



10 რეკომენდაცია მიწოდების ბაზრის კვლევასთან დაკავშირებით

მიწოდების ბაზრის კვლევა, რომელიც სახელმწიფო შესყიდვის წინამოსამზადებელი ეტაპის ერთ-ერთ საკვანძო საკითხს განეკუთვნება, შესყიდვის წარმატებით განხორციელების მნიშვნელოვან წინაპირობას წარმოადგენს.

ცალკეულ შემთხვევებში, შემსყიდველი ორგანიზაციების მიერ სატენდერო დოკუმენტაციით განისაზღვრება პირობები, რომლებიც გარკვეულ ბარიერს ქმნის შესაბამის მიწოდების ბაზარზე ოპერირებადი მიმწოდებლებისათვის. შედეგად, ასეთ შემთხვევებში, ტენდერებში ფიქსირდება შედარებით დაბალი კონკურენცია, ხოლო უკიდურეს შემთხვევაში ტენდერის შედეგს მხოლოდ ერთი მონაწილე ან არშემდგარი ტენდერი განეკუთვნება.

მონიტორინგის და ანალიზის შედეგებმა გვაჩვენა, რომ ზემოაღნიშნული პრობლემატიკა ხშირად შესყიდვის წინამოსამზადებელ ეტაპზე მიწოდების ბაზრის სპეციფიკის არასათანადოდ შესწავლასა და ბაზრის კვლევის შედეგების გაუთვალისწინებლობას უკავშირდება. ბუნებრივია, მიწოდების ბაზრის კვლევის ინტენსივობა დამოკიდებულია კონკრეტული შესყიდვის მოცულობასა და შემსყიდველი ორგანიზაციის მიერ ანალოგიური შესყიდვის წარსულში განხორციელების გამოცდილებაზე. ეს საკითხი განსაკუთრებით აქტუალური დიდი მოცულობისა და სპეციფიკური ხასიათის მქონე შესყიდვის დაგეგმვის დროს ხდება.

იმ ძირითად პრობლემურ საკითხებს, რაც უკავშირდება მიწოდების ბაზრის სპეციფიკის არასათანადოდ შესწავლას, განეკუთვნება:

- სპეციფიკაციებით ჩანაცვლებადი შესყიდვის ობიექტების დაუშვებლობა;
- არასაკმარისი ინფორმაცია წინადადების შემუშავებისა და სატენდერო წინადადების ფასის დაანგარიშებისათვის;
- უჩვეულო მოთხოვნები;



- მიწოდებასთან/შესრულებასთან დაკავშირებული არაადეკვატურად მოკლე ვადების დადგენა;
- ტენდერის მიმდინარეობის არაგონივრულად მოკლე ხანგრძლივობა;
- არაადეკვატურად დაბალი ფასების განსაზღვრა;
- ფასების დინამიკის გაუთვალისწინებლობა;
- ტიპიური საწარმოს ზომისა და საწარმოების ზოგადი შესაძლებლობების გაუთვალისწინებლობა;
- მიმწოდებლების სპეციალიზების სფეროს გაუთვალისწინებლობა;
- სეზონური ფაქტორების გაუთვალისწინებლობა.

უნდა აღინიშნოს, რომ ყოველი დასახელებული საკითხი გარკვეულ კავშირშია მიწოდების ბაზრის კვლევასთან - ნებისმიერი დასახელებული საკითხი გასათვალისწინებელია შესყიდვის წარმატებით დასრულებისათვის. შესაბამისად, რეკომენდირებულია, შემსყიდველმა ორგანიზაციამ ყურადღება თანაბრად გაამახვილოს ყოველ კონკრეტულ პრობლემურ საკითხზე. დოკუმენტში განხილული საკითხები ემთხვევა ზემოთ დასახელებულ ტიპიურ ბარიერს. ყოველ ცალკეულ ნაწილში მოყვანილია მოკლე პრაქტიკული მითითებები და პოტენციური მიმწოდებლების მხრიდან ერთიანი ელექტრონული სისტემის კითხვა/პასუხის მოდულში დაფიქსირებული კითხვები/კომენტარები, რაც კიდევ ერთხელ ხაზს უსვამს საკითხის აქტუალობას.

ჩანაცვლებადი შესყიდვის ობიექტების გათვალისწინება

შემსყიდველი ორგანიზაციების მიერ, ზოგიერთ შემთხვევაში, სპეციფიკაციები განსაზღვრულია ისე, რომ საჭიროების დაკმაყოფილების გარკვეული, მიწოდების ბაზარზე არსებული ალტერნატივები იზღუდება.

ანალიზი გვიჩვენებს, რომ რიგ შემთხვევებში, შემსყიდველი ორგანიზაციის მიერ ხორციელდება კონკრეტული ობიექტის შერჩევა და შერჩეული ობიექტის ტექნიკური



სპეციფიკაციების სატენდერო დოკუმენტაციაში უცვლელად გადატანა. ეს მიდგომა არასწორ პრაქტიკად შეიძლება ჩაითვალოს, ვინაიდან აღნიშნული მიდგომით შესაძლებელია მნიშვნელოვნად შეიზღუდოს ის ალტერნატივები, რომლებიც აკმაყოფილებენ შემსყიდველი ორგანიზაციის საჭიროებებს. უნდა აღინიშნოს, რომ „სახელმწიფო შესყიდვების შესახებ“ კანონის ერთ-ერთ მიზანს კონკურენციის ხელშეწყობა განეკუთვნება, რაც წარმოუდგენელია განხორციელდეს კონკრეტულ ბრენდზე მორგებული ტექნიკური სპეციფიკაციებით. შესაბამისად, სწორ პრაქტიკას განეკუთვნება ყურადღების ისეთ ტიპიურ საკითხებზე გამახვილება, როგორცაა: **შესყიდვის სასურველი შედეგი, საჭიროების დაკმაყოფილების მისაღები ალტერნატივები, შესაბამის მიწოდების ბაზარზე არსებული ჩანაცვლებადი ობიექტები.** შემსყიდველმა ორგანიზაციამ საჭიროა მოიკვლიოს, ახდენენ თუ არა შემუშავებული სპეციფიკაციები მიწოდების ბაზარზე გავრცელებული ალტერნატივის დაშვებას.

მაგალითად, ერთ-ერთ არშემდგარ ტენდერში მიმწოდებლის მხრიდან დაფიქსირდა შემდეგი შინაარსის კითხვა: „შესაძლებელია თუ არა შემოთავაზებული იქნას თერმული პრინტერი, რომელიც სრულად აკმაყოფილებს სატენდერო მოთხოვნებს, გარდა ბეჭდვის სიჩქარისა: ნაცვლად მოთხოვნილი 14 დუიმი/წმ-სა, მისი ბეჭდვის სიჩქარე შეადგენს 10 დუიმი/წმ-ს. ასეთი სიჩქარის პრინტერი 100 მმ სიგრძის ეტიკეტს მხოლოდ 0,113 წამით უფრო გვიან დაბეჭდავს, რაც დამეთანხმებით, არანაირად არ უნდა იყოს თქვენთვის კრიტიკული პარამეტრი. გთხოვთ, შეიტანოთ შესაბამისი კორექტირება სატენდერო დავალებაში.“

არასაკმარისი ინფორმაცია წინადადების შემუშავებისა და სატენდერო წინადადების ფასის დაანგარიშებისათვის

ბუნებრივია, მიმწოდებლები ვერ შეძლებენ სატენდერო წინადადებების ადეკვატურად შემუშავებას, თუ ტექნიკური დოკუმენტაცია ბუნდოვანია. შესაბამისად, შესყიდვის წინამოსამზადებელ ეტაპზე, საჭიროა, რომ შემსყიდველი ორგანიზაციის პასუხისმგებელი პირი დარწმუნდეს იმაში, რომ ტექნიკური დოკუმენტაცია მიმწოდებლებს აძლევს საშუალებას, ზუსტად განსაზღვრონ შესყიდვის ობიექტის ხარისხობრივი პარამეტრები და



სატენდერო წინადადების ფასი. სრულად ნათელია, რომ შესაბამის მიწოდების ბაზარზე მიღებული ტერმინოლოგიისა და ხარჯთაღრიცხვის/განფასების შემუშავების დამკვიდრებული მიდგომის (პრაქტიკის) გათვალისწინებით, სატენდერო დოკუმენტაცია უფრო მკაფიო და, შესაბამისად, უფრო მიმზიდველი ხდება მიმწოდებლებისათვის.

მაგალითად, სანათი მოწყობილობების შესყიდვის მიზნით გამოცხადებულ ერთ-ერთ ტენდერში, მიმწოდებელმა დააფიქსირა შემდეგი კომენტარი: „მე-4 პოზიციას ფრჩხილებში უწერია "შტეკერით". განმარტეთ რას გულისხმობთ. G24d-1 13W 4000K - ეს აბრევიატურა უკვე იძლევა ნათურის იდენტიფიცირების საშუალებას, მაგრამ ყოველგვარი შტეკერის გარეშე. თუ ეს თქვენეული სახელია G24d-1 ცოკოლისა?“

მიწოდების ბაზრისთვის უჩვეულო მოთხოვნები

რიგ შემთხვევებში მიწოდების ბაზარზე ოპერირებადი მიმწოდებლები არ არიან მზად, დააკმაყოფილონ შემსყიდველი ორგანიზაციის რომელიმე მოთხოვნა. ბუნებრივია, ასეთ შემთხვევაში მატულობს ტენდერის წარუმატებლად დასრულების ალბათობა, გამომდინარე იქედან, რომ ტენდერის მიმდინარეობის ხანგრძლივობის პერიოდში მიმწოდებლები სავარაუდოდ ვერ შეძლებენ საწარმოში სათანადო ცვლილებების განხორციელებას.

მაგალითად, ფარმაცევტული პროდუქტების შესყიდვის მიზნით გამოცხადებულ ერთ-ერთ ტენდერში დაფიქსირდა შემდეგი სახის კომენტარი: „თქვენ მიერ მე-12 პოზიციაზე მოთხოვნილი სილი მარინი 70 მგ. დოზირებით არ არის საქართველოს ფარმაცევტულ ბაზარზე. მისაღებია თქვენთვის ამ პოზიციაზე რომ შემოგთავაზოთ 35 მგ. შესაბამისად 10კოლოფი?“



მიწოდებასთან/შესრულებასთან დაკავშირებული არაადეკვატურად მოკლე ვადების დადგენა

ტენდერში მონაწილეობის ერთ-ერთ მნიშვნელოვან ბარიერს შესყიდვის მიწოდების არაადეკვატურად მოკლე ვადა წარმოადგენს. მიწოდების ვადის დადგენისას, წინამოსამზადებელ ეტაპზე შემსყიდველმა ორგანიზაციამ საჭიროა გაითვალისწინოს ისეთი ტიპური საკითხები, როგორცაა, მაგალითად, შესაბამის მიწოდების ბაზარზე მოქმედი ტიპური საწარმოს ზომა და შესაძლებლობები, იმპორტიორი ქვეყნის ადგილმდებარეობა და ტრანსპორტირებისათვის საჭირო დრო.

მაგალითად, ერთ-ერთ ტენდერში მიმწოდებელი აღნიშნავს: „თქვენ გიწერიათ საოფისე ტექნიკის დიაგნოსტიკა უნდა მოხდეს 1 დღის ვადაში, ამ დროს ჩამონათვალში მოცემულია საკმაოდ რთული ტექნიკა. ხშირ შემთხვევაში ასეთი რთული ტექნიკის დიაგნოსტიკა ერთ დღეში ვერ ხერხდება“.

ტენდერის მიმდინარეობის არაგონივრულად მოკლე ხანგრძლივობა

ტენდერის მიმდინარეობის მოკლე ხანგრძლივობის პრობლემა თავს განსაკუთრებით გამარტივებული ელექტრონული ტენდერების შემთხვევაში იჩენს¹. კანონმდებლობით განსაზღვრული მინიმალური ვადები მხოლოდ მარტივი, სტანდარტიზირებული შესყიდვის ობიექტის შემთხვევაში შეიძლება აღმოჩნდეს საკმარისი მიმწოდებლების მხრიდან სატენდერო წინადადებების შემუშავებისათვის. განსაკუთრებით რთული, მოცულობითი სამშენებლო ტენდერების შემთხვევაში საჭიროა მიმწოდებლებს მიეცეთ საკმარისი დრო არა მხოლოდ სატენდერო წინადადებების შემუშავებისათვის, არამედ სუბკონტრაქტორების მოძიებისა და/ან ამხანაგობის ჩამოყალიბებისათვის. მაგალითად, სამშენებლო სამუშაოების შესყიდვის მიზნით გამოცხადებულ ტენდერში დაფიქსირდა შემდეგი კომენტარი: „ფასის დადგენისათვის საჭიროა ობიექტის დათვალიერება.“

¹ აქვე გვსურს აღვნიშნოთ, რომ „სახელმწიფო შესყიდვების შესახებ“ კანონში განხორციელებული ცვლილებებით ტენდერის მიმდინარეობის მინიმალური ხანგრძლივობა იზრდება შვიდ დღემდე. აღნიშნული ცვლილება ამოქმედდება 2017 წლის 19 ივლისიდან.



გვართულდება საქმე, ვინაიდან 4 დღე ძალიან მოკლე პერიოდია. იქნებ გაახანგრძლივოთ ტენდერი.“

არაადეკვატურად დაბალი სავარაუდო ღირებულებები

ბუნებრივია, შესყიდვა ვერ განხორციელდება, თუ სავარაუდო ღირებულება არაადეკვატურად დაბალია. კვლევა გვიჩვენებს, რომ საკმაოდ ხშირად ტენდერის წარუმატებლად დასრულების მიზეზს უჩვეულოდ დაბალი სავარაუდო ღირებულება განეკუთვნება.

ერთიან ელექტრონულ სისტემაში მიმწოდებლების მხრიდან კითხვა-პასუხის მოდულში ხშირად ფიქსირდება, მაგალითად, შემდეგი ტიპის კომენტარები: „ასეთი თანხით შეუძლებელია“, „არარეალური ფასია, თვითღირებულება ბევრად მეტი ჯდება“, „აქ რაღაც შეცდომაა, ბიუჯეტი არარეალურია“.

ყოველივე ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარე, საჭიროა, შემსყიდველმა ორგანიზაციამ სავარაუდო ღირებულების დადგენისას გაითვალისწინოს როგორც აქტუალური (იმ მომენტისათვის არსებული ფასები), ასევე ბაზრის ტენდენციები და ბაზარზე ფასების განვითარების დინამიკა. ინფორმაციის ერთ-ერთ მნიშვნელოვან და სასარგებლო წყაროს ერთიანი ელექტრონული სისტემის საშუალებით უახლოეს წარსულში ჩატარებული ტენდერები განეკუთვნება. ცხადია, ყოველთვის შესაძლებელია როგორც ინტერნეტში განთავსებული სხვა ინფორმაციის, ასევე მიმწოდებლების კატალოგებსა თუ პრეისკურანტებში დაფიქსირებული ფასების გათვალისწინება.

ტიპიური საწარმოს ზომისა და საწარმოების ზოგადი შესაძლებლობების გათვალისწინებლობა

ზოგიერთ შემთხვევაში, სახელმწიფო შესყიდვის დიდი მოცულობა აღემატება ბაზარზე მოქმედი ტიპიური საწარმოს ზოგად შესაძლებლობებს. შედეგად, კომპანია ვერ ახერხებს განსაზღვრულ პერიოდში დაასრულოს სატენდერო დოკუმენტაციით განსაზღვრული



სამუშაოები. საგულისხმოა, რომ კანონმდებლობა იძლევა საშუალებას, რათა შემსყიდველმა ორგანიზაციამ ტიპური საწარმოს ზომის გათვალისწინებით შესყიდვა განხორციელოს ეტაპობრივად. მაგალითად, ერთ-ერთ ტენდერში მიმწოდებელმა დასვა შეკითხვა „შეიძლება თუ არა ფორმების შემოტანა ეტაპობრივად, სიტყვაზე თვეში 500 ცალი“. ანალოგიურად, მიმწოდებელი სთავაზობდა შემსყიდველ ორგანიზაციას ეტაპობრივ მიწოდებას ნაგვის ურნების შესყიდვის მიზნით გამოცხადებულ ერთ-ერთ ტენდერში: „250 ურნის დასამზადებლად გამოყოფილი ვადა 30 დღე შესაძლებელია თუ არა გაიზარდოს 60 დღემდე და პირველი პარტიის (125 ურნა) მიწოდება მოხდეს 30 დღეში, მეორე ნახევრის (125 ურნა) 60 დღეში“.

ბუნებრივია, შემსყიდველი ორგანიზაციის მიერ გათვალისწინებული უნდა იყოს ისიც, რომ ტენდერში მონაწილეობა მიმწოდებლების მხრიდან გარკვეულ ხარჯებს საჭიროებს. შესაბამისად, სასურველი შედეგი ვერც შესყიდვის ობიექტის გადაჭარბებულად დანაწევრების შემთხვევაში იქნება მიღწეული. ასე რომ, აუცილებელია ერთგვარი „ოქროს შუალედის“ მონახვა.

მიმწოდებლების სპეციალიზების სფეროს გაუთვალისწინებლობა

სახელმწიფო შესყიდვების კანონმდებლობის თანახმად, სახელმწიფო შესყიდვის საშუალების შერჩევას, შესყიდვის ობიექტების ერთგვაროვნება განისაზღვრება კლასიფიკატორის დანაყოფების - კლასიფიკატორის ძირითადი კოდის პირველი სამი ციფრის შესაბამისად. ზემოაღნიშნული წესი არ გულისხმობს იმას, რომ შესყიდვის ობიექტები, რომელთა კლასიფიკატორის ძირითადი კოდის პირველი სამი ციფრი იდენტურია, აუცილებლად განეკუთვნება ყოველი საწარმოს სპეციალიზების სფეროს. მაგალითად, ერთ-ერთ ტენდერში, რომლის შესყიდვის ობიექტს სამედიცინო მოწყობილობები განეკუთვნებოდა, ერთ-ერთმა მიმწოდებელმა აღნიშნა: „რომ გამოაცალკევოთ და ლაბორატორია ცალკე დადოთ არ შეიძლება? ესე ბევრჯერ ჩაიშლება!“



ყოველივე ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარე, შემსყიდველმა ორგანიზაციამ საჭიროა მიწოდების ბაზრის კვლევის ფარგლებში გაანალიზოს პოტენციური მიმწოდებლების სპეციალიზების სფერო და შესყიდვის ობიექტები გააერთიანოს ტენდერში მიმწოდებელთა სპეციალიზების სფეროს გათვალისწინებით.

სეზონური ფაქტორების გათვალისწინებლობა

გარკვეული შესყიდვის ობიექტების ხელმისაწვდომობა და საუკეთესო პირობებით შესყიდვის განხორციელება შესაძლებელია დამოკიდებული იყოს სეზონზე - სავსებით შესაძლებელია, რომ წელიწადის დრო მნიშვნელოვან გავლენას ახდენდეს ობიექტის ერთეულის ფასსა და მიწოდების შესაძლებლობაზე. ხშირად ტენდერის წარუმატებლად დასრულების მიზეზს სწორედ არასწორად დაგეგმილი პროექტის პერიოდულობა განეკუთვნება. მაგალითად, ერთ-ერთ ტენდერში მიმწოდებელი აფიქსირებს შემდეგ მოსაზრებას: „ჩვენი აზრით კლიმატური პირობების გათვალისწინებით (წყალდიდობის პიკი) მდინარე მტკვარზე შეუძლებელი იქნება მშენებლობის ტექნოლოგიური ნორმებით ხიდის გაკეთება 45 სამუშაო დღეში“.



10 რეკომენდაცია მიწოდების ბაზრის კვლევისათვის

1. სპეციფიკაციების შემუშავებისას შემსყიდველმა ორგანიზაციამ მხედველობაში უნდა მიიღოს ბაზარზე არსებული ალტერნატივები და სპეციფიკაციებით არ უნდა შეზღუდოს ის ალტერნატივა, რომელიც აკმაყოფილებს შემსყიდველი ორგანიზაციის საჭიროებას;
2. ტექნიკური დავალება საჭიროა იყოს სრულყოფილი და მიმწოდებელს აძლევდეს სასურველი ხარისხის შეფასებისა და სატენდერო წინადადების ფასის გათვლის საშუალებას. მიწოდების ბაზრისთვის აპრობირებული ტერმინოლოგია, მიღებული განზომილების ერთეულების თუ სხვა პირობების გამოყენება, მნიშვნელოვნად ამცირებს ბუნდოვანებას და ზრდის მიმწოდებლის მხრიდან ტენდერში მონაწილეობის ინტერესს;
3. მიწოდების ბაზრისთვის უჩვეულო მოთხოვნების წაყენება დიდწილად ამცირებს შესყიდვის წარმატებით დასრულების ალბათობას;
4. მიწოდების მცირე ვადების დაწესება განაპირობებს სახელმწიფო შესყიდვებში მხოლოდ დიდი რესურსის მქონე მიმწოდებლების მონაწილეობას. საუკეთესო პრაქტიკას (best practice) წარმოადგენს მიწოდების ვადის შერჩევა ტიპური მიმწოდებლის ზოგადი შესაძლებლობების გათვალისწინებით;
5. განსაკუთრებით რთული, მოცულობითი (ეს მნიშვნელოვანწილად ეხება სამშენებლო სექტორს) ტენდერების შემთხვევაში საჭიროა მიმწოდებლებს მიეცეთ საკმარისი დრო სატენდერო წინადადებების შემუშავებისათვის;
6. შემსყიდველმა ორგანიზაციამ სავარაუდო ღირებულების დადგენისას საჭიროა გაითვალისწინოს აქტუალური (იმ დროისათვის მოქმედი) ფასები;
7. აუცილებელია ინფორმირებულობა ბაზრის ტენდენციებისა და ფასების განვითარების დინამიკის შესახებ, ვინაიდან ეს მნიშვნელოვნად ეხმარება შემსყიდველ ორგანიზაციას ოპტიმალური სატენდერო პირობების დადგენაში;
8. გასათვალისწინებელია, რომ იმ შემთხვევაში, როდესაც ტენდერის მოცულობა მაღალია, შესყიდვის ეტაპობრივად წარმართვა, როგორც წესი, მნიშვნელოვნად აუმჯობესებს შესყიდვის შედეგს. შესყიდვის შედეგი უმჯობესდება



განსაკუთრებით მაშინ, როდესაც მიწოდების ბაზარზე ოპერირებადი ტიპიური საწარმო მცირე ზომისაა;

9. შემსყიდველმა ორგანიზაციამ საჭიროა მიწოდების ბაზრის კვლევის ფარგლებში გაანალიზოს პოტენციური მიმწოდებლების სპეციალიზების სფერო და ტენდერში შესყიდვის ობიექტები გააერთიანოს მიმწოდებელთა სპეციალიზების სფეროს გათვალისწინებით;
10. აუცილებელია პროექტის განხორციელების დროის სწორად შერჩევა, ვინაიდან ამაზეა დამოკიდებული როგორც შესყიდვის ობიექტის მიწოდების შესაძლებლობა, ასევე მიმწოდებლების მხრიდან შემოთავაზებული ფასები და სხვა სახელშეკრულებო პირობები.