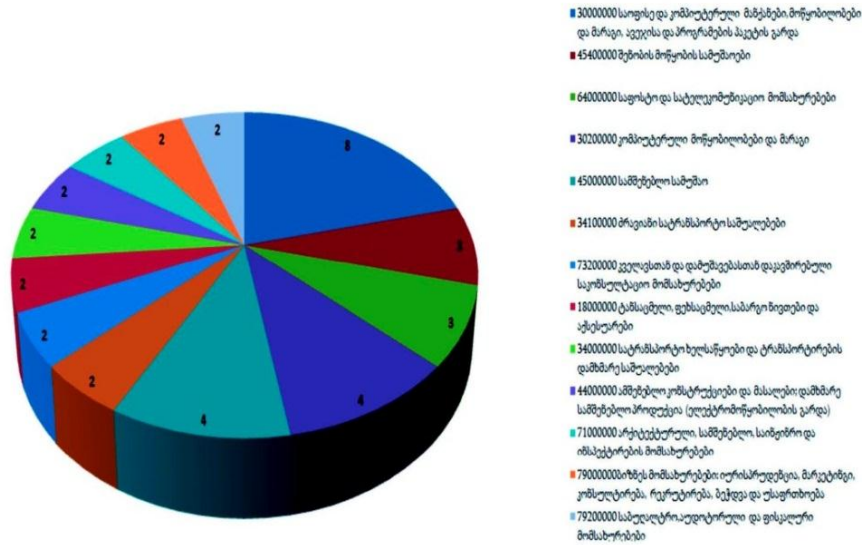
ნახ. 22. საჩივრების რაოდენობა

2011 წლის განმავლობაში სააგენტოს მიერ მისთვის მინიჭებული უფლებამოსილების ფარგლებში შედგენილია 32 ადმინისტრაციული სამართალდარღვევის ოქმი სატენდერო კომისიის 116 წევრის მიმართ და გადაგზავნილია სასამართლოში შემდგომი რეაგირებისათვის. სასამართლოს მიერ საჯარიმო სანქცია გამოყენებულ იქნა 81 შემთხვევაში, რის შედეგადაც შესაბამისი შემსყიდველი ორგანიზაციების წარმომადგენლებს საკუთარი ჯიბიდან მოუწიათ 121 500 ლარის ოდენობით ჯარიმის გადახდა.

მიღებული და დამუშავებულია 10 000-მდე კორესპონდენცია, გაგზავნილია 3797 წერილი/რეკომენდაცია.

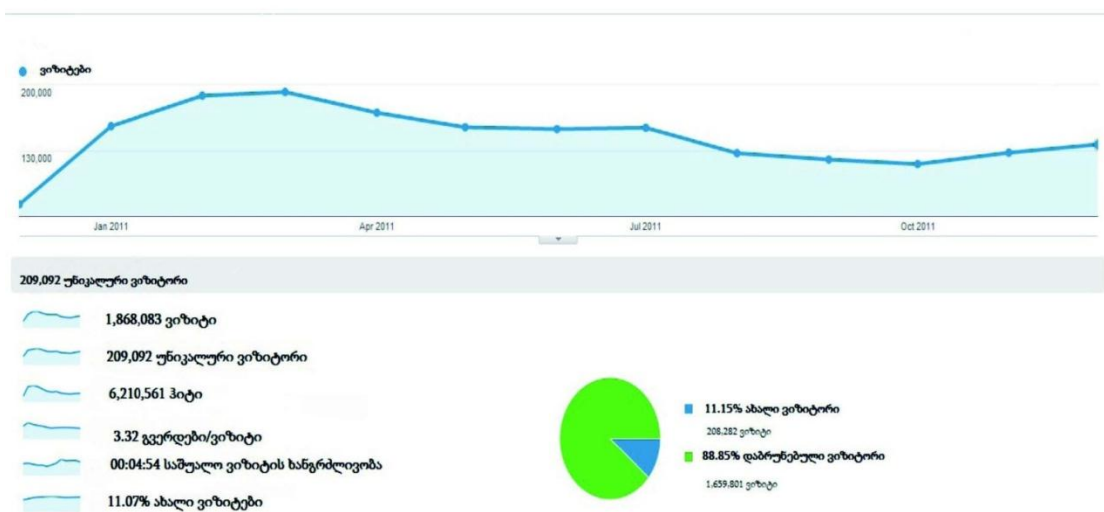
სისტემის მომხმარებლების სხვადასხვა საკითხებზე ინფორმირების მიზნით ე-სისტემის მეშვეობით გაგზავნილია 2 019 625 სისტემური შეტყობინება.

დაინტერესებული პირების მიმართ გაცემული საჯარო ინფორმაცია ქალაქის სახით შეადგენს 2629 გვერდს, ხოლო ელექტრონულ მატარებლებზე ამ ინფორმაციის მოცულობა არის 8.7 გიგაბაიტი.



ნახ. 23. შესყიდვების კატეგორიები

სახელმწიფო შესყიდვების სიახლეს წარმოადგენს ტენდერების ალტერნატიული შესყიდვის საშუალება – კონკურსი, რომლის მეშვეობით შესაძლებელია განხორციელდეს ნებისმიერი ტიპისა თუ შინაარსის საპროექტო მომსახურების შესყიდვა. კონკურსთან დაკავშირებული ნებისმიერი ინფორმაცია თუ დოკუმენტი განთავსდება სააგენტოს ოფიციალურ ვებგვერდზე და ხელმისაწვდომია ნებისმიერი დაინტერესებული პირისათვის.



ნახ. 24. ვიზიტორების სტატისტიკა 1.12.2010 – 31.12.2011

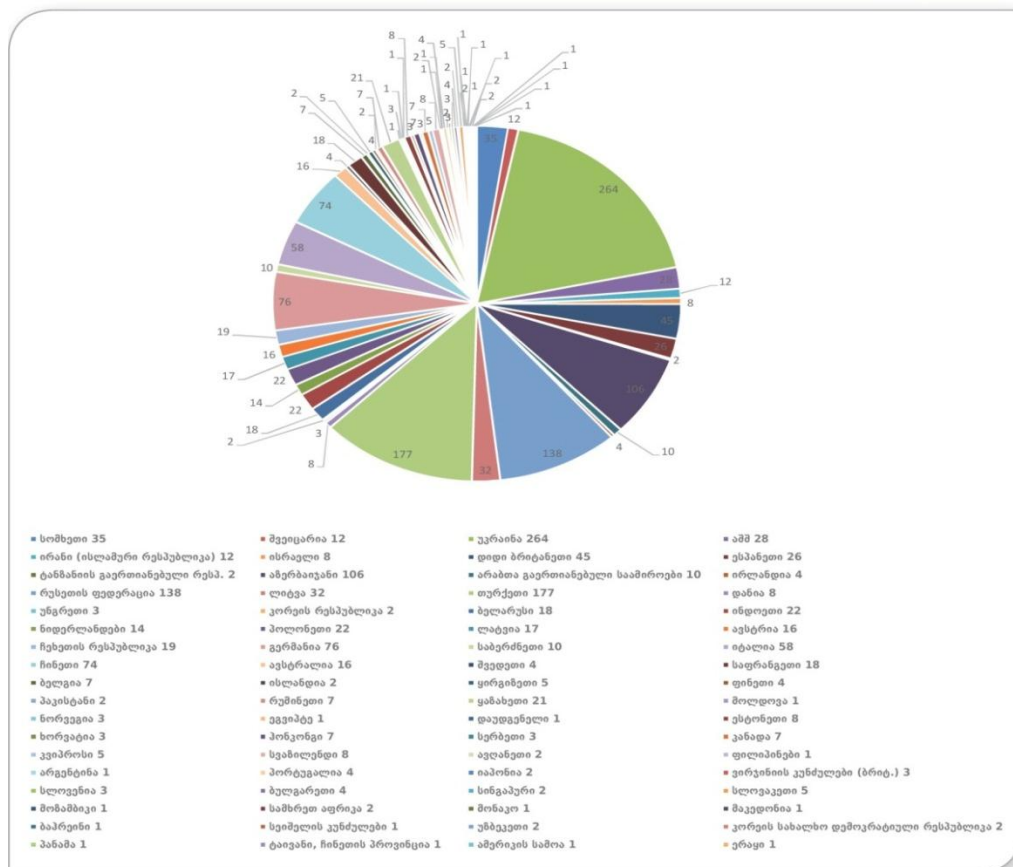
უპრეცედენტოდ მოკლე ვადებში შეიქმნა მაქსიმალურად გამჭვირვალე შესყიდვების სისტემა და დაინერგა მარტივად აღსაქმელი პროცედურები.

გაჩნდა საზოგადოების სრული ჩართულობის შესაძლებლობა როგორც სისტემის და მასში განთავსებული ინფორმაციის ხელმისაწვდომობის კუთხით (ყველა ყველაფერს ხედავს), ასევე შესყიდვების მონიტორინგის პროცესში უშუალო მონაწილეობით (სამოქალაქო სექტორის პარიტეტული წარმომადგენლობა დავების განხილვის საბჭოში). აღმოიფხვრა ე. წ. გეოგრაფიული უთანასწორობა, როდესაც რეგიონული საწარმოები თითქმის ვერ ახერხებდნენ მათი რეგიონის გარეთ გამოცხადებულ ტენდერებში მონაწილეობის მიღებას ქალაქის ტენდერის პროცედურებისათვის დამახასიათებელი ლოგისტიკური და მონაწილეობის მაღალი ხარჯების გამო. მხოლოდ ერთეული შემთხვევები იყო, როდესაც მსგავსი კომპანიები დედაქალაქში და სხვა რეგიონში გამოცხადებული ტენდერის მოგებას ახერხებდნენ. რეფორმის შემდეგ, სატენდერო პროცედურების გამარტივებისა და შესაბამისი ხარჯების მინიმუმამდე დაყვანის შედეგად უკვე ათასობით შემთხვევა ფიქსირდება, როდესაც ერთ რეგიონში დაფუძნებული კომპანია ტენდერებს იგებს რამდენიმე სხვა რეგიონში. სისტემის სავალდებულო ხასიათმა განაპირობა შემსყიდველი ორგანიზაციების ავტომატური „ინტერნეტიზაცია“ – ინტერნეტში ჩართვა სავალდებულო გახდა ყველა იმ შემსყიდველი ორგანიზაციისათვის, ვისთვისაც ინტერნეტში ჩართვა აქამდე აუცილებლობას არ წარმოადგენდა. ეს განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია მაღალმთიან რეგიონებში და ადმინისტრაციული ცენტრებიდან მოშორებულ დასახლებებში. იგივე უნდა ითქვას მიმწოდებლებზე – ელექტრონულ ტენდერებში მონაწილეობა ავტომატურად გულისხმობს მათ „ინტერნეტიზაციას“. შედეგად 11 ათასამდე შემსყიდველი ორგანიზაცია და მიმწოდებელი აქტიურად იყენებს ინტერნეტს არა მხოლოდ ტენდერებში მონაწილეობის მისაღებად, არამედ სისტემასთან დაკავშირებული სხვა პროცედურების განსახორციელებლად, როგორცაა ანგარიშების ელექტრონულად ატვირთვა ან საჩივრების

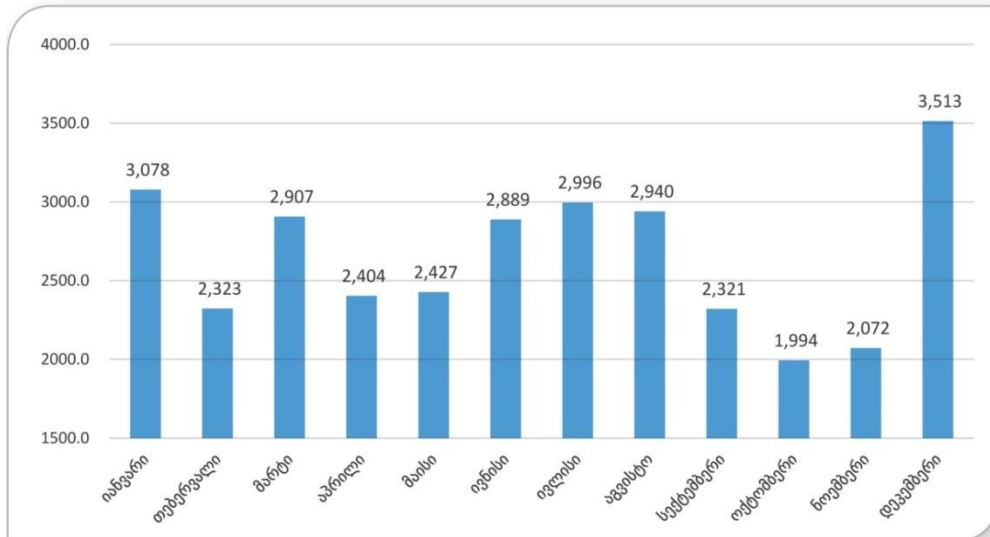
ელექტრონულად წარდგენა დავების განხილვის საბჭოში.

იგივე წარმატებით სისტემამ გამოიწვია მასში დარეგისტრირებული ათასობით მიმწოდებელის გადასვლა ელექტრონული ტრანზაქციების ისეთ თანამედროვე საშუალებებზე, როგორცაა ინტერნეტგადახდები და ელექტრონული გარანტიები. ელექტრონული გარანტიების დანერგვა, რომელიც უკვე ფართოდ გამოიყენება საქართველოში, სწორედ ე-სისტემის ამოქმედებამ განაპირობა.

სისტემის განსაკუთრებული ღირსებაა არადისკრიმინაციული გარემო, რომელიც ხელს უწყობს კონკურენციის განვითარებას როგორც ადგილობრივ, ისე უცხოურ კომპანიებს შორის. სისტემაში დარეგისტრირებულია ასამდე უცხოური კომპანია, რომლებმაც უკვე რამდენიმე ათეულ ტენდერში მოიპოვეს გამარჯვება.



ნახ. 25. სისტემაში რეგისტრირებული არარეზიდენტი მიმწოდებლების რაოდენობა ქვეყნების მიხედვით

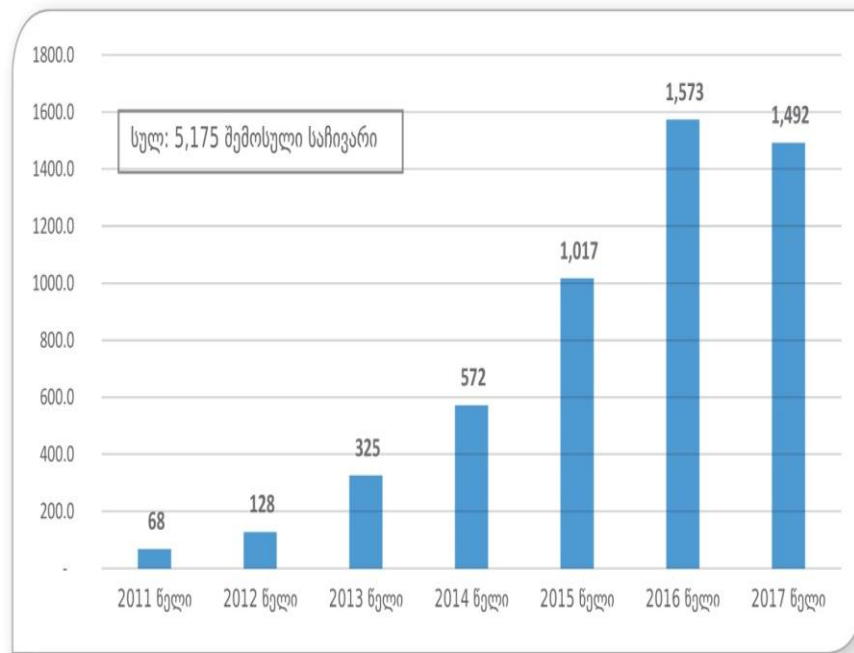


ნახ. 26. გამოცხადებული ტენდერების რაოდენობა თვეების მიხედვით

N	შესყიდვის კატეგორია	ჯამური საპროექტო ღირებულება	ჯამური სახელშეკრულებო	ეკონომია CPV-ზე	%
1	45200000- მთლიანი ან ნაწილობრივი სამშენებლო სამუშაოები და სამოქალაქო მშენებლობის სამუშაოები	1,516,058,900	1,361,396,430	154,662,470	10.2%
2	45400000-შენობის დასრულების სამუშაოები	118,379,547	105,372,635	13,006,912	11.0%
3	66500000-სადაზღვეო და საპენსიო მომსახურებები	59,774,877	53,077,406	6,697,471	11.2%
4	71300000-საინჟინრო მომსახურებები	46,651,962	40,685,540	5,966,422	12.8%
5	33600000-ფარმაცევტული პროდუქტები	67,722,918	62,336,588	5,386,330	8.0%
6	45100000-სამშენებლო უბნის მოსამზადებელი სამუშაოები	36,313,014	31,506,391	4,806,623	13.2%
7	33100000-სამედიცინო მოწყობილობები	53,167,712	48,588,873	4,578,839	8.6%
8	45300000-სამშენებლო-სამონტაჟო სამუშაოები	48,513,639	44,052,617	4,461,022	9.2%
9	34100000-ავტოსატრანსპორტო საშუალებები	49,032,444	45,294,121	3,738,323	7.6%
10	90900000-დასუფთავება და სანიტარული მომსახურება	21,384,874	17,916,205	3,468,669	16.2%

2017 წელს ყველაზე მეტი ეკონომია ვაჭრობის შედეგად მიიღო საქართველოს რეგიონული განვითარებისა და ინფრასტრუქტურის სამინისტროს საქართველოს საავტომობილო გზების დეპარტამენტმა (40 მილიონ ლარზე მეტი). ხოლო მომდევნო ადგილებს ინანილებენ თბილისის მერია და საქართველოს ოკუპირებული ტერიტორიებიდან იძულებით გადაადგილებულ პირთა, განსახლებისა და ლტოლვილთა სამინისტრო.

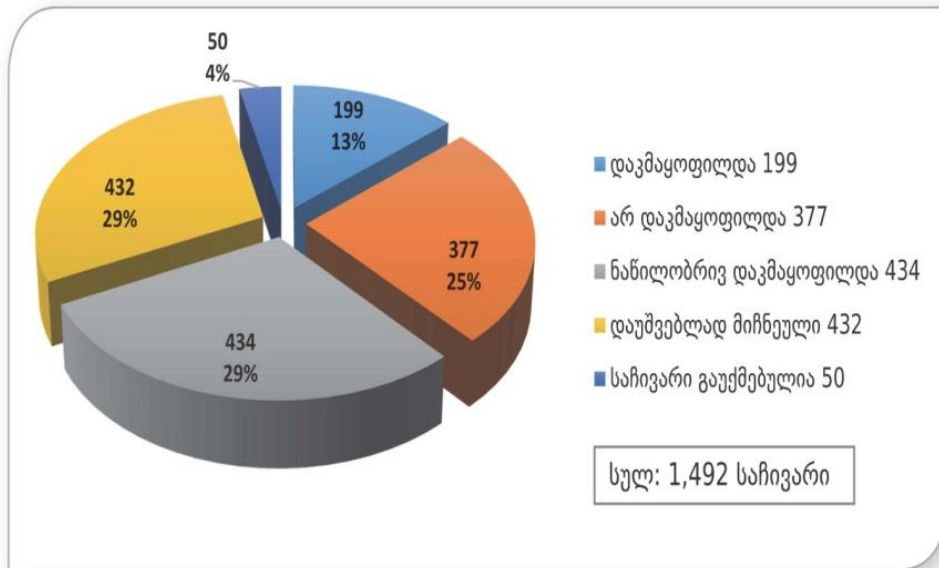
ნახ. 27. ტოპ-10 შესყიდვის კატეგორია ეკონომიის მიხედვით



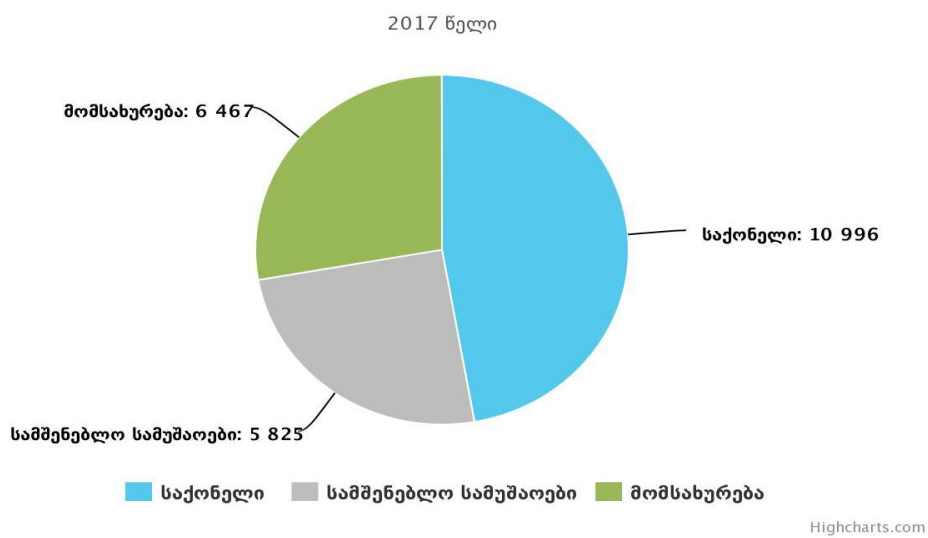
ნახ. 28. 2011-2017 წლებში სახელმწიფო შესყიდვებთან დაკავშირებული დავები

N	შემსყიდველის დასახელება	ჯამური
1	საქართველოს რეგიონული განვითარებისა და ინფრასტრუქტურის სამინისტროს საქართველოს საავტომობილო გზების დეპარტამენტი	40,658,030
2	ქ. თბილისის მერია	22,756,243
3	საქართველოს ოკუპირებული ტერიტორიებიდან იძულებით გადაადგილებულ პირთა, განსახლებისა და ლტოლვილთა სამინისტრო	9,487,650
4	საქართველოს შინაგან საქმეთა სამინისტრო	8,812,371
5	შპს "საქართველოს გაზის ტრანსპორტირების კომპანია"	7,782,474
6	სსიპ საგანმანათლებლო და სამეცნიერო ინფრასტრუქტურის განვითარების სააგენტო	5,255,802
7	ქობულეთის მუნიციპალიტეტი	4,859,423
8	თვითმმართველი ქალაქის - ბათუმის მერია	4,214,121
9	სოციალური მომსახურების სააგენტო	3,775,131
10	შ.პ.ს. „თბილსერვის ჯგუფი“	3,613,139

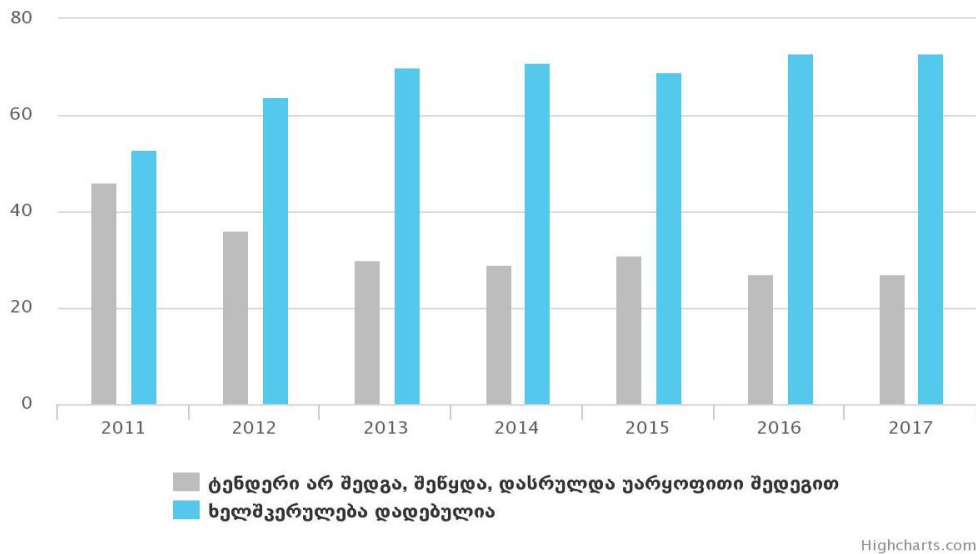
ნახ. 29. ტოპ 10 შემსყიდველი ორგანიზაცია ჯამური ეკონომიის მიხედვით



ნახ. 30. 2017 წელს დავების განხილვის საბჭოში შემოსული საჩივრების სტატუსების გადანაწილება



ნახ. 31. დადებული ხელშეკრულებების რაოდენობა შესყიდვის ტიპის მიხედვით



ნახ. 32. ტენდერები სტატუსების მიხედვით

გაეროს მიერ ორგანიზებულ საჯარო სამსახურის ყოველწლიურ შეფასებაში „საჯარო სამსახურში კორუფციასთან ბრძოლისა და პრევენციის“ ნომინაციაში ე-სისტემამ მოიპოვა მე-2 ადგილი 71 ქვეყნის 471 ნომინანტს შორის. (ციტატა: ყველაზე პრესტიჟული საერთაშორისო აღიარება საჯარო სამსახურის განვითარებაში მიღწეული წარმატებისათვის).

ევროპის რეკონსტრუქციისა და განვითარების ბანკი (EBRD)-ის სახელმწიფო შესყიდვების კანონმდებლობისა და პრაქტიკის კვლევა, 2011წ.: „სამხრეთ ევროპის ქვეყნებში დანერგილია სახელმწიფო შესყიდვების პოლიტიკის ძირითადი კომპონენტები, თუმცა მხოლოდ საქართველოს ენიჭება შესაბამისობის მაღალი რეიტინგი, ვინაიდან საქართველომ ყველაზე უკეთ შეძლო დაეცვა და დაენერგა საუკეთესო საერთაშორისო პრაქტიკით რეკომენდებული შესყიდვების ეფექტური ინსტრუმენტები“.

არასამთავრობო ორგანიზაციები – საქართველო: „საქართველოში წარმატებით დაინერგა ელექტრონული, გამჭვირვალე სახელმწიფო შესყიდვების სისტემა, რაც დადებითად შეიძლება შეფასდეს. ძალიან კარგია, რომ მთავრობა მოქალაქეებისთვის ონლაინ რეჟიმში აქვეყნებს და ხელმისაწვდომს ხდის სხვადასხვა მონაცემებს და ხელს უწყობს ელექტრონული მმართველობის დამკვიდრებას“.

აზიის განვითარების ბანკი (აღბ): „საქართველოში დანერგილი ელექტრონული შესყიდვების სისტემა შესაძლოა კარგი მაგალითი გახდეს აზიისა და წყნარი ოკეანის სხვა ქვეყნებისათვისაც. იმ ქვეყნებისათვის, სადაც ჯერ არ არის დანერგილი ელექტრონული შესყიდვები, საქართველოში განხორციელებული რეფორმები დიდ ინტერესს იწვევს“.

ევროპარლამენტი: ევროპარლამენტის საერთაშორისო ვაჭრობის კომიტეტის ანგარიშის პროექტი 2011/2306: „ევროპარლამენტი მიესალმება საქართველოში ახალი შესყიდვების ელექტრონული სისტემის დანერგვას; საქართველო უნდა იყოს მაგალითი ევროკავშირის წევრი ქვეყნებისათვის ამ სფეროში“.

3.4. სახელმწიფო შესყიდვები ევროკავშირში

ევროკავშირის სახელმწიფო შესყიდვების სისტემა ინოვაციურია და დიდ წილად მაღალ სტანდარტებს აკმაყოფილებს. სისტემის უფრო მეტი გამჭვირვალობა და ღია მმართველობის არსებობა სისტემას მეტად ეფექტურს ხდის. აქედან გამომდინარე, ევროკავშირის შესყიდვების სფეროში არსებული რეგულაციები და ევროკავშირის წევრ ქვეყნებში არსებული პრაქტიკული გამოცდილება უმნიშვნელოვანესი მაგალითია განვითარებული ქვეყნების სახელმწიფო შესყიდვების სისტემისა და ეკონომიკისთვის. ძირითადად ყურადღებას ვამახვილებთ ევროკავშირის წევრი ქვეყნების იმ კანონმდებლობაზე, რომლითაც ხორციელდება სახელმწიფო შესყიდვების წარმატებული პროცესები.

ევროკავშირის შესყიდვების კანონმდებლობის თანახმად, ქვეყნების შესყიდვების კანონმდებლობაში გამოყოფილია ოთხი ცენტრალური პრინციპი:

1. თანაბარი პირობების პრინციპი: კრძალავს კომპანიების დისკრიმინაციას.

2. გამჭვირვალობის პრინციპი: კონტროლისა და ბალანსის უზრუნველყოფა სისტემისა და ბევრი სამთავრობო ინსტიტუტის არასაკმარისი რესურსების პირობებში. გამჭვირვალობის მაღალი დონე ხელს შეუწყობს კორუფციის, თაღლითობის, წინასწარი შეთანხმებების, პოლიტიკურად მოტივირებული ხარჯვის რისკების შემცირებას.

3. ბაზარზე დაშვების შეზღუდვების მოხსნა: ეს არის ტექნიკური დეტალი, რამაც შეიძლება შეამციროს მონაწილე კომპანიების რაოდენობა, შესყიდვების პროცესის გამჭვირვალობა და დროის ლიმიტი.

4. ფულის ღირებულების შეფასება: როგორც შესყიდვების სისტემის უმნიშვნელოვანესი მიზანი, ფულის ღირებულების ეფექტიანი გამოყენება ყველაზე რთული მისაღწევია. იმის გამო, რომ შესყიდვები გადამხდელის ფულის ხარჯვას გულისხმობს, გადამწყვეტი მნიშვნელობა ენიჭება დახარჯული თანხის საუკეთესო ღირებულების მიღწევას. მაგალითისათვის მივმართოთ სახელმწიფო შესყიდვების სტატისტიკას გერმანიაში.

რამდენად დიდია ფედერალური რესპუბლიკის, მიწებისა და გაერთიანებების სახელმწიფო შესყიდვების მოცულობა, მუდამ საკამათოა, რადგან ნამდვილად სანდო ციფრები არ არსებობს. ამის მიზეზი არის შესწავლის კონკრეტული მეთოდის არარსებობა. მხოლოდ EU-RL 2004/17/EG 2004/18/EG და EU-RL 2009/81/EG დირექტივების მოთხოვნის საფუძველზე მოხდა მონაცემების შეკრება და ევროკომისიისათვის გადაცემა. ევროკომისიის მიერ ამ ფაქტის დადასტურება ხდება, რადგან მათი განმარტებით უკეთესი სტატისტიკური მონაცემების შეგროვება საჭიროებს პოლიტიკურ გადაწყვეტილებას.

ინოვაცია სახელმწიფო შესყიდვებში მეტად აქტუალურია. დაახლოებით 150 მილიარდამდე იხარჯება წელიწადში ევროკავშირის ფარგლებში სახელმწიფო შესყიდვებში, ამიტომ ინოვაციების დანერგვის პოტენციალი ნამდვილად გააჩნდა ამ დარგს და ახლაც გააჩნია. თანამედროვე პროდუქტებისა და ტექნიკური გასაღებების შესყიდვით შეუძლიათ სახელმწიფო ორგანოებს შესთავაზონ მომხმარებელს თანამედროვე მიდგომები და ასევე და-

ზოგონ ხარჯები, უპირველეს ყოვლისა, ელექტროენერჯის ხარჯები. ამ საკითხზე ანუ მეტი ინოვაციის დანერგვაზე უკვე მუშაობენ ევროპაში უმსხვილესი საწარმოები. თუ ისინი მოახერხებენ თავიანთი ინოვაციური პროდუქტი მიჰყიდონ სახელმწიფო ორგანოებს, მათ აუცილებლად გამოუჩნდებათ სხვა მყიდველებიც. ამით კი ევროკავშირის სახელმწიფოები დიდ წვლილს შეიტანენ ინოვაციების სწრაფად დანერგვაში.

ევროკავშირში ეკონომიურობა დაფუძნებულია ფუნქციონირებად კონკურენციაზე. კონკურენციის გარეშე მიმწოდებელს არ ექნება არანაირი სურვილი მოცემულ ფასად მაღალი ხარისხი შესთავაზოს ან მოცემულ ხარისხთან მიმართებაში ფასი დასწიოს. აქედან გამომდინარე, კონკურენციას აქვს ძალიან დიდი მნიშვნელობა. მას კი მაშინ აქვს ადგილი, როდესაც მაქსიმალურად ბევრ სუბიექტს შეუძლია მონაწილეობა მიიღოს ტენდერში.

სახელმწიფო შესყიდვები ევროპაში განიხილება არა როგორც საჯარო საქმიანობა, არამედ როგორც სახელმწიფო ვაჭრობის მნიშვნელოვანი ნაწილი. ეს ხელს უწყობს საუკეთესო პრაქტიკის დანერგვას და თანხების ოპტიმიზაციას. უნდა აღინიშნოს, რომ გერმანიაში არ არსებობს ერთი უნივერსალური ორგანო, რომელიც აკეთებს სახელმწიფო შესყიდვებს, თუმცა არსებობს შინაგან საქმეთა სამინისტროს შესყიდვების სააგენტო და ასევე სხვა სამინისტროების შესყიდვების სააგენტოები, მაგალითად, თავდაცვის სამინისტროს შესყიდვების სააგენტო და საბაჟო საქმეთა შესყიდვების სააგენტო, რომლებიც დამოუკიდებლად ახორციელებენ გარკვეული პროდუქციის სახელმწიფო შესყიდვებს ფედერალურ დონეზე. ხოლო სხვა პროდუქციის შესყიდვის უფლება კი გადაცემულია ფედერალური bundesland-ისთვის. ამასთან, გერმანიაში ყველა ფედერალურ მიწაზე არ ხორციელდება ელექტრონული შესყიდვები. არსებობს ისეთი ავტონომიები, სადაც დღესაც კი ტენდერები გაზეთებში ცხადდება.

მიუხედავად იმისა, რომ ევროკავშირის ქვეყნებს შორის საწყისი პრინციპების ეტაპზე კანონმდებლობა მასში შემავალი ქვეყნებისათვის ერთნაირია, თითოეულ ქვეყანაში მაინც სხვადასხვა ფორმით და სხვადასხვა ინ-

ტენსივობით ხორციელდება სახელმწიფო შესყიდვები. სისტემის განვითარების მხრივ ბენილუქსის და სკანდინავიის ქვეყნები მნიშვნელოვნად აღემატება სამხრეთულ და ცენტრალურ ევროპულ ქვეყნებს. ასევე ცნობილია ავსტრიული მოდელი, რომელიც მსოფლიოს მოწინავე სახელმწიფო შესყიდვების განმახორციელებელ სისტემად ითვლება. ევროპის ქვეყნებში არსებობს ორი განსხვავებული მიდგომა სახელმწიფო შესყიდვების განხორციელებისას. ერთი მიდგომის თანახმად, ქვეყნები აღიარებენ, რომ მათთვის უკეთესია შესყიდვების სისტემა იყოს მაქსიმალურად ცენტრალიზებული, რადგან ამ დროს ნაკლებია კორუფციის რისკები და სახელმწიფო უზრუნველყოფს რაციონალური ხარჯების განხორციელებას, რაც იმთავითვე უზრუნველყოფს ფართო მასშტაბის ეკონომიას. ამასთან, ერთიანად შესაძლებელია ყველა მოთხოვნის ერთდროულად დაკმაყოფილება, რაც სახელმწიფოს დროის ფაქტორის თვალსაზრისითაც დიდ ბენეფიტს მოუტანს. ასეთი შესყიდვები უნდა განხორციელდეს სამტატო და ფედერალურ დონეზე.

მეორე მიდგომის თანახმად, სახელმწიფო შესყიდვების სისტემა უნდა იყოს მაქსიმალურად დეცენტრალიზებული. ეს მეთოდი განსაკუთრებით გამოიყენება სკანდინავიის ქვეყნებში, რომლის მიხედვითაც ადგილობრივი შემსყიდველი ორგანო უფრო სწორად გადაწყვეტს მის საჭიროებას და უფრო ეფექტურ გადაწყვეტილებას მიიღებს, აღნიშნული აისახება როგორც დაბალი ფასის კრიტერიუმში, ისე მაღალი ხარისხის მახასიათებელში. სკანდინავიის ქვეყნებში სახელმწიფო შესყიდვების პერიფერიულმა განვითარებამ საბოლოო სისტემის სრულყოფა გამოიწვია. აღნიშნულს უწოდებენ ქვევიდან ზემოთ დაგეგმარების პრინციპს. მათი განმარტებით, სახელმწიფო შესყიდვების ეფექტურობა გამოწვეულია სახელმწიფო ორგანოს, როგორც ბიზნესსუბიექტის, რენტაბელობის ზრდით.

მიუხედავად ევროკავშირში არსებული სახელმწიფო შესყიდვების სხვადასხვაგვარი მიმართულების, მატერიალურ ტექნიკური ბაზისა თუ სისტემის მუშაობის სხვადასხვა ტექნიკური პირობისა, ევროკავშირის შეს-

ყიდვების სისტემა მსოფლიოში უნიკალურია და ნაკლები კორუფციულობით ხასიათდება. ევროკავშირში საქონელი ხარისხის მიხედვით სტანდარტიზებულია. თითოეული სახეობისა და ხარისხის საქონელს გააჩნია საკუთარი სტანდარტი, რომელიც ევროკავშირის ფარგლებში აღიარებულია. ტენდერის გამოცხადებისას ხდება აღნიშნული სტანდარტების მითითება, რაც იმთავითვე ხაზს უსვამს, თუ რომელი ხარისხის საქონლის შესყიდვა სურს შემსყიდველ ორგანიზაციას, რომლსაც მიმწოდებელი დაადასტურებს შესაბამისი სტანდარტის სერტიფიკატით, რომლის გაყალბებაც ფაქტობრივად შეუძლებელია. მისაწოდებელი საქონლის სტანდარტიზაცია გამორიცხავს ტენდერის ფარგლებში დაბალი ხარისხის საქონლის შეტანას.

ტენდერის სახეობების გამოცხადების თვალსაზრისით ევროპის ყველა ქვეყანა მსგავსად ხასიათდება. ძირითადად ყველა ქვეყანაში ხდება ორრაუნდიანი ტენდერების გამოცხადება, რაც გულისხმობს ფასისა და ხარისხის კომპონენტებისათვის თითქმის თანაბარპროპორციული მნიშვნელობის მინიჭებას, რომლის მთავარი აზრი რენტაბელურობაზე ფოკუსირებაა. ორრაუნდიანი ტენდერის წარმატებით ჩატარების შემთხვევაში დაბალ ფასად გაცილებით მაღალი ხარისხის საქონლის შესყიდვის განხორციელება შეიძლება, ვიდრე ერთრაუნდიანი ტენდერის შემთხვევაში. განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია ის გარემოება, რომ ევროკავშირში, როგორც შემსყიდველ ორგანიზაციებში, ისე კომპანიებში არსებობს მაღალი სახელშეკრულებო კულტურა, რაც თითოეული შესყიდვის ხელშეკრულების პირნათლად და მომგებიანად შესრულების საფუძველს მოიაზრებს.

ევროკავშირის ზოგ ქვეყანაში, განსაკუთრებით ბენილუქსის ქვეყნებსა და სკანდინავიის ქვეყნებში, შესყიდვების განხორციელების თითქმის ყველა პროცედურა ელექტრონული პროცედურის საშუალებით ხორციელდება. აღსანიშნავია ის გარემოება, რომ ამ ქვეყნებში ელექტრონული მმართველობის განსაკუთრებით მაღალი დონე არსებობს.

დასკვნა

იმის გამო, რომ მრავალი წლის განმავლობაში საქართველოში იზღუდებოდა სამეწარმეო საქმიანობა, მცირე და საშუალო ბიზნესი ვერ ვითარდებოდა სათანადოდ, რამაც განაპირობა ჩამორჩენა ამ სფეროში.

მიუხედავად ელექტრონული შესყიდვების წარმატებით ფუნქციონირებისა და ხელმისაწვდომობისა, დღესდღეობით, ერთ-ერთ გამოწვევად რჩება შემსყიდველი ორგანიზაციებისათვის განწყობის ჩამოყალიბება ტენდერებში მცირე და საშუალო საწარმოების მონაწილეობის სტიმულირებისათვის. შემსყიდველმა ორგანიზაციებმა უნდა გააცნობიერონ, რომ სახელმწიფო შესყიდვების პროცესში მცირე და საშუალო საწარმოთა ფართო ჩართულობა, როგორც წესი, დადებითად აისახება არა მხოლოდ ცალკეული შესყიდვის შედეგებზე, არამედ იგი თავის კეთილისმყოფელ გავლენას ახდენს დასაქმებასა და ქვეყნის ეკონომიკის ზრდაზე.

აქედან გამომდინარე, საჭიროა ახალი და ინოვაციური ბიზნესმოდელების შექმნა და მომსახურების წვდომის ამაღლების ახალი გზების მოძებნა, რომლებიც რეალურად უზრუნველყოფს მცირე და საშუალო ბიზნესისათვის სათანადო სურვილის ჩამოყალიბებას ტენდერებში მცირე და საშუალო საწარმოების მონაწილეობისათვის, რაც, თავის მხრივ, ხელს შეუწყობს ქვეყანაში ბიზნესისა და ეკონომიკის განვითარებას. უკანასკნელ წლებში ელექტრონული ტენდერების გამოყენების გამოცდილებამ და ჩვენ მიერ ჩატარებულმა კვლევებმა აჩვენა მათი ნაკლოვანი მხარეები, რომლებიც საჭიროებს გაუმჯობესებას.

1. ელექტრონულ შესყიდვებში (ტენდერებში) მცირე ბიზნესის ხელშეწყობისათვის საჭიროა ცალკე ოფციის შექმნა, რაც გულისხმობს მარტივ წვდომას და შეღავათით სარგებლობას მცირე და საშუალო მეწარმის სტატუსის მქონე პირებისათვის, რათა მოხდეს მათი დაინტერესება, მონაწილეობა მიიღონ ელექტრონულ ტენდერებში; შეღავათი შეიძლება იყოს ტენდერში მონაწილეობისათვის მოსაკრებლის არგადახდა ან მოსაკრებლის

ოდენობის შემცირება, ასევე მინიმალური დოკუმენტაციის წარმოება და მინიმალური მოთხოვნები, სხვადასხვა პრეტენდენტების განხილვისას მცირე მეწარმის სტატუსის მქონე საწარმოებისათვის პრიორიტეტის მინიჭება.

2. სასურველია მოხდეს სატენდერო დოკუმენტაციის გამარტივებული წესით შევსება; ეს საშუალებას მოგვცემს დაიზოგოს გადაწყვეტილების მიღებისათვის საჭირო დრო და ასევე დოკუმენტაციის შედგენისას შეცდომები იყოს მინიმუმამდე დაყვანილი. ასევე საჭიროა შეიქმნას ის ძირითადი ველები, რომელთა შევსებაც საჭიროა შემსყიდველის მხრიდან მოთხოვნის სწორად ჩამოსაყალიბებლად.

3. საჭიროა შეიქმნას მონაცემთა ბაზა სხვადასხვა საქონლის ფასების ყოველდღიური მონიტორინგისათვის, კერძოდ, შეიქმნას მონაცემთა ბაზა, სადაც თავმოყრილი იქნება ინფორმაცია ქვეყანაში იმპორტირებული თუ ადგილობრივი პროდუქციის შესახებ შესაბამისი ღირებულებით, ასევე შესაძლებელი იქნება ამა თუ იმ საქონლის ტექნიკური მახასიათებლების გარკვევა და შესაბამისად ფასების შედარება; გარდა ამისა, აუცილებელია მოხდეს ბაზარზე არსებული ფასების ყოველდღიური მონიტორინგი და, შესაბამისად, ბაზაში ასახვა. შედეგად შეიქმნება დაზუსტებული მონაცემთა ბაზები, რომელთა ყოველკვირეული განახლების ვალდებულება ექნება შესაბამის დარგში არსებულ თითოეულ ფირმას, სისტემა თავად დაითვლის ფირმების მიერ ატვირთული მონაცემების საშუალო არითმეტიკულს და დაადგენს საშუალო საბაზრო ღირებულებას, რომლის გამოყენებაც მოხდება შემსყიდველი ორგანიზაციების მიერ ელექტრონული ტენდერის გამოცხადებისას. აღნიშნულის მეთოდიკა უაღრესად გააადვილებს ბაზრის კვლევის პროცესს და რეალურთან მაქსიმალურად მიახლოებულ ფასად მოხდება ტენდერის გამოცხადება, რაც გამოიწვევს თანხების რაციონალურ ხარჯვას და იმთავითვე გაზრდის ეფექტურობას.

4. ელექტრონული ტენდერების ეფექტიანად წარმოებისათვის სასურველია კოპირების მეთოდის დანერგვა, რაც გულისხმობს არშემდგარ ტენდერებში განმეორებითი მონაწილეობის უფლების მარტივად მიღების პრო-

ცედურას. თუ მოხდება დისკვალიფიკაციის მინიჭება მიმწოდებლებისთვის ან საერთოდ ვერ შედგება ტენდერი, საჭირო ხდება ტენდერის თავიდან გამოცხადება; ეს კი მოითხოვს გარკვეულ დროს. ამიტომ მიზანშეწონილია ტენდერის განმეორებით გამოსაცხადებლად იყოს არშემდგარი ტენდერის კოპირების მეთოდით მარტივად განახლების შესაძლებლობა.

5. საჭიროა რისკების მინიმამდე დაყვანა და იმ რეკომენდაციების შემუშავება, რომლებიც გულისხმობს ტექნიკური დავალების დახვეწას უხარისხო საქონლის ან მომსახურების მიღების თავიდან აცილების მიზნით. იმისათვის, რომ თავი დავიცვათ უხარისხო საქონლისაგან, აუცილებელია კონკრეტული საქონლის შესყიდვამდე მოხდეს ხარისხიანი საქონლის ტექნიკური მახასიათებლების მაქსიმალურად შესწავლა ტენდერის გამოცხადებამდე, რათა შემდგომ თავიდან იქნეს აცილებული უხარისხო საქონელი.

6. ქართული წარმოების წახალისებისათვის მიზანშეწონილია დამატებითი მოტივაციის შექმნა ოფციის სახით, რაც გულისხმობს ასევე შეღავათის დაწესებას ქართულ წარმოებაზე. უნდა მოხდეს ქართული პროდუქციისათვის დამატებითი შეღავათის დაწესება, რაც გულისხმობს დამატებითი ველის შექმნას შეღავათის დასაწესებლად, თუ კომპანია ქართული საკუთარი პროდუქციით მიიღებს მონაწილეობას ტენდერში. შეღავათი შეიძლება იყოს ტენდერში მონაწილეობისათვის მოსაკრებლის არგადახდა, ასევე მინიმალური დოკუმენტაციის წარმოება და მოთხოვნა, განხილვისას იმპორტირებულ საქონელთან შედარებით ქართული პროდუქციისათვის რეალური ფასის შემთხვევაში პრიორიტეტის მინიჭება და ა. შ.

7. ტენდერები აუქციონის გარეშე. აღნიშნული გამორიცხავს შემსყიდველისათვის ტენდერის დასრულების შემდეგ ერთზე მეტი მიმწოდებლის დანახვას მანამ, სანამ არ მოხდება ამ მიმწოდებლის დისკვალიფიკაცია ან გამარჯვებულად გამოვლენა, ეს კი გამორიცხავს იმის ალბათობას, რომ შეიძლება შემსყიდველის მხრიდან გაჩნდეს კონკრეტული კომპანიის მიმართ სიმპათია.

8. ელექტრონული ხელმოწერის უზრუნველყოფა. ელექტრონული ხელმოწერის დანერგვა ელექტრონული ტენდერების სისტემაში დაზოგავს დროს და ხელმისაწვდომს გახდის დისტანციურულ პრეტენდენტთან ხელშეკრულების გაფორმებას.

9. საქონლის მიღების დროს სასაწყობე დაწესებულებების მიერ პროდუქციას მიენიჭება უნივერსალური კოდი, რომლის საშუალებითაც აიტვირთება პროდუქციის ნაშთი როგორც სასაწყობე სისტემაში, ისე ელექტრონულ სისტემაში. ამის შემდეგ სისტემა თავად უზრუნველყოფს ხელშეკრულების შესრულების მონიტორინგს, გამოითვლის მონაცემებს, თუ რა დონეზე შესრულდა ხელშეკრულება. ფაქტობრივად, აღნიშნული ინოვაციის დანერგვის შემთხვევაში როგორც შესყიდვების სპეციალისტის, ისე ბუღალტრის საქმიანობის დიდი ნაწილი განხორციელდება ელექტრონული სისტემის საშუალებით.

10. მობილური აპლიკაციის შექმნა. მისი დანერგვით მიიღწევა შემდეგი შედეგები: მოხდება ცნობადობის გაზრდა; გარდა ამისა, აპლიკაციაში რეკლამის განთავსებით შესაძლებელი ხდება ფულადი სარგებლის მიღება ანუ ასეთი აპლიკაცია ბევრ სხვა სიკეთესთან ერთად მოემსახურება კომერციულ მიზნებსაც. დაბოლოს, ეს უზრუნველყოფს ტენდერებში მონაწილეთა რაოდენობის ზრდასაც – ასეთი აპლიკაციის მიზანია არსებული მომხმარებლებისათვის გამარტივებული წვდომა ელექტრონულ შესყიდვებზე და ასევე პოტენციური მომხმარებლებისთვის მეტი მოტივაცია, რომ დაინტერესდნენ და მარტივად ჩაერთონ ელექტრონულ შესყიდვებში.

ელექტრონული ტენდერების წარმოების სისტემის აღნიშნული გზებით მოდიფიცირება ქვეყნის ეკონომიკაში შეიტანს სერიოზულ წვლილს, გააჩენს ელექტრონულ შესყიდვებში აქტიური ინკლუზიის მოტივაციას მცირე და საშუალო ბიზნესის წარმომადგენლებში, რაც, თავის მხრივ, მათი წარმატებული ბიზნესსაქმიანობის გარანტიაა. ეს კი გააძლიერებს საქართველოს ეკონომიკას და მნიშვნელოვან წვლილს შეიტანს საზოგადოების საშუალო ფენის ჩამოყალიბებაში.

გამოყენებული ლიტერატურა

1. უ.სამადაშვილი. ბიზნესის საფუძვლები. სახელმძღვანელო. თსუ, თბილისი, 2013.
2. ო.შურღია. „მცირე ბიზნესის საფუძვლები“, თბილისი, 2010.
3. ო.გოგიაშვილი. მცირე და საშუალო ბიზნესის პრობლემები და მათი გადაჭრის გზები საქართველოში, დისერტაცია, 2013.
4. ე.მეჭვანიშვილი. „მცირე და საშუალო მეწარმეობის განვითარება, როგორც საშუალო კლასის ფორმირების უმნიშვნელოვანესი პირობა“. <http://social-democratsgeorgia.blogspot.com/2010/07/blog-post.html>. უკანასკნელად იქნა გადამოწმებული 10.06.2019.
5. ნ.ტერაშვილი, რ.გიგიაშვილი, მცირე ბიზნესი საქართველოში. საქართველოს ბიზნესის მეცნიერებათა აკადემიის მოამბე. I ტ., თბილისი, 1995.
6. გ.იაშვილი. სტრატეგიული მენეჯმენტი მცირე და საშუალო საწარმოებში. „ტექნიკური უნივერსიტეტი“, თბილისი, 2009.
7. რ.გველესიანი. მცირე და საშუალო მეწარმეობის წარმატების სტრატეგია და კულტურა. თბილისი, 1999.
8. ი.მესხია. ბიზნესის საფუძვლები. თსუ, თბილისი, 2011.
9. ნ.ასლამაზიშვილი. ინოვაციური ფინანსური ინსტრუმენტები მცირე და საშუალო ბიზნესის მხარდასაჭერად: ევროპული გამოცდილება. https://www.nbg.gov.ge/uploads/journal/2015/2015_2/statia4.pdf.
10. ნ.ევგენიძე. მცირე ბიზნესის განვითარების შემაფერხებელი ფაქტორები საქართველოში. „ეკონომიკა“, 2016, <https://www.radiotavisupleba.ge/a/mtsire-biznesi/28135161.html>.
11. თ.ხაბელაშვილი. საქართველოში მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარების თანამედროვე მდგომარეობა და ევროკავშირთან ინტეგრაციის პერსპექტივები. დისერტაცია, თბილისი, 2017.
12. რ.ასათიანი, ს.ასათიანი. ბიზნეს-მენეჯმენტი და გლობალური კონკურენცია. „ტექნიკური უნივერსიტეტი“. თბილისი, 2009.
13. საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის (საქსტატი) http://www.geostat.ge/?action=page&p_id=211&lang=geo. უკანასკნელად იქნა გადამოწმებული 10. 04.2019.

14. თ.ხომერიკი. სახელმწიფო შესყიდვები. თბილისი, 2006.
15. მცირე ბიზნესის დაკრედიტების ვებ-გვერდი – www.kreditbusiness.ru/foreignbusiness.html. უკანასკნელად იქნა გადამოწმებული 10.04.2019.
16. რ.ასათიანი. მომსახურება და საბაზრო სისტემა. თსუ, თბილისი, 1993.
17. გ.მენქიუ. ეკონომიკის პრინციპები. „დიოგენე“, თბილისი, 2008.
18. ე.გობეჯიშვილი. მცირე და საშუალო ბიზნესის სტიმულირების რეგიონული ასპექტები. საერთაშორისო სამეცნიერო-პრაქტიკული კონფერენციის მასალები. საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტი. თბილისი, 2011.
19. საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური, მეწარმეობა საქართველოში, სტატისტიკური პუბლიკაცია, თბილისი, 2012.
20. საქართველოს რეგიონული განვითარების სტრატეგია 2010-2017 წლებში.
21. გ.ერქომაიშვილი. საქართველოს ეკონომიკური განვითარების პრიორიტეტები. თბილისი, 2013.
22. ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაცია „სახელმწიფო შესყიდვები“, 2010.
23. ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაცია „სახელმწიფო შესყიდვები ევროკავშირის წევრ წევრებში“, 2010.
24. ი.მესხია, კ.ხმალაძე. მცირე და საშუალო მეწარმეობის მაკროეკონომიკური პრობლემები, ჟურნალი „გადასახადები“, #23-24, თბილისი, 2007.
25. ლ.ცეცხლაძე. განვითარებული ინფრასტრუქტურა – მცირე და საშუალო ბიზნესის წინსვლის ფაქტორი. „ინოვაციური ეკონომიკა და მართვა“. „კალმოსანი“, თბილისი, 2017.
26. ე.შილაკაძე. „სახელმწიფო შესყიდვებში მონაწილეობით მცირე და საშუალო მეწარმეობის ხელშეწყობა“. სტუ, შრომები, N2, თბილისი, 2015.
27. გ.მენქიუ. ეკონომიკის პრინციპები, „უნივერსალი“, თბილისი, 2003.
28. თ.ვაშაკიძე, ინოვაციური მცირე საწარმების მხარდაჭერა ევროკავშირში. თბილისი, 2009. <http://www.inovdev.ge/?page=pubgeo&lang=geo>.

29. ა.კობიაშვილი, მ.მელიქიძე. ელექტრონული ტენდერების გაუმჯობესების შესაძლებლობების ანალიზი. სტუ, არჩილ ელიაშვილის მართვის სისტემების ინსტიტუტის შრომათა კრებული, # 22, თბილისი, 2018, გვ.183-187.
30. რ.ქუთათელაძე, ა.კობიაშვილი, მ.მელიქიძე. ელექტრონული სერვისების როლი საქართველოს რეალობაში. სტუ, შრომები, #3(509), თბილისი, 2018, გვ. 79-86.
31. ა.კობიაშვილი, მ.მელიქიძე. ელექტრონული ტენდერები მცირე და საშუალო ბიზნესში. სტუ, ბიზნესტექნოლოგიების ფაკულტეტი. II საერთაშორისო სამეცნიერო კონფერენციის „გლობალიზაცია და ბიზნესის თანამედროვე გამოწვევები“. შრომების კრებული (I ნაწილი), თბილისი, 2018, გვ. 112-116.
32. მ.მელიქიძე, ა.კობიაშვილი. საქართველოში ელექტრონული ტენდერების გამოყენების ანალიტიკა. სტუ, შრომები, მართვის ავტომატიზებული სისტემები, N4(28), თბილისი, 2019, გვ. 170-177.
33. ქ.შენგელია, გლობალური ეკონომიკა და საქართველოს საერთაშორისო კონკურენტუნარიანობა, ჟურნალი „ეკონომიკა“, #9, 2005.
34. დ.ჯაფარიძე. საქართველოში მცირე ბიზნესის ხელშეწყობის პოლიტიკის ანალიზი, თბილისი, 2012.
35. რ.აბესაძე, ე.კაკულია. მცირე ბიზნესის მაკროეკონომიკური რეგულირების მექანიზმი, პაატა გუგუშვილის ეკონომიკის ინსტიტუტის გამომცემლობა, თბილისი, 2008.
36. The World Bank and the International Finance Cooperation, Ease of Doing Business in Georgia, <http://doingbusiness.org/data/exploreconomies/georgia-#starting-a-business>. უკანასკნელად იქნა გადამოწმებული 10.06.2019.
37. Engelschalk M. Creating a Favorable Tax Environment for Small Business Development in Transition Countries. Paper presented at Conference on the Hard-to-Tax. Andrew Young School of Public Policy. Georgia State University. 2003.
38. http://geostat.ge/?action=page&p_id=148&lang=geo. უკანასკნელად იქნა გადამოწმებული 10.06.2019.
39. <http://www.doingbusiness.org//media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB13-full-report.pdf>. უკანასკნელად იქნა გადამოწმებული 10.06.2019.

40. მცირე და საშუალო ბიზნესი საქართველოში, 2009.
41. <http://www.economists.ge/ka/activities/publications/41-mtsire-da-sashualo-biznesisaqartveloshi>. უკანასკნელად იქნა გადამოწმებული 10.06.2019.
42. www.economy.ge, უკანასკნელად იქნა გადამოწმებული 15.06.2019.
43. <http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/overall-ranking-and-data-tables.jhtml>. უკანასკნელად იქნა გადამოწმებული 15.06.2019.
44. EBRD. Turning Best Practice into Policy: Public Procurement Reform Agenda. 2013. <http://www.ebrd.com/downloads/research/law/lit113.pdf>. უკანასკნელად იქნა გადამოწმებული 10. 04.2019.
45. THE WORLD BANK Procurement Regulations for IPF Borrowers.
46. საქართველოს კანონი მეწარმეთა შესახებ. თბილისი, 2008.
47. PROCUREMENT IN INVESTMENT PROJECT FINANCING Goods, Works, Non-Consulting and Consulting Services. Procurement Policy and Services Group Operations Policy and Country Services Vice Presidency The World Bank, 1818 H Street, NW Washington, D.C., 20433, U.S.A.
48. ელექტრონული მმართველობის გზამკვლევი, საქართველო, სექტემბერი, 2014.
49. სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტო. საქართველო თბილისი რიჩარდ ჰოლბრუკი.
50. საქართველოს მცირე და საშუალო მეწარმეობის განვითარების სტრატეგია 2016-2020 წლებისთვის. <http://www.economy.ge/uploads/ecopolitic/>. უკანასკნელად იქნა გადამოწმებული 17.06.2019.
51. <https://www.tcil-india-electronictender.com/>. უკანასკნელად იქნა გადამოწმებული 17.06.2019.
52. <https://www.etenders.gov.mt/epps/home.do>. უკანასკნელად იქნა გადამოწმებული 12.06.2019.
53. <https://ted.europa.eu/TED/browse/browseByMap.do>. უკანასკნელად იქნა გადამოწმებული 10.04.2019.
54. <http://www.businessdictionary.com/definition/e-tendering.html>. უკანასკნელად იქნა გადამოწმებული 2.05.2019.

55. <http://www.tendertailor.com/Home/WhyETendering>. უკანასკნელად იქნა გადამოწმებული 10.06.2019.
56. <https://tendertool.com/transportation/>. უკანასკნელად იქნა გადამოწმებული 7.03.2019.
57. <https://www.tendersinfo.com/>. უკანასკნელად იქნა გადამოწმებული 10.06.2019.
58. <https://2016.export.gov/germany/servicesforu.s.companies/EUTendersDatabase/index.asp>. უკანასკნელად იქნა გადამოწმებული 10.06.2019.
59. <https://www.gets.govt.nz/>. უკანასკნელად იქნა გადამოწმებული 01.04.2019.
60. <https://www.etenders.gov.ie/>. უკანასკნელად იქნა გადამოწმებული 11.02.2019.
61. <https://etenders.gov.in/eprocure/app>. უკანასკნელად იქნა გადამოწმებული 13.06.2019.
62. https://en.wikipedia.org/wiki/Government_procurement. უკანასკნელად იქნა გადამოწმებული 10.04.2019.
63. <http://transparency.ge/>. უკანასკნელად იქნა გადამოწმებული 10.04.2019.
64. <http://www.dkzjn.gov.mk>. უკანასკნელად იქნა გადამოწმებული 10.06.2019.
65. <https://www.epo.org/about-us/tenders.html>. უკანასკნელად იქნა გადამოწმებული 10.06.2019.
66. <https://www.iberdrola.com/suppliers/purchasing-portal/tenders>. უკანასკნელად იქნა გადამოწმებული 19.03.2019.
67. <http://euplat.org/>. უკანასკნელად იქნა გადამოწმებული 10.06.2019.
68. https://www.merx.com/English/NonMember.asp?WCE=Show&TAB=3&PORTAL=MERX&State=42&TEMPLATE_NAME=PrivateOverview&hcode=sbNZ. უკანასკნელად იქნა გადამოწმებული 10.06.2019.
69. <https://wegate.eu/ted-tenders-electronic-daily-%E2%80%93-information-european-public-procurement>. უკანასკნელად იქნა გადამოწმებული 18.03.2019.

70. <https://www.ukbidwriter.com/2014/12/finding-opportunities-how-to-use-ted-tenders-electronic-daily/>. უკანასკნელად იქნა გადამოწმებული 18.03.2019.
71. <https://www.fms-wm.de/en/tenders>. უკანასკნელად იქნა გადამოწმებული 10.06.2019.
72. IFC: საქართველოში ბიზნესგარემო უმჯობესდება
http://www.radiotavisupleba.ge/content/georgia_business_perception_survey/24570463.html. უკანასკნელად იქნა გადამოწმებული 10.06.2019.
73. საქართველოს ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტრო.
www.economy.gov.ge. უკანასკნელად იქნა გადამოწმებული 15.06.2019.