



სახელმწიფო შესყიდვების დიჯიტალიზაციის პროცესი და მისი გავლენა ბიზნესის სხვადასხვა სექტორებზე

ბექა გოგრიჭიანი

გიორგი ებანოძე

წარდგენილია - ბიზნესის ადმინისტრირების მაგისტრის აკადემიური ხარისხის
მოსაპოვებლად მენეჯმენტში

ხელმძღვანელი: მარია კიკნაძე

ბიზნესისა და ტექნოლოგიების უნივერსიტეტი

თბილისი, 2019

„როგორც ავტორი, ვაცხადებ, რომ ნაშრომი წარმოადგენს ჩემს ორიგინალურ ნამუშევარს, ხოლო სხვა ავტორების მიერ შექმნილი მასალები არის მოხსენებული ან ციტირებული სათანადო წესების შესაბამისად.“ სახელი, გვარი, ხელმოწერა და თარიღი”.

ბექა გოგრიჭიანი

გიორგი ებანოძე

აბსტრაქტი

აღნიშნული კვლევის მიზანია სახელმწიფო შესყიდვების დიჯიტალიზაციის პროცესის აღწერა და მისი გავლენის შესწავლა ბიზნეს სექტორზე. კვლევის მთავარ ინსტრუმენტად გამოყენებულ იქნა სპეციალურად შემუშავებული კითხვარი, რომელიც დავუგზავნეთ სახელმწიფო შესყიდვების ერთიან ელექტრონულ სისტემაში რეგისტრირებულ 3220 მიმწოდებელს. გამოკითხვაში მონაწილეობა მიიღო 283-მა მიმწოდებელმა. გამოკითხვის შედეგების ანალიზის საფუძველზე დადგინდა, რომ სახელმწიფო შესყიდვების დიჯიტალიზაციამ ბიზნესზე დადებითი ეფექტი მოახდინა, რაც გამოიხატება სახელმწიფო კორუფციის შემცირებით, გამჭვირვალობის ზრდით და სახელმწიფო შესყიდვებთან დაკავშირებული ბიუროკრატის შემცირებით. გარდა ამისა, სისტემაში რეგისტრირებული ბიზნეს ოპერატორების უმეტესობა თვლის, რომ სახელმწიფო შესყიდვების დიჯიტალიზაციამ გააუმჯობესა ბიზნეს ოპერირების ეფექტურობისა და ეფექტიანობის ხარისხი, კერძოდ, გაიზარდა გაყიდვების რაოდენობა, შეამცირდა შესყიდვაში მონაწილეობასთან დაკავშირებული დროის დანაკარგი და დამატებითი ფინანსური ხარჯები. მაგალითად, მონაწილეობის საფასური, დრო, ტრანსპორტირება, დოკუმენტაციის მომზადება და ა.შ. აღსანიშნავია, რომ გაყიდვების ზრდასთან და დამატებითი დანახარჯების შემცირებასთან დაკავშირებული სიკეთეები მეტწილად აისახა მხოლოდ მსხვილ და საშუალო ბიზნესზე, ხოლო მიკრო და მცირე ბიზნესმა კი დიჯიტალიზაციის შედეგად კორუფციასთან, ბიუროკრატისთან და გამჭვირვალობასთან დაკავშირებულ სიკეთეები უფრო მიიღო. ამასთან, კვლევის შედეგებიდან ირკვევა, რომ კორუფციის დონის შემცირება ყველაზე პრიორიტეტული მიკრო ბიზნესისთვისაა, ხოლო ზოგადად ბიზნესის აზრით, შესყიდვების სისტემას სჭირდება გაუმჯობესება არსებული კანონმდებლობის დახვეწისა და შესყიდვებში მონაწილეობასთან დაკავშირებული ბარიერების შემცირების კუთხით. მნიშვნელოვანია, რომ კვლევაში სექტორულად მეტწილად მონაწილეობა მიიღეს

სამშენებლო სამუშაოების მიმწოდებლებმა, რომელთა რაოდენობაც საქონლისა და მომსახურების მიმწოდებლებს მნიშვნელოვნად აღემატებოდა, თუმცა მიუხედავად აღნიშნული პროპორციებისა, კითხვარში დაფიქსირებული პასუხები მნიშვნელოვნად არ განსხვავდება ერთმანეთისგან მიმწოდებლის სექტორიდან გამომდინარე. შესაბამისად, საქონლის, მომსახურებისა და სამუშაოების მიმწოდებლები მეტნაკლებად თანაბრად აფასებენ დიჯიტალიზაციის შედეგებს, ხოლო რაც შეეხება გამოხმაურებების ანალიზს საწარმოს ზომის კუთხით, აქ გამოხმაურებებსა და დამოკიდებულებებს შორის მეტი განსხვავებაა.

ძირითადი საძიებო სიტყვები: სახელმწიფო შესყიდვა, ელექტრონული შესყიდვა, ბიზნესი, კორუფცია, გამჭვირვალობა, ბიუროკრატია, რეფორმა

Abstract

This research is an attempt to describe the digitalization process of Georgian government procurement system and its impact on business sectors. The main instrument of the research was a survey, which was sent to 3220 suppliers registered on the State Procurement Agency web site. We received 283 survey responses from these suppliers. By analyzing the responses, it can be concluded, that the digitalization of the state procurement system has had unambiguously positive effect on reducing the level of state corruption, reducing the size of bureaucracy and increasing the overall level of transparency. Furthermore, most of the suppliers registered in the procurement system think that the reform increased their sales and reduced some transaction cost like tender entry fee, transportation and time costs, cost of preparing tender documentation etc. However, it should be noted, that the survey responses about the benefits of sales growth and cost reduction came mostly from large and medium- sized enterprises, when micro and small enterprises mostly stated that their sales growth caused by the digitalization was insignificant or the sales didn't even increase. The same goes with the responses about cost reduction. However, micro and small enterprises were positive about the effects of transparency, corruption and bureaucracy. The research also showed that micro enterprises are more concerned by the need of further reduction of government corruption than small, medium and large enterprises. In general, the survey responses make it obvious that smoother legislation and decreasing existing barriers will help enhance the system. It is important, that the survey was mostly taken by the suppliers of construction works, whose response rate was much higher than the suppliers of goods and services. Despite the uneven proportions, the responses were mostly the same regardless the sector of the supplier. Therefore, the suppliers of goods, services and construction works have nearly identical views about the impact of government procurement digitalization.

Key Words: Government procurement, e-procurement, business, corruption, transparency, bureaucracy, reform

სარჩევი

ცხრილების ჩამონათვალი.....	VI
შესავალი.....	
...1	
სახელმწიფო შესყიდვების დიჯიტალიზაციის პროცესის მიმოხილვა.....	4
ლიტერატურის მიმოხილვა.....	19
მეთოდოლოგია.....	
..33	
შედეგები.....	
.41	
შედეგების ინტერპრეტაცია.....	60
დასკვნა და რეკომენდაციები.....	64
ცხრილების დანართი.....	68

ცხრილების ჩამონათვალი

დანართი N1 ცხრილები

ცხრილი N1 გვერდი 67 CPV კოდი, რომელზე გამოცხადებულ შესყიდვებშიც ყველაზე ხშირად იღებენ მონაწილეობას რესპონდენტები

ცხრილი N2 გვერდი 67 რესპონდენტების განაწილება საწარმოს ზომის მიხედვით

ცხრილი N3 გვერდი 67 საწარმოები გაყიდვებში სახელმწიფო შესყიდვების წილის მიხედვით

ცხრილი N4 გვერდი 68 მიგიღიათ თუ არა მონაწილეობა სახელმწიფო შესყიდვაში მის გაციფრულებამდე?

ცხრილი N5 გვერდი 68 მოგიწიათ თუ არა დანახარჯების გაწევა, რათა გაციფრულების შემდეგ ტენდერში სრულყოფილად მიგელოთ მონაწილეობა:

ცხრილი N6 გვერდი 68 კომპონენტი, რომელთან მიმართებაშიც მიმწოდებლებმა შესყიდვების გაციფრულების შედეგად მიიღეს ყველაზე მეტი სარგებელი:

ცხრილი N7 გვერდი 69 რა გავლენა მოახდინა შესყიდვების გაციფრულებამ შესყიდვაში თქვენი მონაწილეობის რეალურ დანახარჯებზე

ცხრილი N8 გვერდი 69 რა გავლენა მოახდინა შესყიდვების გაციფრულებამ შესყიდვის პროცედურების გამჭვირვალობაზე?

ცხრილი N9 გვერდი 69 რა გავლენა მოახდინა შესყიდვების გაციფრულებამ შემსყიდველი ორგანიზაციების კორუფციის დონეზე?

ცხრილი N10 გვერდი 70 გაციფრულების გავლენა გამოცდილი მიმწოდებლების გაყიდვებზე:

ცხრილი N11 გვერდი 70 რა გავლენა მოახდინა შესყიდვების გაციფრულებამ შესყიდვებთან დაკავშირებული ბიუროკრატიის ზომაზე?

ცხრილი N12 გვერდი 70 კომპონენტი, რომელთან მიმართებაშიც მიმწოდებლებმა შესყიდვების გაციფრულების შედეგად მიიღეს ყველაზე მეტი სარგებელი:

ცხრილი N13 გვერდი 71 თქვენი აზრით, რა გავლენა მოახდინა შესყიდვების გაციფრულებამ შესყიდვაში მონაწილეობის რეალურ დანახარჯებზე

ცხრილი N14 გვერდი 71 თქვენი აზრით, რა გავლენა მოახდინა შესყიდვების გაციფრულებამ შესყიდვის პროცედურების გამჭვირვალობაზე?

ცხრილი N15 გვერდი 71 თქვენი აზრით, რა გავლენა მოახდინა შესყიდვების გაციფრულებამ შემსყიდველი ორგანიზაციების კორუფციის დონეზე?

ცხრილი N16 გვერდი 72 თქვენი აზრით, რა გავლენა მოახდინა შესყიდვების გაციფრულებამ მიმწოდებლების გაყიდვებზე?

ცხრილი N17 გვერდი 72 თქვენი აზრით, რა გავლენა მოახდინა შესყიდვების გაციფრულებამ შესყიდვებთან დაკავშირებული ბიუროკრატიის ზომაზე?

ცხრილი N18 გვერდი 72 რა მიმართულებით ისურვებდით სახელმწიფო შესყიდვების არსებული სისტემის გაჯანსაღებას?

ცხრილი N19 გვერდი 73 საწარმოს ზომები კატეგორიის მიხედვით

ცხრილი N20 გვერდი 73 გაყიდვებში სახელმწიფო შესყიდვების წილი კატეგორიის მიხედვით

ცხრილი N21 გვერდი 74 მოგიწიათ თუ არა დანახარჯების გაწევა, რათა გაციფრულების შემდეგ ტენდერში სრულყოფილად მიგელოთ მონაწილეობა?

ცხრილი N22 გვერდი 74 გაციფრულების შედეგად მიღებული სარგებელი

ცხრილი N23 გვერდი 75 გვერდი გაციფრულების შედეგად ხარჯების ცვლილება

ცხრილი N24 გვერდი 75 გაციფრულების შედეგად გამჭვირვალობის დონის ცვლილება

ცხრილი N25 გვერდი 76 გაციფრულების შედეგად კორუფციის დონის ცვლილება

ცხრილი N26 გვერდი 76 გაციფრულების შედეგად გაყიდვების ცვლილება

ცხრილი N27 გვერდი 77 გაციფრულების შედეგად ბიუროკრატის ცვლილება

ცხრილი N28 გვერდი 77 რა მიმართულებით ისურვებდით სახელმწიფო შესყიდვების არსებული სისტემის გაჯანსაღებას?

ცხრილი N29 გვერდი 78 საწარმოს კატეგორიები ზომის მიხედვით

ცხრილი N30 გვერდი 78 გაყიდვებში სახელმწიფო შესყიდვების წილი კატეგორიის მიხედვით

ცხრილი N31 გვერდი 79 მოგიწიათ თუ არა დანახარჯების გაწევა, რათა გაციფრულების შემდეგ ტენდერში სრულყოფილად მიგელოთ მონაწილეობა?

ცხრილი N32 გვერდი 79 გაციფრულების შედეგად მიღებული სარგებელი

ცხრილი N33 გვერდი 80 რომელი ტიპის პროდუქტის მიწოდებას ახორციელებენ ფირმები სახელმწიფო შესყიდვების ბაზარზე, ფირმების ზომის მიხედვით

ცხრილი N34 გვერდი 80 მთლიან გაყიდვებში სახელმწიფო შესყიდვების წილი, ფირმების ზომის მიხედვით

ცხრილი N35 გვერდი 81 მიუღიათ თუ არა კომპანიებს გაციფრულების პროცესამდე სახელმწიფო შესყიდვებში მონაწილეობა, ფირმების ზომის მიხედვით

ცხრილი N36 გვერდი 81 კომპონენტი, რომელშიც მიიღეს პროცესის შედეგად ფირმებმა ყველაზე მეტი სარგებელი, ფირმების ზომის მიხედვით

ცხრილი N37 გვერდი 82 დანახარჯების ცვლილება პროცესის გაციფრულების შემდეგ, ფირმების ზომის მიხედვით

ცხრილი N38 გვერდი 82 გამჭვირვალების დონის შეფასება პროცესის გაციფრულების შემდგომ, ფირმების ზომის მიხედვით

ცხრილი N39 გვერდი 83 კორუფციის დონის შეფასება პროცესის გაციფრულების შემდგომ, ფირმების ზომის მიხედვით

ცხრილი N40 გვერდი 83 გაყიდვების ცვლილება პროცესის გაციფრულების შემდგომ, ფირმების ზომის მიხედვით

ცხრილი N41 გვერდი 84 შესყიდვებთან დაკავშირებული ბიუროკრატიის ცვლილება პროცესის გაციფრულების შემდგომ, ფირმების ზომის მიხედვით

ცხრილი N42 გვერდი 84 მოუწიათ თუ არა კომპანიებს გაციფრულების შემდგომ ტენდერში სრულფასოვნად მონაწილეობის მისაღებად ხარჯების გაწევა, ფირმების ზომის მიხედვით

ცხრილი N43 გვერდი 85 რა მიმართულებით ისურვებდნენ კომპანიები მდგომარეობის გაუმჯობესებას, კომპანიების ზომის მიხედვით

ცხრილი N44 გვერდი 86 კომპონენტი, რაშიც მიიღეს ყველაზე მეტი სარგებელი. გამოცდილი კომპანიები

ცხრილი N45 გვერდი 86 კომპონენტი, რაშიც მიიღეს ყველაზე მეტი სარგებელი. ახალი კომპანიები

ცხრილი N46 გვერდი 87 შესყიდვაში მონაწილეობის დანახარჯები. გამოცდილი კომპანიები

ცხრილი N47 გვერდი 87 შესყიდვაში მონაწილეობის დანახარჯები. ახალი კომპანიები

ცხრილი N 48 გვერდი 88 პროცედურის გამჭვირვალების შეფასები. გამოცდილი კომპანიები

ცხრილი N49 გვერდი 88 პროცედურის გამჭვირვალების შეფასები. ახალი კომპანიები

ცხრილი N50 გვერდი 89 კორუფციის დონის შეფასება. გამოცდილი კომპანიები

ცხრილი N51 გვერდი 89 კორუფციის დონის შეფასება. ახალი კომპანიები

ცხრილი N52 გვერდი 90 პროცესის გავლენა გაყიდვებზე. გამოცდილი კომპანიები

ცხრილი N53 გვერდი 90 პროცესის გავლენა გაყიდვებზე. ახალი კომპანიები

ცხრილი N54 გვერდი 91 ბიუროკრატიის ზომის შეფასება. გამოცდილი კომპანიები

ცხრილი N55 გვერდი 91 ბიუროკრატიის ზომის შეფასება. ახალი კომპანიები

შესავალი

კაცობრიობის უახლეს ისტორიაში არსებული გლობალური ეკონომიკური ტრენდებიდან გამომდინარე ხშირად უკანასკნელ ათწლეულებს ინფორმაციული ან ციფრული ხანის დასაწყისად მოიხსენიებენ ხოლმე. ცნობილია, რომ მსოფლიო ეკონომიკის სხვადასხვა სექტორები და ინდუსტრიები ტრადიციული წარმოების მეთოდებიდან გადადიან ციფრულ ტექნოლოგიებზე. მე-20 საუკუნის მიწურულს მსოფლიოს მასშტაბური ინტერნეტიზაციის შედეგად ჩამოყალიბდა ეკონომიკის ისეთი ახალი დარგები, როგორებიცაა E-Commerce, E-Product, E-Procurement და ა.შ. მსოფლიო ეკონომიკის სხვადასხვა სექტორების გაციფრულების პროცესში 1990-იანი წლებიდან აქტიურად ჩაერთო სახელმწიფო სერვისები, რომელთა გაციფრულებაც ეტაპობრივად მთელს მსოფლიოში მიმდინარეობს, თუმცა პროცესი სხვადასხვა ქვეყანაში განსხვავებული ტემპებით მიმდინარეობს. სახელმწიფო სერვისების ერთ-ერთ მნიშვნელოვან ნაწილს წარმოადგენს საჯარო/სახელმწიფო შესყიდვები, რომლის გაციფრულების პროცესი სხვადასხვა ქვეყანაში უკვე ათწლეულზე მეტია მიმდინარეობს. საქართველოში სახელმწიფო შესყიდვების გაციფრულებაზე მუშაობა დაიწყო 2000-იანი წლების მიწურულს, ხოლო 2010 წლის ბოლოს უკვე გაეშვა სახელმწიფო შესყიდვების ელექტრონული პლათფორმა (შემდგომში: სისტემა), რითაც უმნიშვნელოვანესი ნაბიჯი გადაიდგა საქართველოს სახელმწიფო შესყიდვების გაციფრულების პროცესში. სწორედ სახელმწიფო შესყიდვების დიჯიტალიზაციის პროცესის ბიზნესის სხვადასხვა სექტორებზე გავლენა წარმოადგენს ამ კვლევის ობიექტს.

საქართველოში 2010 წლამდე სახელმწიფო შესყიდვების პროცედურების არცერთი ეტაპი არ მოიცავდა ციფრული ტექნოლოგიების გამოყენებას, შესაბამისად ყველა სახელმწიფო შესყიდვა, მისი პროცედურების ტიპის მიუხედავად, ტარდებოდა სხვადასხვა სახელმწიფო უწყებებსა და ორგანიზაციებში, სადაც შემსყიდველი, მიმწოდებელი თუ შესყიდვით დაინტერესებული პირი ფიზიკურად უნდა გამოცხადებულიყო შესყიდვის ადგილზე. ასევე, ფიზიკურად ხდებოდა დოკუმენტებისა და სატენდერო შეთავაზებების წარდგენა, შესაბამისი ოქმების

შედგენა და ა.შ. 2010 წლიდან მოყოლებული ყველა ეს პროცესი გაციფრულდა და გადაინაცვლა ინტერნეტ სივრცეში, რამაც ყველა ეს პროცესი რადიკალურად შეცვალა. მაგალითისთვის, სახელმწიფო შესყიდვების ერთიან სისტემით შესაძლებელია, რომ ყვარელის ბაგა-ბაღების გაერთიანების მიერ გამოცხადებულ ტენდერში მონაწილეობა მიიღოს მიმწოდებელმა, რომელიც ფიზიკურად კონგოს დემოკრატიულ რესპუბლიკაშია, ხოლო კომპანია, რომლითაც ტენდერში მონაწილეობას იღებს, რეგისტრირებულია სამხრეთ კორეაში. შესყიდვით დაინტერესებულ ბიზნესებს შესაძლებლობა აქვთ პროცედურით გათვალისწინებული თითოეული ქმედება, როგორებიცაა წინადადების/შეთავაზების წარდგენა, ტენდერის პირობების თუ შემსყიდველის ქმედების გასაჩივრება, ფასზე ვაჭრობა, ხელშეკრულების დადება და ა.შ., განახორციელონ ონლაინ, რაც მნიშვნელოვნად ცვლის სახელმწიფო შესყიდვების გავლენას მთლიანად ბიზნეს გარემოსა და მის ცალკეულ სექტორებზე.

გამომდინარე იქედან, რომ საქართველოში მოქმედი მრავალი ბიზნეს ოპერატორისთვის სახელმწიფო შესყიდვები წარმოადგენს გაყიდვების მნიშვნელოვან ნაწილს. ამასთან, სავარაუდოა, რომ შესყიდვებში მიმდინარე ცვლილებები დიჯიტალიზაციის კუთხით მნიშვნელოვან გავლენას მოახდენს ეკონომიკისა და ბიზნესის ისეთ ინდიკატორებზე, როგორებიცაა - სახელმწიფო ბიუროკრატის ზომა, კონკურენციის დონე ბაზარზე, შესყიდვების, როგორც სახელმწიფო სერვისის გამჭვირვალობის დონე, ტრანზაქციული ხარჯები, ბიზნეს პროცესებში ინფორმაციული ტექნოლოგიების ჩართულობის დონე, ფირმების გაყიდვები და ა.შ. სწორედ იმ ვარაუდიდან გამომდინარე, რომ სახელმწიფოსა და ბიზნესს შორის კომერციის ინფორმაციულ ტექნოლოგიად გარდაქმნა მოახდენდა მნიშვნელოვან გავლენას ამ პროცესში ჩართულ საწარმოებსა და მთლიანად სექტორებზე, გადავწყვიტეთ ჩაგვეტარებინა კვლევა, რომელიც აღწერდა საქართველოში სახელმწიფო შესყიდვების გაციფრულების პროცესსა და მის მიერ ბიზნეს სექტორებზე მოხდენილ გავლენას. თუმცა, საგულისხმოა ის გარემოება, რომ არ არსებობს იმ მნიშვნელოვანი სტატისტიკური მაჩვენებლების არქივი, რომელიც საქართველოს სახელმწიფო შესყიდვების რეფორმის რაოდენობრივ ჭრილში შეფასების საშუალებას მოგვცემდა. სწორედ ამიტომ, მოცემული კვლევა მეტწილად

ხარისხობრივი და შედეგიდან გამომდინარე პროცესის აღმწერი უფრო არის ვიდრე რაოდენობრივად ამხსნელი და დამოკიდებულია იმ ბიზნეს ოპერატორების სუბიექტურ შთაბეჭდილებაზე, რომლებმაც საკუთარ თავზე გამოსცადეს რეფორმის შედეგები. კვლევის მიზანს მისი შინაარსიდან გამომდინარე გაციფრულების ეფექტების აღწერის გარდა წარმოადგენს მოცემულ საკითხზე მომავალი კვლევითი პროცესებისთვის ფუნდამენტის შექმნა და ხელის შეწყობა. კვლევის მიზნებისთვის ჩატარებული გამოკითხვამ და სხვა კვლევითი ინსტრუმენტებმა მოგვცა საკმაოდ მოცულობითი ინფორმაცია, რომელიც იძლევა არამხოლოდ ამ კვლევის შეკითხვაზე საინტერესო პასუხებს, არამედ საშუალებას აძლევს დაინტერესებულ მკვლევარს გამოიყენოს მოცემული შედეგები მომავალში მსგავსი კვლევის ობიექტზე კვლევითი საქმიანობის საწარმოებლად, როგორც ქართულ ან რეგიონის, ისე საერთაშორისო მაგალითზე. ამასთან, გამომდინარე იმ ფაქტიდან, რომ საქართველო წარმოადგენს მცირე და განვითარებად ქვეყანას, ხოლო მისი მსგავსი სტრუქტურის, რესურსების და შესაძლებლობების მქონდე ქვეყანა არაერთია, როგორც რეგიონში, ისე მთელს მსოფლიოში, რეფორმის ამ კვლევით აღწერილი შედეგები შესაძლოა საინტერესო გახდეს იმ ქვეყნებისთვისაც, რომლებიც დაინტერესებულები არიან აღნიშნული რეფორმის მათ ქვეყანაში ჩატარებით, რადგან სავარაუდოა, რომ განვითარების დონითა და სტრუქტურით ერთმანეთთან ახლოს მყოფ ქვეყნებში დიჯიტალიზაციის გავლენა ბიზნეს სექტორებზე იქნება მსგავსი. შესაბამისად, მოცემული კვლევის შედეგების გამოყენება შესაძლებელია არა მხოლოდ საქართველოს მაგალითზე არსებული რეფორმის შესაფასებლად ან მომავალი კვლევითი საქმიანობის წარმოებისთვის, არამედ საქართველოს მსგავს ქვეყნებში შესაძლო შედეგების რეფორმამდე პროგნოზირებისთვის. ამასთან, კვლევის მნიშვნელობა, საჭიროება და ასევე მიზანი უფრო მკაფიო გახდება თუ გავეცნობით იმ მდგომარეობას, რაც სახელმწიფო შესყიდვებში დიჯიტალიზაციის რეფორმამდე არსებობდა.

სახელმწიფო შესყიდვების დიჯიტალიზაციის პროცესის მიმოხილვა

მე-20 საუკუნის მიწურულს, საქართველოს სახელმწიფოს დამოუკიდებლობის აღდგენის დღიდან ქართულ საჯარო პოლიტიკაში აქტუალურია სახელმწიფო სახსრების განკარგვის საკითხი. სახელმწიფოს მიერ გადასახადების ამოღების გზით მიღებული ფინანსური სახსრების ხარჯვა, პოლიტიკური და სოციალურის გარდა წარმოადგენს ეკონომიკური დღის წესრიგის ნაწილს განსაკუთრებით მაშინ, როდესაც სახელმწიფოს მიერ გაწეული დანახარჯები მთლიანი შიდა პროდუქტის მნიშვნელოვან ნაწილს შეადგენს. მაგალითისთვის, საქართველოს სტატისტიკის სამსახურის ოფიციალურ ვებ-გვერდზე დანახარჯების მიხედვით გამოთვლილი წლიური მთლიანი შიდა პროდუქტის მონაცემები იწყება 2003 წლიდან, რომლის თანახმადაც 2003 წელს მთლიანი შიდა პროდუქტი საბაზრო ფასებში შეადგენდა 8 564 100 000 ლარს, ხოლო აქედან სახელმწიფო მართვის ორგანოების მიერ გაწეული ხარჯები შეადგენდა 836 200 მილიონ ლარს, შესაბამისად სახელმწიფომ 2003 წელს დახარჯა ეკონომიკის მთლიანი გამოშვების თითქმის 10%, ხოლო 2018 წლის მონაცემებით სახელმწიფო მართვის ორგანოების დანახარჯებმა შეადგინა 6 820 400 000 ლარი, 41 077 500 000 ლარის ღირებულების მთლიანი შიდა პროდუქტის პირობებში, რაც შეადგენს ეკონომიკის მთლიანი გამოშვების 16.6%-ს. აღნიშნული მონაცემებით ნათელი ხდება, რომ სახელმწიფოს მიერ გაწეული დანახარჯები მნიშვნელოვნად ზემოქმედებს არამხოლოდ ქვეყნის პოლიტიკურ გარემოზე, არამედ იგი მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს ისეთ მაკროეკონომიკურ პარამეტრებზე, როგორებიცაა მთლიანი შიდა პროდუქტი, უმუშევრობის დონე, ინფლაცია, ვალუტის კურსი და ა.შ. აღნიშნულიდან გამომდინარე, აშკარაა, რომ სახელმწიფო შესყიდვების სისტემაში შეტანილ ცვლილებებს მნიშვნელოვანი გავლენა ექნება ზემოაღნიშნულ პარამეტრებზე. ასევე, აღსანიშნავია, რომ დამოუკიდებლობის მოპოვების შემდგომ საქართველომ დაიწყო გეგმიური ეკონომიკიდან საბაზრო ეკონომიკაზე გადასვლა, ხოლო ასეთი ქვეყნებისთვის კი სახელმწიფო ხარჯებში კონკურენციული ელემენტის

გაზრდა ყოველთვის მნიშვნელოვანი და აქტუალურია (მასბაუმი, ურჯუმელაშვილი 2004, 132).

სახელმწიფო შესყიდვების შესახებ კანონი საქართველომ მიიღო 1998 წლის დეკემბერში, რითაც შეიქმნა ე.წ. „ჩარჩო კანონი“, რომელიც შეიცავდა შესყიდვების მარეგულირებელ ძირითად ნორმებს, ხოლო შესყიდვების პროცედურებთან დაკავშირებული დეტალები გაიწერა სახელმწიფო შესყიდვების განხორციელების წესის შესახებ 2001 წლის დებულებაში (ურჯუმელაშვილი 2004, 132). მსოფლიო ბანკის 2002 წლის ივნისში გამოქვეყნებული საქართველოში სახელმწიფო შესყიდვების შეფასების შესახებ N 26660-GE მოხსენებაში მითითებულია, რომ 1993 წლიდან მოყოლებული, საბაზრო ეკონომიკაზე აჩქარებული ტემპით გადასვლის პირობებში, საქართველომ გასწია საოცარი ძალისხმევა ლეგალური ბაზის ცვლილებისათვის (world bank report N 26660-GE, iii). ასევე, თვალსაჩინო გამონაკლისების გარდა, ქართული სამართლებრივი ინსტრუმენტების ფარგლები, კანონის ფართოდ დაცვის შემთხვევაში, ადეკვატურია სახელმწიფო შესყიდვების პროცესების კონტროლისთვის. ამავე მოხსენების თანახმად, პრობლემურია არა კანონმდებლობის ნაკლებობა, არამედ მისი ეფექტური აღსრულება. ანგარიშის ამ მონაკვეთიდან ნათლად ჩანს სახელმწიფო შესყიდვებში არსებული მაშინდელი გამოწვევები, რაც მეტწილად შეგვიძლია დავუკავშიროთ იმდროინდელი პროცედურების გაუმჭვირვალობას. ანგარიშის მნიშვნელოვანი ნაწილი ეთმობა ინფორმაციულ ტექნოლოგიებს და ელექტრონულ შესყიდვებს, რომლის თანახმადაც ინფორმაციული ტექნოლოგიების აპლიკაცია, ინტერნეტის გამოყენების ჩათვლით, იმ პერიოდისთვის იყო უკიდურესად შეზღუდული ტელეკომუნიკაციების დაბალი ხარისხის ინფრასტრუქტურის გამო, ასევე მოწყობილობების და კავშირგაბმულობის ხარჯები მაღალი იყო საშუალო ხელფასთან შედარებით, ხშირი იყო ელექტროენერჯის გათიშვა და პრობლემას წარმოადგენდა კვალიფიციური სისტემის ადმინისტრატორებისა და ინჟინრების რაოდენობის სიმცირე. მეტი კონკრეტულობისთვის, 2001 წლის 20 თებერვლიდან 20 მარტამდე პერიოდში, როდესაც მზადდებოდა აღნიშნული მოხსენება მსოფლიო ბანკის მისიის მიერ, საქართველოს მოსახლეობის მხოლოდ 0.2% მოიხმარდა ინტერნეტს, ხოლო სახელმწიფოს არ გააჩნდა განვითარებული ინფორმაციული სისტემები (WB 2002, 10).

შესაბამისად, სახელმწიფო შესყიდვების რეფორმა არ იყო მხოლოდ პოლიტიკური ან მენეჯერული ნების საკითხი, რომლის გადაწყვეტაც ყოველთვის შეიძლებოდა. შესყიდვების დიჯიტალიზაციის რეფორმისთვის საჭიროა, როგორც შესაბამისი სახელმწიფოს ტექნიკური აღჭურვილობა, ასევე ინტერნეტის მაღალი ხელმისაწვდომობა მოსახლეობაში. სავარაუდოდ, სწორედ აღნიშნული მიზეზების გამო სისტემის გაციფრულება ვერ განხორციელდა 2010 წლამდე.

გასაკვირი არ არის, რომ სახელმწიფო შესყიდვების შესახებ კანონის უკანასკნელი რედაქცია გაციფრულებამდე მნიშვნელოვნად განსხვავდება რეფორმის შემდგომი კანონის რედაქციისგან. სისტემის გაციფრულებასთან ერთად შეიცვალა შესყიდვის საშუალებები, პროცედურები და ა.შ. მაგალითად, კანონის 2009 წლის რედაქციით შესყიდვის საშუალებებად განსაზღვრული იყო ფასთა კოტირება, ერთ პირთან მოლაპარაკება, ტენდერი და ორეტაპიანი ტენდერი. კანონის განმარტებით, ფასთა კოტირება იყო გამარტივებული საშუალება საქონლის, მომსახურებისა და მცირე სახის სამუშაოს შესყიდვისთვის, რომლის დროსაც განმსაზღვრელია ფასის კრიტერიუმი. ერთ პირთან მოლაპარაკების განხორციელება შესაძლებელი იყო თუ: ა) შესასყიდი საქონლის ან მომსახურების სავარაუდო ღირებულება არ აღემატებოდა 50.000 ლარს, ხოლო სამუშაოს სავარაუდო ღირებულება – 100.000 ლარს; ბ) თუ საქონლის მიწოდება, სამუშაოს შესრულება ან მომსახურების გაწევა მხოლოდ ერთი პირის ექსკლუზიური უფლებაა; გ) არსებობს გადაუდებელი აუცილებლობა, ამასთანავე, ასეთ შემთხვევებში შესასყიდი საქონლის რაოდენობა, სამუშაოს ან მომსახურების მოცულობა არ უნდა აღემატებოდეს გადაუდებელი აუცილებლობით გამოწვეული პრობლემების მოსაგვარებლად საჭირო შესაბამის ვადებს. არსებობს გადაუდებელი აუცილებლობა, ამასთანავე, ასეთ შემთხვევებში შესასყიდი საქონლის რაოდენობა, სამუშაოს ან მომსახურების მოცულობა არ უნდა აღემატებოდეს გადაუდებელი აუცილებლობით გამოწვეული პრობლემების მოსაგვარებლად საჭირო შესაბამის ვადებს; დ) მიმწოდებლისაგან შესყიდული ობიექტის ხარისხის გაუარესების თავიდან აცილების ან/და მისი შემდგომი ექსპლუატაციის უზრუნველყოფის მიზნით აუცილებელია შესყიდვა იმავე მიმწოდებლისაგან, გარდა იმ შემთხვევებისა, როდესაც განსახორციელებელი შესყიდვის ობიექტის სავარაუდო ღირებულება აღემატება თავდაპირველი მიწოდების ღირებულებას; ე)

სახელმწიფოებრივი და საზოგადოებრივი მნიშვნელობის ღონისძიებების შეზღუდულ ვადებში შეუფერხებლად გატარების მიზნით, საქართველოს პრეზიდენტის ან/და საქართველოს მთავრობის სამართლებრივი აქტით დადგინდა შესყიდვების განხორციელება; ვ) ხორციელდება ერთი ან ერთზე მეტი შესყიდული ავტოსატრანსპორტო საშუალებისა და კომპიუტერული ტექნიკის ახალი, იმავე ან გაუმჯობესებული პარამეტრების მქონე ერთი ან ერთზე მეტი ავტოსატრანსპორტო საშუალებითა და კომპიუტერული ტექნიკით ჩანაცვლება; ასეთ შემთხვევაში ახალი ავტოსატრანსპორტო საშუალებისა და კომპიუტერული ტექნიკის ღირებულების ნაწილი ანაზღაურდება ადრე შესყიდული ავტოსატრანსპორტო საშუალებისა და კომპიუტერული ტექნიკის მიმწოდებლისათვის დაბრუნებით ან სხვა ფიზიკური ან იურიდიული პირისათვის გადაცემით, რომელიც ახდენს მსგავსი პროდუქციის (საქონლის) რეალიზებას. რაც შეეხება ფასთა კოტირების კონკრეტულ პროცედურებს, წინასწარ შედგენილი დოკუმენტაცია ეგზავნებოდა შემსყიდველი ორგანიზაციის მიერ წინასწარ სათანადოდ შერჩეულ არანაკლებ 3 პირს. შემსყიდველ ორგანიზაციას უფლება ჰქონდა მოეთხოვა დამატებითი ინფორმაცია ან დოკუმენტაცია შესყიდვის ობიექტთან დაკავშირებით. შემსყიდველი ორგანიზაცია დოკუმენტაციის დაგზავნიდან არაუმეტეს 5 დღისა იღებდა მოწვეული პირების გადაწყვეტილებებს მონაწილეობაზე, ხოლო დოკუმენტაციის დაგზავნიდან არა უმეტეს 15 დღისა იღებდა განაცხადებს, რომელშიც თანდართული უნდა ყოფილიყო: განცხადება მონაწილეობაზე, ინფორმაცია ტექნიკური შესაბამისობის შესახებ, ინფორმაცია ფასებისა და მიწოდების გრაფიკის შესახებ და ა.შ. რაც შეეხება ტენდერს, კანონის 2009 წლის რედაქციის თანახმად, ტენდერის ჩატარებისას სატენდერო კომისია შემსყიდველი ორგანიზაციის სახელით ტენდერის ჩატარების შესახებ განცხადებას აქვეყნებს სააგენტოს თავმჯდომარის მიერ დამტკიცებული კანონქვემდებარე ნორმატიული აქტით განსაზღვრულ საინფორმაციო საშუალებაში. თავის მხრივ, სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოს თავმჯდომარის 2006 წლის 3 იანვრის N1 ბრძანებით დამტკიცებული “სახელმწიფო შესყიდვების განხორციელების წესის შესახებ” დებულების თანახმად, ტენდერის ჩატარების შემთხვევაში სატენდერო კომისია შემსყიდველი ორგანიზაციის სახელით განცხადებას ტენდერის ჩატარების შესახებ აქვეყნებს გაზეთში „24 საათი“. მოთხოვნებს, რომლებიც შესყიდვაში

მონაწილეობის მისაღებად უნდა დაეკმაყოფილებინა პრეტენდენტს, განსაზღვრავდა შემსყიდველი ორგანიზაცია ყოველი კონკრეტული შესყიდვისათვის. საკვალიფიკაციო მოთხოვნები შეიძლება დაწესებული ყოფილიყო პრეტენდენტთა პროფესიონალური და ტექნიკური კვალიფიკაციის, ფინანსური რესურსის, გამოცდილებისა და რეპუტაციის, ტექნიკური აღჭურვილობის და სხვა მატერიალური შესაძლებლობების, ასევე იმ საკითხების მიმართ, რომელიც ეხება მათი საქმიანობის სამართლებრივ მხარეს. ამასთან, კანონის თანახმად საკვალიფიკაციო მონაცემებისადმი წაყენებული მოთხოვნები უნდა ყოფილიყო სამართლიანი, არადისკრიმინაციული და ხელი უნდა შეეწყო ჯანსაღი კონკურენციის განვითარებას. სატენდერო განცხადებისგან განსხვავებით, სატენდერო დოკუმენტაცია, რომელიც შეიცავდა დეტალურ ინფორმაციას შესყიდვის ობიექტის და სატენდერო პირობების შესახებ, არ იყო საჯარო და მის სანახავად საჭირო იყო შესაბამისი მოსაკრებლის გადახდა 200 ლარის ოდენობით, შედარებისთვის დღევანდელი მოქმედი კანონმდებლობის თანახმად სატენდერო განცხადებაც და დოკუმენტაციაც საჯაროა ყველა დაინტერესებული პირისთვის, ხოლო ტენდერში მონაწილეობის საფასური შეადგენს 50 ლარს. თუმცა მოსაკრებელი არ იყო ერთადერთი ხარჯი, რაც შესყიდვაში მონაწილეობასთან იყო დაკავშირებული, სატენდერო წინადადებების უზრუნველყოფის მიზნით შემსყიდველ ორგანიზაციას უფლება ჰქონდა გამოეყენებინა გარანტიების მექანიზმი სატენდერო წინადადების ღირებულების 1 პროცენტის ოდენობით. ამ შემთხვევაში ტენდერში მონაწილეობის მსურველები ვალდებულნი იყვნენ წარედგინათ შემსყიდველი ორგანიზაციისთვის თავისი სატენდერო წინადადებების უზრუნველყოფის გარანტიები, როგორცაა შემსყიდველი ორგანიზაციის მიერ წინასწარ დადგენილი თანხის ოდენობის საბანკო გარანტია, ბანკის მიერ დამოწმებული ჩეკი ან აკრედიტივი და სხვა. სატენდერო წინადადებები სატენდერო კომისიას წარედგინებოდა დახურული კონვერტებით. კონვერტები იხსნებოდა ერთობლივად, პრეტენდენტთა თანდასწრებით, სატენდერო კომისიის სხდომაზე, სატენდერო წინადადებების მიღების ვადის დასრულებისთანავე. კონვერტების გახსნის შემდეგ კომისია ადგენდა საკვალიფიკაციო შერჩევის, სატენდერო წინადადებების განხილვისა და საბოლოო გადაწყვეტილების მიღების ვადებს, თუმცა პრეტენდენტებს უფლება ჰქონდათ

კონვერტების გახსნამდე ნებისმიერ დროს წერილობით გამოეთხოვათ ან შეეცვალათ სატენდერო წინადადება. კონვერტების გახსნის შემდეგ, პირველ რიგში, ხორციელდებოდა შერჩევა. შერჩევის მიზანი იყო წარმოდგენილი საკვალიფიკაციო მონაცემების, სატენდერო წინადადებებისა და თანმხლები დოკუმენტების სატენდერო დოკუმენტაციისა და ტენდერის ჩატარების შესახებ განცხადების მოთხოვნებთან შესაბამისობის დადგენა. პრეტენდენტი გამარჯვებულად ჩაითვლებოდა, თუ მას სატენდერო კომისიის წევრთა სიითი შემადგენლობის უმრავლესობის დასკვნებით მიენიჭებოდა უპირატესობა. ხმათა თანაბრად განაწილების შემთხვევაში გადაწყვეტი იყო სატენდერო კომისიის თავმჯდომარის დასკვნა. ხშირ შემთხვევაში ცხადდებოდა ტენდერები, სადაც მხოლოდ ერთჯერად იყო შესაძლებელი ფასის წარდგენა, თუმცა მაშინდელი კანონმდებლობა იძლეოდა ასევე ზეპირი ვაჭრობის საშუალებას. კერძოდ, ზეპირი ვაჭრობა იმართებოდა შემსყიდველი ორგანიზაციის მიერ სატენდერო დოკუმენტაციაში მითითებულ ადგილზე. შემსყიდველი ორგანიზაცია ვალდებული იყო შერჩევის პროცედურის დასრულებისთანავე დაედგინა სატენდერო დოკუმენტაციაში მითითებულ დღეს ზეპირი ვაჭრობის დაწყების კონკრეტული დრო და ამის შესახებ დაუყონებლივ წერილობით ეცნობა შეფასებაზე დაშვებულ პრეტენდენტებს. აღნიშნული ვაჭრობის გამართვის დროს სატენდერო კომისია წარუდგენდა ზეპირ ვაჭრობაში მონაწილე პრეტენდენტებს მათ მიერ სატენდერო წინადადებით წარმოდგენილ ფასებს ან/და ერთეულის ფასებს, ხოლო აღნიშნული ინფორმაციის მიღების შემდეგ თითოეულ მონაწილე პრეტენდენტს უფლება ჰქონდა სამჯერ მოეხდინა სატენდერო წინადადების ფასის ცვლა კლებადობის პრინციპის დაცვით. ზეპირ ვაჭრობაში მონაწილე პრეტენდენტების მიერ სატენდერო წინადადების ფასის ცვლა ხორციელდებოდა რიგითობით. სატენდერო წინადადების ფასის ცვლას იწყებდა შეფასებაზე დაშვებული უმაღლესი სატენდერო წინადადების ფასის მქონე და რიგითობის პრინციპით აგრძელებდა ყოველი წინაზე უფრო დაბალი ფასის წარმოდგენი. თავისმხრივ, ზეპირი ვაჭრობა დასრულებულად ითვლებოდა ყოველი მონაწილის მიერ თავისი ფასის სამჯერ შეცვლის ან/და საბოლოო ფასის დაფიქსირების მომენტში. ზეპირი ვაჭრობის პროცედურა სრულდებოდა მისი ჩატარების დღესვე. რაც შეეხება ორეტაპიან ტენდერს, ორეტაპიანი ტენდერი

შესაძლებელი იყო ჩატარებულიყო იმ შემთხვევაში, როდესაც, შესყიდვის ობიექტის თავისებურებიდან გამომდინარე, შეუძლებელია იყო ეკონომიკური და ტექნიკური პირობის წინასწარ განსაზღვრა და შემსყიდველ ორგანიზაციას აუცილებლად მიაჩნდა ტენდერის პირველ ეტაპზე პრეტენდენტებთან მოლაპარაკება ტექნიკური მაჩვენებლების, ეკონომიკური და სხვა მონაცემების დაზუსტების მიზნით. ორეტაპიანი ტენდერის პირველ ეტაპზე პრეტენდენტები წარადგენდნენ საკვალიფიკაციო მონაცემების დამადასტურებელ დოკუმენტებს და პირველად სატენდერო წინადადებებს ღირებულების მითითების გარეშე. პირველ ეტაპზე სატენდერო კომისიას უფლება ჰქონდა გაემართა მოლაპარაკებები პრეტენდენტებთან პირველადი სატენდერო წინადადებების ნებისმიერი პირობის დაზუსტების და სატენდერო დოკუმენტაციის საბოლოო მოთხოვნების განსაზღვრის მიზნით, რომლის შედეგადაც სატენდერო კომისია ადგენდა სატენდერო დოკუმენტაციის საბოლოო ვარიანტს და გადასცემდა მას პრეტენდენტს სატენდერო მოსაკრებლის გადახდის შემდეგ ხოლო მე-2 ეტაპზე სატენდერო წინადადებების შერჩევა და შეფასება ტარდებოდა იმავე წესით, როგორც ერთეტაპიანი ტენდერის დროს. ამასთან, მეორე ეტაპზე პრეტენდენტებს არ ეკისრებოდათ საკვალიფიკაციო მონაცემების დამადასტურებელი დოკუმენტების წარმოდგენის ვალდებულება, თუკი ამას დამატებით არ მოითხოვდა სატენდერო კომისია.

ამასთან, მნიშვნელოვანია რეფორმამდე კანონმდებლობის პირობებში შესყიდვებთან დაკავშირებული ქმედებების გასაჩივრებისა და დავის განხილვის წესები. შესყიდვებში მონაწილეობის მსურველ და პრეტენდენტ იურიდიულ და ფიზიკურ პირებს ხელშეკრულების დადებამდე შეეძლოთ გაესაჩივრებინათ შემსყიდველი ორგანიზაციის ან სატენდერო კომისიის ქმედებები შემსყიდველ ორგანიზაციაში ან სააგენტოში, თუ მიაჩნდათ, რომ შესყიდვისას დაირღვა ამ კანონითა და შესაბამისი ნორმატიული აქტებით დადგენილი წესები ან/და შეილახა უფლებები, რა შემთხვევაშიც შემსყიდველ ორგანიზაციას საჩივრის მიღებიდან არა უგვიანეს 10 კალენდარული დღისა გამოჰქონდა დასაბუთებული წერილობითი გადაწყვეტილება და აცნობებდა მომჩივანს, ხოლო სააგენტოში გასაჩივრების შემთხვევაში საჩივრის მიღებიდან არა უგვიანეს 20 კალენდარული დღისა სააგენტოს გამოჰქონდა დასაბუთებული წერილობითი გადაწყვეტილება და აცნობებდა მას მომჩივანს და

შემსყიდველ ორგანიზაციას. თუ სააგენტოს მიერ საჩივრის და მასთან დაკავშირებული გარემოებების დეტალური შესწავლის შედეგად დადასტურდება საჩივრის სამართლიანობა, სააგენტო უფლებამოსილი იყო მიეთითებინა შემსყიდველი ორგანიზაციისთვის მის არასწორ ქმედებაზე და მოეთხოვრა შესყიდვის პროცედურების კანონმდებლობის დაცვით განხორციელება, ასევე გადაწყვეტილებების გადასინჯვა ან გაუქმება.

რეფორმამდენი პროცედურების ზემოაღნიშნული აღწერისა და მაშინდელი სახელმწიფო შესყიდვების კანონმდებლობის გაცნობით ნათელი ხდება თუ რა ტიპის პრობლემებს შეიძლება ჰქონოდა ადგილი ასეთი ტიპის შესყიდვების სისტემაში: გამჭვირვალობის არ არსებობის გამო დისკრიმინაციული მიდგომა და ფავორიტიზმი, კორუფცია, პროცედურების მიმართ უნდობლობა, სახელმწიფო სახსრების ფლანგვა და არარაციონალური ხარჯვა და ა.შ. ამასთან, იმის გამო, რომ ყველა სატენდერო პროცედურა ქალაქის საშუალებით ხორციელდებოდა, 2011 წლის დასაწყისისთვის სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოში დაახლოებით 20 მილიონი ქალაქის დოკუმენტი დაგროვდა, საიდანაც სათანადო ინფორმაციის მიღება და ანალიზი პრაქტიკულად შეუძლებელი იყო (კონკურენციისა და სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოს 2011 წლის ანგარიში). ქალაქის ტენდერებში მონაწილეობას უკავშირდებოდა უამრავი ტიპის ე.წ. „ჩაძირული დანახარჯი“, როგორებიცაა ტენდერში მონაწილეობისთვის ადგილზე მისვლა და მასთან დაკავშირებული როგორც ფინანსური ისე დროის დანახარჯი, დოკუმენტაციის წარდგენა მატერიალური სახით, რომელსაც წარდგენის შემდგომ არანაირი დამატებითი ღირებულება აღარ გააჩნდა და ა.შ. ამასთან, პრობლემური იყო რეგიონებში არსებული შემსყიდველი ორგანიზაციებისთვის პროცედურების ადგილზე ჩატარება, რადგან მიმწოდებლების აბსოლუტური უმრავლესობა ოპერირებდა ქალაქებსა და რაიონულ ცენტრებში, რაც არათანასწორ პირობებს უქმნიდა შემსყიდველ ორგანიზაციებს. ამასთან, აღსანიშნავია, რომ მსოფლიო ბანკის 2008 წლის ანგარიშის მიხედვით, საქართველოს სახელმწიფო შესყიდვების სისტემა მთლიანობაში შეფასდა, როგორც კორუფციის „მაღალი რისკის მატარებელი სისტემა“ (სააგენტოს წლიური ანგარიში 2001, 5). რეფორმის ავტორი, სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტო საკუთარ 2001 წლის ანგარიშში ხაზს უსვავს დიჯიტალიზაციის რეფორმის 5 მიზანს:

გამჭვირვალობა, არადისკრიმინაციულობა, სამართლიანი შერჩევა, გამარტივებული პროცედურები, ქალაქისგან თავის დაღწევა. ანგარიშის თანახმად, აუცილებელი იყო სახელმწიფო სახსრების ხარჯვის გამჭვირვალობის უზრუნველყოფა, რათა საზოგადოებისთვის ხელმისაწვდომი გამხდარიყო ინფორმაცია, თუ რაში და რა ოდენობით იხარჯება სახელმწიფო ბიუჯეტიდან გამოყოფილი სახსრები. ასევე, საჭირო იყო ისეთი პროცედურების შემოღება, რომელიც ყველა მიმწოდებელს თანაბარ პირობებში ჩააყენებდა შესყიდვებში მონაწილეობის დროს და გამორიცხავდა დისკრიმინაციული მიდგომის შესაძლებლობას. 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 არაგამჭვირვალო სისტემა. ქალაქის ტენდერებში მონაწილეობა საკმაოდ რთულ პროცედურებთან, დროისა და მატერიალური რესურსების ხარჯვასთან იყო დაკავშირებული, რაც ტენდერში მონაწილეობის სურვილს უაკრავდა არაერთ კომპანიას. ქალაქებთან დაკავშირებით ანგარიშში ნათქვამია, რომ სააგენტოში წარდგენილი ქალაქის დოკუმენტაცია არა მხოლოდ არაეფექტური და არასანდო ინფორმაციის წყარო იყო, არამედ ამ დოკუმენტაციის დამუშავება და საჭირო ინფორმაციის მიღება საკმაოდ რთული და დროში გაწეილი პროცესი გახლდათ. პრობლემატური იყო ასევე ქალაქებზე მიღებული ინფორმაციის საჯარო სახით გამოცემა (მოძიება, დამუშავება, ასლის გადაღება და ა.შ). სახელმწიფო შესყიდვების ელექტრონული სისტემის შექმნა, დანერგვა და მართვა სააგენტოს დაევალა, რომელმაც საჯარო რეესტრის ეროვნული სააგენტოს ტექნიკური მხარდაჭერით უზრუნველყო სახელმწიფო შესყიდვების ელექტრონული სისტემის პროგრამული შემუშავება. სააგენტო ანგარიშში უთითებს, რომ განიხილებოდა დანერგვის ორი მოდელი: პირველი ითვალისწინებდა უკვე არსებული, ძვირადღირებული უცხოური მოდელის დანერგვას, რომელიც ელექტრონული ტენდერების ეტაპობრივად დანერგვას გულისხმობდა, ხოლო მეორე გულისხმობდა საკუთარი ძალებით სისტემის მოკლე ვადაში და მინიმალური ფინანსური დანახარჯებით შექმნასა და დანერგვას, რომელიც ზუსტად მოერგებოდა საქართველოს ბიზნეს გარემოს. უპირატესობა მიენიჭა პირველ ვარიანტს, რის შედეგადაც წელიწადზე ნაკლებ დროში შესაძლებელი გახდა „ქალაქის

ტენდერების“ სრულად გაუქმება და სახელმწიფო ტენდერების მხოლოდ e-სისტემის მეშვეობით განხორციელება. ანგარიშის თანახმად, რეფორმა დაიწყო 2010 წლის იანვარში და ამავე წლის ოქტომბერში დასრულდა პირველი ელექტრონული ტენდერის გამოცხადებით, ხოლო 2010 წლის პირველი დეკემბრიდან კი ქალაქის ტენდერი საერთოდ გაუქმდა და ყველა სახელმწიფო ტენდერი ამ პერიოდიდან მოყოლებული მხოლოდ ელექტრონულად ტარდება. რეფორმის შედეგად სისტემის გარდა შეიცვალა ასევე კანონმდებლობა. კერძოდ, თუ ძველი კანონის თანახმად ტენდერის გამოცხადებისთვის სავალდებულო მონეტარულ ზღვარს წარმოადგენდა 100 000 ლარი საქონლის და მოსახურების შემთხვევაში, ხოლო 200 000 ლარი სამუშაოების შემთხვევაში, ეს ზღვარი რეფორმის შემდგომ შემცირდა 5000 ლარამდე. შესაბამისად, თუ 100 000 ან 200 000 ლარს ქვემოთ შესყიდვები ძველი კანონით ტარდებოდა შედარებით არაკონკურენტულ და გაუმჭვირვალე გარემოში, ახალი კანონით ასეთი ტენდერების რაოდენობა დრამატულად შემცირდა. გარდა ზემოაღნიშნული ცვლილებებისა, შესყიდვის ობიექტების იდენტიფიცირებისათვის სახელმწიფო შესყიდვებში დაინერგა ევროკავშირის მიერ შემუშავებული შესყიდვის ობიექტთა საძიებო კატალოგი. მასში თითოეულ ობიექტს გააჩნია საიდენტიფიკაციო კოდი. კოდები იერარქიულად არის განლაგებული და სწორედ ამ კოდებისა და მათ იერარქიიდან გამომდინარეობს შესყიდვის ობიექტთა ერთგვაროვნება და მათთან დაკავშირებული მონეტარული ზღვრები.

რაც შეეხება მიმდინარე პერიოდში, არსებული შესყიდვების კანონმდებლობით განსაზღვრულ შესყიდვის საშუალებებსა და პროცედურებს, შესყიდვების შესახებ საქართველოს კანონის ასევე კანონქვემდებარე ნორმატიული აქტების თანახმად, დღეს საქართველოში მოქმედებს სახელმწიფო შესყიდვების შემდეგი საშუალებები: ელექტრონული ტენდერი, კონსოლიდირებული ტენდერი, გამარტივებული შესყიდვა და კონკურსი. ელექტრონული ტენდერი არის 5 000 ლარის ან მეტი ღირებულების შესყიდვის ერთგვაროვანი ობიექტების სახელმწიფო შესყიდვის საშუალება. მისი ჩატარების კანონით განსაზღვრული პრინციპებია: სახელმწიფო შესყიდვებისათვის განკუთვნილი ფულადი სახსრების რაციონალური ხარჯვა, შესყიდვის მონაწილეთა შორის ჯანსაღი კონკურენცია, შესყიდვის მონაწილეთა მიმართ არადისკრიმინაციული მიდგომა და თანასწორი მოპყრობა, შესყიდვის

მონაწილეთა მიმართ პროპორციული მოთხოვნების დადგენა, საჯაროობა და გამჭვირვალობა. ელექტრონული ტენდერის სატენდერო განცხადება ივსება და ქვეყნდება სისტემის მეშვეობით, რომელიც შეიცავს შესყიდვასთან დაკავშირებულ ისეთ მნიშვნელოვან ინფორმაციას, როგორცაა: შესყიდვის სავარაუდო ღირებულება, მიწოდების ვადა, დაფინანსების წყარო, პროცედურების ვადები და ა.შ. ამასთან, სატენდერო დოკუმენტაცია, რომელიც შეიცავს: საკვალიფიკაციო მოთხოვნებს, რომლებსაც უნდა აკმაყოფილებდეს პრეტენდენტი, შესყიდვის ობიექტის აღწერას და სხვადასხვა პირობებს, ასევე სისტემაში თავსდება ელექტრონულად. ამ მიზნით, შემსყიდველი ორგანიზაცია ავსებს კითხვარს, რომელიც გენერირებულია სისტემაში. სატენდერო კომისია, ყოველი კონკრეტული ელექტრონული ტენდერის ჩატარების შემთხვევაში განსაზღვრავს მოთხოვნებს, რომელთაც უნდა აკმაყოფილებდეს პრეტენდენტი და შესყიდვის ობიექტი. მოქმედი კანონმდებლობის თანახმად, მოთხოვნები, რომელთაც განსაზღვრავს სატენდერო კომისია, უნდა გამომდინარეობდეს შემსყიდველი ორგანიზაციის საჭიროებიდან, უნდა იყოს პროპორციული და არადისკრიმინაციული, ხელს უნდა უწყობდეს ჯანსაღი კონკურენციის დამკვიდრებასა და პრეტენდენტთა მიმართ თანასწორ მოპყრობას, ხოლო პრეტენდენტთა მიმართ მოთხოვნები შესაძლებელია დადგინდეს მათი ცოდნის, გამოცდილების, სანდოობის, ფინანსური და ტექნიკური შესაძლებლობების შეფასების მიზნით. რაც შეეხება მიმწოდებლების მიერ ტენდერში სატენდერო წინადადების წარდგენას, აღნიშნული შესაძლებელია მხოლოდ სისტემის მეშვეობით, აფიდავიტის პირობებზე დათანხმების, ელექტრონული გარანტიის წარდგენისა და საფასურის - 50 ლარის გადახდის შემდეგ. ამასთან, ტენდერში მონაწილეობის მისაღებად, გარდა მონაწილეობის საფასურისა მიმწოდებლის მიერ სააგენტოს სისტემის მეშვეობით წარედგინება ელექტრონული გარანტია შესყიდვის სავარაუდო ღირებულების 1%-ის ოდენობით, აფიდავიტის პირობებზე დათანხმების შემდეგ და საფასურის გადახდამდე. აღნიშნული წარმოადგენს პრეტენდენტის წინადადების უზრუნველყოფის გარანტიას და აღსანიშნავია, რომ კანონით განსაზღვრული გამონაკლისი შემთხვევების გარდა, ტენდერის პროცედურების დასრულებსი შემდგომ აღნიშნული გარანტია მიმწოდებელს უკან უბრუნდება. ელექტრონული ტენდერისთვის ტენდერის სტატუსის „წინადადებების მიღება დასრულებულია“

მინიჭებისთანავე, სისტემა ავტომატურად განსაზღვრავს პრეტენდენტთა (არსებობის შემთხვევაში) რიგითობას ყველაზე დაბალი წინადადების ფასის მიხედვით. იმ შემთხვევაში, თუ ორი ან მეტი პრეტენდენტი სისტემაში მიუთითებს წინადადების ყველაზე დაბალ თანაბარ ფასს, სისტემა ავტომატურად ანიჭებს უპირატესობას იმ პრეტენდენტს, რომელმაც პირველმა მიუთითა ყველაზე დაბალი წინადადების ფასი. ამ ეტაპის დასრულების შემდგომ კი სატენდერო კომისიამ 5 სამუშაო დღის ვადაში უნდა იმსჯელოს, შეესაბამება თუ არა ყველაზე დაბალი წინადადების ფასის მქონე პრეტენდენტის ტექნიკური დოკუმენტაცია სატენდერო პირობებს. იმ შემთხვევაში თუ ტექნიკური დოკუმენტაცია არ შეესაბამება სატენდერო პირობებს, პრეტენდენტი ექვემდებარება დისკვალიფიკაციას, ხოლო გამარჯვებულად ითვლება ყველაზე დაბალი წინადადების ფასის მქონე პრეტენდენტი, რომლის ტექნიკური დოკუმენტაცია, აგრეთვე, არსებობის შემთხვევაში, ნიმუში, ექსპერტიზის დასკვნა ან/და ფასწარმოქმნის ადეკვატურობის დამადასტურებელი დოკუმენტ(ებ)ი შეესაბამება სატენდერო პირობებს. მიმდინარე პერიოდში, ელექტრონული ტენდერი წარმოადგენს სახელმწიფო შესყიდვის ყველაზე გავრცელებულ საშუალებას, ერთიან სისტემაში არსებული საჯარო ინფორმაციის თანახმად, სახელშეკრულებო ღირებულების მიხედვით 2018 წელს სახელმწიფო შესყიდვებისთვის განკუთვნილი ფულადი სახსრების 81%-ზე ხელშეკრულებები დაიდო ელექტრონული შესყიდვების საშუალებით, ხოლო 19%-ზე გამარტივებული შესყიდვის საშუალებით (სააგენტოს ანგარიში 2018, 5). დამატებით აღსანიშნავია, რომ ელექტრონული ტენდერი თავის მხრივ შეგვიძლია დავყოთ პროცედურების შინაარსიდან გამომდინარე სხვადასხვა ტიპის ტენდერებად, რომელთა პროცედურები ასევე კანონით და კანონქვემდებარე აქტებითაა განსაზღვრული. ასეთებია: ელექტრონული ტენდერი (SPA), შესყიდვის ელექტრონული პროცედურა (GEO), შესყიდვის ელექტრონული პროცედურა დონორის სახსრებით (DEP), ელექტრონული ტენდერი აუქციონის გარეშე (NAT), ორეტაპიანი ტენდერი (MEP), ელექტრონული ტენდერი (DAP), ელექტრონული ტენდერი პრეკვალიფიკაციით (TEP) და კერძო შესყიდვები (B2B). რაც შეეხება კონსოლიდირებულ ტენდერს, პროცედურები თითქმის იდენტურია, თუმცა მთავარ განსხვავებას წარმოადგენს ის ფაქტი, რომ ელექტრონულ ტენდერებს აცხადებენ სხვადასხვა შემსყიდველი ორგანიზაციები საკუთარი საჭიროებიდან გამომდინარე,

ხოლო კონსოლიდირებულ ტენდერებს აცხადებს სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტო, ხოლო გამარჯვებულ პრეტენდენტთან ხელშეკრულებას კი აფორმებენ სხვადასხვა ორგანიზაციები ასევე მათი საჭიროებიდან გამომდინარე. კანონი კონსოლიდირებულ ტენდერს განმარტავს, როგორც საქართველოს მთავრობის მიერ განსაზღვრულ შემთხვევაში შესყიდვის ერთგვაროვანი ობიექტების შესყიდვის მიზნით სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოს მიერ განხორციელებული პროცედურა, რომლის დროსაც ვლინდება საუკეთესო სატენდერო წინადადება. ამასთან, აღსანიშნავია, რომ ელექტრონული ტენდერისგან გასხვავებით მონაწილეობის საფასური 50 ლარის ნაცვლად შეადგენს 5000 ლარს. გამარტივებულ შესყიდვასთან დაკავშირებით კანონში ვხვდებით კანონის წინა რედაქციაში არსებულ ფასების კოტირების მსგავს, თუმცა სახეცვლილ განმარტებას და წინაპირობებს. კანონი გამარტივებულ შესყიდვას განმარტავს, როგორც შესყიდვის საშუალება, რომელიც გამოიყენება ამ კანონის 10¹ მუხლის მე-3 პუნქტით გათვალისწინებულ შემთხვევებში ან 5 000 ლარამდე ღირებულების შესყიდვის ერთგვაროვანი ობიექტების სახელმწიფო შესყიდვის შემთხვევაში, ხოლო მისი განხორციელება შესაძლებელია, თუ: ა) საქონლის მიწოდება, სამუშაოს შესრულება ან მომსახურების გაწევა მხოლოდ ერთი პირის ექსკლუზიური უფლებაა და არ არსებობს მიზანშეწონილი ალტერნატივა შესყიდვის ობიექტის ჩასანაცვლებლად; ბ) არსებობს გადაუდებელი აუცილებლობა; ასეთ შემთხვევაში შესასყიდი საქონლის რაოდენობა, სამუშაოს ან მომსახურების მოცულობა არ უნდა აღემატებოდეს გადაუდებელი აუცილებლობით გამოწვეული პრობლემების მოსაგვარებლად საჭირო შესაბამის ვადებს; გ) შემსყიდველი ორგანიზაციის გადაწყვეტილებით, მიმწოდებლისაგან შესყიდული ობიექტის ხარისხის გაუარესების თავიდან აცილების ან/და მისი შემდგომი ექსპლუატაციის უზრუნველყოფის მიზნით აუცილებელია შესყიდვა განხორციელდეს იმავე მიმწოდებლისაგან ან იმავე მიმწოდებელთან დადებული ხელშეკრულებით გათვალისწინებული ქვეკონტრაქტორისაგან, გარდა იმ შემთხვევისა, როდესაც განსახორციელებელი შესყიდვის ობიექტის სავარაუდო ღირებულება აღემატება თავდაპირველად შესყიდული ობიექტის ღირებულებას; დ) სახელმწიფოებრივი და საზოგადოებრივი მნიშვნელობის ღონისძიების შეზღუდულ ვადებში შეუფერხებლად ჩატარების მიზნით შესყიდვების განხორციელება დადგინდა

საქართველოს მთავრობის სამართლებრივი აქტით, ავტონომიური რესპუბლიკების რესპუბლიკური ბიუჯეტების ან/და ავტონომიური რესპუბლიკების ადმინისტრაციულ საზღვრებში არსებული თვითმმართველი ერთეულების სახსრებით სახელმწიფო შესყიდვების განხორციელების შემთხვევაში, აგრეთვე ავტონომიური რესპუბლიკებისა და შესაბამისი თვითმმართველი ერთეულების ბიუჯეტების დაფინანსებაზე მყოფი ორგანიზაციებისა და დაწესებულებების სხვა სახსრებით სახელმწიფო შესყიდვების განხორციელების შემთხვევაში – ასევე ავტონომიური რესპუბლიკების მთავრობების სამართლებრივი აქტებით, ხოლო სახელმწიფოებრივი და საზოგადოებრივი მნიშვნელობის ღონისძიების საქართველოს ეროვნული ბანკის მიერ შეუფერხებლად ჩატარების საჭიროების შემთხვევაში – საქართველოს ეროვნული ბანკის საბჭოს სამართლებრივი აქტით; ვ) ხორციელდება წარმომადგენლობით ხარჯებთან დაკავშირებული სახელმწიფო შესყიდვა; ზ) სახელმწიფო შესყიდვა ხორციელდება საქართველოს ნორმატიული აქტით დადგენილი გადასახდელების გადახდის გზით; თ) ხორციელდება საქართველოს მთავრობის დადგენილებით განსაზღვრული წლოვანების ან/და პირობების მქონე გარანტიის ავტოსატრანსპორტო საშუალების ტექნიკური მომსახურების ან/და ასეთი მომსახურებისათვის საჭირო სათადარიგო ნაწილების ან/და საცხებ-საპოხი მასალების სახელმწიფო შესყიდვა, ი) საჯარო სამართლის იურიდიული პირი – უმაღლესი საგანმანათლებლო დაწესებულება ახორციელებს ლიტერატურის (ბეჭდურის, ელექტრონულ ან აუდიოვიზუალურ მატარებელზე განთავსებულის), რეაქტივის, კომპიუტერული პროგრამის, ფარმაცევტული პროდუქტის (სამკურნალო საშუალების), ლაბორატორიული აღჭურვილობისა და მონაცემთა ბაზის შესყიდვას და კ) სახელმწიფოს მიერ დაფუძნებული უმაღლესი საგანმანათლებლო საქმიანობის განმახორციელებელი არასამეწარმეო (არაკომერციული) იურიდიული პირი – უმაღლესი საგანმანათლებლო დაწესებულება და უმაღლესი საგანმანათლებლო დაწესებულების განვითარების ფონდი ახორციელებენ სახელმწიფო შესყიდვას რეგენტთა საბჭოს თანხმობით. ასეთ შემთხვევაში რეგენტთა საბჭოს თანხმობა გაიცემა შემსყიდველი ორგანიზაციის მოტივირებული მიმართვის საფუძველზე.

რაც შეეხება კონკურსს, კანონის თანახმად, შემსყიდველი ორგანიზაციის გადაწყვეტილებით, საპროექტო მომსახურების სახელმწიფო შესყიდვა შეიძლება განხორციელდეს გამარტივებული შესყიდვისა და ელექტრონული ტენდერისგან განსხვავებული სახელმწიფო შესყიდვის – კონკურსის – საშუალებით. საკონკურსო განცხადება და საკონკურსო დოკუმენტაცია უნდა გამოქვეყნდეს სახელმწიფო შესყიდვების ერთიან ელექტრონულ სისტემაში, რის შედეგადაც საკონკურსო განცხადებას ენიჭება უნიკალური ნომერი და საკონკურსო განცხადება და საკონკურსო დოკუმენტაცია ოფიციალურად გამოქვეყნებულად ითვლება. შემსყიდველი ორგანიზაცია საკონკურსო განცხადებისა და საკონკურსო დოკუმენტაციის გამოქვეყნებისათვის იხდის გამოქვეყნების საფასურს. საჭიროების შემთხვევაში, შემსყიდველ ორგანიზაციას უფლება აქვს, გამოიყენოს საკონკურსო განცხადებისა და საკონკურსო დოკუმენტაციის გავრცელების სხვა, დამატებითი საშუალებები. კონკურსი არის სახელმწიფო შესყიდვის ალტერნატიული საშუალება, რომლითაც შემსყიდველი ორგანიზაცია უფლებამოსილია შეისყიდოს საპროექტო მომსახურება, მათ შორის, დიზაინერული, დაგეგმარების, ხარჯთაღრიცხვის, არქიტექტურული, საინჟინრო გეგმები ან პროექტები. ელექტრონული ტენდერისგან განსხვავებით, გარდა პრეტენდენტის მიმართ დადგენილი ცოდნის, გამოცდილების, სანდროობის, ფინანსურ და ტექნიკურ შესაძლებლობთან დაკავშირებული მოთხოვნებისა, კონკურსი შეისაძლოა შეიცავდეს ხარისხის შეფასების კრიტერიუმებს, ხოლო საუკეთესო საკონკურსო წინადადებისა და გამარჯვებულის გამოვლენისთვის კონკურსში გამოიყენება საკონკურსო პირობებით დადგენილი კრიტერიუმები და მათი წონები.

რეფორმამდელი არსებული მდგომარეობის, მაშინდელი საკანონმდებლო ბაზის, რეფორმის აღმასრულებლის და მისი მიზნების, ასევე რეფორმის შემდგომი სამართლებრივი და ბიზნეს გარემოს ანალიზის საფუძველზე შეიძლება ითქვას, რომ შეიცვალა სახელმწიფო შესყიდვებთან დაკავშირებული პროცედურების თითქმის ყველა ასპექტი და კომპონენტი, რაც თავის მხრივ აუცილებლად გამოიწვევდა ცვლილებებს ბიზნესისთვის და მოახდენდა მნიშვნელოვან გავლენას ბიზნეს სუბიექტებზე და მთლიანად სექტორებზე. აღნიშნულიდან გამომდინარე, კვლევის

მიზანს წარმოადგენს სწორედ აღნიშნული რეფორმის გავლენების აღწერა, რასთან დაკავშირებითაც კვლევის შედეგებისა და დასკვნის ნაწილში ვისაუბრებთ.

ლიტერატურის მიმოხილვა

უკანასკნელი წლების განმავლობაში ფართო კვლევის საკითხს წარმოადგენს ინფორმაციული ტექნოლოგიების სხვადასხვა ინდუსტრიებში გავრცელებისა და მასზე ზემოქმედების საკითხი. სხვა დარგებთან ერთად კომერცია ეკონომიკური ურთიერთობების ის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ნაწილია, რომელიც რადიკალურ ტრანსფორმაციას განიცდის და მკვლევარების დაკვირვების ხშირი ობიექტია. თუმცა კომერცია ზოგადი ცნებაა და საკუთარ თავში მოიცავს სხვადასხვა სახის ურთიერთობებს, რომლებიც სპეციფიური შინაარსიდან გამომდინარე ერთმანეთისგან მკაფიოდ განსხვავებულია. მაგალითად, B2B (კერძო ბიზნესებს შორის) და B2G (ბიზნესსა და სახელმწიფო ორგანიზაციას შორის) კომერციული ურთიერთობები ერთმანეთისგან განსხვავებულია, რადგან სახელმწიფო და ბიზნეს ორგანიზაციებს ერთმანეთისგან განსხვავებული მიზნები, სტრატეგიები, საშუალებები, სტიმულები და ა.შ. აქვთ. შესაბამისად, სავარაუდოა, რომ ამ ერთმანეთისგან განსხვავებული ურთიერთობების გაციფრულება სხვადასხვა ტიპის პროცესებს გულისხმობს და განსხვავებულ შედეგებს იძლევა. სწორედ ელექტრონული კომერციის ერთ-ერთ შემადგენელ ნაწილად შეგვიძლია მივიჩნიოთ ელექტრონული შესყიდვები (e-procurement) და უფრო კონკრეტულად სახელმწიფო ელექტრონული შესყიდვები. სამეცნიერო ლიტერატურის ფართო სპექტრის ანალიზი აჩვენებს, რომ ელექტრონული შესყიდვები ჯერ კიდევ წლების წინ წარმოადგენდა

ერთ-ერთ ყველაზე განხილვად საკითხს მიწოდების მენეჯმენტში (Quayle 2005, 4), თუმცა რთულია იმის თქმა რამდენად წარმოადგენს კონკრეტულად სახელმწიფო შესყიდვების გაციფრულების პროცესი და მისი გავლენა ბიზნესის სექტორებზე კარგად გამოკვლეულ საკითხს, რადგან კონკრეტულად ეს საკითხი მკვლევარების ცნობისმოყვარეობის ობიექტი იშვიათად ხდება. თუმცა, არსებობს არაერთი სტატია, რომელიც იძლევა გაურკვევლი სახის ფუნდამენტს აღნიშნულ საკითხზე კვლევითი პროცესის გაგრძელებისათვის.

სახელმწიფო შესყიდვების დიჯიტალიზაციის პროცესში მნიშვნელოვანია რამდენად შეუძლიათ ფირმებს გადავიდნენ ახალ ტექნოლოგიებზე და შესყიდვებში მონაწილეობა მიიღონ განახლებული ელექტრონული პლატფორმის საშუალებით. რეფორმის პირველ ეტაპზე ელექტრონულ საჯარო შესყიდვებში მონაწილეობის კერძო დანახარჯები რათქმაუნდა უფრო დაბალი იქნება იმ შემთხვევაში თუ ქვეყანაში კერძო სექტორის მიერ ინფორმაციული ტექნოლოგიების ათვისება და კომერციაში დანერგვა გაასწრებს სახელმწიფოს მიერ საჯარო სერვისების გაელექტრონულების რეფორმებს. შესაბამისად, ის ფაქტი თუ რამდენად სწრაფად და უმტკივნეულოდ მოხდება ჯერძო სექტორის მიერ ელექტრონული შესყიდვების „მიღება“, მნიშვნელოვნადაა დამოკიდებული იმაზე თუ რა პერიოდში დაიწყებს მთავრობა აღნიშნულ რეფორმას. ბიზნესის მიერ ელექტრონული საჯარო შესყიდვების მიმღებლობასთან დაკავშირებით საინტერესოა მოჰამად ამინ ალომარისა და კრისტიან დე ვიშერის სტატია „ელექტრონული საჯარო შესყიდვები: რომელი ფაქტორები განსაზღვრავს მის მიმღებლობას მცირე-საშუალო საწარმოებისა და მსხვილი კომპანიების მხრიდან ბელგიაში?“ (E-Public procurement: Which factors determine its acceptance by small- to medium-sized enterprises and large companies in Belgium?). როგორც სტატიის სათაურიდანვე ჩანს - კვლევის ობიექტს წარმოადგენს მიმღებლობის ფაქტორების დადგენა, რაც მნიშვნელოვნად განსხვავდება ჩვენი კვლევის ობიექტისგან, თუმცა მოცემული სტატიის დასკვნითი ნაწილი იძლევა მნიშვნელოვან მინიშნებებს იმ საკითხებზე, რომლებზეც კვლევისთვის განკუთვნილი კითხვარის შედგენისას იქნა ყურადღება გამახვილებული. უფრო კონკრეტულად, კვლევის ავტორების წინასაკვლევი დაშვებების თანახმად მცირე და საშუალო და მსხვილი კომპანიების მიერ ელექტრონული სახელმწიფო შესყიდვების მიმღებლობის

დეტერმინანდებად განსაზღვრულია: აღქმული საჭიროება, აღქმული სისტემის ხარისხი, გამოყენების მიმართ დამოკიდებულება, წნეხი სავაჭრო პარტნიორებისგან, კონკურენტული წნეხი, აღქმული სარგებელი და რეალიზაციის კონდინცია (Alomar, Visscher 2017, 5-10). კვლევის შედეგად დადგინდა, რომ მცირე და საშუალო საწარმოებთან მიმართებაში ელექტრონული შესყიდვების მიმდებლობის მთლიანი ვარიაციის 33.4%-ს განსაზღვრავს შემდეგი 4 ფაქტორი: რეალიზაციის კონდინციები, გამოყენების მიმართ დამოკიდებულება, სავაჭრო პარტნიორებისგან წნეხი და კონკურენტული წნეხი (Alomar, Visscher 2017, 18). მსხვილი კომპანიების შემთხვევაში გამოიკვეთა 2 დეტერმინანტი, რომელიც მიმდებლობის ვარიანტების 28.5%-ს განსაზღვრავს: სავაჭრო პარტნიორების წნეხი და გამოყენების მიმართ დამოკიდებულება, თავის მხრივ ამ დამოკიდებულებას კი მნიშვნელოვნად განსაზღვრავს სისტემის ხარისხი და აღქმული საჭიროება (Alomar, Visscher 2017, 18). მოცემული კვლევის შედეგები გვიჩვენებს მკაფიო სურათს იმ ფაქტორების შესახებ, რომლებიც მნიშვნელოვნად ზემოქმედებენ ფირმის სტიმულზე ჩაერთოს ელექტრონულ შესყიდვებში. მოცემული შედეგები ირიბად დაგვეხმარა ჩვენი კვლევისთვის განკუთვნილი კითხვარის უკეთესად ფორმირებაში და მიმწოდებლების განწყობების უკეთესად განსაზღვრაში.

Lahcen Achy-ს-ს და Susan Joekes-ს სტატია Public procurement in Morocco მაროკოში საჯარო შესყიდვებს განიხილავს. საჯარო შესყიდვები და კონკურენციის კანონი - ორივე მნიშვნელოვანი ნაწილია კანონმდებლობის და სახელმწიფო პოლიტიკის. დღემდე ორივე რჩება განცალკევებულ ნაწილად, როგორც სახელმწიფოს ინტერვენცია რეგულირებისთვის. (Achy and Joekes 2016, 254) სტატიის მიზანია, რომ მეტი როლი მიენიჭოს საჯარო შესყიდვების ეფექტურობას. სახელმწიფო შესყიდვები განხილული უნდა იყოს როგორც ეკონომიკური ზრდის ძრავი. ფულის ეფექტური გამოყენებით, პროცედურებისა და წესების გამოყენებით საჯარო შესყიდვები უნდა იყოს მაქსიმალურად კონკურენტული და არ შეუშალოს ხელი საბაზრო კონკურენციას. მაროკოს შემთხვევაში სახელმწიფო შესყიდვები არის 16% მაროკოს მთლიანი შიდა პროდუქტის, რაც თავის მხრივ მთელი ქვეყნის მასშტაბით ბიზნესს აძლევს შანსს. საქართველოს შემთხვევაში დაახლოებით 11%, 2018 წლის მონაცემების მიხედვით. ანალიზი გვაძლევს საშუალებას განვიხილოთ სახელმწიფო შესყიდვები,

როგორც ბიზნესისთვის შესაძლებლობა ამ ბაზარზე გაწიონ მომსახურება ან გაყიდონ საქონელი. ავტორი ორ მეთოდს იყენებს, რათა შეაფასოს კონკურენციის დონე საჯარო შესყიდვებში მაროკოში. თავდაპირველად ის შეაფასებს მარეგულირებელ კანონებს კონკურენციის მხრივ. მეორე მეთოდით კი შერჩეულ შემსყიდველების ანალიზს ჩაატარებს. დადებული კონტრაქტების ანალიზი არკვევს, რომ შესყიდვების მონაწილეები ოპერირებენ ბაზრის სხვადასხვა სეგმენტზე, გააჩნიათ საერთო ნიშა ან არიან გარკვეულ გეოგრაფიულ ტერიტორიაზე. მიუხედავად მისაღები ფასის შეთავაზებისა ან წინასწარი მიღწეული შეთანხმებისა, მიმწოდებელთა კავშირები შემსყიდველებთან თამაშობს გადამწყვეტ როლს წარმატებაში. ამ სიტუაციის დასაძლევად, რასაც ფავორიტიზმი და კორუფცია ქვია, ავტორი იმ ნაბიჯებზე მიუთითებს, რომლებიც უნდა გადაიდგას. პირველ რიგში აუცილებელია სტაფის დატრენინგება, რომელიც დააკვირდება არსებულ მდგომარეობას და საექვო ტენდერებს. აუცილებელია სახელმწიფო შესყიდვების კანონის აღსრულება. გასაძლიერებელია გასაჩივრების სისტემა და უკეთ განსაზღვრა საჭირო იმ სანქციების, რომლითაც დაჯარიმდება მიმწოდებელი თუ შეუსაბამო ტიპის პროდუქტს მიაწვდის კონტრაქტორს (Achy and Joekes 2016, 255). თუკი აღნიშნული პრაქტიკა საქართველოს მაგალითს შედარდება, გამოიჩნდება ის კავშირები და მსგავსებები, რაც საქართველოში მოხდა, რათა დიჯიტალიზაციის მომენტში არ ყოფილიყო ის ჩავარდები, რაც გამოიწვევდა დანაკარგებს, არაკონკურენტულობას და ფავორიტიზს. არათავისუფალი და შეზღუდული ბაზარი ვერ შექმნის სრულყოფილ კონკურენციას, თავის მხრივ მაღალ ხარისხს და დაბალ ფასს. პროფესიონალი თანამშრომლები აუცილებელია რათა მოხდეს კანონის აღსრულება. თავის მხრივ კანონი უნდა იყოს ზუსტი, შესაბამისი და არ ტოვებდეს ინტერპრეტირების საშუალებას. ჩადებული უნდა იყოს მასში შესაბამისი სანქციები, როგორც სადამსჯელო და პრევენციული ტიპის. თავის მხრივ გასაჩივრების სისტემა უნდა იყოს გამართული, დამოუკიდებელი და ნდობით აღჭურვილი, წინააღმდეგ შემთხვევაში ტენდერში მონაწილე მხარის რწმენა იმაზე, რომ გასაჩივრების სისტემა არ არის ობიექტური, შესყიდვების ინსტიტუტის დამოუკიდებლობას აყენებს ეჭვქვეშ, რაც მის ფუნქციონირებასა და სამომავლო განვითარებას კითხვის ნიშნის ქვეშ აყენებს. იმისთვის, რომ უფრო მეტი ეფექტურობა შეიქმნას, კანონმდებლობამ უნდა

უზრუნველყოს კონკურენცია მიმწოდებლებს შორის. მიუხედავად ბევრი რეგულაციისა, მაროკოს საჯარო შესყიდვების კანონი არ არის კვლავ სრულყოფილი. ზოგიერთი შეზღუდვა ქმნის შესვლის ბარიერს, რადგან დაუსაბუთებელი და უმიზეზო შემზღუდველი კრიტერიუმები არის მიმწოდებლებისთვის შეთავაზებული. კანონმდებლობა არ ითვალისწინებს ჯარიმებს კონტრაქტის დარღვევისთვის. მთავარი მიზანია, რომ მოხდეს კონკურენციის ზრდა და გამჭვირვალე იყოს პროცესი. მაროკოში 6 შესყიდვის ტიპია ცნობილი 1) ღია ტენდერები 2) შეზღუდული ტენდერები 3) 2 ეტაპიანი ტენდერები, სადაც პირველ ეტაპზე გარკვეული ტექნიკური და ფინანსური მოთხოვნები უნდა იყოს დაკმაყოფილებული 4) კონკრეტული პროცედურა (პროექტების ჩატარება) 5) მოლაპარაკებელი ტენდერები 6) მოთხოვნები პატარა ტენდერებისთვის (20 000 \$ ნაკლებისთვის). საქართველოს ანალოგია პირდაპირი შესყიდვები, როდესაც პირდაპირ ხდება 5000 ლარზე ნაკლები ღირებულების საქონლის პირდაპირ შესყიდვა. ღია ტენდერების ანალოგია ელექტრონული ვაჭრობა. კონკრეტული პროცედურის მსგავსია საკონკურსო შესყიდვა. ახალი ტიპის კანონი სთავაზობს მაროკოში თანასწორ მოპყრობას ყველა ტენდერის მონაწილეს, არწმუნებს სამართლიანობაში. ახალმა კანონმა უნდა უზრუნველყოს უკეთესი გზები საჩივრების რეგისტრაციისთვის და წვდომა გასაჩივრების მექანიზმებზე. კანონმდებლობის დახვეწამ 3 მთავარი პრინციპი უნდა უზრუნველყოს:

1. გამჭვირვალობა და მორალურობა საჯარო სფეროში
2. კონკურენცია და თანაბარი დამოკიდებულება ტენდერში მონაწილე ყველა სუბიექტის მიმართ
3. საჯარო დანახარჯების ეფექტურობა, რომელიც მოიცავს ბიუროკრატიის გამარტივებას.

ეს 3 პრინციპი უზრუნველყოფს კონკურენციის გაზრდას. პირველი პრინციპი ებრძვის კარტელს მონაწილეებს შორის, ისევე როგორც ფავორიტიზმს. ეფექტურობა საჯარო დანახარჯების და პროცედურების გამარტივება კონკურენციას აძლევს

სტიმულს, რადგან ხდება ხელოვნური ბარიერების შემცირება. სტატიიდან ჩანს, რომ 4 ტიპის კონკურენციის შემზღვეველი შეთანხმება არსებობს. I არის, როდესაც ხდება ფავორიტიზმი და კორუფცია, II ტიპის დროს მიმწოდებლები იქცევიან როგორც კარტელები, III ტიპის დროს ხელოვნური ბარიერები ზრდიან მონაწილეობის დანახარჯებს, IV ტიპის დროს კი შესყიდვა არ არის მიმზიდველი, რადგან არარეალურ მოთხოვნებს ითხოვს მონაწილეებისგან. მგავსი ტიპის ხელისშემლელი ფაქტორების აღმოსაფხვრელად კი უნდა მოხდეს ისეთი კანონმდებლობის მიღება, რომელიც ზემოთ აღნიშნული 3 პრინციპის დაცვას უზრუნველყოფს. კვლევის პროცესში ასევე გამოჩნდა, რომ ბიზნეს სუბიექტები ხაზს უსვამენ სწორედ იმ შემზღვეველ ფაქტორებს, რომლებიც ზღუდავენ კონკურენციას, ხოლო ამ პრობლემის დაძლევის გზას კი კანონმდებლობის დახვეწაში ხედავენ. გამოკითხებამ აჩვენა, რომ ის ხელოვნური ბარიერი, რომელიც ახალ მიმწოდებლებს ზღუდავს, არის ტენდერში ყოველთვის გამოცდილი კონმპანიისთვის უპირატესობის მინიჭება. ასევე, დაწესებულია გარკვეული ტიპის შეზღუდვები შესაბამის ტენდერებზე. კომპანიებს მოეთხოვებათ რომ ჰქონდეთ მონაწილეობა მიღებული 500 000 \$ ექვივალენტის ღირებულების ტენდერებში, რაც თავის მხრის შემზღვეველი ბარიერია ახალი მონაწილეებისთვის. სტატიიდან ჩანს , რომ მსგავსი შეზღუდვები არის ხშირი მოვლენა კონკურენციის ნებისთ ან უნებლიედ შეზღუდვისთვის. მაროკოში ტენდერში მონაწილეებს შეუძლიათ გაასაჩივრონ შედეგები 3 გზით. I ისინი მიმართავენ ადმინისტრაციულ იერარქიას, II შემთხვევაში საჯარო შესყიდვების კომიტეტს ან ადმინისტრაციულ სასამართლოს. I შემთხვევაში მონაწილე მიმართავს სამინისტროს სადაც 1 კვირის ვადაში იღებს პასუხს. თუ პასუხი არ იქნება დამაკმაყოფილებელი, ის მიმართავს მინისტრს, ხოლო მინისტრის პასუხს არ გააჩნია ვადა, შესაბამისად ამ ტიპის საჩივრები ძირითადად არ არის შედეგის მომტანი (Achy and Joeke 2016, 260). თუ მინისტრის პასუხიც არადამაკმაყოფილი იქნება, მონაწილე აგზავნის საჩივარს მთავრობის გენერალურ მდივანთან, რომელიც აგზავნის ამ წერილს საჯარო შესყიდვების ბორდთან. მესამე შემთხვევაში შეუძლიათ მონაწილეებს მიმართონ სასამართლოს, თუმცა რეალურად, მსგავსი პრაქტიკა საკმაოდ იშვიათია, რადგან ტენდერის მონაწილეებს ურჩევნიათ, რომ ამ გზით არ გაიფუჭონ სამომავლოდ მთავრობასთან საქმე. 4 მთავარი სამინისტროს შესყიდვების

დაჯამებისა და ანალიზის შედეგად (38% მთლიანი შესყიდვების) ირკვევა, რომ ღია ტენდერები წარმოადგენს მთლიანი ტენდერების დაახლოებით 90%-ს, სხვა ტიპის ტენდერები კი გამოიყენება დიდი კონტრაქტებისთვის. ტენდერების შეფასებისას აღმოჩნდა რომ ენერგეტიკის სამინისტროს შესყიდვების მთლიანი ღირებულების 80% მოდიოდა მხოლოდ რამოდენიმე კომპანიაზე. ამის მიზეზი იყო ის, რომ მოთხოვნებში გათვალისწინებული იყო სერტიფიცირებული კომპანიები, თუმცა ტენდერი იმდენად ფართო წარმოების პროდუქტზე იყო გამოცხადებული, რომ მსგავსი ტიპი შესყიდვის დროს მსგავსი შეზღუდვა არარელევანტური იყო (Achy and Joeke 2016, 264). სტატია იძლევა ინფორმაციას იმ ფაქტორებზე, რომლებიც საჯარო შესყიდვების პროცესში იწვევს გარკვეული ბიზნეს სუბიექტებისთვის კონკურენციის ხელოვნური ბარიერების შექმნას, რაც თავის მხრივ იწვევს უხარისხო საზოგადოებრივი საქონლისა თუ მომსახურების მიწოდებას. მსგავსი ტიპის საბაზრო შეზღუდვები ვერ უზრუნველყოფს საჯარო შესყიდვების ბაზრის სამომავლო განვითარებას, თავის მხრივ კი ბიზნესს დახურული ექნება დიდი გასაღების პოტენციური ბაზარი. ბაზარზე შესვლის 3 ტიპის ბარიერს ვაწყდებით: რეგულაციურს, სტრუქტურულს და სტრატეგიულს. პირველი კატეგორიის ბარიერი საკანონმდებლო დონით არის შექმნილი. მეორე ტიპის ბარიერი არის სპეციფიური, გამომდინარე სექტორისგან და დაკავშირებულია პროდუქციის დანახარჯებთან და მოთხოვნასთან. სტრატეგიული ტიპის ბარიერები კი არსებული ფირმების მიერ განზრახ შექმნილი ბარიერებია, რათა შეზღუდონ ახალი მონაწილეები ბაზარზე. მაროკოს მაგალითზე გამოკვლეულია შესვლის ბარიერები პროდუქტისა და პროცედურების მიხედვით (Achy and Joeke 2016, 268). გამოსარჩევია რომ სტრატეგიული ბარიერები ყველაზე უფრო მეტად საგულისხმოა ნებისმიერი ტიპის შესყიდვების დროს. მიმწოდებლები ცდილობენ, რომ კავშირები დაამყარონ შემსყიდვებთან, რათა შემსყიდველების მიერ გამოცხადებული ტენდერის პირობები უკეთესად მოერგოს ტენდერში მონაწილის შესაძლებლობებს. ბარიერების ინტენსიურობა დამოკიდებულია პროდუქტის ხაზზე, კონტრაქტის ზომაზე, მონაწილის შესაძლებლობებზე. კონკრეტული სამინისტროს ხარჯზე იქნა კვლევა ჩატარებული მაროკოში, რამაც ცხადყო, რომ კონკრეტულ სამუშაოზე ახალი მონაწილის გამარჯვება და სხვა მონაწილეების დამარცხება განპირობებულია

შეთავაზებული დაბალი ფასით. თუ საშუალოდ მონაწილეები მარცხდებიან 35% შემთხვევაში ფასის გამო, ახალი კომპანიები 45% შემთხვევაში ტენდერს სწორედ დაბალი ფასის წყალობით იგებენ. სტატია გვამღევეს ინფორმაციას და ამტკიცებს, რომ ყველა რგოლი ინსტიტუციურად ახლადჩამოყალიბებულ სამსახურში ძალიან მნიშვნელოვანია, რადგან თუ რომელი რგოლში არის ხვრელი, ბაზრის მონაწილეები ცდილობენ, რომ არაკეთილსინდისიერი გზით ისარგებლონ. ძირითად შემთხვევაში ამის ძალა ბაზარზე დომინანტ ბიზნეს სუბიექტებს აქვთ, ეს კი თავის მხრივ საერთო სარგებლიანობის მიღებას და მიღებული სიკეთეების განაწილებას ხელს უშლის.

დასკვნის სახით შეგვიძლია ვთქვათ, რომ საჯარო შესყიდვებში შემსყიდველი ყოველთვის გამოცდილ და სანდრო მიმწოდებელზე აკეთებს არჩევანს, ეს ცხადია აუცილებლად არ ნიშნავს კორუფციას, თუმცა ქმნის ბაზარზე ბარიერს ახალი მოთამაშეებისთვის, რაც კონკურენციის დონეს ამცირებს. პრაქტიკაში, კონკურენციის დონეს ასევე ხშირად ზღუდავს დიდი მომწოდებლების შეთანხმებული მოქმედებები. კვლევა ადასტურებს, რომ აუცილებელია კონკურენციის ზრდა, თუმცა ეს ზრდა შეუძლებელია, თუ არ დაიხვეწა საკანონმდებლო ბაზა, არ ჩამოყალიბდა სანქციები და შესაბამისი მონიტორინგის სამსახური. დაკვირვებისა და მონიტორინგის შედეგად უნდა გაკეთდეს საჯარო დანახარჯების ანალიზი, აღმოაჩინონ კარტელები და კონკურენციის შემზღვეველი ყველა ბარიერი.

“The real management implications of e-procurement” Michael Quayle-ს ავტორობით ადგენს ელექტრონული შესყიდვების გავლენას მცირე და საშუალო ზომის საწარმოებზე. ის იყენებს ემპირიულ კვლევას 750 ორგანიზაციიდან. (Quayle 2005, 23) კვლევის მიზანია აღმოაჩინოს მენეჯერების ჩართულობის როლი ეფექტურ ელექტრონულ შესყიდვებში. დასკვნის სახით ავტორი იმ რეკომენდაციებს გასცემს, რაც ეფექტურ ელექტრონულ შესყიდვებს ესაჭიროება. სტატიაში განხილულია გაერთიანებული სამეფოში არსებული ფირმების კვლევა. კვლევის კონტექსტი წარმოდგენილია შესაბამის ლიტერატურასთან ერთად. (Quayle 2005, 23-24). ელექტრონული შესყიდვების ფორმით: ელექტრონული ტენდერები, აუქციონები, გაცვლები და ა.შ. შესყიდვები ქმნიან ფირმისთვის ღირებულებას და საუკეთესო

ვარიანტი ჰიპერ-კონკურენციის დროს. მიწოდების მენეჯმენტში ელექტონულმა შესყიდვებმა რადიკალურად შეცვალა შესყიდვები. ავტორი ცდილობს, რომ აშკარა და ნათელი გახადოს ელექტონული შესყიდვების უპირობო საჭიროება და მას საუკეთესო გადაწყვეტად მოიხსენიებს. სამწუხაროდ, კომპანიებში, შესყიდვებში არმომუშავე პერსონალის წარმოდგენა შესყიდვებზე არის საკმაოდ მარტივი. ისინი გამოხატავენ მცირე პატივისცემას საბოლოო შედეგების მიმართ. (Zsidisin and Ellram 2001). როდესაც შესყიდვები ხდება კომპანიისთვის აუცილებელი და აცნობიერებენ მის მნიშვნელობას, შესყიდვების როლი კომპანიაში გადადის ტაქტიკურიდან სტრატეგიულ დონეზე. შესყიდვების ეფექტიანობა იზრდება და შესაბამისი სტაფი ცდილობს განავითაროს სტრატეგიები. მიმოხილვის მიზანია ელექტონული შესყიდვების შესახებ წარმოდგენის შექმნა, რომელიც ფოკუსირებულია პატარა და საშუალო ზომის საწარმოებზე და მათ სურვილზე მიაღწიონ კონკურენტულ უპირატესობას შესყიდვების გზით. ბრიტანეთის შემთხვევაში ბიზნესის 77% ცდილობს რომ განავითაროს ელექტონული შესყიდვების სტრატეგიები (CIPS 2001). სარგებელი რასაც ბიზნესი იღებს არის შემცირებული მარაგები და მენეჯერული დანახარჯები, გაზრდილი მიწოდების ჯაჭვის მოქნილობა, შემცირებული მიტანის დრო და შესყიდვის დანახარჯები (van Hooft and Stegwee, 2001). მსგავსი ტიპის დანახარჯების ცვლილება, ქვევით ნაჩვენებ კვლევაში წარმოდგენილია როგორც გაციფრულების შემდგომი დანახარჯებისა და მიღებული სიკეთეების შემაფასებელი ინსტრუმენტი .ორგანიზაციული კულტურა, მიმწოდებლებთან ურთიერთობები და მომხმარებლები არიან ის ბარიერები, რომლებსაც კომპანიები აწყდებიან ელექტონული შესყიდვების დანერგვის პროცესში (Winser and Tan 2000 and Croom 2001). ამ ნაშრომში აღწერილი კვლევა ანახებს, რომ მიმწოდებლებს უწევთ ტრანსფორმაციულ პერიოდში გარკვეული ტიპის დანახარჯების გაკეთება, ხოლო Quayle-ს კვლევა ზუსტად აჩვენებს, თუ რა ტიპის დანახარჯებია და რაში გაიწევა მსგავსი დანახარჯები შესყიდვების გაციფრულების პროცესში. კვლევა ადასტურებს, რომ ელექტონული შესყიდვის დაგეგმვა მარტივდება იმ კომპანიებში, სადაც მომწოდებლებთან ტელეფონის ან მეილის საშუალებით ხდება კონტაქტი (Porter, 2001 and Min and Galle, 2003). მსგავსი ტიპის კომპანიებში საკმაოდ ცოდნა აქვთ კომპიუტერულ სისტემებზე და არ ჰქირდებათ

რადიკალური ცვლილებები შესყიდვებისა და მიწოდების სისტემების ცვლილებისას. ისინი მოდიფიკაციას უკეთებენ არსებულ სისტემებს და გამომდინარე იქიდან, თუ რა ტემპით ხდება ბიზნესში ცვლილებები, მარტივად ერგებიან ელექტრონული შესყიდვის სისტემებს, თუმცა ისინი გაწევენ დანახარჯებს ისე, რომ არ იციან მოსალოდნელი სიკეთეები (Quayle 2003). ლიტერატურაში გვხვდება 3 ძირითადი ფაქტორი: I არის ადამიანური ფაქტორები: კულტურა, ლიდერობა, მოტივაცია, ორგანიზაციული ინფრასტრუქტურა და ტექნოლოგიის განთავსება, რომელიც მოიცავს მომხმარებლებისა და მიმწოდებლების ტექნოლოგიურ სიმწიფეს. მსგავსი ფაქტორები საკმაოდ რთულად შესაფასებელია რაოდენობრივ ჭრილში, თუმცა როგორც გაწეული დროითი თუ ფინანსური დანახარჯები, საბოლოო ჯამში აისახა როგორც გაციფრულებაზე გადამსვლელი პერიოდის გაწეული დანახარჯი. II ცვლადები მოიცავს გლობალიზაციას, ინდუსტრიას, ბაზრის ზომას, კონკურენციის ტიპს და იმას თუ რა სჭირდება მომხმარებელს. გარკვეულწილად ამის განმსაზღვრელი არის როგორც სახელმწიფო, ასევე გარე ფაქტორები, თუმცა სახელმწიფოს როლი არის უდიდესი, რადგან ის ქმნის თავისი რეგულაციებით ბაზარზე შესვლის დარბკოლებებს, რითაც ბაზარი არ ჯერდება მრავალი კომპანიით. სახელმწიფო ნებართვებითა და ლიცენზიებით (დამოკიდებულია ბიუროკრატიაზე) კონკრეტულ ინდუსტრიები იზღუდება. საბოლოო კატეგორია არის საჯარო სექტორი. სახელმწიფო შეზღუდვები სხვადასხვა ქვეყანაში ვაჭრობის შესახებ, ადგილობრივი კანონმდებლობა ან საშინელი რეგულაციები. ნაშრომის ფარგლებში ჩატარებული კვლევის პროცესში, გაციფრულების პროცესის შემაფერხებელი ზემოთაღნიშნული ფაქტორები მოხვდა ასევე საქართველოს ბაზარზე არსებული ბიზნეს სუბიექტების შემაფერხებელ ფაქტორებში, რადგან კომპანიები ცალსახად იმ ტიპის პრეტენზიებს აფიქსირებენ, რომლებიც ეხება ბიუროკრატის ზომასა და რეგულაციურ ნორმებს . ეს სამი ტიპის ფაქტორი უშლის კომპანიებს ხელს იმაში, რომ მიაღწიონ კონკურენტულ უპირატესობას ელექტრონული შესყიდვების სხვადასხვა სტრატეგიებით (Quayle 2005, 27-28). კვლევა, რომელიც ჩატარდა 2002 წლის ნოემბრიდან 2004 წლის თებერვლამდე გვისაბუთებს, რომ ელექტრონული შესყიდვების დანეგვა აუცილებელია დღევანდელ ბიზნეს გარემოში. ლიტერატურაცა და რეალობაც, ორივე ცხადყოფს, რომ საჭიროა გამოვიკითხოთ მოხმარებელთა და

მიმწოდებელთა ურთიერთობები, ადამიანური მენეჯმენტი და ადმინისტრაცია იმისთვის, რათა მოხდეს ელექტრონული შესყიდვების დანერგვის პროცესში მენეჯერული თანამონაწილება. ელექტრონული შესყიდვა თეორიულად არის სრულყოფილი გადაწყვეტა, რომელიც აკონტროლებს სრულად შესყიდვის პროცესს, სწრაფ მიწოდებას და თვლად შემოსავლებს დაბანდებულ ინვესტიციაზე. მენეჯერებს აქვთ შესაძლებლობა ანალიზი გაუკეთონ ტენდეციებს, სტრატეგიულ წყაროებს და აწარმოონ მოლაპარაკები კონტრაქტორებთან, უფრო გონივრულად იყიდონ, დროისა და ფულის დაზოგვის ხარჯზე (Quayle 2005, 28). კვლევის მიზნები ჩამოყალიბებული შემდეგნაირად:

1. გასაგები გახდეს ბიზნესის მიმდინარე პრობლემები და პრიორიტეტები ,რომელიც კავშირშია ელექტრონულ შესყიდვებთან მცირე და საშუალო ბიზნესში.
2. აღმოაჩინოს რომელი დანაზოგის შემცირება იქნა შესაძლებელი ელექტრონული შესყიდვით.
3. აღმოაჩინოს მენეჯერების ჩართულობის გავლენა ელექტრონული შესყიდვების დანერგვის პროცესში.
4. განსაზღვროს პოტენციური გზა, როგორც განვითარების გზა ელექტრონული შესყიდვების მცირე და საშუალო ბიზნესში.

კვლევის მიზნები არასრულად, თუმცა დიდად ემთხვევა იმ მიზნებს რასაც არსებული ნაშრომის სათაური იძლევა. დიჯიტალიზაციით მიღებული სარგებელი უნდა იყოს გამოხატული როგორც მოგებაში მიღებული სარგებელი, ან ბიზნეს სუბიექტების მდგრადობისა და კონკურენტულობის დონის ზრდით მიღებული სარგებელი. კვლევაში მონაწილე 750 ფირმიდან, ყველას აქვს წლიური 32 მილიონ ევროზე ნაკლები ბრუნვა. ისინი უკვე ბაზარზე ვაჭრობენ მინიმუმ 7 წელია და თითოეულს 200-ზე ნაკლები თანამშრომელი ყავს დასაქმებული. კვლევამ ადეკვატურად შეაფასა მომხმარებელთა კავშირები, გაზრდილი საბაზრო შესაძლებლობების პირობებში. შეაფასა მომწოდებელთა განვითარების აქტივობები, პროდუქტის პორტფოლიოს ცვლილებები, მომხმარებელთა მოლოდინები და ყველაფერი ის სადაც იყო ზრდა ელექტრონული ვაჭრობის დაწყების კვალდაკვალ.

ადამიანთა მენეჯმენტის კუთხით, აქცენტი გაკეთდა იმაზე თუ როგორ შეიცვალა სამუშაო საათები, ადგილმდებარეობები, უნარები, ბიზნეს პროცესები და ორგანიზაციული სტრუქტურები. ადმინისტრაციის კუთხით, ცვლილებები მოიცავდა გარე დახმარებას, პროცედურების განხილვას, ხარჯების შემცირებასა და გაყიდვების ზრდას. კვლევის პასუხები იყო მიჩნეული როგორც მიმდინარე ტენდეციების სრულყოფილი ასახვა. შედეგებში ყველაზე განმაცვიფრებელი იყო ის, რომ დაბალი პრიორიტეტის მქონე საკითხები არის საკითხები, რომლებიც დაკავშირებულია ინოვაციებთან (Quayle 2005 29-33). გამოკითხულთა 30%-ს ჰქონდა მიმწოდებელთა განვითარების პროგრამა და ხედვა. საგულისხმოა რომ ელექტრონული შესყიდვები ნაკლებად პრიორიტეტულ საკითხად იქნა მიჩნეული რესპოდენტთა შორის. მაღალ ტექნოლოგიებში (30%) მშენებლობაში (30%) და აგრიკულტურაში (10%) იყო ყველაზე მაღალი დონე მომწოდებელთა განვითარების პროგრამების დანერგვის პროცესის. მხოლოდ 10% შემთხვევაში იყო შესყიდვები ელექტრონული ფორმით. აღმოჩენა იყო ფაქტი, რომ ხშირად კომპანიის სტრატეგიას შეადგენდა ელექტრონული შესყიდვების დანერგვა თავიანთი ინიციატივით და არა მომხმარებელთა მხრიდან. კომპანიების 95% არ შეხვედრია საკანონმდებლო შეზღუდვებს ელექტრონული შესყიდვების პროცესში. კომპანიების 30% აღნიშნავდა, რომ მათი ხარჯები შემცირდა 7%-ით. 90% აღნიშნავდა, რომ საფასო პოლიტიკაში არ ჰქონიათ ცვლილება, 90% ასევე არ შეცვლია პროდუქტის პორტფოლიო და 90% ასევე აღნიშნავდა, რომ უცვლელად დარჩა დასაქმებულთა სამუშაო საათები ან ადგილმდებარეობა. 62% აღნიშნა რომ მათ არ დასჭირდათ უნარების განვითარება ამ პროცესში, ხოლო 52% არ შეუცვლია ბიზნეს პროცესები ან ორგანიზაციული სტრუქტურა. დრო იყო განხილული როგორც საჭირო პერიოდი, რათა შესაბამისი ცოდნა მიეღოთ, აეწყოთ ვებსაიტი ან გაეახლებინათ. ფინანსისტები და IT მენეჯერები იყვნენ ის თანამშრომლები რომლებიც ყველაზე სკეპტიკურად უყურებდნენ ელექტრონულ შესყიდვას. ზოგად საფრთხეების კუთხით გამოირკვა, რომ ელექტრონული შესყიდვების ბოროტად გამოყენება, მონაცემებით ვაჭრობა და კომპიუტერული ვირუსები იყო ის მთავარი საფრთხეები, რომლისაც ეშინოდათ კომპანიებს. დასკვნის სახით შეიძლება ითქვას რომ მაღალი მნიშვნელობის მქონე საკითხები იყო პოზიტიური, თუმცა დაბალი მნიშვნელობის საკითხები იყო საკმაოდ

გასაოცარი. (Quayle 2005 34) ელექტრონული შესყიდვა, კვლევა და განვითარება, მიმწოდებელთა განვითარება და სტაფის განვითარება - ეს სწორედ ის საკითხებია, რომელიც კონკურენტული უპირატესობის მოსაპოვებლად აუცილებელია და ინოვაციურობასთან არის დაკავშირებული. კვლევა ცხადყოფს, რომ ინოვაციური ელემენტები კომპანიისთვის არ არის პრიორიტეტული. ასეთ შემთხვევაში კომპანიისთვის ინოვაციად უნდა იყოს გაცნობილი ელექტრონული შესყიდვები. გამართული ელექტრონული შესყიდვები ხელს უწყობს ორგანიზაციის მომგებიან მუშაობას როგორც საჯარო, ასევე კერძო სექტორში. როგორც ჩანს მცირე და საშუალო ბიზნესი არ ცნობს ამ საკითხს. კვლევა ურჩევს მცირე და საშუალო ბიზნესს რომ მოახდინონ კონკურენტული უპირატესობის მოპოვება ეფექტური ელექტრონული შესყიდვების დანერგვით. დანახარჯების შემცირება ასევე არის ეფექტური, რადგან შესყიდვებში 10% იანი დანახარჯი ნიშნავს გაყიდვების 12%-იან ზრდას ძალიან მოკლე პერიოდში (Quayle 2005, 35). მნიშვნელოვანია ასევე რომ განისაზღვროს ის პროდუქტები, რომლებიც კარგად ერგებიან ელექტრონული შესყიდვის პირობებს. ეს შეიძლება იყოს პროდუქტები დიდი სასიცოცხლო ციკლით, რთული ნაწილებით ან მახასიათებლებით. ასევე რეკომენდირებულია, რომ მოხდეს IT სპეციალისტების და ფინანსისტების მხარდაჭერა რათა მოხდეს შესყიდვების სტრატეგიის ფორმირება, განისაზღვროს მიღებული შედეგები და სარგებელი. ელექტრონული შესყიდვის მიმწოდებლები არ უნდა იყვნენ ფოკუსირებული ტექნოლოგიაზე. წარმატების მისაღწევად მათ უნდა ესმოდეთ მიწოდების ჩაჭვის სტრუქტურა და არსებული მეთოდოლოგიები, რომლებიც დიდ კომპანიებში გამოიყენება. სტრატეგიიდან და მიზნიდან გამომდინარე, მნიშვნელოვანია რომ გავითვალისწინოთ შემდეგი: დანერგვის სისწრაფე, ფასი და გადახდის სტრუქტურა, ინფრასტრუქტურა, არსებულ ტექნოლოგიებთან ინტეგრირების უნარი, მომავლის განვითარების გეგმა, ფინანსური მდგრადობა. საუკეთესო გზა ამის განსახორციელებლად არის საპილოტე პროგრამის დანერგვა, სადაც რეალური მომწოდებლები მოგვაწვდიან არასასიცოცხლო მნიშვნელობის პროდუქტს. ამ პროცესში კი ნათლად გამოჩნდება ყველა ხარვეზი ან ის საკითხი, რომლის გაუმჯობესება არის საჭირო. კვლევა საჭიროა რათა მოხდეს გადაწყვეტი ელემენტების უწყვეტი განვითარება, რომელიც ფოკუსირებული იქნება ელექტრონულ შესყიდვებზე კერძო და საჯარო სექტორში. სტატია ეხმარება კერძო

სექტორის კუთხით ელექტორული შესყიდვების დანახვას, მათი შედეგებს, პრიორიტეტებსა და განსახორციელებელი სამუშაოებს, რასაც ელექტორული შესყიდვები მოითხოვს. ნათლად გამოჩნდა, რომ ლიტერატურაში გამოყენებული კვლევა საჭირო ინფორმაციას იძლევა იმაზე, თუ რა ცვლილებებს მოითხოვს ელექტორული შესყიდვების დანერგვა საშუალო და მცირე ზომის კომპანიებში. ასევე კვლევაზე დაყრდნობით იძლევა იმაზე ინფორმაციას, თუ რა ცვლილებები ჰქონდათ სხვადასხვა კომპანიებს დანახარჯებსა თუ გაყიდვების რაოდენობაში ელექტორული შესყიდვების დანერგვის შემდეგ. კვლევით მიღებული შედეგები ნაწილობრივ ემთხვევა იმ შედეგებს, რაც ქართულმა ბიზნეს სუბიექტებმა მიიღეს გაციფრულების პროცესში და მის შემდეგ პერიოდში. სწორედ კვლევის ავტორი აღნიშნავს იმ გარემოებას, რომ საჯარო სექტორში საჭიროა ანალოგიური რეკომენდაციებისა თუ რჩევების გაზიარება, მიუხედავად იმისა, რომ კვლევა კერძო სექტორზე ჩატარდა.

მეთოდოლოგია

გამომდინარე იმ ფაქტიდან, რომ არ არსებობს სახელმწიფო შესყიდვების გაციფრულების რეფორმამდე პერიოდის სტატისტიკური მონაცემები, სრულყოფილი რაოდენობრივი კვლევის ჩატარება შეუძლებელია, თუმცა სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოს ვებ-გვერდზე განთავსებულ ერთიან ელექტრონულ სისტემაში არსებული ნედლი ინფორმაციის დამუშავებით შესაძლებელი გახდა გარკვეული რაოდენობრივი მონაცემების მოპოვება და ანალიზი. კვლევის ინსტრუმენტებად შეირჩა სპეციალურად შედგენილი კითხვარი (იხ. დანართი N1, გვერდი 68). შესაბამისად, კვლევის მეთოდოლოგია თავისი შინაარსით იხრება თვისებრივისკენ და ორიენტირებულია კვლევის ობიექტის აღწერაზე. აღნიშნული კითხვარით მოპოვებულ იქნა ყველაზე მნიშვნელოვანი ინფორმაცია კვლევის ანალიზის,

დასკვნითი და სარეკომენდაციო ნაწილებისთვის. კითხვარი, რომელიც ელექტრონულად დაეგზავნა რესპონდენტებს, მიზნად ისახავდა იმის გარკვევას, თუ რა გავლენას ახდენს სახელმწიფო შესყიდვების დიჯიტალიზაციის შედეგები საქონლის, მომსახურებისა თუ სამუშაოს მიმწოდებლებზე. 2019 წლის 6 მარტის მონაცემებით, ერთიან ელექტრონულ სისტემაში (<https://tenders.procurement.gov.ge>) რეგისტრირებული მსგავსი სუბიექტების რაოდენობა შეადგენდა 39 471 აქტიურ მომხარებელს.

კითხვარი შედგება 18 დახურული და 1 ღია კითხვისგან და იყოფა 4 ნაწილად. პირველი ნაწილი მიზნად ისახავს მიმწოდებლების სხვადასხვა ჯგუფებად დახარისხებას. პირველი ასეთი ჯგუფი იყო „შესყიდვის კატეგორია“. მიმწოდებლებს ეთხოვათ მიეთითებინათ ის CPV კოდი, რომელზე გამოცხადებულ ტენდერებშიც ყველაზე ხშირად იღებენ მონაწილეობას, რითაც საშუალება გაჩნდა კითხვარის შემდგომი პასუხები დაყოფილიყო ბიზნესის შესაბამის სექტორებად. კითხვარში მიმწოდებლების დაყოფის შემდეგი კრიტერიუმი იყო ბიზნესის ზომა, რათა დიჯიტალიზაციის გავლენა შემდგომში შეფასებადი ყოფილიყო საწარმოს ზომის გათვალისწინებით. ზომის მიხედვით შეირჩა 4 სავარაუდო ჯგუფი ბრუნვის მიხედვით: მიკრო ბიზნესი, რომლის წლიური ბრუნვაც ნაკლებია 30 000 ლარზე, მცირე ბიზნესი, რომლის წლიური ბრუნვაც აღემატება 30 000 ლარს, თუმცა ნაკლებია 100 000 ლარზე, საშუალო ბიზნესი, რომლის წლიური ბრუნვა აღემატება 100 000 ლარს, თუმცა ნაკლებია 500 000 ლარზე და მსხვილი ბიზნესი, რომლის წლიური ბრუნვაც 500 000 ლარზე მეტია. აღნიშნული ზღვრები არ გამომდინარეობს საქართველოს საგადასახადო კოდექსის მიზნებიდან, შესაბამისად ინტერვალები არჩეულია არბიტრალურად და საგადასახადო კოდექსის გარკვეულ მაჩვენებლებს მხოლოდ იმიტომ ემთხვევა, რომ როგორც კითხვარის ადრესატებისთვის, ასევე ამ კვლევით დაინტერესებული პირებისთვის საწარმოს ზომის კატეგორიები უფრო აღქმადი ყოფილიყო.

მიმწოდებლების დაჯგუფების შემდგომ კრიტერიუმად გამოყენებულია ბიზნესის გაყიდვებში სახელმწიფო შესყიდვების წილი, სადაც სავარაუდო პასუხებად შეირჩა 0-20%, 20-40%, 40-60%, 60-80% და 80-100% გაყიდვების წილი. მსგავსი მსხვილი

ინტერვალების არჩევა გადაწყდა, რათა მიმწოდებლებს უფრო მარტივად, ფინანსურ დოკუმენტაციის გარეშე, შეძლებოდათ ინფორმატიული პასუხის დაფიქსირება. ამასთან, კითხვარის დანარჩენ შეფასებით კითხვებთან მიმართებაში მნიშვნელოვნად ჩაითვალა კონკრეტული მოპასუხის გაყიდვებში სახელმწიფო შესყიდვების წილის დათვლა, რათა დიჯიტალიზაციის გავლენის ხარისხი საწარმოს გაყიდვებში სახელმწიფო შესყიდვების წილის გათვალისწინებით უფრო აღქმადი და მკაფიო ყოფილიყო. საბოლოო კრიტერიუმი, რითაც ჯგუფებად განაწილდნენ მიმწოდებლები იყო შეკითხვა სახელმწიფო შესყიდვებში მონაწილეობაზე, თუ რამდენად ჰქონდათ მიმწოდებლებს მონაწილეობა მიღებული სახელმწიფო შესყიდვებში რეფორმამდე - ანუ სახელმწიფო შესყიდვების დიჯიტალიზაციამდე. ამ კითხვით პირველი სექცია სრულდება და აღსანიშნავი გარემოებაა, რომ იმის მიხედვით თუ ბოლო კითხვაზე რა პასუხს დააფიქსირებდა მიმწოდებელი მას შემდგომში სხვადასხვა სექციაში მოუწევდა კითხვებზე პასუხების გაცემა. იმ შემთხვევაში თუ მიმწოდებელი დააფიქსირებდა, რომ მას სახელმწიფო შესყიდვების გაციფრულებამდეც აქვს მონაწილეობა მიღებული სახელმწიფო შესყიდვაში მას მოუწევდა მე-2 სექციის კითხვებზე პასუხის გაცემა, ხოლო უარყოფითი პასუხის შემთხვევაში მიმწოდებლები გადამისამართდებოდნენ მე-3 სექციაში. ამ სექციაში კითხვები გაციფრულების გავლენის შედეგებთან მიმართებაში იდენტური იყო, თუმცა იმ მიმწოდებლებს, რომლებსაც თვითონ აქვთ მიღებული ძველი ფორმატით ჩატარებულ შესყიდვებში მონაწილეობა კითხვები დაესვათ საკუთარი გამოცდილებიდან გამომდინარე თუ რა გავლენა მოახდინა რეფორმამ მათ საწარმოზე, ხოლო იმ მიმწოდებლების შემთხვევაში, რომლებსაც რეფორმამდე მონაწილეობა მიღებული არ ჰქონდათ კითხვის ფორმულირება გადაკეთდა და პასუხები მიღებულ იქნა არა მათზე მოხდენილ გავლენასთან დაკავშირებით, არამედ მათი შტაბეჭდილების შესახებ, მათი აზრით რა გავლენა მოახდინა რეფორმამ ბიზნესზე. მაგალითად: თუ მე-2 სექციაში გადამისამართებულ მიმწოდებლებისთვის დასმული იქნა კითხვა: "დაასახელეთ კომპონენტი, რომელთან მიმართებაშიც შესყიდვების გაციფრულების შედეგად მიიღეთ ყველაზე მეტი სარგებელი", მე-3 სექციის შემთხვევაში, იმ მიმწოდებლებისთვის, რომლებსაც არ აქვთ ძველი ფორმატით ჩატარებული შესყიდვების გამოცდილება კითხვა შემდეგი სახის იყო: "დაასახელეთ კომპონენტი,

რომელთან მიმართებაშიც შესყიდვების გაციფრულების შედეგად მიმწოდებლებმა, თქვენი აზრით, მიიღეს ყველაზე მეტი სარგებელი?". მიმწოდებლების ამგვარი სახით დიფერენცირებამ საშუალება გააჩნია შეფასებულებით არა მხოლოდ გაციფრულების გავლენა კონკრეტულ ბიზნეს სექტორებზე, არამედ რეფორმის შემდეგ სახელმწიფო შესყიდვებით დაინტერესებული პირების ზოგადი შთაბეჭდილება რეფორმასთან მიმართებაში ასეთი გამოცდილების გარეშე, რაც მნიშვნელოვანი დასკვნების გაკეთების საშუალებას იძლევა. ამასთან, იმ შემთხვევაში თუ ორივე ტიპის მიმწოდებლებს დაესმებოდათ იდენტური შეკითხვები გავლენასთან მიმართებაში, შედეგები იქნებოდა გამრუდებული და რეალურ სურათი არ იქნებოდა მკაფიო, თუ კონკრეტულად რა გავლენა მოახდინა სახელმწიფო შესყიდვების გაციფრულებამ იმ ბიზნეს ოპერატორებზე, რომლებსაც გაციფრულების გარეშეც ქონდათ ასეთი გამოცდილება. რაც შეეხება კონკრეტულად მე-2 და მე-3 სექციებში შემავალ კითხვებს, ეს სექციები კითხვარის ცენტრალური ნაწილია და მიზნად ისახავს კვლევის ძირითად შეკითხვაზე პასუხის მიღებას, თუ კონკრეტულად რა ტიპის და ხარისხის გავლენა მოახდინა დიჯიტალიზაციამ ბიზნესზე. მე-2 სექციის პირველი შეკითხვა, გაციფრულების შემდეგ დანახარჯების გაწევასთან დაკავშირებით, ცხადია დაესვათ მხოლოდ იმ მიმწოდებლებს, რომლებსაც ჰქონდათ ძველი ტიპის სახელმწიფო შესყიდვებში მონაწილეობის გამოცდილება, რითაც შესაძლებლობა გაჩნდა შეფასებულებით რამდენად მზად იყო ბიზნესი გაციფრულებისთვის და რამდენად მოუწიათ შესყიდვებში სრულყოფილად მონაწილეობის მისაღებად ხარჯების გაწევა. უნდა აღინიშნოს, რომ სახელმწიფო შესყიდვების გაციფრულების რეფორმა დაიწყო 2010 წლის ბოლოდან და გამოკითხვის მომენტში გასული იყო თითქმის 8 წელზე მეტი, შესაბამისად რესპონდენტებისთვის რთული იქნებოდა გაციფრულების შედეგად გამოწვეული ზუსტი ხარჯების მოძიება და მათი პასუხად მითითება. ამასთან, სხვადასხვა საწარმოს ზომიდან გამომდინარე ხარჯები იქნებოდა განსხვავებული და აგრეგირებულად მსხვილი და მიკრო ბიზნესის მიერ გაწეული ხარჯების შეკრებით და გასაშუალოებით ინფორმატიულ სურათი არ გამოიკვეთებოდა. სწორედ ამიტომ გადაწყდა ხარჯები შეფასებულებით ხარისხობრივად, რაც აჩვენებდა ერთი მხრივ მკაფიო სურათს ხარჯების შესახებ, მეორე მხრივ მიმწოდებლის სუბიექტური დამოკიდებულების შესახებ თუ

ხარისხობრივად რამდენად მნიშვნელოვანი იყო მათ მიერ გაწეული ხარჯები. შესაბამისად, კითხვაზე "მოგიწიათ თუ არა დანახარჯების გაწევა, რათა გაციფრულების შემდეგ ტენდერში სრულყოფილად მიგელოთ მონაწილეობა?", პასუხებად შეირჩა: "დიახ, გავწიე მნიშვნელოვანი ხარჯები", "დიახ, გავწიე უმნიშვნელო ხარჯები" და "არა, დამატებითი ხარჯები არ გამიწევია". აღსანიშნავია, რომ ეს არის ერთადერთი კითხვა რომელიც შინაარსებრივად ერთმანეთისგან განასხვავებს კითხვარის მე-2 და მე-3 სექციებს. შემდგომი შეკითხვა არის უმთავრესი კომპონენტი დიჯიტალიზაციის ბიზნესზე გავლენის აღსაწერად, რადგან მე-2 და მე-3 სექციების ყველა შემდგომი შეკითხვა სწორედ ამ კითხვიდან გამომდინარეობს: "დაასახელეთ კომპონენტი, რომელთან მიმართებაშიც შესყიდვების გაციფრულების შედეგად მიიღეთ ყველაზე მეტი სარგებელი", რომლის სავარაუდო პასუხებიც შევარჩიეთ პირადი შთაბეჭდილებიდან და გამოცდილებიდან და თემაზე არსებული ლიტერატურიდან გამომდინარე, პასუხები შემდეგნაირია: "შესყიდვაში მონაწილეობასთან დაკავშირებული ხარჯების შემცირება", "შესყიდვის პროცედურების გამჭვირვალობა", "შესყიდვებთან დაკავშირებული სახელმწიფო კორუფციის დონის შემცირება", "მონაწილეობის სიმარტივიდან გამომდინარე ფირმის გაყიდვების ზრდა", "შესყიდვებში მონაწილეობის პროცესთან დაკავშირებული ბიუროკრატიის შემცირება". აღნიშნული კითხვის შემდგომ, თითოეულ პასუხთან მიმართებაში მიმწოდებლებმა შეაფასეს მიღებული სარგებლის, ან პირიქით ზიანის ხარისხი, შესაბამისად შემდგომი კითხვებით შეფასდა ბიზნესზე დიჯიტალიზაციის მიერ მოხდენილი გავლენა ხარჯების, გამჭვირვალობის, კორუფციის, გაყიდვების და ბიუროკრატიის ზომის მიხედვით. მაგალითისთვის: კითხვაზე "რა გავლენა მოახდინა შესყიდვების გაციფრულებამ შესყიდვაში თქვენი მონაწილეობის რეალურ დანახარჯებზე (დროის დანახარჯი, მონაწილეობის საფასური, ტრანსპორტი, დოკუმენტაცია და ა.შ)?" შემდეგი პასუხები შეირჩა: "ხარჯები შემცირდა მნიშვნელოვნად", "ხარჯები შემცირდა უმნიშვნელოდ", "ხარჯები იგივე დარჩა", "ხარჯები გაიზარდა მნიშვნელოვნად" და "ხარჯები გაიზარდა უმნიშვნელოდ". კითხვების მოცემული მეთოდით ფორმულირებამ საშუალება გააჩინა შეფასებულიყო ერთი მხრივ მიმწოდებლების მიერ კონკრეტულად რომელი ტიპის სარგებელი არის ყველაზე მნიშვნელოვანი, მეორე მხრივ ამ სარგებლის (ან

შესაძლოა ზიანის) გავლენის ხარისხი, რამაც მნიშვნელოვანი დასკვნების გაკეთების საშუალებას იძლევა. იდენტურად, მე-3 სექციაში ანალოგიური კითხვები შევიდა იმ განსხვავებით, რომ აქ წარსული გამოცდილების არ მქონე სუბიექტებს კითხვა დაესვათ მათი შთაბეჭდილების შესახებ. რაც შეეხება კითხვარის უკანასკნელ მე-4 სექციას, რომელიც სულ 1 დახურული და 1 ღია კითხვისგან შედგება: მოცემულ სექციაში მიმწოდებლებს კითხვა დაესვათ თუ რა მიმართულებით ისურვებდნენ არსებული შესყიდვების სისტემის გაჯანსაღებას, სადაც ასევე, პირადი გამოცდილებისა და კვლევითი პროცესის დროს მიღებული ინფორმაციის საფუძველზე ნავარაუდები იქნა შემდეგი პასუხები: "კანონმდებლობის დახვეწა", "მეტი გამჭვირვალობა", "კორუფციის დონის შემცირება", "არსებული ბარიერების შემცირება (მონაწილეობის, გასაჩივრების, გარანტიის ხარჯები და ა.შ)" და "სისტემის ტექნიკური მხარის გაუმჯობესება". გამომდინარე იქიდან, რომ მიმწოდებლებს შესაძლოა ჰქონოდათ ზემოაღნიშნული პასუხებისგან განსხვავებული მოსაზრებები სისტემის გაჯანსაღებასთან დაკავშირებით, დამატებულ იქნა საბოლოო 1 ღია შეკითხვა, რომელიც მიმწოდებლებს საშუალებას აძლევდა დაეფიქსირებინათ საკუთარი მოსაზრება, როგორც კვლევის ობიექტთან, ასევე სისტემის გაჯანსაღების შესაძლებლობებთან დაკავშირებით, რომელიც შემდეგნაირად იყო ფორმირებული: "სურვილის შემთხვევაში მუთითეთ თქვენი მოსაზრება არსებულ სისტემასთან მიმართებაში. რა ტიპის გავლენა მოახდინა შესყიდვების გაციფრულებამ (თქვენს) ბიზნესზე და რა ტიპის ცვლილებებს ისურვებდით მომავალში".

რაც შეეხება შერჩევის მეთოდსა და პოპულაციის რაოდენობას. მიმწოდებლები შეირჩნენ ერთიანი ელექტრონული სისტემის ბაზიდან, სადაც ყველა რეგისტრირებული მიმწოდებლის პროფილი და მათი ელექტრონული ფოსტის მისამართები საჯაროა. გამომდინარე იქიდან, რომ მექანიკურად, ხელით უნდა ამოწერილიყო თითოეული მიმწოდებლის პროფილიდან ელექტრონული ფოსტის მისამართი, დროის შეზღუდული რესურსის გამო შეუძლებელი იქნებოდა სისტემაში იმ დროისთვის რეგისტრირებული 40 000-მდე მიმწოდებლის ინდივიდუალური პროფილის გახსნა, მისამართის ამოწერა და შემდეგ კითხვარის გაგზავნა. აქედან გამომდინარე შერჩევის წინასწარი პროგნოზირებისას გათვალისწინებულ იქნა ერთის მხრივ დროითი შესაძლებლობები ამ მისამართების ამოწერასთან მიმართებაში,

ხოლო მეორე მხრივ საჭირო შერჩევის ზომის გამოსათვლელი ფორმულა $n^a = \frac{n \times 100}{re\%}$ (Saunders, Thornhill & Lewis 2009, 221). ფორმულაში n^a გამოხატავს შერჩევის საჭირო ზომას, n შერჩევის მინიმალურ ზომას, ხოლო $re\%$ - გამოხმაურების სავარაუდოდ დონეს. გამომდინარე იქიდან, რომ გამოხმაურების სავარაუდოდ დონის წინასწარ დადგენა რთულია, მისი დადგენის ერთ-ერთ მეთოდად ითვლება მსგავს კვლევებში დაფიქსირებული გამოხმაურების დონის გათვალისწინება (Saunders, Thornhill & Lewis 2009, 221). აღნიშნული მეთოდით შეირჩა მსგავს კვლევაში დაფიქსირებული გამოხმაურების დონე. აღსანიშნავია, რომ მოცემულ კვლევაზე, რომელიც ჩაატარეს მოჰამად ამინ ალომარმა და კრისიან დე ვიშერმა (E-public procurement: Which factors determine its acceptance by small- to medium-sized enterprises and large companies in Belgium?) ლიტერატურის მიმოხილვაშიც კეთდება აქცენტი. მოცემულ კვლევაში კითხვარი გაეგზავნა 7000 ბელგიურ კომპანიას, ხოლო გამოეხმაურა 821 მათგანი - შესაბამისად გამოხმაურების დონედ დაფიქსირდა დაახლოებით 11.7% (გამოხმაურების წილი მთლიან შერჩევაში). რაც შეეხება შერჩევის მინიმალურ დონეს, უნდა განსაზღვრულიყო შერჩევის ის მინიმალური დონე, რაც მისაღებ ცდომილების ზღვარს გამოკვეთდა. ბიზნესის და მენეჯმენტის კვლევების უმრავლესობაში მკვლევარები პოპულაციის მახასიათებლებს აფასებენ 95% ნდობის ინტერვალით 3% დან 5%-მდე ცდომილების ზღვარში (Saunders, Thornhill & Lewis 2009, 219). გამომდინარე იქიდან, რომ საკვლევ პოპულაციას წარმოადგენს დაახლოებით 40 000 მიმწოდებელი, მინიმალური შერჩევის ზომა, რომელიც 5%-იან ცდომილების ზღვარს მოგვცემს იქნება 381 (<https://www.surveymonkey.com/mp/sample-size-calculator/>). ყველა აღნიშნული მონაცემის ზემოაღნიშნულ ფორმულაში ჩასმით შერჩევის საჭირო ზომად მიღებულ იქნა 3 265. შესაბამისად, 95%-იანი ნდობის ინტერვალით 5%-იანი ცდომილების მისაღებად საჭირო იყო 3265 მიმწოდებელის ელექტრონული ფოსტის მოპოვება და კითხვარის დაგზავნა. ყველაზე აქტიური მიმწოდებლების შესარჩევად გამოყენებულ იქნა შემდეგი შეზღუდვა: 2018 წლის 10 ძირითადი CPV კოდი და ამ კოდებზე გამოცხადებულ ტენდერებში ყველაზე მეტჯერ დადებული ხელშეკრულებების სუბიექტები. ასეთ კატეგორიებად გამოიკვეთა (ხელშეკრულებების რაოდენობის კლებადობის მიხედვით): მთლიანი ან ნაწილობრივი სამშენებლო სამუშაოები და სამოქალაქო მშენებლობის სამუშაოები

(45200000), სამშენებლო-სამონტაჟო სამუშაოები (45300000), შენობის დასრულების სამუშაოები (45400000), საინჟინრო მომსახურებები (71300000), სატრანსპორტო საშუალებებისა და მათთან დაკავშირებული მოწყობილობების შეკეთება, ტექნიკური მომსახურება და მასთან დაკავშირებული მომსახურებები (50100000), საოფისე მანქანა-დანადგარები, აღჭურვილობა და საკანცელარიო ნივთები, კომპიუტერების, პრინტერებისა და ავეჯის გარდა (30100000), ფარმაცევტული პროდუქტები (33600000), სამედიცინო მოწყობილობები (33100000), სამშენებლო მასალები და დამხმარე სამშენებლო მასალები (44100000), ბეჭდვა და მასთან დაკავშირებული მომსახურებები (79800000), კომპიუტერული მოწყობილობები და აქსესუარები (30200000), სხვადასხვა საკვები პროდუქტი (15800000). აღნიშნულ 12 კატეგორიაში პირველი 3 შინაარსობრივად ყველა სამუშაოებთანაა დაკავშირებული და ხშირ შემთხვევაში შესყიდვის ობიექტები ანალოგიურია, ამიტომ გადაწყდა ამ 3 კატეგორიის გაერთიანება. შესაბამისად, გამოიკვეთა 2018 წლის განმავლობაში 10 ყველაზე მსხვილი (კონტრაქტების რაოდენობით) შესყიდვის კატეგორია და სისტემიდან ამოღებულ იქნა ყველა იმ მიმწოდებლის ელექტრონული ფოსტის მისამართი, რომელმაც 2018 წლის განმავლობაში ამ კატეგორიით გამოცხადებულ ელექტრონულ ტენდერში გაიმარჯვა და დადო ხელშეკრულება შემსყიდველ ორგანიზაციასთან. სავარაუდოდ, ეს მიმწოდებლები უნდა ყოფილიყვნენ სისტემის შედარებით აქტიური მომხმარებლები, რაც გაზრდიდა შეტყობინებაზე პასუხისა და კითხვარის შევსების შანსებს, ასევე, მნიშვნელოვანი იყო, რომ შერჩეული მიმწოდებლები ყოფილიყვნენ ყველაზე მსხვილ შესყიდვის კატეგორიაში აქტიური მიმწოდებლები, რათა მათ მიერ გაცემული პასუხები უფრო განზოგადებადი ყოფილიყო.

კვლევაში გამოყენებულ პროგრამულ უზრუნველყოფასთან მიმართებაში უნდა აღინიშნოს, რომ კითხვარის შესადგენად გამოყენებულ იქნა “Google Forms” პლათფორმა, ხოლო მისი მიმწოდებლებთან დაგზავნა განხორციელდა „Gmail“-ის საშუალებით. თავისმხრივ, „Google Forms“ პლათფორმა იძლევა გამოხმაურებების “Google Sheets”-ში დაჯგუფების, ასევე ამ მონაცემების “Microsoft Excel”-ის ფორმატში გადაყვანის შესაძლებლობას. შესაბამისად, პასუხების ანალიზი განხორციელდა ამ

ორი პროგრამის საშუალებით. რაც შეეხება, კვლევის ტექსტობრივ და გრაფიკულ ნაწილს, აღნიშნული სრულად მომზადდა „Microsoft Word“-ის საშუალებით.

შედეგები

კვლევის ეტაპზე, კითხვარი გაეგზავნა 3220 მიმწოდებელს მათ მიერ სახელმწიფო შესყიდვების ერთიან ელექტრონულ სისტემაში მითითებულ ელექტრონულ ფოსტაზე, თუმცა დაახლოებით 200-250 ელექტრონული ფოსტის მისამართთან დაკავშირებით შემოვიდა G-mail-ის შეტყობინება, რომ ასეთი მისამართები არ არსებობს და ვერ მოხერხდა შეტყობინების გაგზავნა, რაც ალბათ გამოიწვია იმ

ფაქტმა, რომ ზოგიერთი მიმწოდებელი სისტემის მიმწოდებლის პროფილში არარსებულ მისამართს უთითებს. დანარჩენი 3000-მდე მიმწოდებლიდან, რომელმაც მიიღო შეტყობინება, კითხვარი შეავსო 283-მა მათგანმა, რაც იძლევა გამომხაურების დონედ დაახლოებით 9.3%-ს, ხოლო 95%-იანი ნდობის დონეზე 6%-იანი ნდობის ინტერვალს - ანუ ცდომილების ზღვარს, რაც მისაღებ მაჩვენებელს მცირედით აღემატება, როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, ამ ტიპის კვლევებისთვის 3-5% ცდომილების ზღვარი მისაღებად მიიჩნევა (Saunders, Thornhill & Lewis 2009, 219).

რაც შეეხება კონრეტულად შედეგებს, რესპონდენტების უმრავლესობას, 42%-ს წარმოადგენდნენ მიმწოდებლები, რომლებიც ყველაზე ხშირად სამშენებლო სამუშაოების შესყიდვის მიზნით გამოცხადებულ ტენდერებში იღებენ მონაწილეობას, რაც არ არის გასაკვირი, რადგან შესყიდვების ერთიანი სისტემაში მითითებული მონაცემების თანახმად, 2018 წლის განმავლობაში გამოცხადებული 32 597 ტენდერიდან 6737 ტენდერი სამუშაოების შესყიდვის მიზნით გამოცხადდა, რაც მთლიანად გამოცხადებული ტენდერების 20%-ს აღემატება. ამასთან, გასათვალისწინებელია, რომ სამშენებლო სამუშაოებში საშუალო მონაწილეობის მაჩვენებელი შეადგენს 2.93-ს (სააგენტოს წლიური ანგარიში 2018, 16), რაც ხსნის ზემოაღნიშნულ შეკითხვაზე გაცემულ პასუხებში სამშენებლო სამუშაოების სიმრავლეს. დანარჩენი რესპონდენტების განაწილება შესყიდვის ობიექტების მიხედვით იხილეთ №1 ცხრლში. რესპონდენტების 40.6% წარმოადგენს მსხვილ ბიზნესს, 39.2% საშუალოს, ხოლო 20.2% კი მიკრო ან მცირე ბიზნესს (იხ. ცხრილი №2 გვერდი 67). ის ფაქტი, რომ საწარმოს ზომის მიხედვით რესპონდენტები მსხვილი პროპორციებით არიან წარმოდგენილი კვლევისთვის მნიშვნელოვანია და მას უფრო ინფორმატიულს ხდის. ამასთან მნიშვნელოვანია რესპონდენტების განაწილება მათ გაყიდვებში სახელმწიფო შესყიდვების წილის მიხედვით. საინტერესოა, რომ მიმწოდებლების დაახლოებით 51%-სთვის სახელმწიფო შესყიდვები წარმოადგენს გაყიდვების 60%-ზე მეტს, აქედან 34%-სთვის კი გაყიდვებში სახელმწიფო შესყიდვები 80%-ზე მეტს იკავებს (იხ. ცხრილი №3 გვერდი 67). აქედან გამომდინარე, სახელმწიფო შესყიდვებში გატარებული ცვლილებების მიმართ ყველაზე მგრძობიარე სწორედ ეს 2 ჯგუფი იქნება. თავის მხრივ, კვლევის შედეგების თანახმად, რესპონდენტების 53%-ს მონაწილეობა მიუღია შესყიდვებში ძველი

სტილით, გაციფრულების რეფორმამდე, ხოლო შესაბამისად 47%-მა სახელმწიფო შესყიდვებში მონაწილეობა დაიწყო რეფორმის შემდეგ (იხ. ცხრილი №4 გვერდი 68). როგორც მეთოდოლოგიის ნაწილში უკვე აღვნიშნეთ, რესპონდენტების იმ 53%-ს, რომლებსაც რეფორმამდე აქვს სახელმწიფო შესყიდვების გამოცდილება კითხვები დაესვათ მათი პირადი გამოცდილებიდან გამომდინარე, ხოლო დანარჩენ 47%-ს დაესვათ ანალოგიური კითხვები და ეთხოვათ პასუხები გაეცათ მხოლოდ მათი შთაბეჭდილებებიდან გამომდინარე, რადგან მათ შესაბამისი გამოცდილება არ აქვთ, რომ განასხვავონ რეფორმამდე და რეფორმის შემდგომ გავლენა ბიზნესზე. შესაბამისად, პირველ რიგში განვიხილოთ სწორედ იმ რესპონდენტების პასუხები, რომლებსაც რეფორმამდე შესყიდვაში მონაწილეობის გამოცდილება აქვთ (შემდგომში - „გამოცდილი რესპონდენტები“). კითხვაზე „მოგიწიათ თუ არა დანახარჯების გაწევა, რათა გაციფრულების შემდეგ ტენდერში სრულყოფილად მიგელოთ მონაწილეობა?“ გამოცდილი რესპონდენტების 60%-მა უპასუხა, რომ გაწია უმნიშვნელო ხარჯები, 5%-მა გაწია მნიშვნელოვანი ხარჯები, ხოლო 35%-მა პროცენტს კი დამატებითი ხარჯები არ გაუწევია (იხ. ცხრილი №5 გვერდი 68). გამოცდილი რესპონდენტების 38%-ის აზრით მიმწოდებლებმა მთავარი სარგებელი მიიღეს პროცედურების გამჭვირვალობით, ხოლო 33% თვლის, რომ ყველაზე სარგებლიანი კომპონენტი ბიუროკრატიის შემცირებაა (იხ. ცხრილი №6 გვერდი 68). თავის მხრივ, თითოეული ამ კომპონენტის მიმართ დამოკიდებულება რომ ჩავშალოთ, გამოცდილი რესპონდენტების 63% თვლის, რომ გაციფრულების შედეგად შესყიდვაში მონაწილეობის ისეთი რეალური (2010 წლიდან მიმდინარე პერიოდამდე ინფლაციის გათვალისწინებით) დანახარჯები, რო-გორებიცაა დროის დანახარჯი, მონაწილეობის საფასური, ტრანსპორტი, დოკუ-მენტაცია და ა.შ - შემცირდა (იხ. ცხრილი N7, გვერდი 69). ამასთან, აღნიშნული რესპონ-დენტების 82% თვლის, რომ გაციფრულების შედეგად გამჭვირვალობის დონე გაიზარდა და მხოლოდ და მხოლოდ გამოკითხულთა 4%-მა ჩათვალა, რომ რეფორმის შედეგად გამჭვირვალობა შემცირდა (იხ. ცხრილი N8, გვერდი 69). რაც შეეხება რეფორმამდელი მიმწოდებლების პირადი გამოცდილებიდან გამომდინარე მათ შეხედულებას რეფორმის შემდგომ შემსყიდველ ორგანიზაციებში კორუფციასთან მიმართებაში, აღსანიშნავია, რომ გამოხმაურებებში შეინიშნება ცვლილებისადმი პოზიტიური

დამოკიდებულება და რესპონდენტების აბსოლუტური უმრავლესობა - 80% თვლის, რომ კორუფცია შემცირდა (იხ. ცხრილი N9, გვერდი 69) და მხოლოდ 2%-მა მიიჩნია, რომ დიჯიტალიზაციამ კორუფცია გაზარდა. თუმცა ისიც აღსანიშნავია, რომ ასეთი მიმწოდებლების 64%-მა დააფიქსირა, რომ გაციფრულებამ მათ გაყიდვაზე გავლენა საერთოდ არ მოახდინა ან გაყიდვები გაიზარდა უმნიშვნელოდ და მხოლოდ 28% პასუხობს, რომ გაყიდვები მნიშვნელოვნად გაიზარდა (იხ. ცხრილი N10 გვერდი 70).

ბიუროკრატის ზომასთან დაკავშირებით კი გამოცდილი რესპონდენტების აბსოლუტური უმრავლესობა - 80% თვლის, რომ ბიუროკრატია შემცირდა, თუმცა ისიც ხაზგასასმელია, რომ 10%-ის აზრით ბიუროკრატია პირიქით მნიშვნელოვნად გაიზარდა გაციფრულების შედეგად (იხ. ცხრილი N11 გვერდი 70). რაც შეეხება იმ მიმწოდებლების მიერ დაფიქსირებულ პასუხებს, რომლებმაც კითხვარის პირველი სექციაზე კითხვაზე „მიგიღიათ თუ არა მონაწილეობა სახელმწიფო შესყიდვაში მის გაციფრულებამდე?“ უპასუხეს „არა (შემდგომში - გამოუცდელი მიმწოდებლები), ასეთი მიმწოდებლების 41%-ზე მეტი თვლის, რომ კომპონენტი, რომელთან მიმართებაშიც შესყიდვების გაციფრულების შედეგად მიმწოდებლებმა მიიღეს ყველაზე მეტი სარგებელი არის - შესყიდვის პროცედურების გამჭვირვალობა, რაც ახლოს არის გამოცდილი მიმწოდებლების პასუხების პროცენტულ მაჩვენებელთან (იხ. ცხრილი N12 გვერდი 70), თუმცა გამოუცდელი მიმწოდებლების მხოლოდ 19% თვლის, რომ მთავარი სარგებელი მიმწოდებლებმა ბიუროკრატის შემცირებით მიიღეს, მაშინ როდესაც გამოცდილი მიმწოდებლების 33% თვლის, რომ ბიუროკრატის შემცირებამ ყველაზე მეტად მოახდინა დადაბითი გავლენა საწარმოებზე. რაც შეეხება N12 ცხრილში მითითებულ თითოეულ კომპონენტთან მიმართებაში ჩაშლილად დაფიქსირებულ პასუხებს, გამოუცდელი მიმწოდებლების დაახლოებით 67% თვლის, რომ შესყიდვების გაციფრულების შედეგად შესყიდვების მონაწილეობის რეალური დანახარჯები შეამცირა (იხ. ცხრილი N13, გვერდი 71), რაც გამოცდილი რესპონდენტების მიერ დაფიქსირებული პასუხის თითქმის იდენტურია, თუმცა აღსანიშნავია, რომ მათი 8% თვლის, რომ დანახარჯები რეფორმის შემდეგ გაიზარდა. ამასთან, გამოუცდელი მიმწოდებლების 90%-ის აზრით, გაციფრულების შედეგად შესყიდვების გამჭვირვალობა გაიზარდა (იხ. ცხრილი N14, გვერდი 71), ხოლო დანარჩენი 10% კი თვლის, რომ გამჭვირვალობა

შემცირდა ან იგივე დარჩა, რაც გამოცდილ მიმწოდებლებთან შედარებით პოზიტიური შთაბეჭდილებად შეგვიძლია მივიჩნიოთ, რადგან გამოცდილი მიმწოდებლების თითქმის 20% თვლის, რომ გამჭვირვალობის დონე არ შეცვლილა ან პირიქით გაიზარდა (იხ. ცხრილი N8, გვერდი 69). ასევე, მათი 84% თვლის, რომ რეფორმამ შეამცირა კორუფცია შემსყიდველ ორგანიზაციებში (იხ. ცხრილი N15, გვერდი 71), რაც გამოცდილი მიმწოდებლების მიერ დაფიქსირებული პასუხის თითქმის იდენტურია (იხ. ცხრილი N9, გვერდი 69). რაც შეეხება მიმწოდებლების გაყიდვებს, გამოუცდელი მიმწოდებლების თითქმის 31% თვლის, რომ შესყიდვების დიჯიტალიზაციას მიმწოდებლების გაყიდვებზე გავლენა არ მოუხდენია (იხ. ცხრილი N16, გვერდი 72), ხოლო მათი 65% კი თვლის, რომ რეფორმის შემდეგ გაყიდვები გაიზარდა, რაც მცირედით უფრო ოპტიმისტურია ვიდრე გამოცდილი მიმწოდებლების მოსაზრება, რომელთა 56% თვლის, რომ გაციფრულების შედეგად გაყიდვები გაიზარდა (იხ. ცხრილი N10, გვერდი 70). ასევე, აღსანიშნავია, რომ აღნიშნული რესპონდენტების 80%-ის აზრით შესყიდვების გაციფრულებამ შეამცირა შესყიდვებთან დაკავშირებული ბიუროკრატიის ზომა (იხ. ცხრილი N17, გვერდი 72). რეფორმამდელი და რეფორმის შემდგომი მიმწოდებლების მიმართ გაციფრულების შედეგებზე და გავლენებზე დასმული კითხვების შემდგომ, მე-4 სექციაში, კვლევაში მონაწილე ყველა მიმწოდებელს დაესვათ ერთი დახურული და ერთი ღია შეკითხვა, რომელთა შინაარსიდან გამომდინარეც შესაძლებელია სახელმწიფო შესყიდვებთან და ბიზნესზე მის გავლენასთან დაკავშირებით გარკვეული რეკომენდაციების შემუშავება. პირველი, დახურული კითხვა ეხება მიმწოდებლების მოსაზრებას სახელმწიფო შესყიდვების არსებული სისტემის გაჯანსაღებას (იხ. ცხრილი N18, გვერდი 72). მიმწოდებლების დიდი ნაწილი - 39%, თვლის რომ სისტემა საჭიროებს გაუმჯობესებას ბარიერების (მონაწილეობის, გასაჩივრების, გარანტიის ხარჯები და ა.შ) შემცირების კუთხით, დანარჩენი 61%-დან ნახევარზე მეტი - 34% თვლის, რომ დასახვეწია კანონმდებლობა. მიუხედავად იმისა, რომ დახურულ შეკითხვაში გასაუმჯობესებელ მიმართულებებში ლიდერობს ბარიერების ანუ შესყიდვაში მონაწილეობაზე გასაწევი პირდაპირი ხარჯების შემცირება, აღნიშნული კომპონენტი არ ასახულა კითხვარის ღია შეკითხვის პასუხებში, რომლითაც რესპონდენტებს ეთხოვათ სურვილის შემთხვევაში მიეთითებინათ მათი მოსაზრება არსებულ

სისტემასთან მიმართებაში, ასევე, რა ტიპის გავლენა მოახდინა შესყიდვების გაციფრულებამ მათ ბიზნესზე და რა ტიპის ცვლილებებს ისურვებდნენ მომავალში. გამომდინარე იქიდან, რომ ღია კითხვაზე პასუხის გაცემა სავალდებულო არ იყო, 283 რესპონდენტთან პასუხი დააფიქსირა 42-მა მათგანმა (15%). აღნიშნული პასუხებიდან მკვეთრად გამოიხატა მიმწოდებლების დადებითი განწყობა სისტემის გაციფრულების მიმართ ბიუროკრატიის შემცირების, მეტი გამჭვირვალობისა და კორუფციის შემცირების კუთხით. მიმწოდებლების მწვენილოვანი ნაწილი პასუხებში აღნიშნავს, რომ სახელმწიფო შესყიდვების გაციფრულებამ ცალსახად დადებითი გავლენა მოახდინა პირველ რიგში პროცედურების გამჭვირვალობაზე, რამაც თავისთავად შეამცირა სახელმწიფო ორგანიზაციებში კორუფციის ფაქტები. ამასთან, აღსანიშნავია, რომ ღია კითხვაზე მოპასუხე მიმწოდებლები საუბრობენ სხვადასხვა ტიპის პრობლემებზე, რომლებიც სახელმწიფო შესყიდვებში არსებობს. ყველაზე მკაფიოდ გამოიკვეთა 4 მათგანი: მიმწოდებლების მიმართ არათანასწორი მოპყრობა, კონკურენციის შემზღუდავი ქმედებები, შემსყიდველი ორგანიზაციების კვალიფიკაციის ნაკლებობა და გამარჯვებულად გამოვლენის კრიტერიუმები. მიმწოდებლები არათანასწორი მოპყრობის კონტექსტში აღნიშნავენ, რომ ხშირად პროცედურების დასრულების, პრეტენდენტის გამარჯვებულად გამოვლენისა და ხელშეკრულების დადების შემდგომ მიმწოდებელი რჩება არათანასწორ პირობებში, რადგან თავად ხელშეკრულების პირობები ანგარიშსწორების ვადებთან, საგარანტიო თანხების დაბრუნებასთან და ასევე ვალდებულებების შესრულებლობის შემთხვევაში შესაბამისი სანქციების დაკისრებასთან მიმართებაში არათანასწორია. ხშირია ხელშეკრულებები, რომლებშიც შემსყიდველი ორგანიზაციის მიერ საკუთარი ვალდებულებების შეუსრულებლობის შემთხვევაში სანქციები საერთოდ არ არის გათვალისწინებული ან საგრძნობლად შერბილებულია მიმწოდებელთან შედარებით, ხოლო აღნიშნულიდან გამომდინარე ხშირია საანგარიშსწორებო და საგარანტიო ვალდებულებების დარღვევის ფაქტები. რესპონდენტები ასევე აღნიშნავენ, რომ ხშირად მიმწოდებელი დაუცველი რჩება შემსყიდველთან მიმართებაში და რომ შემსყიდველი ორგანიზაციები არ ითვალისწინებენ სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოს მითითებებს. რაც შეეხება კონკურენციის შეზღუდვას, რესპონდენტების დიდმა ნაწილმა შესყიდვების არსებული სისტემის მთავარ პრობლემად დაასახელა

შემსყიდველი ორგანიზაციების მიერ სატენდერო/ტექნიკური პირობების კონკრეტულ მიმწოდებელზე მორგება და აღნიშნული გზით არაკონკურენტული გარემოს შექმნა. გარდა აღნიშნულისა, რამდენიმე მიმწოდებელმა ნეგატიურად შეაფასა საქართველოს მთავრობის 2018 წლის 29 აგვისტოს №446 დადგენილებით მიღებული გადაწყვეტილება კონსოლიდირებულ შესყიდვებთან დაკავშირებით. აღნიშნული დადგენილებით გაფართოვდა შესყიდვის იმ ობიექტების სია, რომლებსაც სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტო კონსოლიდირებული შესყიდვის წესით შეისყიდის სხვა შემსყიდველი ორგანიზაციებისთვის მათ ნაცვლად. რესპონდენტების ნაწილი თვლის, რომ სხვადასხვა შემსყიდველი ორგანიზაციების გეგმიური შესყიდვების გაერთიანება და ერთობლივად გამოცხადება მნიშვნელოვან ზიანს აყენებს მცირე და საშუალო ბიზნესს და მონოპოლიურ მდგომარეობაში აყენებს მსხვილ მიმწოდებლებს. რაც შეეხება შემსყიდველ ორგანიზაციებში დასაქმებული პირებს, რომლებიც პასუხისმგებლები არიან შესყიდვის პროცედურების ჩატარებაზე, მათთან დაკავშირებით მიმწოდებლების ნაწილი აღნიშნავს, რომ კვალიფიკაციის დონე არ არის საკმარისი და საჭიროა ან კადრების გადამზადება ან პასუხისმგებელ თანამდებობებზე მეტად კვალიფიციური კადრების დანიშვნა. ამასთან, ერთ-ერთ უმნიშვნელოვანეს პრობლემად კითხვარის მე-4 სექციის ღია კითხვის ნაწილში გამოიკვეთა პრეტენდენტის გამარჯვებულად გამოვლენის მეთოდი. კერძოდ მიმწოდებლები აღნიშნავენ, რომ დაბალი ფასი არ უნდა იყოს ტენდერში გამარჯვების ერთადერთი კრიტერიუმი და რომ პრეტენდენტების შეფასებაში ფასთან ერთად შეწონილი უნდა იყოს მიწოდების ვადა, პროდუქტის/მომსახურების ხარისხი, საგარანტიო ვადა და ა.შ. ასევე, რამდენიმე მათგანმა გამოთქვა ინიციატივა, რომ შესყიდვის ზედა ზღვართან შესყიდვის სავარაუდო ღირებულება) ერთად უნდა დაწესდეს ქვედა ზღვარიც, რომლის ქვემოთაც ფასის დაკლების შესაძლებლობა აღარ იქნება. შეიძლება ითქვას, რომ კითხვარზე მიმწოდებლების მხრიდან გამოხმაურების შედეგად მივიღეთ საკმაოდ ვრცელი ინფორმაცია, რომლის დამუშავების შედეგადაც შესაძლებელია მნიშვნელოვანი დაკსვნების გაკეთება. გამომდინარე იქიდან, რომ კითხვარის პირველ სექციაში მიმწოდებლები დავეყავით ბიზნეს სექტორის, გაყიდვებში სახელმწიფო შესყიდვების წილის, საწარმოს ზომისა და მათი მოცულობის მიხედვით, შესაძლებელი გახდა მათ მიერ დაფიქსირებული

პასუხების ამ კომპონენტების გათვალისწინებით ანალიზი. შესაბამისად კვლევის შედეგად შესაძლებელია შესყიდვების გაციფრულების არა მხოლოდ ბიზნესზე გავლენის აღწერა, არამედ რეფორმის შედეგების ინდუსტრიის, ზომის, გაყიდვების და გამოცდილების კუთხით ერთმანეთისგან განსხვავებულ საწარმოებთან მიმართებაში განხილვა.

იმისათვის, რომ მიმწოდებლების შეხედულებები შეგვედარებინა მათი გაყიდვების ხასიათიდან გამომდინარე, მათი საქმიანობა დაყავით 3 კატეგორიად: საქონელი, მომსახურება და სამუშაოები. რათქმაუნდა საყოველთაოდ ცნობილი და გავრცელებულია, რომ სამშენებლო სამუშაოები მომსახურებას განეკუთვნება, თუმცა სახელმწიფო შესყიდვებზე საუბრისას პრაქტიკაში როგორც ამ სფეროს ექსპერტები, ასევე მონაწილე მხარეები შესყიდვის ობიექტებს მათი ხასიათიდან გამომდინარე ხშირად ყოფენ 3 ძირითად ზემოაღნიშნულ კატეგორიად. შემოსული პასუხებიდან იკვეთება, რომ საქონლის და სამუშაოების მიმწოდებლების აბსოლუტური უმრავლესობა საშუალო ან მსხვილ ბიზნესს წარმოადგენს, (იხ. ცხრილი N19, გვერდი 73) ხოლო მომსახურების სექტორში საწარმოს ზომის მიხედვით მეტნაკლებად თანაბარი განაწილებაა და მიმწოდებლებად მსხვილ და საშუალო საწარმოებთან ერთად გვხვდება მიკრო და მცირე ბიზნესები. რაც შეეხება საწარმოს გაყიდვებში სახელმწიფო შესყიდვების წილს, როგორც კითხვარის პასუხებიდან დგინდება, საქონლის მიმწოდებლების 50%-ზე მეტისთვის სახელმწიფო შესყიდვები წარმოადგენს შემოსავლების 60%-ზე მეტს (იხ. ცხრილი N20, გვერდი 73), ხოლო მომსახურების მიმწოდებლების შემთხვევაში რესპონდენტების 58%-ის გაყიდვებში სახელმწიფო შესყიდვების წილი 60%-ზე მეტია. რადიკალურად განსხვავებული ვითარებაა სამუშაოების მიმწოდებლების შემთხვევაში, რომელთა თქითქმის 80% აფიქსირებს, რომ სახელმწიფო შესყიდვებს მათ გაყიდვებში 60%-ზე მეტი წილი უკავია, ხოლო ასეთი მიმწოდებლების 47% კი თვლის, რომ მათი შემოსავლების 80%-ზე მეტი გენერირებულია სახელმწიფო შესყიდვების საშუალებით. შესაბამისად, 3 ძირითადი სექტორიდან სახელმწიფო შესყიდვებში არსებული სიკეთეებისა და ასევე გამოწვევების მიმართ ყველაზე მგრძობიარე სამშენებლო სექტორია, რადგან მათი გაყიდვების უმნიშვნელოვანესი ნაწილი სწორედ სახელმწიფო შესყიდვებს უკავშირდება. გამომდინარე იქედან, რომ გაციფრულების რეფორმის შედეგად

რადიკალურად შეიცვალა შესყიდვაში მონაწილეობის ფორმა, ნავარაუდები იქნა, რომ მიმწოდებლებს შესაძლოა გაეწიათ გარკვეული ხარჯები ახალი ტიპის სისტემაზე მოსარგებად, თუმცა კითხვარში მიმწოდებლების აბსოლუტური უმრავლესობა უთითებს, რომ მნიშვნელოვანი ხარჯები არ გაუწევია (იხ. ცხრილი N21, გვერდი 74). აღსანიშნავია, რომ სამივე სექტორის წარმომადგენლების დაახლოებით თანაბარმა 5-6%-მა გასწია მნიშვნელოვანი ხარჯები, რაც შეეხება ისეთ მიმწოდებლებს, რომლებსაც დამატებითი ხარჯები საერთოდ არ გაუწევიათ - აქ სამშენებლო სამუშაოების მიმწოდებლები ლიდერობენ, რომელთა 37% აფიქსირებს, რომ დამატებითი ხარჯები საერთოდ არ გაუწევიათ, მაშინ როდესაც საქონლის შემთხვევაში აღნიშნული პასუხი მხოლოდ 27%, ხოლო მომსახურების შემთხვევაში 33%-მა დააფიქსირა, საიდანაც შესაძლოა ვივარაუდოთ, რომ რეფორმის შემდგომ შესყიდვებში მონაწილეობის გაგრძელება ყველაზე „იაფი“ მშენებლებს დაუჯდათ. რაც შეეხება კითხვას სარგებლის შესახებ, რომელიც მიმწოდებლებმა სისტემის დიჯიტალიზაციის შედეგად მიიღეს განსაზღვრული იყო სავარაუდო პასუხები: მონაწილეობის სიმარტივიდან გამომდინარე ფირმის გაყიდვების ზრდა, მონაწილეობის ხარჯების შემცირება, სახელმწიფო შესყიდვებთან დაკავშირებული კორუფციის დონის შემცირება, სახელმწიფო შესყიდვებთან დაკავშირებული ბიუროკრატის შემცირება და შესყიდვების პროცედურების გამჭვირვალობა. როგორც N22 ცხრილზეა ასახული (გვერდი 74), ხარჯების შემცირება და გაყიდვების ზრდა შესაძლო სარგებლებს შორის ნაკლები პოპულარობით სარგებლობს, თუმცა საქონლის მიმწოდებლების შედარებით მაღალი წილი - 15%-ზე მეტი თვლის, რომ ხარჯების შემცირება გაციფრულების მთავარი ფაქტორი იყო. სამივე კატეგორიაში ყველაზე მნიშვნელოვან კომპონენტად შეფასდა ბიუროკრატის შემცირება და პროცედურების გამჭვირვალობა. ამასთან, ისიც აღსანიშნავია, რომ საქონლისა და მომსახურების სექტორებისთვის ბიუროკრატის შემცირებამ უფრო მნიშვნელოვანი სარგებელი მოიტანა ვიდრე სამუშაოების მიმწოდებლებისთვის, რაც სავარაუდოდ იმით არის გამოწვეული, რომ სამუშაოების მიმწოდებლებს შესყიდვის ობიექტის სპეციფიკიდან გამომდინარე კვლავ ხშირი შეხება აქვთ სახელმწიფო ბიუროკრატისათან. მომდევნო შეკითხვა ეხება რეფორმის შემდგომ მიმწოდებლების ხარჯების შემცირებას. საინტერესოა, რომ რეფორმის შემდეგ სახელმწიფო შესყიდვაში მონაწილეობასთან

დაკავშირებული ისეთი ხარჯები ყველაზე მეტად სამუშაოების მიმწოდებლებს შეუმცირდათ (იხ. ცხრილი N23, გვერდი 75), მათი თითქმის 40% თვლის, რომ ხარჯები მნიშვნელოვნად შემცირდა, ხოლო საპირისპიროდ მომსახურების მიმწოდებლების დაახლოებით 64% თვლის, რომ ხარჯები იგივე დარჩა ან უმნიშვნელოდ შემცირდა. თავისმხრივ ისიც აღსანიშნავია, რომ მიუხედავად ციფრული რეფორმის პოზიტიური მოლოდინებისა მონაწილეობის დანახარჯებთან მიმართებაში, რესპონდენტების დაახლოებით 15-20%-ს სამივე სექტორში დანახარჯები გაეზარდა. გამჭვირვალობასთან მიმართებაში სამივე სექტორის წარმომადგენელი მიმწოდებლების აზრი თითქმის ერთიანია. მათი 80-85% თვლის, რომ გამჭვირვალობა გაიზარდა (იხ. ცხრილი N24, გვერდი 75), თუმცა პროცენტული მაჩვენებლები ყველაზე პესიმისტური საქონლის სექტორშია, რადგან მათი დადებითი, პოზიტიური პასუხების პროცენტული წილი ჩამორჩება მომსახურების და სამშენებლო სამუშაოების სფეროში არსებული მიმწოდებლების დაფიქსირებული პასუხების პროცენტულ მაჩვენებელს. სისტემის ბიზნესზე გავლენის ფაქტორებიდან ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესია შემსყიდველი ორგანიზაციების კორუფციის დონე. აღნიშნულ მონაცემთან მიმართებაშიც, გამჭვირვალობის მსგავსად, მიმწოდებლები სამივე სექტორში თითქმის იდენტურ პასუხებს აფიქსირებენ (იხ. ცხრილი N25, გვერდი 76). მათი დაახლოებით 80-85% თვლის, რომ კორუფციის დონე შემცირდა, მათ შორის 50%-ზე მეტი თვლის, რომ კორუფციის დონე შემცირდა მნიშვნელოვნად, და მხოლოდ 20%-მდე მიმწოდებელს მიაჩნია, რომ კორუფციის დონე არ შეცვლილა. სამი განსხვავებული სექტორის მიერ დაფიქსირებული თითქმის იდენტური პასუხი მიუთითებს, რომ კორუფციის დონე, მიუხედავად შესყიდვის ობიექტის ხასიათისა, მნიშვნელოვნად და თანაბრად შემცირდა. ბიზნესის გადმოსახედიდან, რეფორმის უმნიშვნელოვანეს ფაქტორად შეგვიძლია მივიჩნიოთ მისი გავლენა საწარმოების გაყიდვებზე. დასმულ შეკითხვაზე, „რა გავლენა მოახდინა გაციფრულებამ თქვენი საწარმოს გაყიდვებზე?“, სექტორების გათვალისწინებით განსხვავებული და სახასიათო პასუხები იქნა მიღებული. მომსახურებისა და სამუშაოების სექტორში, თითქმის თანაბრად, მიმწოდებლების დიდი ნაწილი - 40% მიიჩნევს, რომ გაციფრულებას მათ გაყიდვებზე გავლენა არ მოუხდენია (იხ. ცხრილი N26, გვერდი 76), მაშინ როდესაც საქონლის მიმწოდებლების მხოლოდ 19% თვლის იგივეს.

აღსანიშნავია, რომ საქონლის მიმწოდებლების თითქმის 80% მიიჩნევს, რომ გაციფრულების შედეგად მათი გაყიდვები გაიზარდა, მათ შორის 35%-ის აზრით გაყიდვები მნიშვნელოვნად გაიზარდა, ხოლო მომსახურების მიმწოდებლების მხოლოდ 20% აღნიშნავს, რომ გაყიდვები მნიშვნელოვნად გაიზარდა. ამასთან ხაზგასასმელია, რომ მომსახურების სექტორში 11%, ხოლო სამუშაოებში კი 9% აღნიშნავს საპირისპიროს, რომ დიჯიტალიზაციის რეფორმამ მათი შემოსავლები შეამცირა. გამომდინარე იქედან, რომ გაციფრულებამ გაზარდა სახელმწიფო შესყიდვების ხელმისაწვდომობა - გაიზარდა კონკურენცია, შედეგად ნაკლებად კონკურენტუნარიანი მიმწოდებლების შემოსავლები მაღალი კონკურენციის გამო შემცირდებოდა. სავარაუდოდ, ზემოაღნიშნული პასუხი სწორედ ასეთმა მიმწოდებლებმა დააფიქსირეს. რაც შეეხება მიმწოდებლების დამოკიდებულებას ბიუროკრატის ზომასთან მიმართებაში, სექტორის მიუხედავად მიმწოდებლების დაახლოებით 80% მიიჩნევს, რომ ბიუროკრატია შემცირდა (იხ. ცხრილი N27, გვერდი 77). შესაბამისად, აღნიშნულ საკითხთან მიმართებაში მიმწოდებლები მიუხედავად მათი სპეციალიზაციისა ერთიან პოზიციას გამოთქვამენ.

კითხვარის მე-4 სექციაში დასმულ შეკითხვას „რა მიმართულებით ისურვებდით სახელმწიფო შესყიდვების არსებული სისტემის გაჯანსაღებას?“, რომელსაც უპასუხა გამოკითხვაში მონაწილე თითოეულმა მიმწოდებელმა პასუხები შემდეგი პროპორციით მივიღეთ: (იხ. ცხრილი N28, გვერდი 77) ყველაზე ნაკლები ხმა თითოეული სექტორის მიმწოდებლების მიერ მიიღო სისტემის ტექნიკური მხარის გაუმჯობესებამ - დაახლოებით 6-7%, რაც მეტყველებს სისტემის გამართულობაზე, მიმწოდებლებისთვის სისტემის ტექნიკური მხარე სავარაუდოდ პასუხებიდან ყველაზე ნაკლებად პრობლემურია. ასევე, აღსანიშნავია, რომ მომსახურებისა და სამუშაოების მიმწოდებლების მხოლოდ 3% და 6% უთითებს, რომ სისტემის გაჯანსაღება საჭიროა მეტი გამჭვირვალობის მიმართულებით, მაშინ როდესაც საქონლის მიმწოდებლების 13% თვლის, რომ გამჭვირვალობა მთავარი გამოწვევაა. სამივე სექტორის მნიშვნელოვანი და თითქმის თანაბარი ნაწილი. დაახლოებით 35%, მიიჩნევს, რომ სახელმწიფო შესყიდვების სისტემა გაუმჯობესებას კანონმდებლობის დახვეწის მიმართულებით საჭიროებს. ამასთან, ხაზგასასმელია, რომ მომსახურების და სამუშაოების მიმწოდებლებისთვის ყველაზე მეტად გასაჯანსაღებელ კომპონენტს

წარმოადგენს შესყიდვაში მონაწილეობის არსებული ბარიერები, როგორებიცაა შესყიდვაში მონაწილეობის საფასური, სახელმწიფო შესყიდვებთან დაკავშირებული დავების განხილვის საბჭოში გასაჩივრების საფასური, ელექტრონული გარანტია და ა.შ., მაშინ როდესაც საქონლის მიმწოდებლების მხოლოდ 29%-ს მიაჩნია აღნიშნული ხარჯების შემცირება ყველაზე მნიშვნელოვნად. თავისმხრივ კორუფციის დონე პრობლემურად სამუშაოების მიმწოდებლების მხოლოდ 10%-მა მიიჩნია, რაც მნიშვნელოვნად ჩამორჩება საქონლის მიმწოდებლების მიერ დაფიქსირებული ანალოგიური პასუხის წილს - 17%.

პროცესის მოსალოდნელი და მიღებული შედეგების შეფასებისას მნიშვნელოვანია, რომ განვიხილოთ სხვადასხვა ზომის ბიზნეს სუბიექტები, რომლებიც შერჩეული კრიტერიუმებით 4 ჯგუფად დალაგდა ბრუნვის სიდიდის მიხედვით. პირველმა ჯგუფმა 30 000 ლარამდე ბრუნვის ბიზნეს სუბიექტები დააჯგუფა, სადაც ფიზიკური პირები და მცირე იურიდიული პირები გაერთიანდნენ. მცირე ბიზნესმა 30-დან 100 ათასამდე ბრუნვის ფირმები გააერთიანა, საშუალო ბიზნესმა 100 ათასიდან ნახევარ მილიონამდე ბრუნვის ფირმები, ხოლო მსხვილ ბიზნესში - ნახევარ მილიონზე მეტი. კვლევის პროცესში პირველივე კითხვის მიზანი იყო გამოგვერკვია თუ რა ტიპის პროდუქტს აწვდიან მიმწოდებლები სახელწიფოს (ცხრილი N33, გვერდი 80) თვალშისაცემია ის, რომ საშუალო და მსხვილი ბიზნესების დაახლოებით 50% სახელწიფოს მიერ სხვადასხვა სამუშაოებზე გამოცხადებულ ტენდერში იღებს მონაწილეობას, ხოლო მცირე და მიკრო ბიზნეს სუბიექტები საინჟინრო მომსახურეობებში იღებენ მონაწილეობას. შედეგები ლოგიკური და ახსნადია, რადგან სამუშაოებზე გამოცხადებული ტენდერები საკმაოდ მსხვილ ტენდერებს წარმოადგენენ და საჭიროებენ დიდი კომპანიების მონაწილეობას. შემდეგი კითხვის მიზანია დაადგინოს თუ რა წილი მოდის და შესაბამისად რამდენად არიან სხვადასხვა ზომის კომპანიები სახელმწიფო შესყიდვებზე დამოკიდებულები (ცხრილი N34, გვერდი 80) კვლევამ აჩვენა, რომ ამ შემთხვევაშიც მსხვილი კომპანიები ყველაზე მეტად არიან დამოკიდებულები სახელმწიფო შესყიდვებზე. 40% კომპანიების შემთხვევაში, მთლიანი გაყიდვების 80-100% სახელმწიფო შესყიდვებზე მოდის. აღსანიშნავია ის ფაქტი, რომ ცოტაა იმ კომპანიების რიცხვი, რომელთა გაყიდვებში სახელწიფო შესყიდვები 20-40 ან 40-60 %-იან დიაზონში მერყეობს. ამით

ვასკვნიტ, რომ კომპანიები ან ტენდერებზე ორიენტირდებიან და ძირითადი გასაღების ბაზარს ეს წარმოადგენს, ან სხვა ბაზრებზე ახდენენ პროდუქტის რეალიზებას და პარალელურად სახელმწიფო შესყიდვების ბაზარზეც აწარმოებენ ბიზნეს საქმიანობას. კვლევის შემდეგ ეტაპზე კითხვა არკვევდა გამოსაკით კომპანიებს შორის იმას, ჰქონდათ თუ არა მათ პროცესის გაციფრულებამდე სახელმწიფო შესყიდვებში მონაწილეობა მიღებული (ცხრილი N35, გვერდი 81) მიღებული პასუხები სხვადასხვა ზომის კომპანიებში განსხვავებულია. მიკრო ზომის ბიზნესებში ტენდერებში გაციფრულებამდე მონაწილე სუბიექტების მაჩვენებელი 30% შეადგენს, საშუალო და მცირე ზომის კომპანიებში 50%-ს, ხოლო მსხვილ კომპანიებში 60%-ს აღემატება. სახელმწიფო შესყიდვების ბაზარს შესაბამისად ყველაზე მეტი - მცირე ზომის ახალი კომპანია ჰყავს, ხოლო ყველაზე დიდი მაჩვენებელი ძველი კომპანიების მსხვილ ბიზნესს წარმოადგენს. გაციფრულების პროცესმა სახელმწიფო შესყიდვები უფრო ხელმისაწვდომი გახადა, რაც წარმოადგენდა ფინანსური დანახარჯების შემცირებას, დროის დაზოგვას, ბიუროკრატიის შემცირებას. ყველა ეს ზემოთ ჩამოთვლილი ფაქტორი კი გარკვეულ ბარიერს წარმოადგენდა მცირე ზომის კომპანიებისთვის, ხოლო მსხვილი კომპანიებისთვის მაშტაბის ეკონომიიდან გამომდინარე შედარებით ნაკლები ტვირთი იყო. კვლევის შემდგომ ეტაპზე მიღებული პასუხებით უფრო აშკარა ხდება მიღებული სიკეთეების როლი - გაეხსნათ გზა სახელმწიფო შესყიდვების ბაზარზე მიკრო, მცირე და საშუალო ბიზნესებისთვის. კითხვარის შემდეგ ეტაპზე გამოიკითხნენ ის ფირმები, რომელთაც აქვთ გაციფრულების პროცესამდე შესყიდვებში მონაწილეობის გამოცდილება, რაც იძლევა საშუალებას მათი მხრიდან შეფასდეს მიღებული შედეგები. კითხვაზე, თუ რა სარგებელი მიიღეს გაციფრულების პროცესის შედეგად, პასუხები განსხვავებულია ჯგუფებში, თუმცა ზოგადი ტენდენცია შესამჩნევია. მიკრო, საშუალო და მსხვილი კომპანიები პროცესის გამჭვირვალებას და ბიუროკრატიის შემცირებას უსვამენ ხაზს (ცხრილი N36, გვერდი 81). ამ ჯგუფებში გაერთიანებული კომპანიების 70%-დან 100%-მდე ამ პრობლემების გადაჭრას ასახელებენ მთავარ მიღებულ სიკეთეებად. აღსანიშნავია, რომ მცირე კომპანიების დაახლოებით 25% ხარჯების შემცირებას ასახელებს პროცესის შედეგად მიღებულ სარგებელად. ამ ზომის ბიზნეს სუბიექტების 50%-ს

ჰქონდა გაციფულებამდე შესყიდვებში მონაწილეობა მიღებული, შესაბამისად მათთვის ყველაზე დიდი ტვირთი იყო ხარჯები, რომელთა ოპტიმიზაცია ვერ ხერხდებოდა, რაც მათ დაბალ კონკურენტუნარობას იწვევდა საშუალო და მსხვილ კომპანიებთან შედარებით. შემდეგი კითხვა ეხმიანება წინა კითხვას და კონკრეტულად ხარჯების დინამიკის დადგენას ცდილობს (ცხრილი N37, გვერდი 82). მცირე ბიზნესი არის ჯგუფი, რომელშიც გაერთიანებული კომპანიების დაახლოებით 40%-ს ხარჯები მცირედით ან მნიშვნელოვნად შეუმცირდათ, ხოლო კომპანიების 40%-ს ხარჯები თითქმის იგივე დაურჩა. აღნიშნული პასუხები ხაზს უსვამს იმ ფაქტს, თუ როგორი მნიშვნელოვანია მათთვის ხარჯების მიზერული შემცირებაც კი, რადგან უმნიშვნელო დადებითი დინამიკაც კი ხარჯების კუთხით მათ მთავარ მიღებულ სარგებელად დაასახელეს. ყველაზე მეტი წილი იმ კომპანიებს შორის, რომლებსაც პროცესის შედეგად ხარჯების მიზერული ან მნიშვნელოვანი ზრდა მოუწია, სწორედ მცირე კომპანიებს შორისაა. ხარჯების ზრდის მთავარ მიზეზად შეგვიძლია დავასახელოთ ის, რომ მცირე კომპანიებს შესაბამისი ტექნიკური ბაზა, ან ცოდნა არ გააჩნდა, რისი შეძენაც გარკვეული ფინანსების გაღებას საჭიროებდა. ხარჯების შეფასებისას საშუალო და მცირე კომპანიების დაახლოებით 35% ხარჯების უმნიშვნელო შემცირებას აღნიშნავს. Michael Quayle-ს (Quayle 2005) სტატიაში კი კვლევის შედეგად კომპანიების 25%-მა გაციფრულებით დაახლოებით 7%-იანი ხარჯების შემცირება აღნიშნა. მაჩვენებელი დაახლოებულია საქართველოში მიღებულ შედეგებთან. პროცესის გამჭვირვალების კუთხით კვლავ მცირე ბიზნესის ჯგუფი არის გამორჩეული, რადგან თუ სხვა ჯგუფებში დაახლოებით ფირმების 70% აღნიშნავს, რომ სისტემა მნიშვნელოვნად უფრო გამჭვირვალე გახდა, მცირე ბიზნესში ეს მაჩვენებელი მხოლოდ 35%-ს შეადგენს (ცხრილი N38, გვერდი 82). მცირე ბიზნესში ფირმების 45% ფიქრობს, რომ გამჭვირვალების დონე არ შეცვლილა და აღემატება ეს სხვა ჯგუფების მაჩვენებლებს, რადგან სხვა ზომის ფირმების 90% ერთხმად აღნიშნავს სხვადასხვა დონით მიღებულ უფრო გამჭვირვალე პროცესს. კორუფციის დონის შეფასებისას მცირე ბიზნესის ჯგუფის გარდა, დარჩენილ 3 ჯგუფში გაერთიანებული ფირმების 50%-ზე მეტი აღნიშნავს კორუფციის დონის მნიშვნელოვან შემცირებას, მცირე ბიზნეს კომპანიების შემთხვევაში კი აღნიშნული მაჩვენებელი 40%-ს შეადგენს (ცხრილი N39, გვერდი 83). კვლევისას გამოვლინდა

ტენდენცია, რომ მცირე ბიზნესი არის ის ჯგუფი, რომელმაც კორუფციის შემცირებით, გამჭვირვალობის დონის შემცირებით ყველაზე ნაკლები სარგებელი მიიღო. მსგავსი სურათი ვლინდება შემდეგ კითხვაზე გაცემული პასუხებით, თუ რა გავლენა მოახდინა პროცესმა გაყიდვების მთლიან რაოდენობაზე (ცხრილი N40, გვერდი 83). კომპანიების 40%-ს მცირე კომპანიების შემთხვევაში გაყიდვების რაოდენობა არ შეცვლია შესყიდვების გაციფრულების შემდეგ, და ამ კითხვაზე სხვადასხვა ჯგუფის მიერ გაცემულ ამ არცთუ დადებით პასუხებს შორის ლიდერია. მიზერულია და 5%-ზე ნაკლებია იმ ფირმების წილი მცირე და მიკრო ბიზნესებს შორის, რომლებსაც გაყიდვები მნიშვნელოვნად გაეზარდათ, როდესაც საშუალო და მსხვილ ბიზნესებში ფირმების 30%-ზე მეტი გაყიდვების მკვეთ და ზრდად დინამიკას აფიქსირებს. აღსანიშნავია, რომ მიკრო ბიზნესის ჯგუფში გაერთიანებულია სულ 10 კომპანია. ეს ფირმების ის რაოდენობაა, რომლებიც გაციფრულებამდე იღებდნენ ტენდერებში მონაწილეობას. ამ რაოდენობიდან გამომდინარე შესაძლებელია, რომ ამ ჯგუფში მიღებული პასუხები ვერ ასახავდეს სრულად და ზუსტად მიკრო ბიზნესის რეალურ შეფასებებს პროცესის მიმართ, თუმცა პოზიტიური დინამიკა ამ ჯგუფში არ იგრძნობა. კითხვები ირიბად უკავშირდება ერთმანეთს. დანახარჯებში არცთუ პოზიტიური დინამიკა თვითღირებულების შემცირებას ვერ უზრუნველყოფს, თვითღირებულების შემცირების გარეშე კი რთულდება გაყიდვების რაოდენობის ზრდა. მცირე ბიზნესების 35%-მა იგრძნო ბიუროკრატის მნიშვნელოვანი და მხოლოდ 20%-მა უმნიშვნელო შემცირება, ანალოგიური მაჩვენებლის ჯამი კი საშუალო და მსხვილ ბიზნეს სექტორში 80-90 % შეადგენს (ცხრილი N41, გვერდი 84). კითხვაზე, თუ რა ხარჯის გაწევა მოუწიათ კომპანიებს, რათა შესყიდვის პროცესში მიეღოთ სრულყოფილად მონაწილეობა, მიკრო ბიზნესების 65%-მა აღნიშნა რომ მნიშვნელოვანი დანახარჯები გაწიეს. მსგავსი პრობლემა არ დგას მიკრო, საშუალო და მსხვილ ბიზნესებში, რადგან სამივე ჯგუფის შემთხვევაში დაახლოებით 60%-მა უმნიშვნელო, ხოლო 30%-მა პროცენტმა არანაირი ხარჯი არ გასწია (ცხრილი N42, გვერდი 84). მაიკლ ქუეილის (ქუელი 2005) მიერ წარმოებული კვლევის შედეგების ანალოგიურია ამ სტატის ავტორების მიერ ჩატარებული კვლევის შედეგები. ამ განხილულ ლიტერატურაშიც კვლევის დროს ფირმების 62%-ს ელექტრონულ შესყიდვებზე გადასვლისას უნარების განვითარება არ დასჭირდათ, ხოლო 52%-ს

ბიზნეს პროცესები ან ორგანიზაციული კულტურა არ შეუცვლია. აღნიშნული ფაქტორების შეუცვლელიობა კი მიუთითებს, რომ მნიშვნელოვანი დანახარჯების გაწევა საჭირო არ გახდა გაციფრულების პროცესზე გადასვლისას ბრიტანეთში. ბოლო კითხვა გამოცდილ კომპანიებს ეკითხებოდა თუ რა ნაწილში ისურვებდნენ შესყიდვების პროცესში მდგომარეობის გაუმჯობესებას (ცხრილი N44, გვერდი 86). წინა კითხვებიდან გამომდინარე ლოგიკურია, რომ ყველაზე მეტად არსებული ბარიერების შემცირებით მცირე ბიზნესის ჯგუფი არის დაინტერესებული. არსებული ბარიერები მცირე ბიზნესებს უქმნის ხელოვნურ შეზღუდვას მონაწილეობა მიიღონ სხვადასხვა ტიპის ტენდერებში. საშუალო და მსხვილი ბიზნესებისთვისაც არსებული ბარიერების შემცირება პრიორიტეტულია (30% დაახლოებით), თუმცა მათი საკმაოდ დიდი ნაწილი კანონმდებლობის დახვეწის მომხრეა - 30%. მიკრო ბიზნესისმა ასევე 30%-ით კორუფციის შემცირება დაასახელა იმ მიმართულებად, რომლის დახვეწასაც ისურვებდნენ.

შედეგებში დაფიქსირებული განსხვავებები რეალურ გამოცდილებასა და ახალი მიმწოდებლების აღქმებს შორის

კვლევის პროცესში მიღებული სიკეთეების შესაფასებლად კვლევა ეყრდნობა იმ კომპანიების პასუხებს, რომლებსაც პროცესის გაციფრულებამდეც ჰქონდათ გამოდილება ტენდერში მონაწილეობის. ნაშრომის მიზანია, რომ დაადგინოს გაციფრულების გავლენა ბიზნეს სუბიექტებზე, შესაბამისად ამისთვის საჭირო იყო კომპანიებს შეედარებინათ დიჯიტალიზაციის წინა პერიოდი მისი შემდგომი პერიოდისთვის და მიღებული სიკეთეები აესახათ პასუხებში. კვლევაში ასევე გამოიკითხნენ კომპანიები, რომლებიც ამ პროცესის შემდგომ ჩაერთვნენ სახელმწიფო შესყიდვებში. მათ მიმართ დასმული იყო მსგავსი კითხვები, რა კითხვებიც დაესვათ გამოცდილ კომპანიებს. ახალი კომპანიების გამოკითხვის მიზანი იყო, რომ გაგვეგო რეგორმის შედეგებთან დაკავშირებული ის აღქმა, რაც ბიზნეს სუბიექტების მხრიდან ამ პროცესის მიმართ არსებობდა და შევადაროთ ის უკვე მიღებულ სიკეთეებს. თავის მხრივ მიღებულ სარგებელს გამოცდილი კომპანიების მიღებული შედეგების საფუძველზე ვაფასებთ. საინტერესია შედარება იმ სარგებლის, რაც მიიღეს გამოცდილმა კომპანიებმა და რა მოლოდინებიც იყო პროცესის შედეგად მისაღები სიკეთეების მიმართ (ცხრილი N44 და ცხრილი N45, გვერდი 86). მიღებული პასუხების შედარებიდან ჩანს, რომ ყველაზე დიდი მოლოდინი შესყიდვების პროცედურის გამჭვირვალების დონის ზრდის მიმართ არსებობდა - 43%, თუმცა კვლევამ ანახა, რომ მსგავსი ტიპის სარგებელი რეალურად მხოლოდ კომპანიების 37%-მა მიიღო. დადებითი და აღსანიშნავი ტენდენციაა ბიუროკრატის ზომის შემცირებისკენ. 18% კომპანიების ვარაუდობდა, რომ სწორედ შემცირებული ბიუროკრატია იქნებოდა მთავარი მიღებული სარგებელი, ხოლო რეალურად გამოცდილმა კომპანიების 34%-მა აღნიშნა მთავარ მიღებულ სიკეთედ ბიუროკრატის შემცირება. ბიუროკრატისა და კორუფციის შემცირება გამჭვირვალების ზრდასთან ერთად ის მთავარი სიკეთეებია, რომლის მიღებასაც ელოდებოდნენ კომპანიები. რეალობა მოლოდინებთან შედარებით დიდად არ განსხვავდება. კორუფციის კუთხით 5%-ით ნაკლებია მიღებული სარგებელი მოსალოდნელთან შედარებით, გამჭვირვალების კუთხით 6%-ით, თუმცა მთელი 18%-ით აღემატება ბიუროკრატის კუთხით მიღებული სარგებელი მოსალოდნელ შედეგებს. შესაბამისად დიჯიტალიზაციამ ნაკლები სიურპრიზები გააჩინა მოსალოდნელ შედეგებთან მიმართებაში, თუმცა საოცრად პოზიტიური შედეგი ანახა

ბიუროკრატიის შემცირებაში. შემდეგი დანართები გვაჩვენებს შესყიდვების პროცედურაში მონაწილეობის დანახარჯების ცვლილების მიმართ რა მოლოდინები არსებობდა და რეალურად რა ცვლილებები ჰქონდათ ამ ბაზარზე უკვე არსებულ კომპანიებს დიჯიტალიზაციის პროცესის შემდგომ (ცხრილი N46 და ცხრილი N47, გვერდი 87). ხარჯების მნიშვნელოვანი შემცირების მიმართულებით დადებითი დინამიკა შეიმჩნევა, მოსალოდნელთან შედარებით 4%-ით მეტმა აღნიშნა, რომ ხარჯები მნიშვნელოვნად შეუმცირდათ, შესაბამისი პროცენტული განაწილებით 30% მოსალოდნელი და მიღებული 34%. თითქმის ემთხვევა 32% და 33% მიღებული და მოსალოდნელი შედეგები კომპანიების მხრიდან მონაწილეობის ხარჯების უმნიშვნელო შემცირების მიმართულებით. კომპანიების 24% ვარაუდობდა რომ პროცესი მონაწილეობის ხარჯებს არ შეუცვლიდა, მიღებული შედეგებიც დიდად არ განსხვავდება მოლოდინისგან, 22%-მა ბიზნეს სუბიექტებში აღნიშნა, რომ შესყიდვებში მონაწილეობის დანახარჯები არ შეცვლია. კვლევაში შემდეგი კითხვა ცდილობს დაადგინოს პროცესის გამჭვირვალების კუთხით რა დინამიკა შეიმჩნეოდა (ცხრილი N48 და ცხრილი N49, გვერდი 88). თვალსაჩინოა, რომ უდიდესი მოლოდინი არსებობდა კომპანიებში გამჭვირვალების დონის მნიშვნელოვანი ზრდის მიმართ -72%. შეიძლება ითქვას რომ პროცესმა მეტნაკლებად გაამართლა მოლოდინები და რეალობაში კომპანიების 64%-მა დიჯიტალიზაციის გავლენა გამჭვირვალების მნიშვნელოვანი ზრდით შეაფასა. 8%-ით ნაკლებია მიღებული შედეგები მოსალოდნელზე, თუმცა პროცესის დადებითი გავლენა ამ კუთხით აღსანიშნავია. 18% ფირმებისა მოელოდა გამჭვირვალების დონის უმნიშვნელო ზრდას და მიღებული შედეგის შეფასებისას ზუსტად ანალოგიურია იმ კომპანიების წილი 18%, რომლებმაც გამჭვირვალების დონის უმნიშვნელო ზრდა იგრძნეს. კორუფციის დონის შეფასებისას, 63% კომპანიების მოელოდა, რომ კორუფცია მნიშვნელოვნად შემცირდებოდა სახელმწიფო შესყიდვებში. (ცხრილი N50 და ცხრილი N51, გვერდი 89). მიღებული შედეგების შეფასებისას 53%-მა კომპანიების აღნიშნა კორუფციის მნიშვნელოვანი შემცირდება. შედეგი პოზიტიურია ამ შემთხვევაშიც, თუმცა მოლოდინს კვლავაც ვერ ამართლებს, თუ გავითვალისწინებთ, რომ უმთავრესი მოლოდინი პროცესის მიმართ იმგვარი შედეგის დადგომა იქნებოდა, რომ კორუფცია მნიშვნელოვნად შეუმცირდებოდათ. 22% კომპანიების

ელოდა კორუფციის უმნიშვნელო შემცირებას, ხოლო რეალურად 27%-მა აღნიშნა კორუფციის ამგვარი ცვლილება. ცხადია ეს შედეგი დამაკმაყოფილებელია, თუმცა სჯობდა რომ უფრო მეტ გამოცდილ კომპანიას ეგრძნო რეალურად კორუფციის მიმართ მნიშვნელოვანი წინსვლა, იმ პირობებში როდესაც ამგვარი შედეგის მიმართ მოლოდინი 63%-იანი იყო. გაყიდვების ცვლილების მიმართ დასმული კითხვის პასუხებში იკვეთება კვლავ პოზიტიური მოლოდინი - კომპანიების 36% ფიქრობს რომ გაყიდვები გაიზრდება მნიშვნელოვნად (ცხრილი N52 და ცხრილი N53 გვერდი 90). მიღებული შედეგები კვლავ ჩამორჩება ყველაზე მეტად მოსალოდნელ შედეგს, ამჯერად 8%-ით, რაც ნიშნავს რომ მხოლოდ 28%-ს სახელმწიფო შესყიდვებში მონაწილე ბიზნეს სუბიექტებისა გაეზარდათ გაყიდვები მნიშვნელოვნად. უმნიშვნელო ზრდის მიმართ მოლოდინი და მიღებული შედეგები თითქმის იდენტურია, ხოლო 36% კომპანიების აღნიშნავს, რომ პროცესს გაყიდვებზე არ მოუხდენია არანაირი გავლენა, როდესაც იყო 31%-იანი მოლოდინი, რომ პროცესი ვერ შეცვლიდა გაყიდვებს. ბიუროკრატის ცვლილების დადგენას ცდილობს ბოლო კითხვა (ცხრილი N54 და ცხრილი N55, გვერდი 91). 58%-იანი მოლოდინი იმისა, რომ ბიუროკრატია მნიშვნელოვნად შემცირდებოდა, სრულად არ გამართლდა და მხოლოდ 48% შემთხვევაში ასახელებენ კომპანიები ბიუროკრატის მნიშვნელოვან შემცირებას. ამ შემთხვევაშიც ყველაზე დიდი მოლოდინის მქონდე პოზიტიური ცვლილება სრულად არ განხორციელდა და 10% ნაკლები იყო მიღებული დადებითი შედეგი. უმნიშვნელო შემცირების მიმართ 9%-ით მეტი იყო მიღებული შედეგი, შესაბამისად 22%-იანი მოლოდინის დონე და მიღებული 31%-იანი განცდა გამოცდილი კომპანიების მხრიდან, რომ კორუფცია უმნიშვნელოდ შემცირდა.

შედეგების ინტერპრეტაცია

მიღებული შედეგებიდან გამომდინარე იკვეთება რამდენიმე მკაფიო მიმართულება, რომლებთან დაკავშირებით მიღებული პასუხებიც მნიშვნელოვანი დასკვნების გაკეთების შესაძლებლობას მოგვცემს. პირველ რიგში, აღსანიშნავია, რომ კვლევაში დაფიქსირებული მიმწოდებლების უმრავლესობა საშუალო და მსხვილი ბიზნესის წარმომადგენელია და ისინი ძირითადად სამშენებლო სამუშაოების შესყიდვის მიზნით გამოცხადებულ ტენდერებში იღებენ მონაწილეობას, ხოლო მცირე და მიკრო ბიზნესები უფრო მეტად საქონლის და მომსახურების ტენდერებში სპეციალიზდებიან. რეფორმის შემდეგ ტენდერში მონაწილეობისთვის დანახარჯების გაწევასთან დაკავშირებით აღსანიშნავია, რომ რესპონდენტების უდიდეს ნაწილს მნიშვნელოვანი ხარჯები არ გაუწევია, თუმცა საწარმოს ზომის მიხედვით სხვა ჯგუფებისგან განსხვავებით მიკრო ბიზნესმა გაწია მნიშვნელოვანი დანახარჯები. შესაბამისად, გაციფრულების შემდგომ პროცესები ყველაზე ძვირი მიკრო ბიზნესისთვის აღმოჩნდა. ასევე, აღსანიშნავია, რომ კომპანიების დიდი ნაწილის გაყიდვები სახელმწიფო შესყიდვებზეა დამოკიდებული, მათგან ყველაზე მეტად შეგვიძლია მსხვილი ბიზნესი გამოვარჩიოთ, ხოლო სექტორულად კი სამშენებლო სექტორი. შესაბამისად, სამშენებლო სექტორში არსებული მსხვილი საწარმოები ყველაზე მგრძობიარენი არიან სახელმწიფო შესყიდვებში არსებულ გარემოებებთან მიმართებაში. აღსანიშნავია, რომ რეფორმის ყველაზე მნიშვნელოვან შედეგად რესპონდენტების უმრავლესობამ მიუხედავად სექტორისა და საწარმოს ზომისა დაასახელა ბიუროკრატის შემცირება და გამჭვირვალობის ზრდა. რაც შეეხება ხარჯებს, მიღებული მაჩვენებლები ცალსახად კონტრ-ინტუიციურია, მსხვილი და საშუალო ზომის საწარმოები უფრო მეტად უსვავენ ხაზს ხარჯების შემცირებას, ვიდრე მიკრო და მცირე საწარმოები, რაც ცალსახად ნეგატიურ ეფექტად შეგვიძლია მივიჩნიოთ. თავის მხრივ ხარჯები შედარებით მნიშვნელოვნად შეუმცირდათ სამშენებლო სექტორში მოქმედ მიმწოდებლებს, განსხვავებით საქონლისა და მოსმახურების სექტორისგან. გამჭვირვალობას და ბიუროკრატias, რაც შეეხება შედეგები ერთმნიშვნელოვანია რესპონდენტების ყველა ჯგუფთან მიმართებაში - მათი აბოსულური უმრავლესობა თვლის, რომ ბიუროკრატია შემცირდა, ხოლო გამჭვირვალობა გაიზარდა. ასევე, ცალსახად პოზიტიური დამოკიდებულება

გამოიკვეთა კორუფციის შემცირებასთან მიმართებაში. რაც შეეხება გაყიდვებს, წინასწარ რთული სავარაუდო იყო რა გავლენას მოახდენდა აღნიშნული რეფორმა კონკრეტული ფირმების გაყიდვებზე, რადგან ერთი მხრივ შესყიდვების გაციფრულება უფრო ხელმისაწვდომს ხდის პროცესებს მიმწოდებლებისთვის, რამაც მათი შესაძლო კონტრაქტორების რიცხვი, ასევე, გასაღების ბაზარი გაზარდა, თუმცა მეორე მხრივ მეტი ხელმისაწვდომობა ნიშნავს მეტ კონკურენციას, რისი ეფექტიც საშუალო ფირმისთვის გაყიდვების შემცირებაა. შედეგებიდან გამოიკვეთა, რომ გაყიდვების რესპონდენტების დაახლოებით 30%-ს დაუფიქსირდა გაყიდვების მნიშვნელოვანი ზრდა ბიზნესის სამივე სექტორში: საქონელი, მომსახურება და სამუშაოები, თუმცა საწარმოს ზომის მიხედვით ანალიზიდან გამოიკვეთა, რომ გაყიდვების ზრდა ძირითადად აისახა მსხვილ და საშუალო ზომის საწარმოებზე, ხოლო მიკრო და მცირე ბიზნესი მეტწილად ამ სარგებლის გარეშე დარჩა. არსებული მდგომარეობის გაუმჯობესებასთან დაკავშირებით, შედეგებიდან გამოიკვეთა, რომ რესპონდენტების უდიდესი ნაწილისთვის, მიუხედავად სექტორის და საწარმოს ზომისა, ყველაზე პრობლემური კომპონენტს წარმოადგენს არსებული ბარიერები, ანუ პროცედურული ხარჯები და კანონმდებლობა. ამასთან, სხვა ჯგუფებისგან განსხვავებით მიკრო ბიზნესს ყველაზე მეტად მიაჩნია კორუფცია პრობლემად. შესაბამისად, მცირემასშტაბიან შესყიდვებში კორუფცია კვლავ თვალსაჩინო პრობლემად რჩება. საერთო სურათს თუ განვიხილავთ, ბარიერების შემცირება და კანონმდებლობის დახვეწა წარმოადგენენ მთავარ პრობლემატურ საკითხებს. შესყიდვებში მონაწილე გამოცდილი კომპანიების გამოკითხვის შედეგად ცხადი ხდება შემდეგი სურათი: საშუალო და მცირე კომპანიები ყველაზე ნაკლები სარგებლის მიმღები ბიზნეს სუბიექტები აღმოჩნდნენ სახელმწიფო შესყიდვების გაციფრულების პროცესის შემდგომ. ამ ჯგუფებში მიღებული სიკეთეები კორუფციის დონის, დანახარჯების, გამჭვირვალობის მიმართ ჩამორჩება საშუალო და მსხვილ ბიზნესში მიღებულ სარგებელს. გამომწვევ მიზეზებზე თუ ვისაუბრებთ შეგვიძლია ვახსენოთ, რომ მსხვილ კომპანიებს უფრო მეტი გამოცდილება და კომპეტენცია აქვთ დიდ ტენდერებში მონაწილეობის, რაც უქმნის ისეთ განცდას საშუალო და მცირე ზომის კომპანიებს, რაც პასუხებში აისახა. ცხადად ჩანს ასევე გაციფრულების როლი გამჭვირვალებისა დონისა და გაყიდვების ზრდიში, ბიუროკრატის, ტენდერებში

მონაწილეობის დანახარჯებისა და კორუფციის შემცირებაში. ასევე, მნიშვნელოვანია შევავსოთ თუ რა განსხვავებაა გამოცდილ და გამოუცდელ მიმწოდებლების მიერ დაფიქსირებულ პასუხებს, ასევე მათ შთაბეჭდილებას და რეალურ ბენეფიტებს შორის. მთლიანი სურათის განხილვისას შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ ზემოთაღნიშნულ კითხვებში ის დადებითი, მნიშვნელოვანი გავლენის მქონე და ამავდროულად ყველაზე მეტად მოსალოდნელი ცვლილებები, რომლებსაც კომპანიები ელოდნენ არ შესრულდა არცერთ შემთხვევაში. 4%-დან 10%-მდე მერყეობს მიღებული შედეგების მაჩვენებლების ჩამორჩენა ყველაზე მეტად მოსალოდნელ მისაღებ შედეგებთან მიმართებაში. ყველაზე მოსალოდნელი მისაღები სარგებლის შემთხვევაში 6%, მონაწილეობის დანახარჯების შემთხვევაში 4%, გამჭვირვალობისა და კორუფციის დონის, ასევე გაყიდვების ცვლილებაში 8%-8%-ები, ხოლო ბიუროკრატის შემთხვევაში 10% შეადგინა ჩამორჩენამ მოსალოდნელ შედეგებთან მიმართებაში. თავის მხრივ, უმნიშვნელო, დადებითი მოსალოდნელი პოზიტიური ცვლილებების შემთხვევაში მიღებული შედეგები აღემატებოდა მოსალოდნელ შედეგებს. აქედან შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ გაციფრულების პროცესმა ვერ უზრუნველყო 100%-ით ყველაზე უფრო მეტად მოსალოდნელი დადებითი ცვლილებების მოტანა, თუმცა დიდწილად უპასუხა იმ მოლოდინებს რაც კომპანიებს გააჩნიათ. გარკვეულ კომპანიებს მოლოდინის მიმართ იმედები არა ბოლომდე, არამედ ნაწილობრივ გაუცრუვდათ და მიიღეს უფრო ნაკლები ხარისხის, თუმცა პოზიტიური ცვლილებები. სწორედ ეს გახდა მიზეზი იმისა, რომ ყველაზე მეტად მოსალოდნელი შედეგების მიმართ მოლოდინი არ გამართლდა სრულად და მოსალოდნელზე მეტად გამართლდა ნაკლები ხარისხით მიღებული პოზიტიური ცვლილებები. გარკვეულმა კომპანიებმა, დაახლოებით 8%-მა იმ ხარისხით ვერ იგრძნო ის მოსალოდნელი სიკეთეები რასაც მოელოდა. საბოლოო ჯამში შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ გაციფრულების პროცესმა კომპანიებს მისცა უმრავლეს შემთხვევაში პოზიტიური ცვლილებები, მიღებულმა შედეგებმა თითქმის სრულად გაამართლა ის მოლოდინები, რაც პროცესის მიმართ არსებობდა. იმ ნაწილში კი სადაც გაცემული ავანსები არ გამართლდა, ცვლილება არ იყო საგანგაშო და ზოგად კონიუქტურას არ ცვლიდა. უარყოფით ნაწილში მოსალოდნელი ცვლილებების მიმართ როგორც მოლოდინები, ასევე მიღებული რეალობა იმდენად უმნიშვნელო

იყო, რომ არც კი ღირდა აღნიშვნად. სურათი ცალსახა და ნათელია, გაციფრულების პროცესმა თითქმის სრულად გაამართლა დაკისრებულ მოვალეობას თავი - შეეცვალა ან გადაეჭრა სახელწიფო შესყიდვების სისტემაში დაგროვებული პრობლემები, რასაც უნდა მოეტანა მრავალი სარგებელი, როგორც გამოცდილი, ასევე ამ ბაზარზე შესული ახალი ბიზნეს სუბიექტებისთვის.

დასკვნა და რეკომენდაციები

დასკვნის სახით შეიძლება ითქვას, რომ სახელმწიფო შესყიდვების დიჯიტალიზაციის რეფორმა, რომელიც 2010 წლიდან დაიწყო, ბიზნესზე მისი გავლენის კონტექსტში პოზიტიურია და შეგვიძლია წარმატებულად შევაფასოთ. პირადად რეფორმის გავლენის ობიექტებისგან, შესყიდვებში მონაწილე ბიზნეს სუბიექტებისგან, მიღებული პასუხებით ცალსახად ვლინდება დიჯიტალიზაციის დადებითი შედეგები სახელმწიფო კორუფციის, შესყიდვებთან დაკავშირებული ბიუროკრატიის შემცირებისა და გამჭვირვალობის ზრდის კუთხით. ბიზნესის ოპერირების სექტორისა და საწარმოს ზომის მიუხედავად ზემოაღნიშნულ კომპონენტებში მიღწეულ წარმატებაზე რესპონდენტების და შესაბამისად მაღალი ალბათობით მთლიანად ბიზნეს სექტორის აბსოლუტური უმრავლესობა თანხმდება. ასევე, მნიშვნელოვანი ფაქტია, რომ დიჯიტალიზაციის შემდეგ კომპანიების 95%-ს ან საერთოდ არ გაუწევია დამატებითი ხარჯები რეფორმის შემდეგ შესყიდვაში მონაწილეობისთვის ან გაწია მხოლოდ უმნიშვნელო ხარჯები, რაც მიუთითებს, რომ რეფორმა დაიგეგმა და ჩატარდა სწორ დროს. იდენტური რეფორმის რამდენიმე წლით ადრე გატარება ინტერნეტიზაციის დაბალი მაჩვენებლის გამო გამოიწვევდა ბევრად უფრო მაღალ დანახარჯებს მიმწოდებლებში. შესყიდვაში მონაწილეობასთან დაკავშირებული დროის, ფინანსური და სხვა ტიპის ხარჯებთან დაკავშირებით უმრავლესობა თვლის, რომ ხარჯები შემცირდა, თუმცა საწარმოს ზომის გათვალისწინებით იკვეთება, რომ ხარჯები შეუმცირდათ მეტწილად საშუალო და მსხვილ საწარმოებს, ხოლო მცირე და მიკრო ბიზნესი უფრო მეტად მიიჩნევს, რომ ხარჯები გაიზარდა ან იგივე დარჩა. უმრავლესობა ასევე ხაზს უსვამს, რომ დიჯიტალიზაციამ გაზარდა მათი გაყიდვები. ამასთან, აღსანიშნავია, რომ სექტორულად გაყიდვების ზრდას აფიქსირებს სამივე: საქონლის, მოსმახურებისა და სამუშაოების სექტორი, თუმცა როგორც პასუხებიდან ირკვევა, გაყიდვების ზრდაც აისახა მსხვილ და საშუალო ბიზნესზე მნიშვნელოვნად, ხოლო მცირე და მიკრო ბიზნესისთვის გაყიდვები ან უმნიშვნელოდ გაიზარდა ან დიჯიტალიზაციას გავლენა საერთოდ არ მოუხდენია მასზე. აღსანიშნავია ისიც, რომ ბიზნესის აზრით, სახელმწიფო შესყიდვების არსებული სისტემის გაჯანსაღება საჭიროა კანონმდებლობის დახვეწისა და ბარიერების (მონაწილეობის, საჩივრის, გარანტიების

ხარჯები) შემცირების კუთხით, ხოლო სექტორებს შორის პასუხებში მნიშვნელოვანი განსხვავება არ შეინიშნება, თუმცა პასუხებიდან ასევე გამოიკვეთა, რომ კორუფციის დონის შემცირება მიკრო ბიზნესისთვის გაცილებით უფრო პრიორიტეტულია, ვიდრე მცირე, სხვილი ან საშუალოსთვის. ასევე, აღსანიშნავია, რომ პრობლემურ საკითხებს შორის, რესპონდენტების ნაწილმა ღია კითხვაზე პასუხის საშუალებით დააფიქსირეს სხვადასხვა ტიპის შენიშვნა სახელმწიფო შესყიდვების სისტემასთან მიმართებაში, საიდანაც ძირითად პრობლემებად გამოიკვეთა: მიმწოდებლის მიმართ არათანასწორი მოპყრობა, კონკურენციის ხელოვნური შეზღუდვა, შემსყიდველი ორგანიზაციების კვალიფიკაციის ნაკლებობა და გამარჯვებულად გამოვლენის არასწორი კრიტერიუმები.

პასუხების ანალიზის შედეგად ცალსახად იკვეთება ბიზნესის პოზიტიური შეფასება სისტემის გამჭვირვალობასთან, ბიუროკრატიის შემცირებასთან და გამჭვირვალობის ზრდასთან მიმართებაში, თუმცა ისიც აღსანიშნავია, რომ დანახარჯების შემცირებასთან და გაყიდვების ზრდასთან დაკავშირებული სიკეთეები უფრო მეტად აისახა მსხვილ და საშუალო ბიზნესზე, რის მიზეზებთან დაკავშირებითაც შესაძლებელია ვარაუდების გამოთქმა, თუმცა რეფორმის ამ ეფექტის ახსნა საჭიროებს დამატებითი კვლევების წარმოებას.

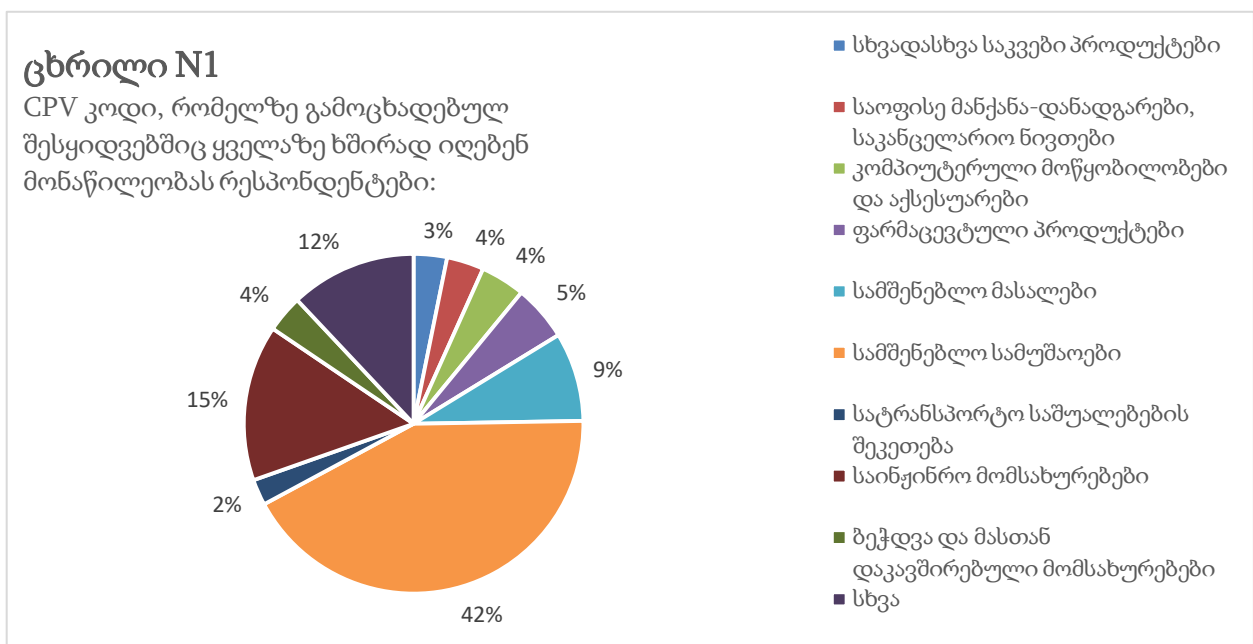
რეკომენდაციის სახით, კვლევის შედეგებზე დაყრდნობით, შესაძლოა ითქვას, რომ სისტემის მეტი სიჯანსაღისა და ბიზნესზე პოზიტიური ეფექტების გაფართოების მიზნით, სასურველი იქნება კანონმდებლობის დახვეწა მეტი კონკურენციისა და შემსყიდველს და მიმწოდებელს შორის თანასწორობის უზრუნველყოფის კუთხით. ამასთან, მიმწოდებლების ნაწილმა აღნიშნა, რომ შესყიდვები პროცედურების გაციფრულების მიუხედავად, ხელშეკრულების დადების შემდგომ პროცედურების დიდი ნაწილი კვლავ მიმდინარეობს ადგილზე ფიზიკურად გამოცხადებისა და დოკუმენტების ფურცელზე გაფორმების ფონზე, შესაბამისად აღნიშნული რეფორმის წარმატებებიდან და მიღებული პოზიტიური შედეგებიდან გამომდინარე, შესყიდვის შემდგომ პროცედურების გაელექტრონულება სავარაუდოა, რომ მოიტანს ბევრ სიკეთეს შესყიდვებში მონაწილე ყველა მხარისთვის. დამატებით აღსანიშნავია, რომ მიმწოდებლების ნაწილს უარყოფითი დამოკიდებულება აქვს შემსყიდველი

ორგანიზაციების პრაქტიკის მიმართ, რომლის მიხედვითაც შესყიდვების უმრავლესობა ტარდება ელექტრონული ტენდერის პროცედურების საშალებით, რა შემთხვევაშიც გამარჯვების მთავარ კრიტერიუმს სატენდერო პირობების დაკმაყოფილებასთან ერთად წარმოადგენს დაბალი ფასი. შესაბამისად, მიმწოდებლების ნაწილის აზრით, გარკვეული პირების მხრიდან არარეალურად დაბალი ფასის დაფიქსირება და ტენდერში გამარჯვება წამგებიან პოზიციაში აყენებს, როგორც შემსყიდველ ორგანიზაციას, ასევე ხარისხიანი პროდუქტის და მომსახურების მიმწოდებლებს, რომლებიც შედარებით მაღალ ფასს აფიქსირებენ. აღნიშნული პრობლემის გადასაჭრელად რეკომენდირებულია შემსყიდველმა ორგანიზაციებმა გარკვეული შესყიდვის ობიექტებთან მიმართებაში შესყიდვისას გამოიყენონ შესყიდველის შესახებ საქართველოს კანონმდებლობით გათვალისწინებული ორეტაპიანი ტენდერი და კონკურსი, რა შემთხვევაშიც ფასის კრიტერიუმთან ერთად შესაძლებელია ხარისხობრივი კრიტერიუმით პრეტენდენტების შეფასება.

ბიბლიოგრაფია

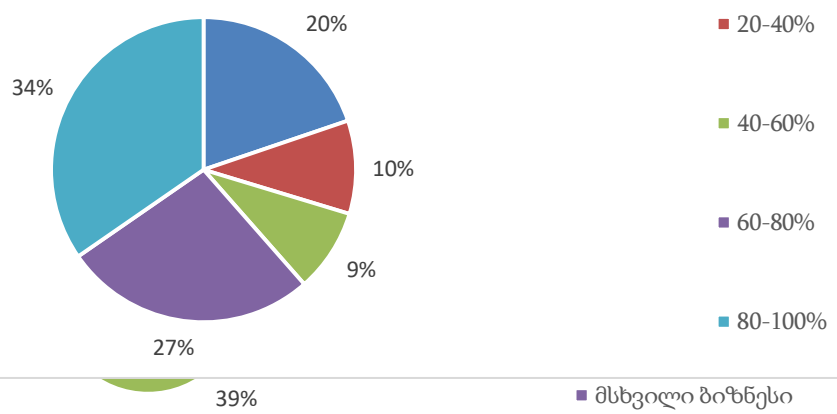
1. Alomar, Mohamad Amin, de Vischer, Christian. 2017. E-public procurement: Which factors determine its acceptance by small- to medium-sized enterprises and large companies in Belgium?. *International Review of Administrative Sciences*: 1-21
2. Quayle, Michael. 2005. The (real) management implications of e-procurement. *Journal of General Management* Vol. 31 No. I (Autumn): 23-39
3. Saunders, Mark, Lewis, Philip, Thornhill, Adrian. 2009. *Research Methods for Business Students* 5th ed., Italy: Rotolito Lombarda
4. საქართველოს მთავრობის დადგენილება №446 2018 წლის 29 აგვისტო, კონსოლიდირებული ტენდერების ჩატარებასთან დაკავშირებული ზოგიერთი ღონისძიების შესახებ
5. Achy Lahcen and Susan Joekes. 2016. *Competition policies and consumer welfare. Public procurement in Morocco* 254-281. UK Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited. USA Northampton: Edward Elgar Publishing, Inc.
6. ს. მასბაუმი, მაიკ, ურჯუმელაშვილი, ტატო. 2004. *სახელმწიფო შესყიდვების სამართლის რეფორმა საქართველოში*. ტ. 7, ქართული სამართლის მიმოხილვა. თბილისი
7. World Bank Report No. 26660-GE, Georgia Country Procurement Assessment Report, June 2002
8. შესყიდვების შესახებ საქართველოს კანონი, 2009 წლის რედაქცია
9. შესყიდვების შესახებ საქართველოს კანონი, კონსოლიდირებული ვერსია
10. სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოს თავმჯდომარის 2006 წლის 3 იანვრის №1 ბრძანება
11. კონკურენციისა და სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოს საქმიანობის ანგარიში, 2011
12. სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოს თავმჯდომარის 2017 წლის 14 ივნისის №12 ბრძანება, ელექტრონული ტენდერის ჩატარების წესი
13. სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოს თავმჯდომარის 2015 წლის 17 აგვისტოს №13 ბრძანება, გამარტივებული შესყიდვის კრიტერიუმების განსაზღვრისა და გამარტივებული შესყიდვის ჩატარების წესი

დანართი N1



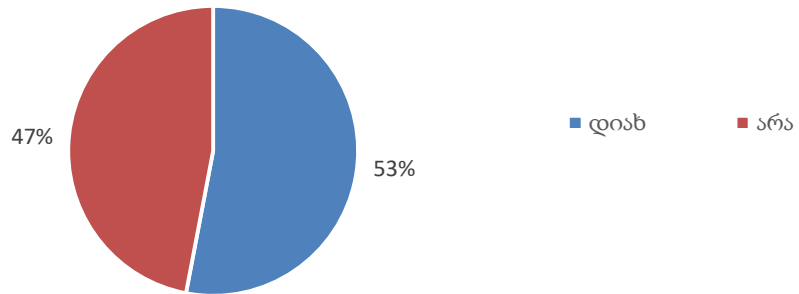
ცხრილი N3

საწარმოები გაყიდვებში სახელმწიფო შესყიდვების წილის მიხედვით:



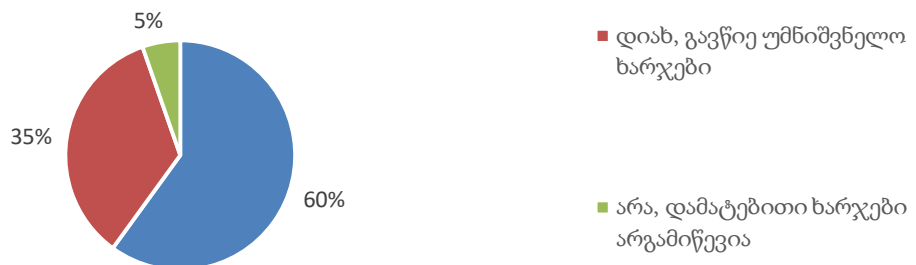
ცხრილი N4

მიგვიღიათ თუ არა მონაწილეობა სახელმწიფო შესყიდვაში მის გაციფრულებამდე?



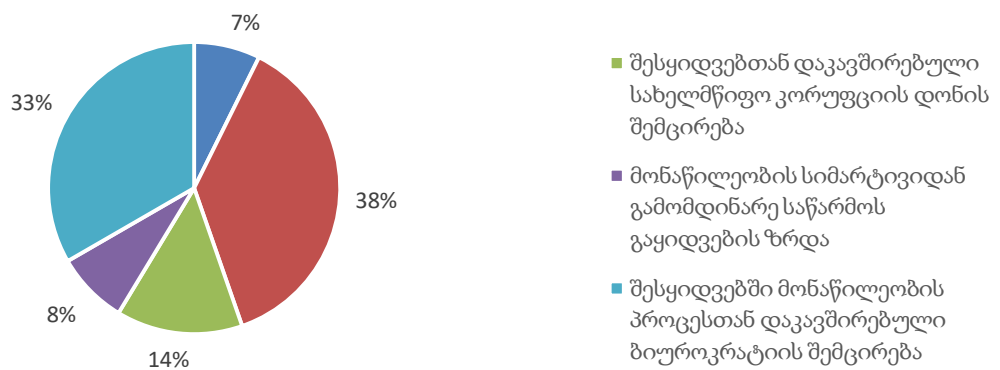
ცხრილი N5

მოგიწიათ თუ არა დანახარჯების გაწევა, რათა გაციფრულების შემდეგ ტენდერში სრულყოფილად მიგელოთ მონაწილეობა:



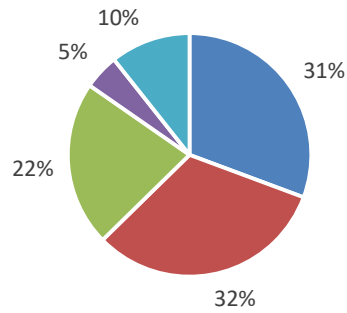
ცხრილი N6

კომპონენტი, რომელთან მიმართებაშიც მიმწოდებლებმა შესყიდვების გაციფრულების შედეგად მიიღეს ყველაზე მეტი სარგებელი:



ცხრილი N7

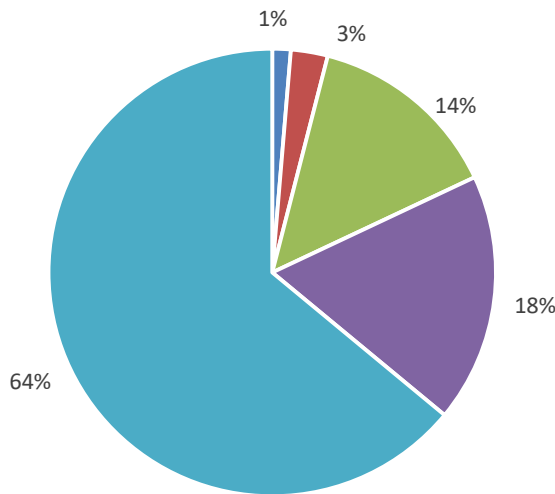
რა გავლენა მოახდინა შესყიდვების გაციფრულებამ შესყიდვაში თქვენი მონაწილეობის რეალურ დანახარჯებზე



- ხარჯები შემცირდა მნიშვნელოვნად
- ხარჯები შემცირდა უმნიშვნელოდ
- ხარჯები იგივე დარჩა
- ხარჯები გაიზარდა მნიშვნელოვნად
- ხარჯები გაიზარდა უმნიშვნელოდ

ცხრილი N8

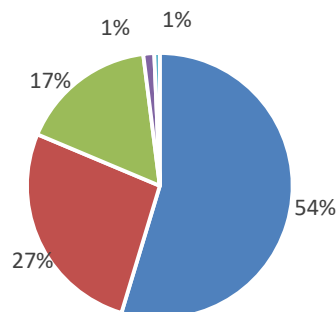
რა გავლენა მოახდინა შესყიდვების გაციფრულებამ შესყიდვის პროცედურების გამჭვირვალობაზე?



- გამჭვირვალობის დონე შემცირდა მნიშვნელოვნად
- გამჭვირვალობის დონე შემცირდა უმნიშვნელოდ
- გამჭვირვალობის დონე იგივე დარჩა
- გამჭვირვალობის დონე გაიზარდა მნიშვნელოვნად
- გამჭვირვალობის დონე გაიზარდა უმნიშვნელოდ

ცხრილი N9

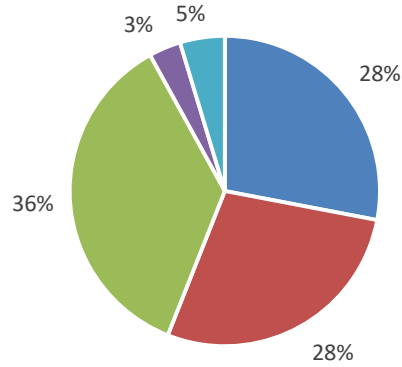
რა გავლენა მოახდინა შესყიდვების გაციფრულებამ შემსყიდველი ორგანიზაციების კორუფციის დონეზე?



- კორუფცია შემცირდა მნიშვნელოვნად
- კორუფცია შემცირდა უმნიშვნელოდ
- კორუფცია დონე იგივე დარჩა
- კორუფცია დონე გაიზარდა მნიშვნელოვნად
- კორუფცია დონე გაიზარდა უმნიშვნელოდ

ცხრილი N10

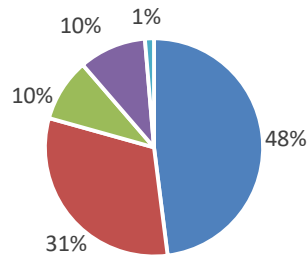
გაციფრულების გავლენა გამოცდილი მიმწოდებლების გაყიდვებზე:



- გაყიდვები გაიზარდა მნიშვნელოვნად
- გაყიდვები გაიზარდა უმნიშვნელოდ
- გაციფრულებას გაყიდვებზე გავლენა არ მოუხდენია
- გაყიდვები შემცირდა მნიშვნელოვნად
- გაყიდვები შემცირდა უმნიშვნელოდ

ცხრილი N11

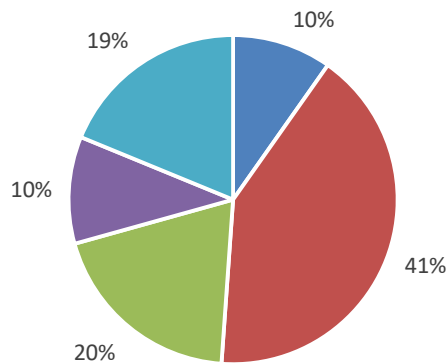
რა გავლენა მოახდინა შესყიდვების გაციფრულებამ შესყიდვებთან დაკავშირებული ბიუროკრატის ზომაზე?



- ბიუროკრატია შემცირდა მნიშვნელოვნად
- ბიუროკრატია შემცირდა უმნიშვნელოდ
- ბიუროკრატია იგივე დარჩა
- ბიუროკრატია გაიზარდა მნიშვნელოვნად
- ბიუროკრატია გაიზარდა უმნიშვნელოდ

ცხრილი N12

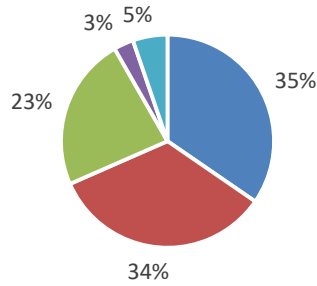
კომპონენტი, რომელთან მიმართებაშიც მიმწოდებლებმა გაციფრულების შედეგად მიიღეს ყველაზე მეტი სარგებელი:



- შესყიდვებში მონაწილეობის პროცესთან დაკავშირებული ხარჯების შემცირება
- შესყიდვის პროცედურების გამჭვირვალობა
- შესყიდვებთან დაკავშირებული სახელმწიფო კორუფციის დონის შემცირება
- მონაწილეობის სიმარტივიდან გამომდინარე საწარმოს გაყიდვების ზრდა
- შესყიდვებში მონაწილეობის პროცესთან დაკავშირებული ბიუროკრატის შემცირება

ცხრილი N13

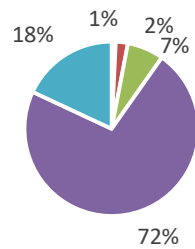
თქვენი აზრით, რა გავლენა მოახდინა შესყიდვების გაციფრულებამ შესყიდვაში მონაწილეობის რეალურ დანახარჯებზე



- ხარჯები შემცირდა მნიშვნელოვნად
- ხარჯები შემცირდა უმნიშვნელოდ
- ხარჯები იგივე დარჩა
- ხარჯები გაიზარდა მნიშვნელოვნად
- ხარჯები გაიზარდა უმნიშვნელოდ

ცხრილი N14

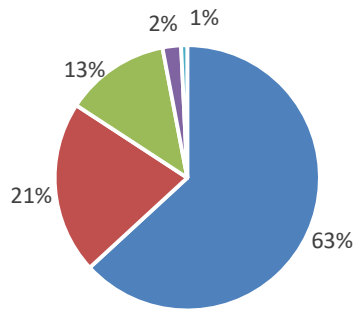
თქვენი აზრით, რა გავლენა მოახდინა შესყიდვების გაციფრულებამ შესყიდვის პროცედურების გამჭვირვალობაზე?



- გამჭვირვალობის დონე შემცირდა მნიშვნელოვნად
- გამჭვირვალობის დონე შემცირდა უმნიშვნელოდ
- გამჭვირვალობის დონე იგივე დარჩა
- გამჭვირვალობის დონე გაიზარდა მნიშვნელოვნად
- გამჭვირვალობის დონე გაიზარდა უმნიშვნელოდ

ცხრილი N15

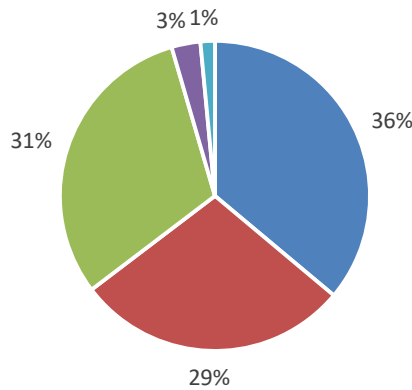
თქვენი აზრით, რა გავლენა მოახდინა შესყიდვების გაციფრულებამ შემსყიდველი ორგანიზაციების კორუფციის დონეზე?



- კორუფცია შემცირდა მნიშვნელოვნად
- კორუფცია შემცირდა უმნიშვნელოდ
- კორუფცია დონე იგივე დარჩა
- კორუფცია დონე გაიზარდა მნიშვნელოვნად
- კორუფცია დონე გაიზარდა უმნიშვნელოდ

ცხრილი N16

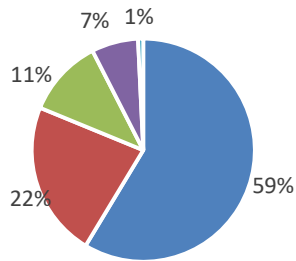
თქვენი აზრით, რა გავლენა მოახდინა შესყიდვების გაციფრულებამ მიმწოდებლების გაყიდვებზე?



- გაყიდვები გაიზარდა მნიშვნელოვნად
- გაყიდვები გაიზარდა უმნიშვნელოდ
- გაციფრულებას გაყიდვებზე გავლენა არ მოუხდენია
- გაყიდვები შემცირდა მნიშვნელოვნად
- გაყიდვები შემცირდა უმნიშვნელოდ

ცხრილი N17

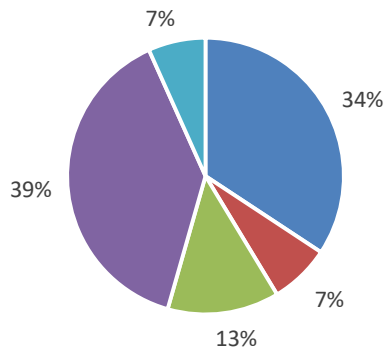
თქვენი აზრით, რა გავლენა მოახდინა შესყიდვების გაციფრულებამ შესყიდვებთან დაკავშირებული ბიუროკრატის ზომაზე?



- ბიუროკრატია შემცირდა მნიშვნელოვნად
- ბიუროკრატია შემცირდა უმნიშვნელოდ
- ბიუროკრატია იგივე დარჩა
- ბიუროკრატია გაიზარდა მნიშვნელოვნად
- ბიუროკრატია გაიზარდა უმნიშვნელოდ

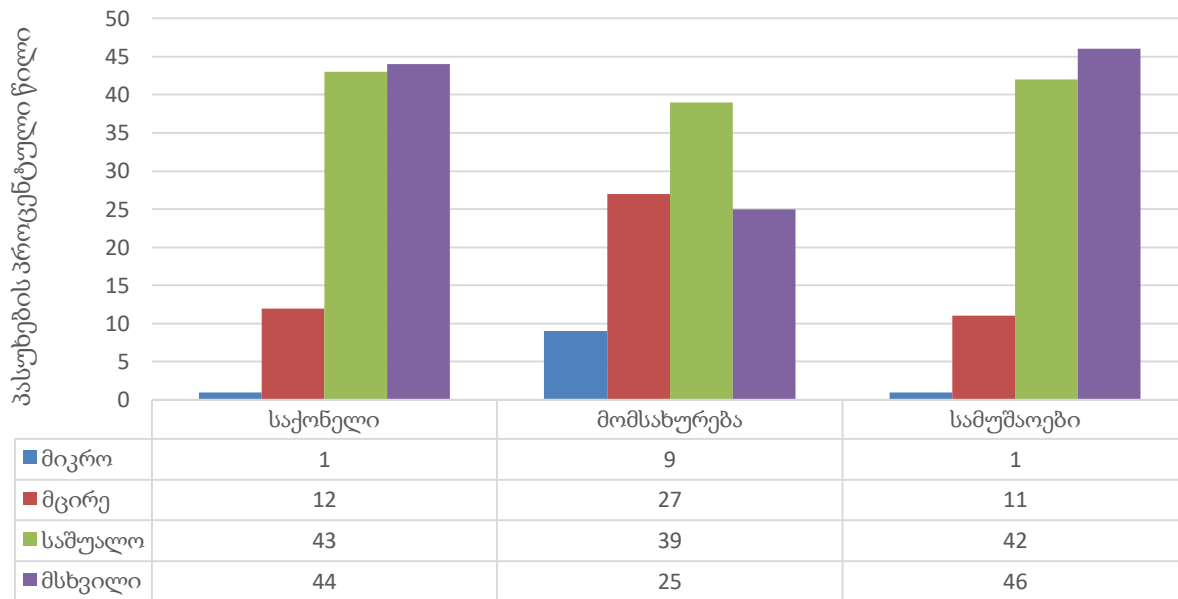
ცხრილი N18

რა მიმართულებით ისურვებდით სახელმწიფო შესყიდვების არსებული სისტემის გაჯანსაღებას?

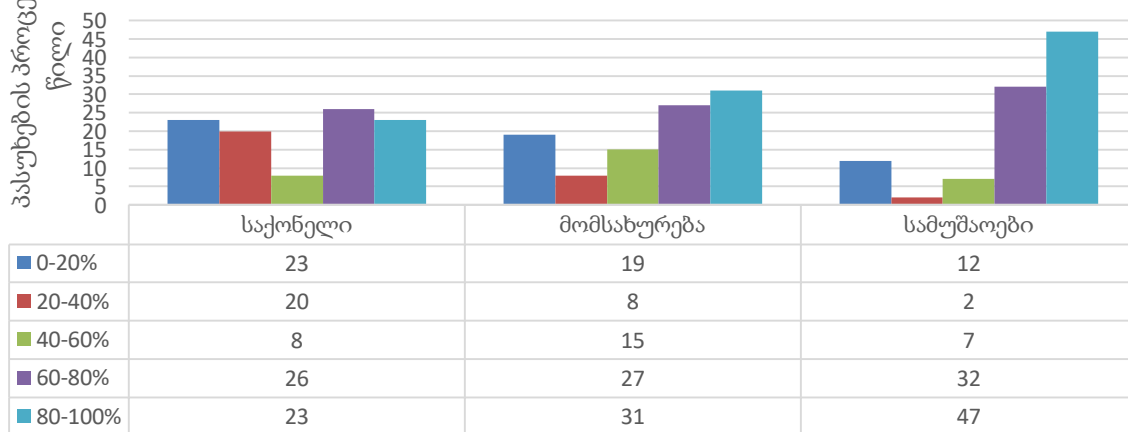


- კანონმდებლობის დახვეწა
- მეტი გამჭვირვალობა
- კორუფციის დონის შემცირება
- არსებული ბარიერების შემცირება
- სისტემის ტექნიკური მხარის გაუმჯობესება
- სისტემის ტექნიკური მხარის გაუმჯობესება

ცხრილი N19
საწარმოს ზომები
კატეგორიის მიხედვით

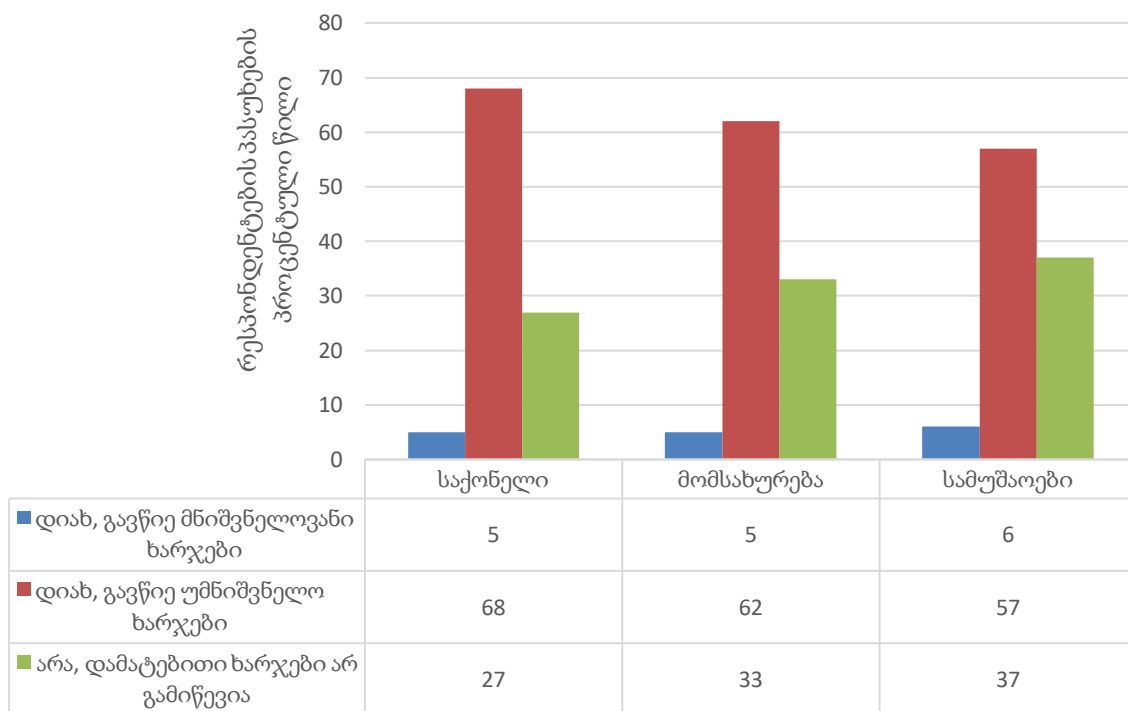


ცხრილი N20
გაყიდვებში სახელმწიფო შესყიდვების წილი
კატეგორიის მიხედვით



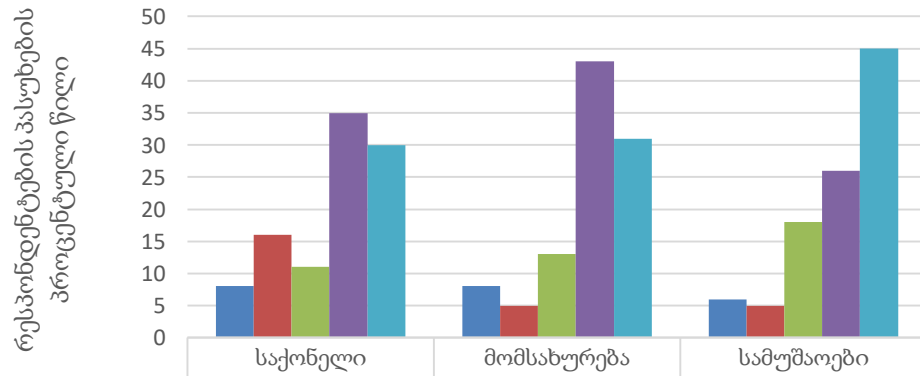
ცხრილი N21

მოგიწიათ თუ არა დანახარჯების გაწევა, რათა გაციფრულების შემდეგ ტენდერში სრულყოფილად მიგელოთ მონაწილეობა?



ცხრილი N22

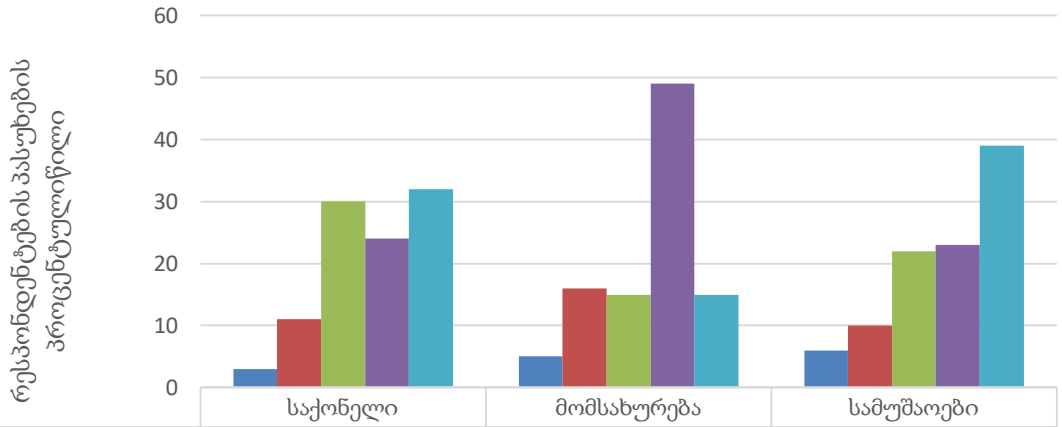
გაციფრულების შედეგად მიღებული სარგებელი



რესპონდენტების პასუხების პროცენტული წილი	საქონელი	მომსახურება	სამუშაოები
■ მონაწილეობის სიმარტივიდან გამომდინარე ფორმის გაყიდვების ზრდა	8	8	6
■ მონაწილეობის ხარჯების შემცირება	16	5	5
■ კორუფციის დონის შემცირება	11	13	18
■ ბიიროკრატიის შემცირება	35	43	26
■ პროცედურების გამჭვირვალობა	30	31	45

ცხრილი N23

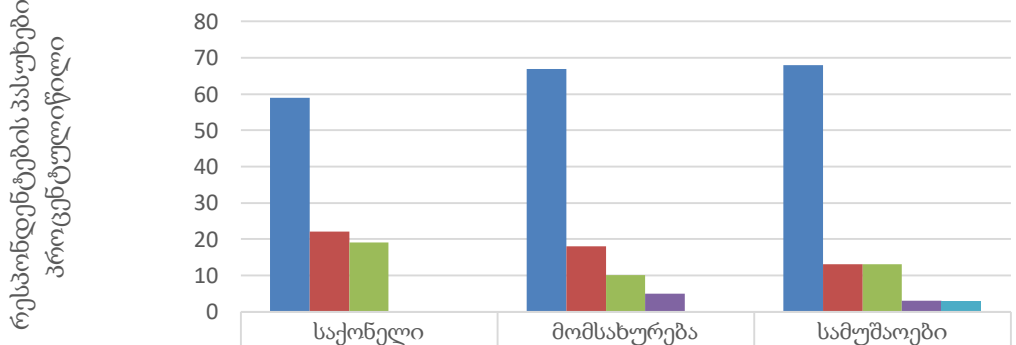
გაციფრულების შედეგად ხარჯების ცვლილება



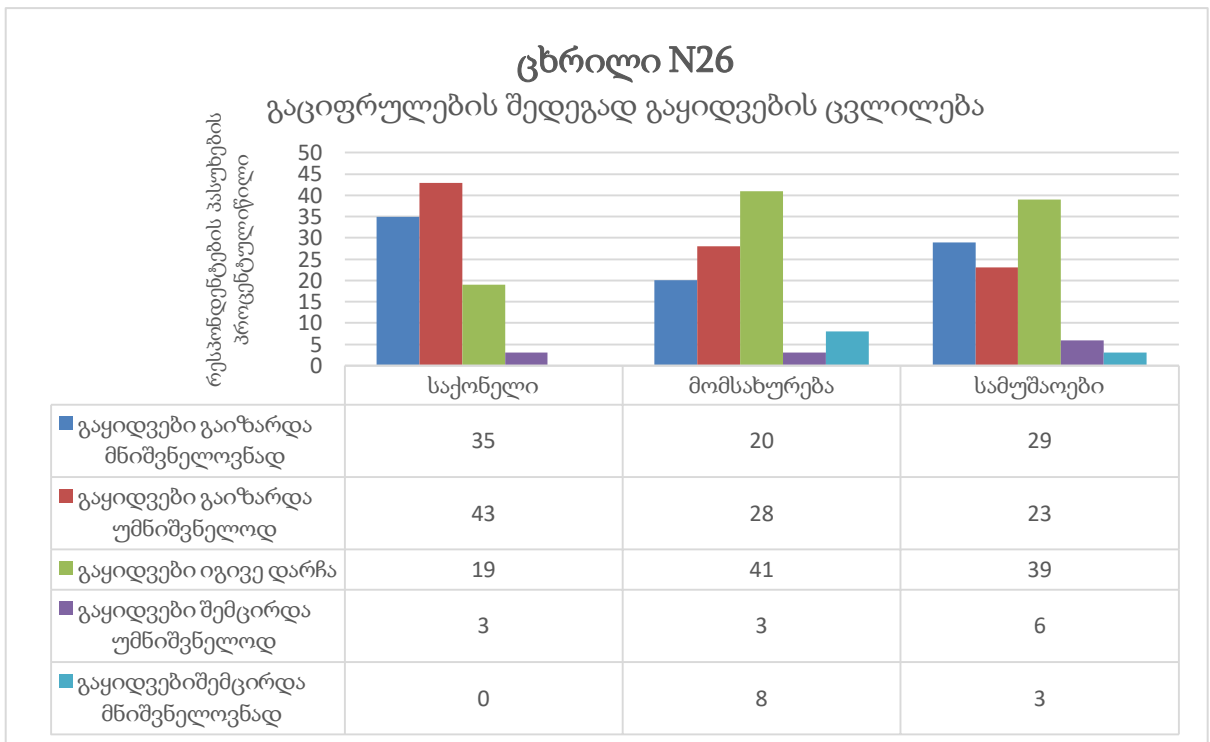
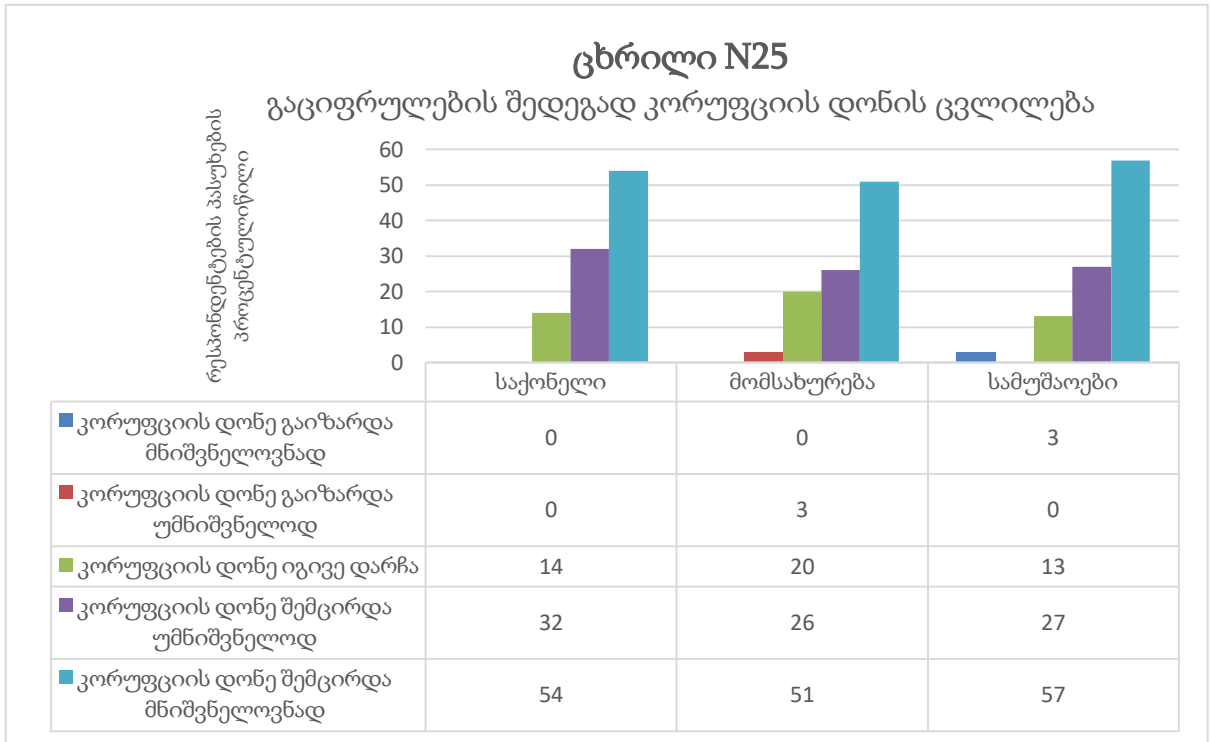
კატეგორია	საქონელი	მომსახურება	სამუშაოები
■ ხარჯები გაიზარდა მნიშვნელოვნად	3	5	6
■ ხარჯები გაიზარდა უმნიშვნელოდ	11	16	10
■ ხარჯები იგივე დარჩა	30	15	22
■ ხარჯები შემცირდა უმნიშვნელოდ	24	49	23
■ ხარჯები შემცირდა მნიშვნელოვნად	32	15	39

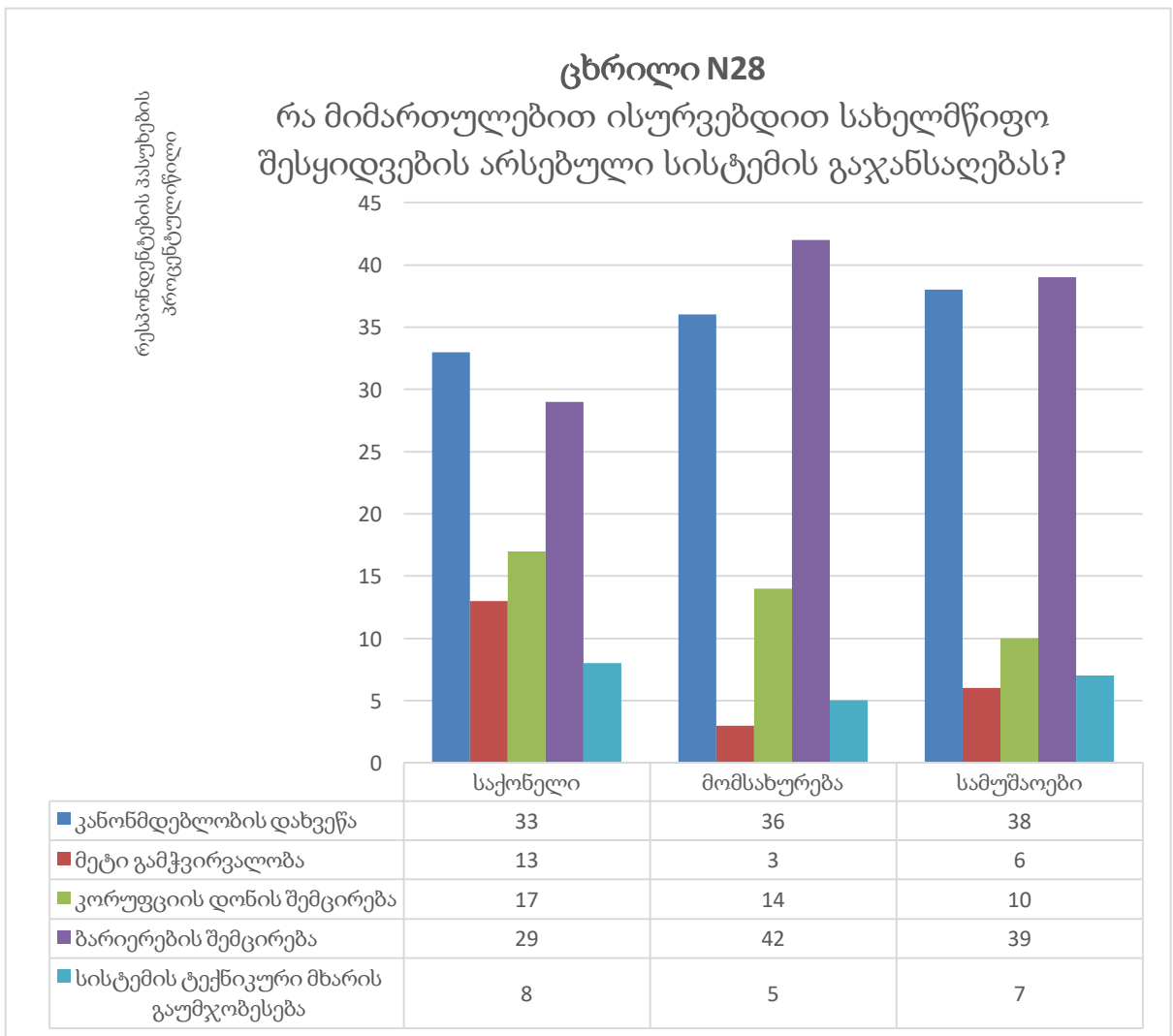
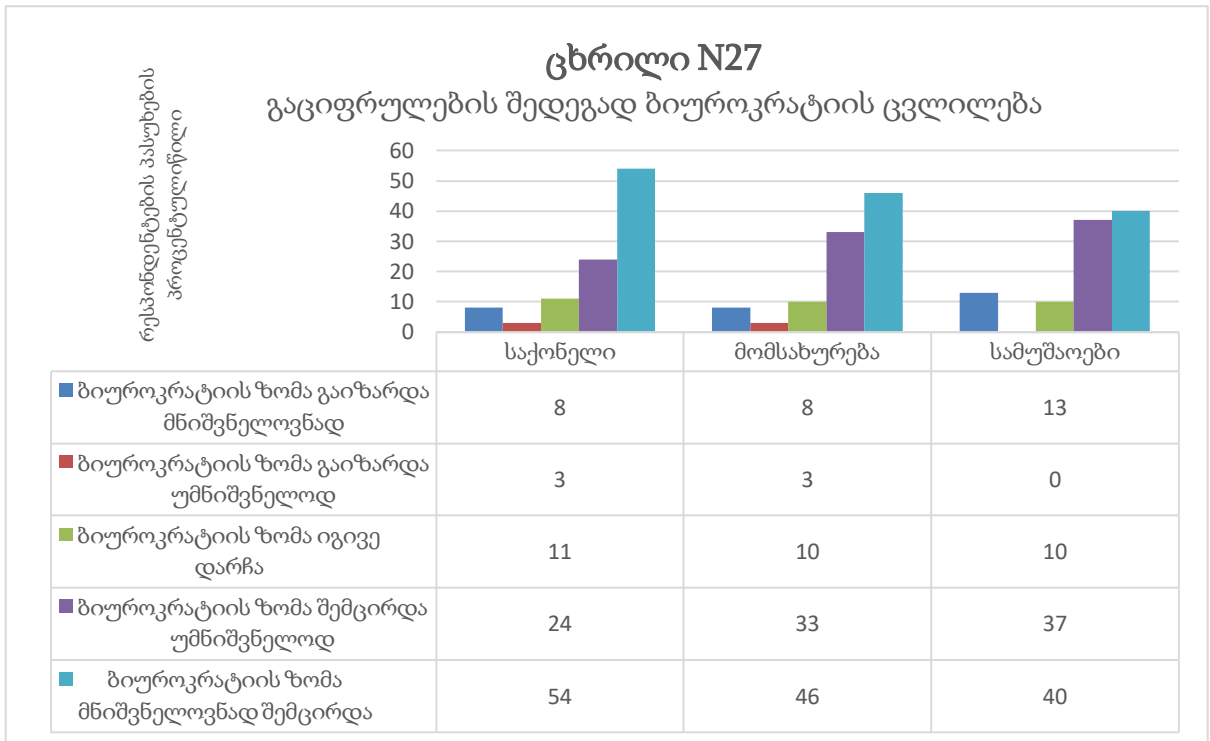
ცხრილი N24

გაციფრულების შედეგად გამჭვირვალობის დონის ცვლილება



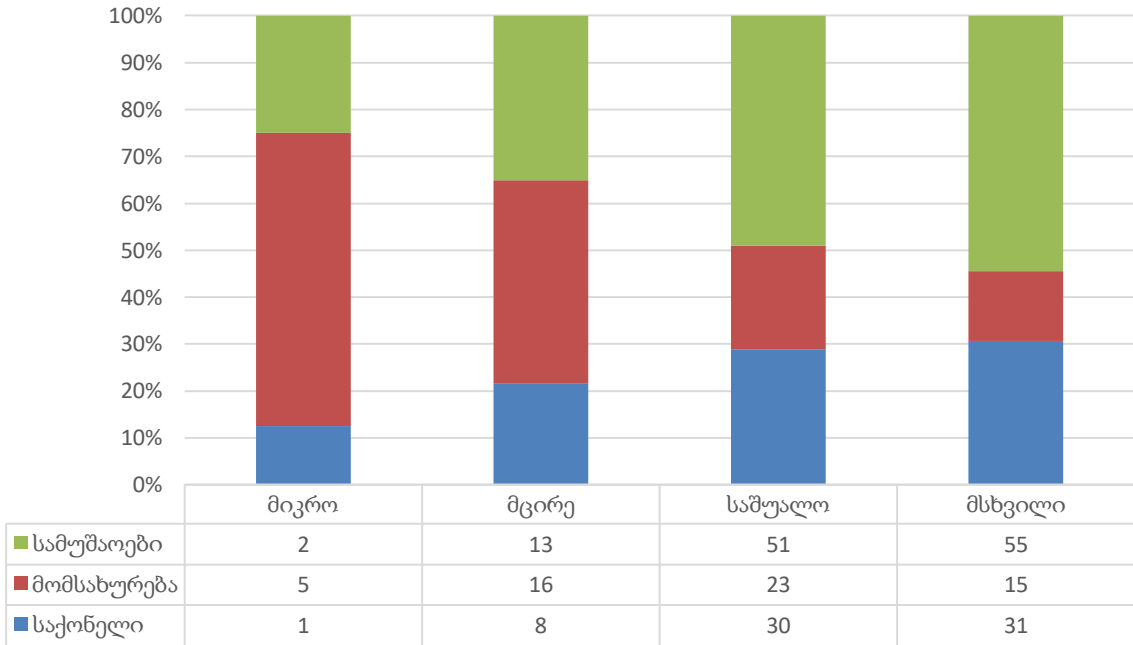
კატეგორია	საქონელი	მომსახურება	სამუშაოები
■ გამჭვირვალობის დონე გაიზარდა მნიშვნელოვნად	59	67	68
■ გამჭვირვალობის დონე გაიზარდა უმნიშვნელოდ	22	18	13
■ გამჭვირვალობის დონე იგივე დარჩა	19	10	13
■ გამჭვირვალობის დონე შემცირდა უმნიშვნელოდ	0	5	3
■ გამჭვირვალობის დონე შემცირდა მნიშვნელოვნად	0	0	3





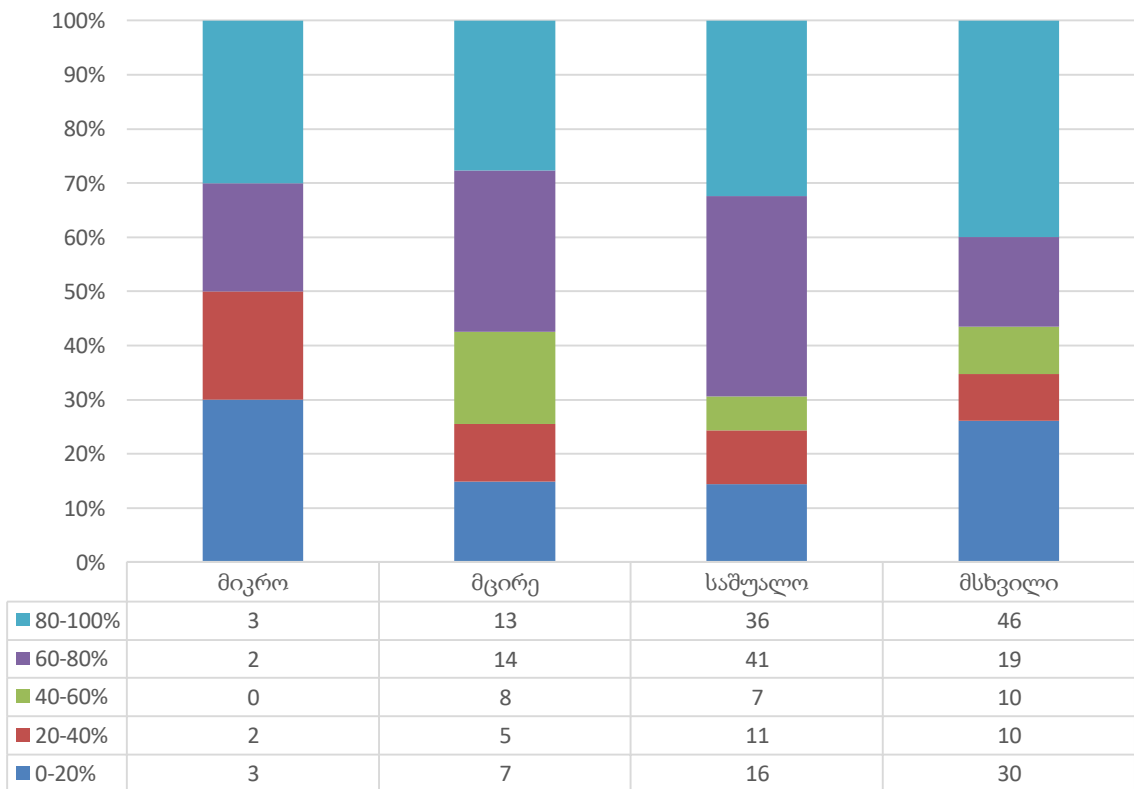
ცხრილი N29

საწარმოს კატეგორიები ზომის მიხედვით



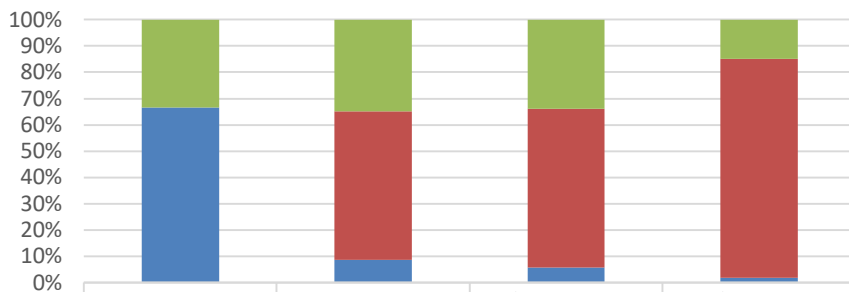
ცხრილი N30

გაყიდვებში სახელმწიფო შესყიდვების წილი კატეგორიის მიხედვით



ცხრილი N31

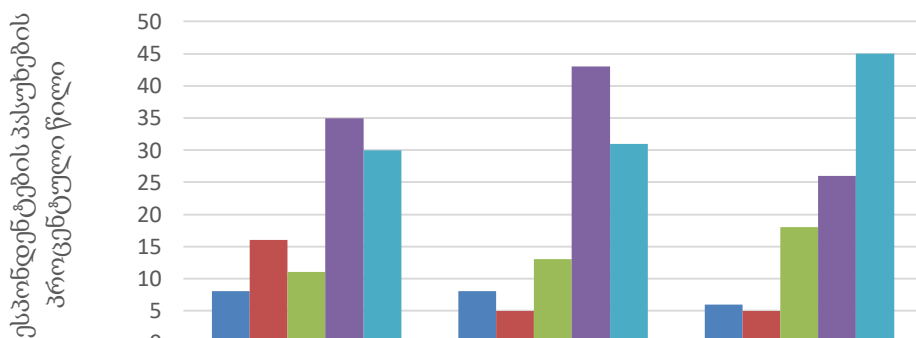
მოგიწიათ თუ არა დანახარჯების გაწევა, რათა გაციფრულების შემდეგ ტენდერში სრულყოფილად მიგელოთ მონაწილეობა?



■ არა, დამატებითი ხარჯები არ გამიწევია	1	8	18	8
■ დიახ, გავწიე უმნიშვნელო ხარჯები	0	13	32	45
■ დიახ, გავწიე მნიშვნელოვანი ხარჯები	2	2	3	1

ცხრილი N32

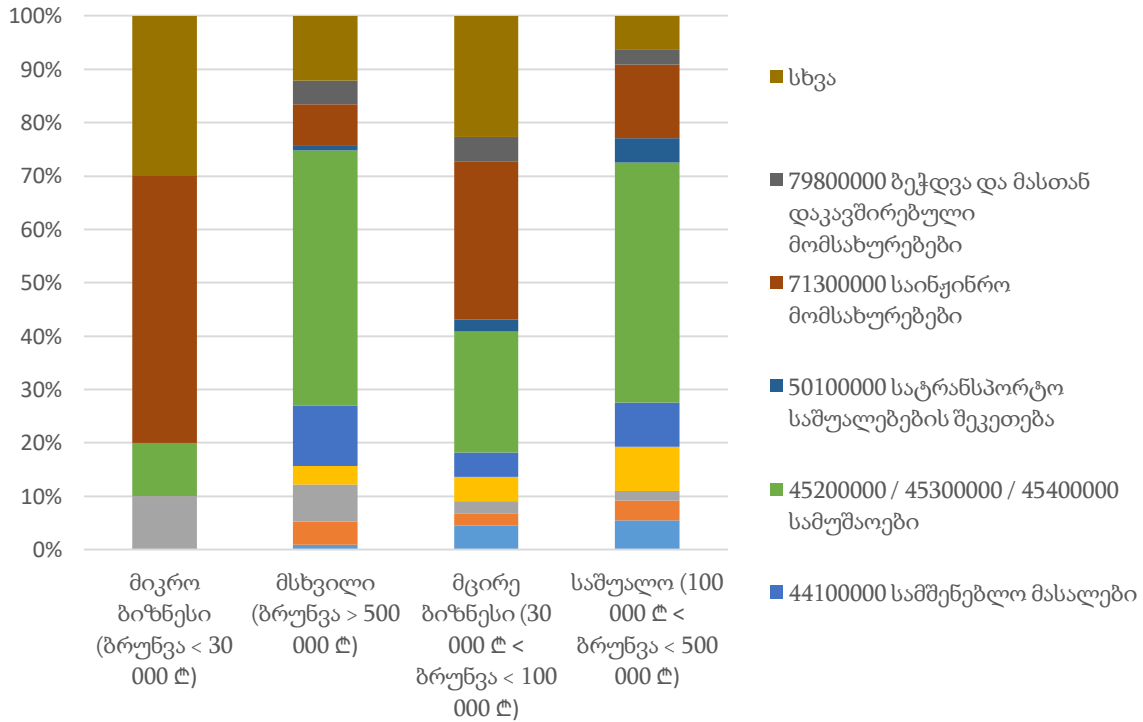
გაციფრულების შედეგად მიღებული სარგებელი



■ მონაწილეობის სიმარტივიდან გამომდინარე ფორმის გაყიდვების ზრდა	8	8	6
■ მონაწილეობის ხარჯების შემცირება	16	5	5
■ კორუფციის დონის შემცირება	11	13	18
■ ბიზნესის შემცირება	35	43	26
■ პროცედურების გამჭვირვალობა	30	31	45

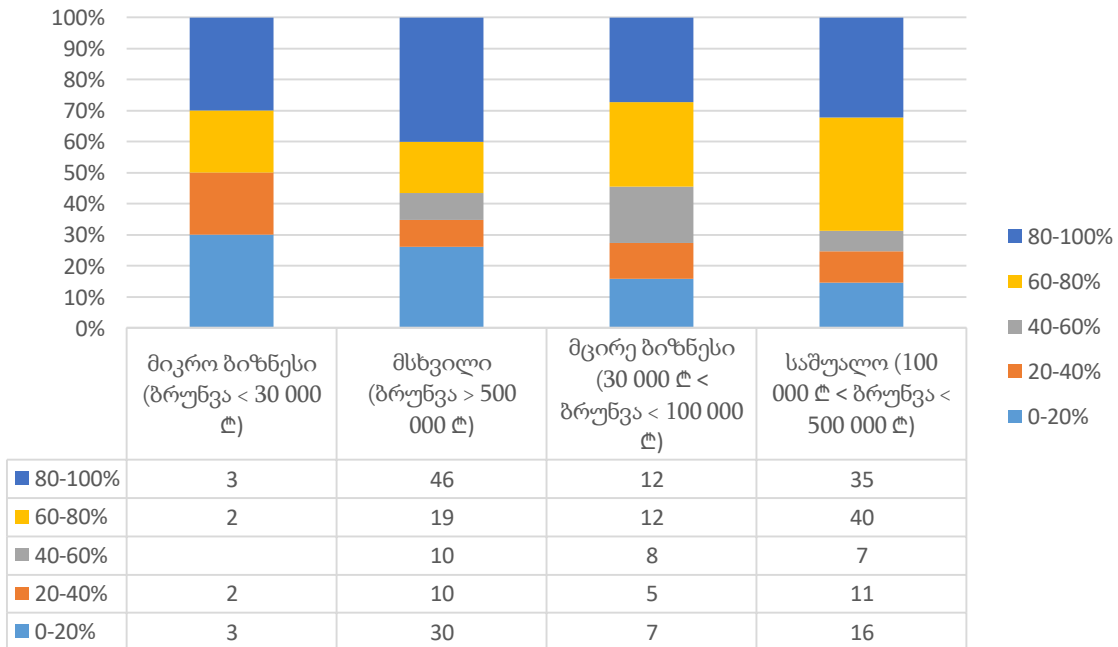
ცხრილი N33

რომელი ტიპის პროდუქტის მიწოდებას ახორციელებენ ფირმები სახელმწიფო შესყიდვების ბაზარზე, ფირმების ზომის მიხედვით



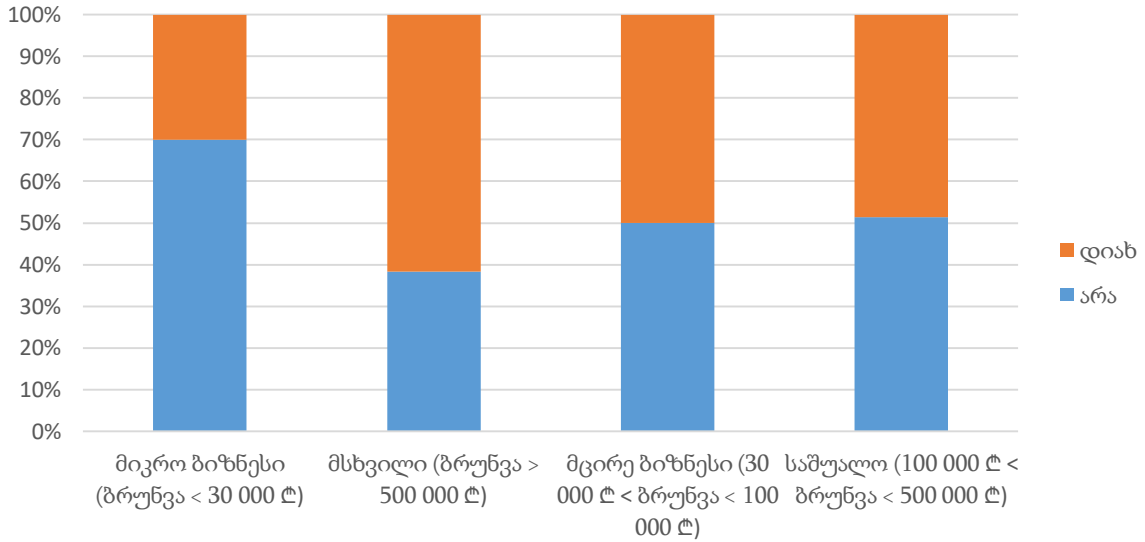
ცხრილი N34

მთლიან გაყიდვებში სახელმწიფო შესყიდვების წილი, ფირმების ზომის მიხედვით



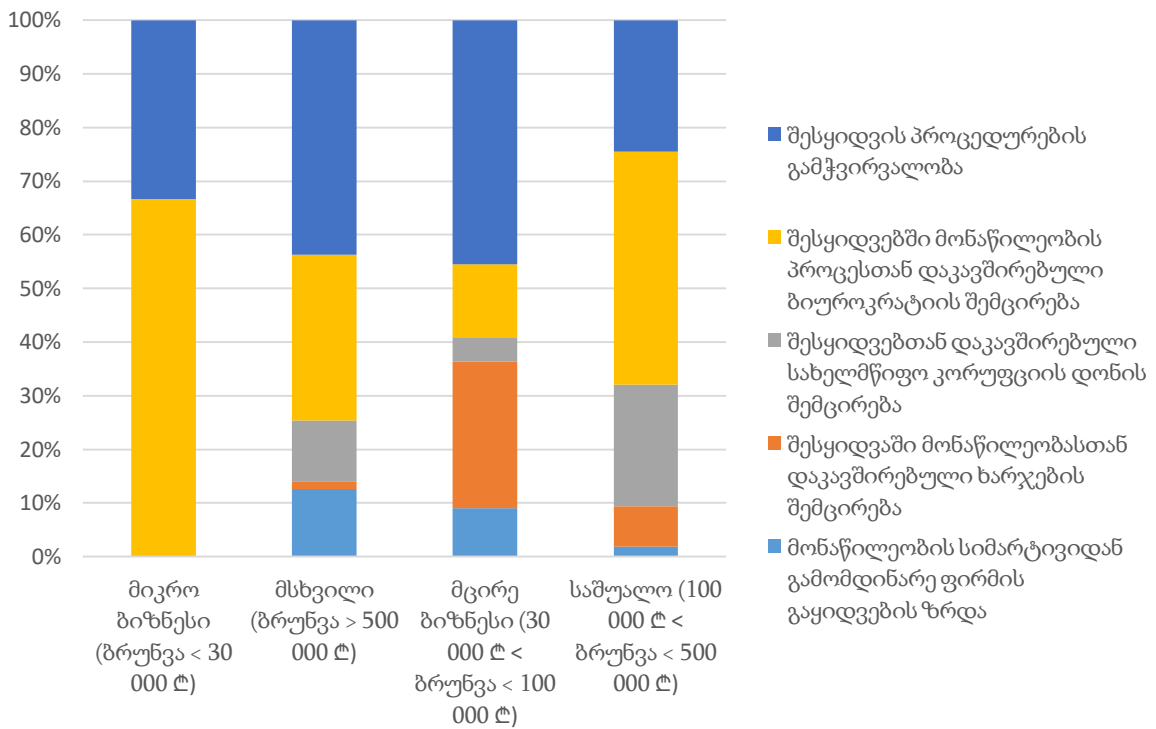
ცხრილი N35

მიუღიათ თუ არა კომპანიებს გაციფრულების პროცესამდე სახელმწიფო შესყიდვებში მონაწილეობა, ფირმების ზომის მიხედვით



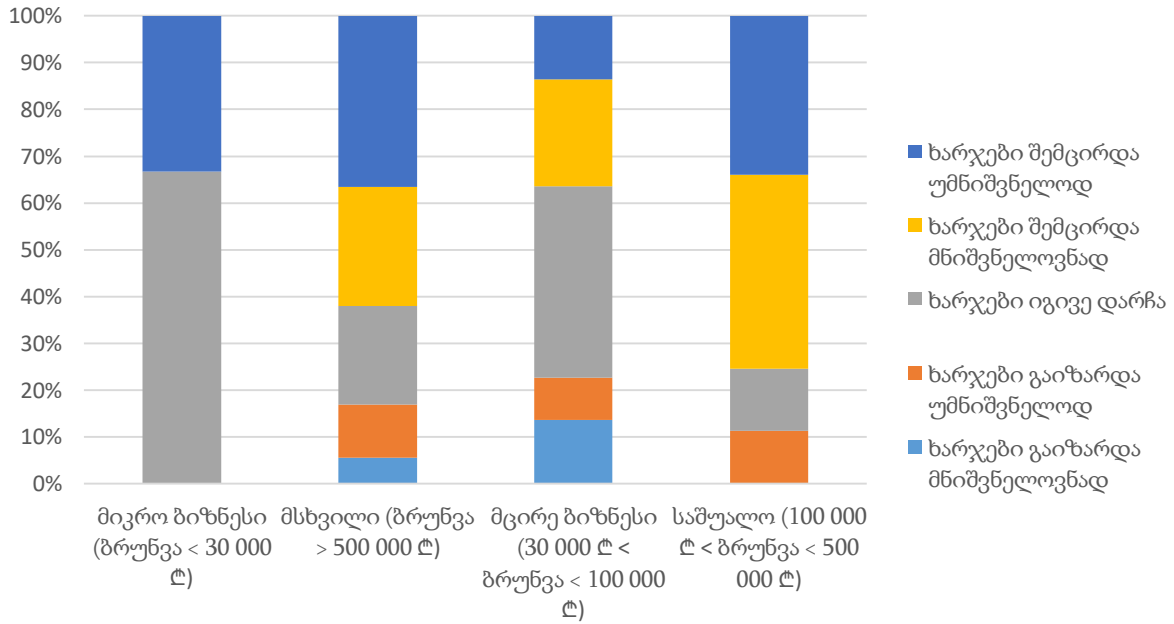
ცხრილი N36

კომპონენტი, რომელშიც მიიღეს პროცესის შედეგად ფირმებმა ყველაზე მეტი სარგებელი, ფირმების ზომის მიხედვით



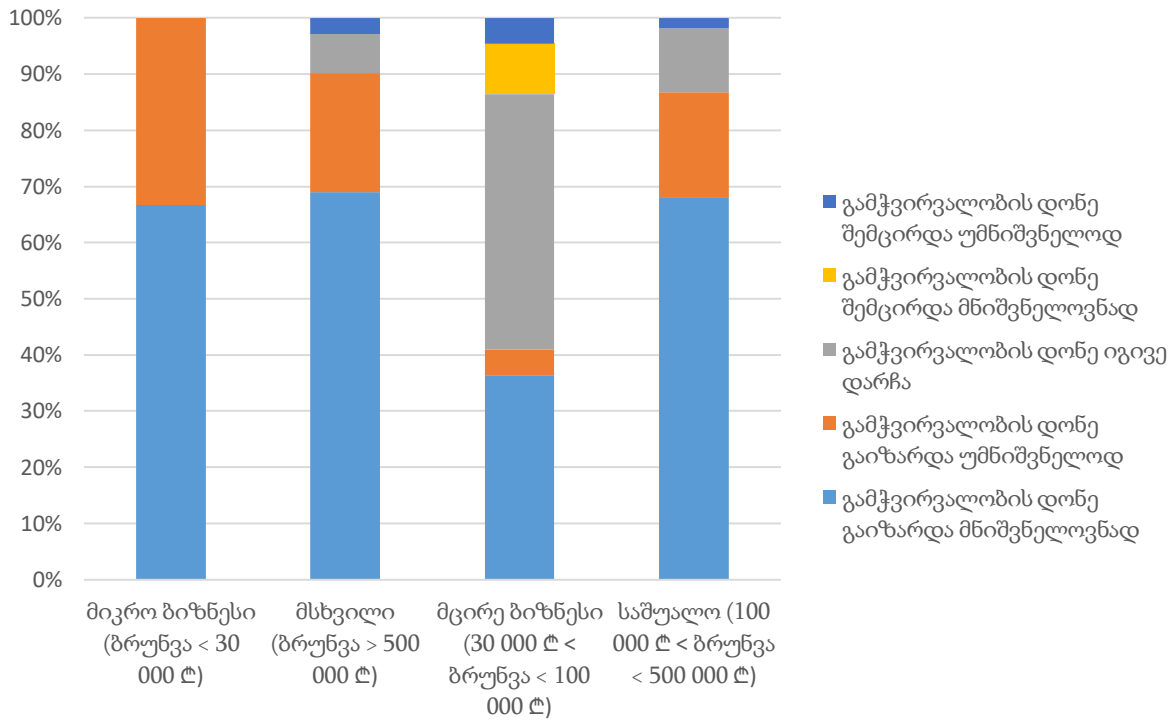
ცხრილი N37

დანახარჯების ცვლილება პროცესის გაციფრულების შემდეგ, ფირმების ზომის მიხედვით



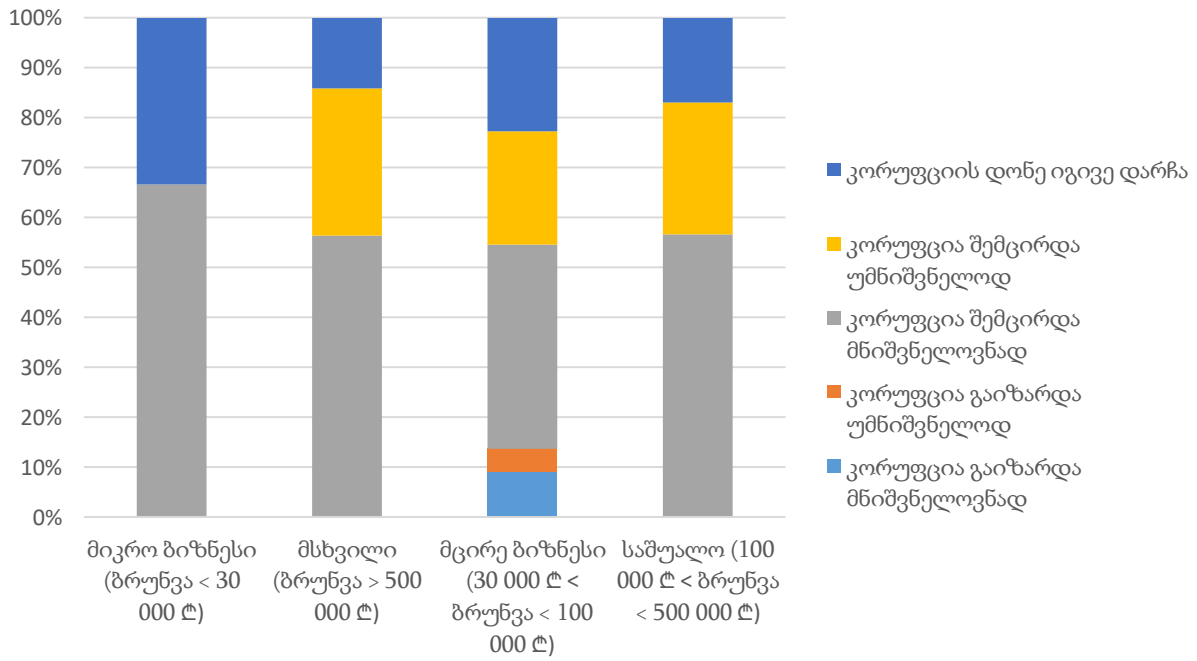
ცხრილი N38

გამჭვირვალობის დონის შეფასება პროცესის გაციფრულების შემდგომ, ფირმების ზომის მიხედვით



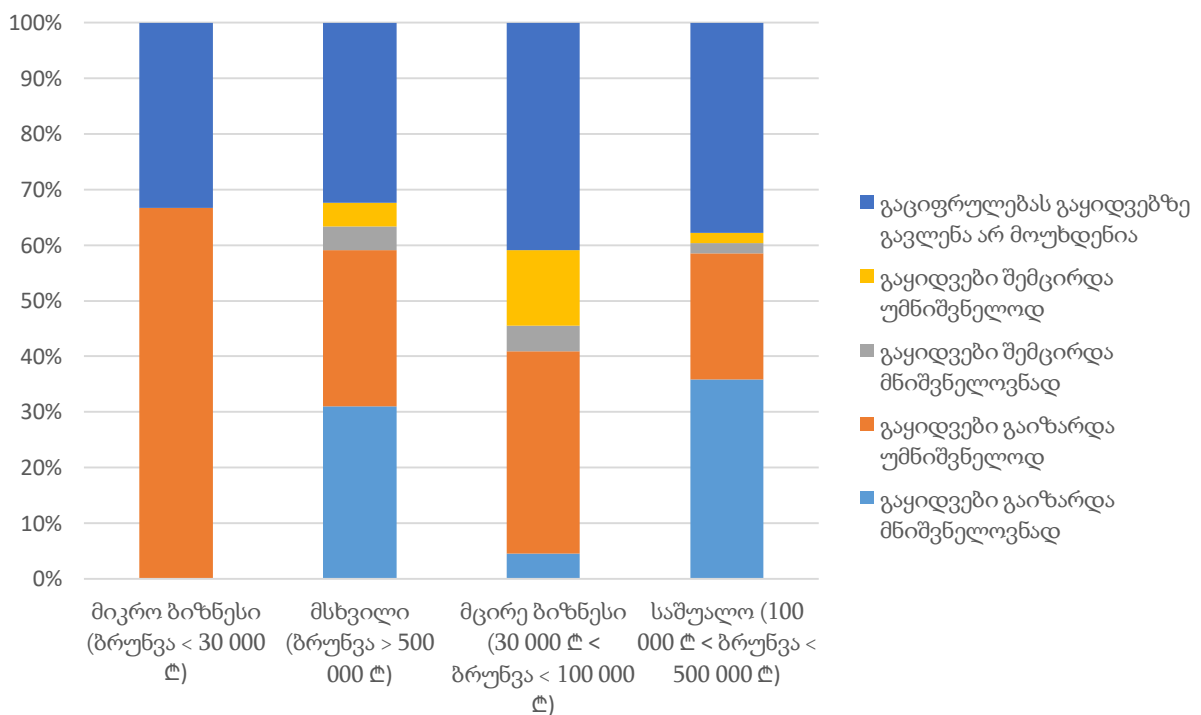
ცხრილი N39

კორუფციის დონის შეფასება პროცესის გაციფრულების შემდგომ, ფირმების ზომის მიხედვით



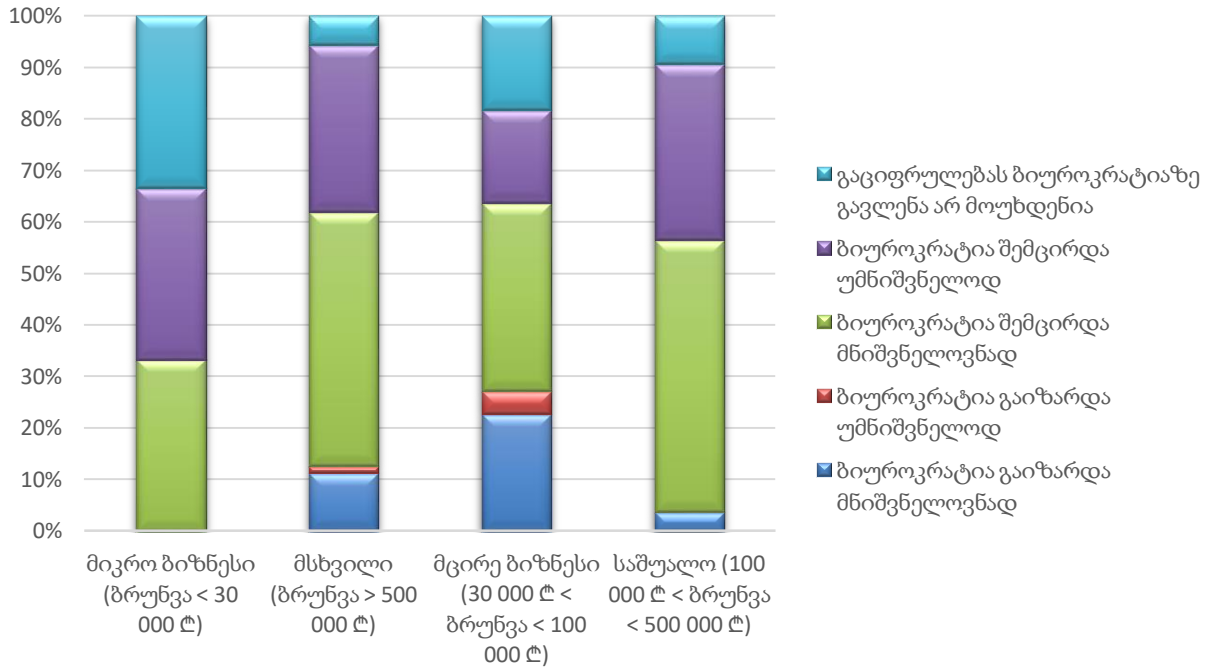
ცხრილი N40

გაყიდვების ცვლილება პროცესის გაციფრულების შემდგომ, ფირმების ზომის მიხედვით



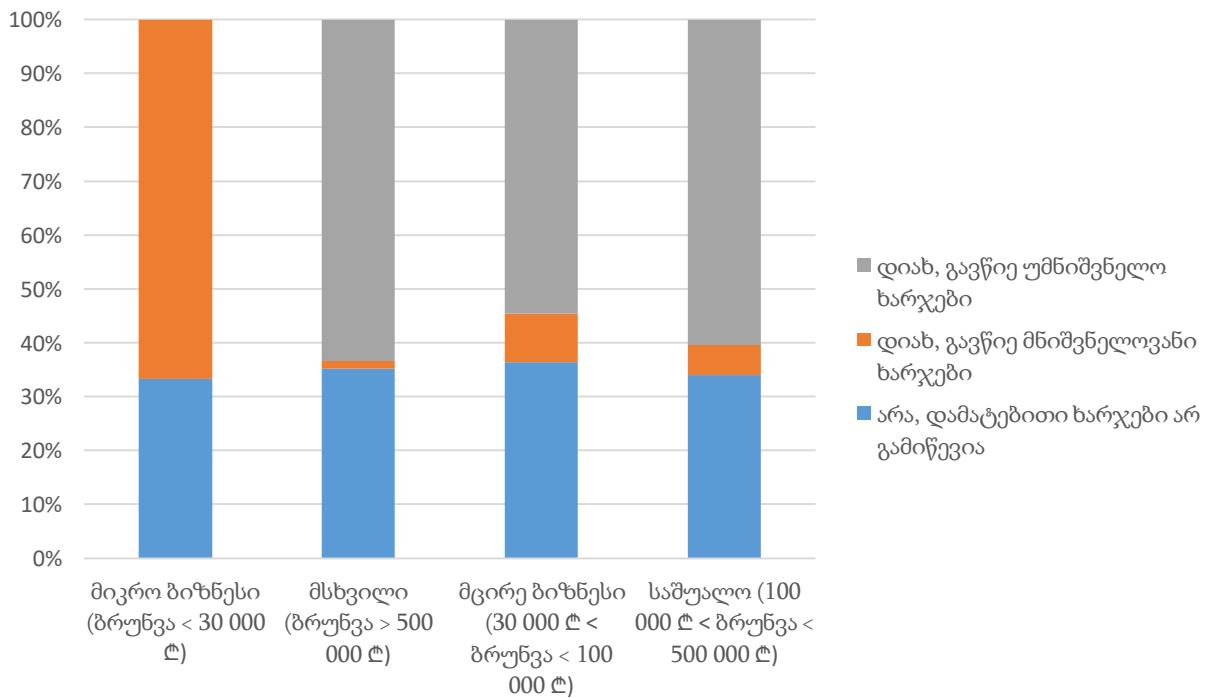
ცხრილი N41

შესყიდვებთან დაკავშირებული ბიუროკრატის ცვლილება პროცესის გაციფრულების შემდგომ, ფირმების ზომის მიხედვით



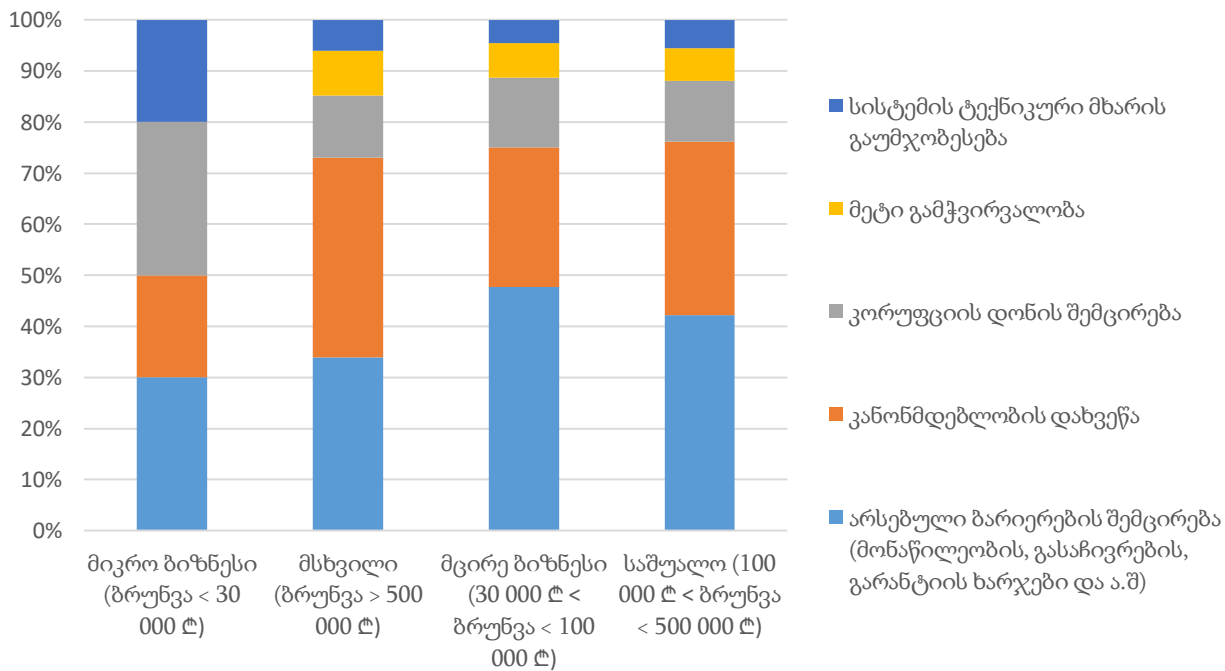
ცხრილი N42

მოუწიათ თუ არა კომპანიებს გაციფრულების შემდგომ ტენდერში სრულფასოვნად მონაწილეობის მისაღებად ხარჯების გაწევა, ფირმების ზომის მიხედვით



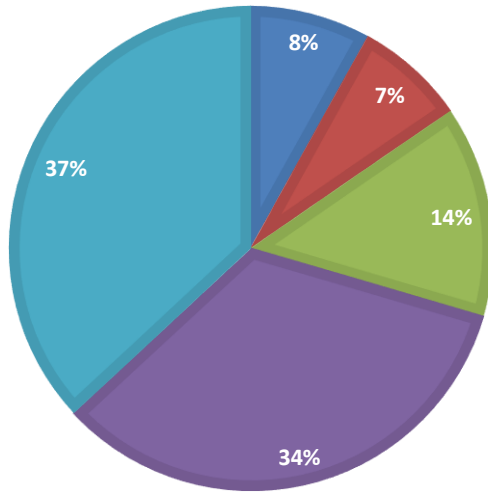
ცხრილი N43

რა მიმართულებით ისურვებდნენ კომპანიები მდგომარეობის გაუმჯობესებას, კომპანიების ზომის მიხედვით



ცხრილი N44

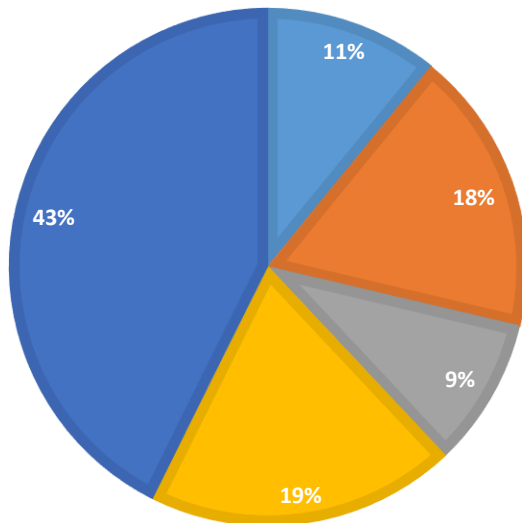
კომპონენტი, რაშიც მიიღეს ყველაზე მეტი სარგებელი.
გამოცდილი კომპანიები



- მონაწილეობის სიმარტივიდან გამომდინარე ფირმის გაყიდვების ზრდა
- შესყიდვაში მონაწილეობასთან დაკავშირებული ხარჯების შემცირება
- შესყიდვებთან დაკავშირებული სახელმწიფო კორუფციის დონის შემცირება
- შესყიდვებში მონაწილეობის პროცესთან დაკავშირებული ბიუროკრატიის შემცირება

ცხრილი N45

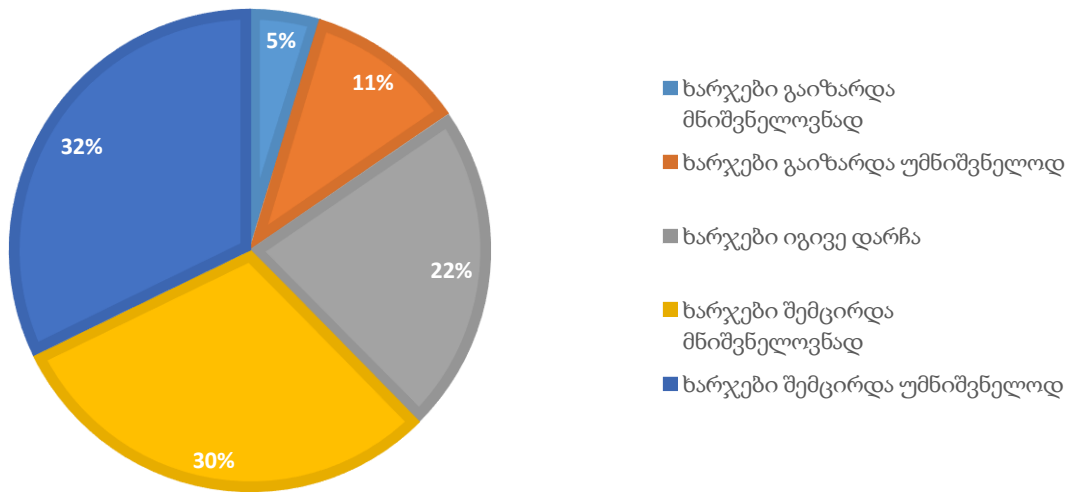
კომპონენტი, რაშიც მიიღეს ყველაზე მეტი სარგებელი. ახალი კომპანიები



- მონაწილეობის სიმარტივიდან გამომდინარე ფირმის გაყიდვების ზრდა
- შესყიდვაში მონაწილეობასთან დაკავშირებული ბიუროკრატიის ზომის შემცირება
- შესყიდვაში მონაწილეობასთან დაკავშირებული ხარჯების შემცირება
- შესყიდვებთან დაკავშირებული სახელმწიფო კორუფციის დონის შემცირება
- შესყიდვის პროცედურების გამჭვირვალობა

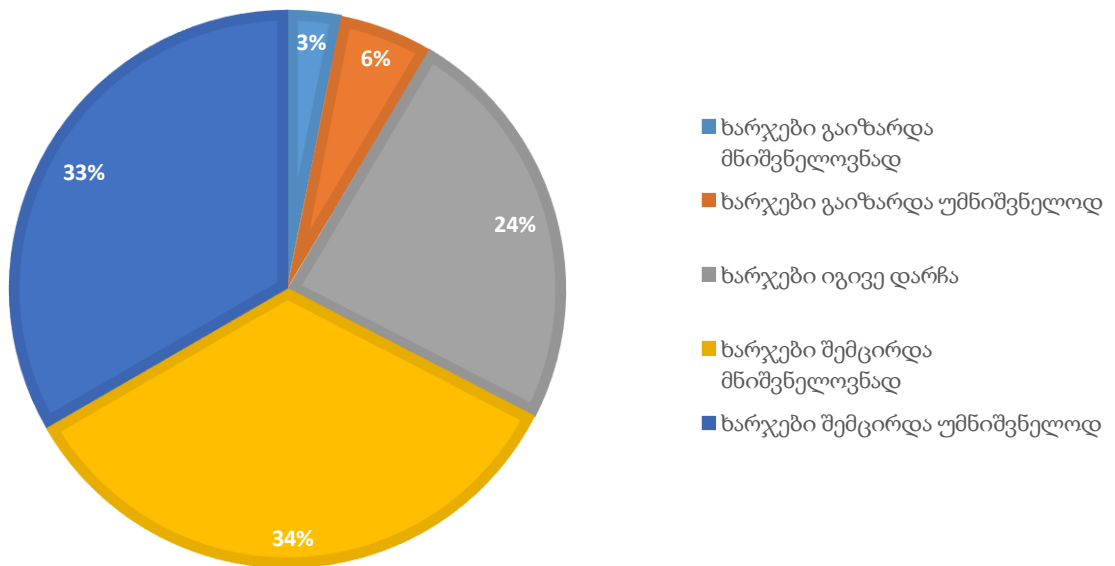
ცხრილი N46

შესყიდვაში მონაწილეობის დანახარჯები. გამოცდილი კომპანიები



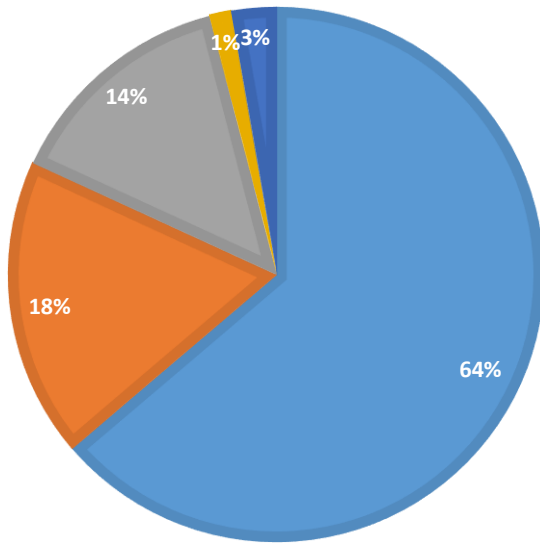
ცხრილი N47

შესყიდვაში მონაწილეობის დანახარჯები. ახალი კომპანიები



ცხრილი N48

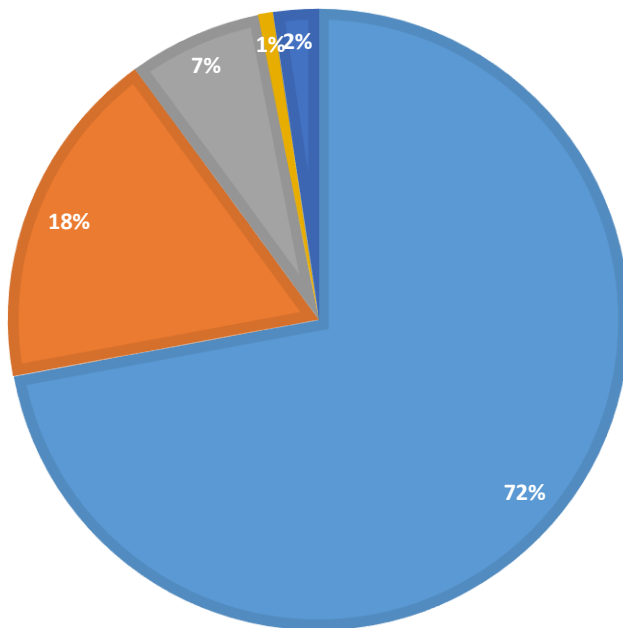
პროცედურის გამჭვირვალების შეფასები. გამოცდილი კომპანიები



- გამჭვირვალობის დონე გაიზარდა მნიშვნელოვნად
- გამჭვირვალობის დონე გაიზარდა უმნიშვნელოდ
- გამჭვირვალობის დონე იგივე დარჩა
- გამჭვირვალობის დონე შემცირდა მნიშვნელოვნად
- გამჭვირვალობის დონე შემცირდა უმნიშვნელოდ

ცხრილი N49

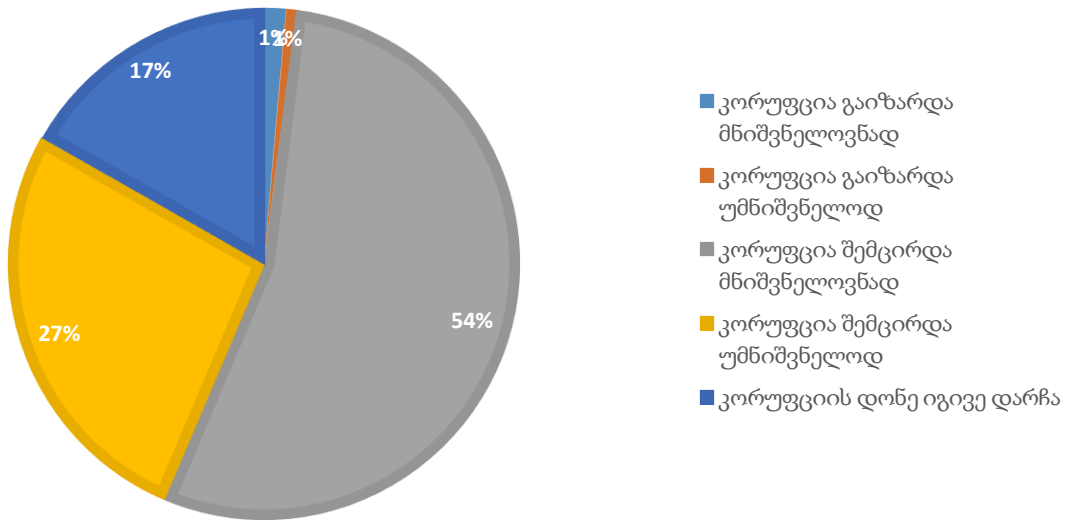
პროცედურის გამჭვირვალების შეფასები. ახალი კომპანიები



- გამჭვირვალობის დონე გაიზარდა მნიშვნელოვნად
- გამჭვირვალობის დონე გაიზარდა უმნიშვნელოდ
- გამჭვირვალობის დონე იგივე დარჩა
- გამჭვირვალობის დონე შემცირდა მნიშვნელოვნად
- გამჭვირვალობის დონე შემცირდა უმნიშვნელოდ

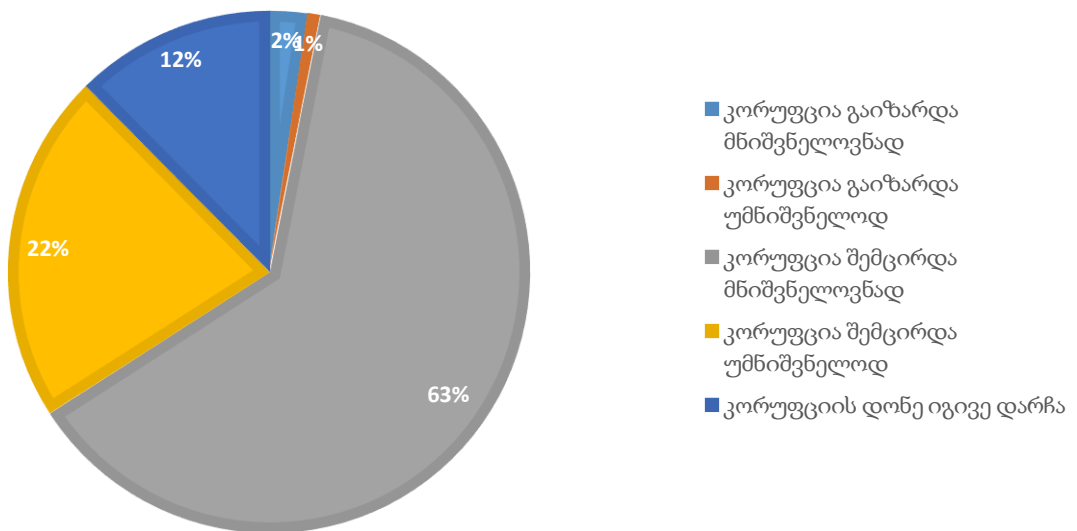
ცხრილი N50

კორუფციის დონის შეფასება. გამოცდილი კომპანიები



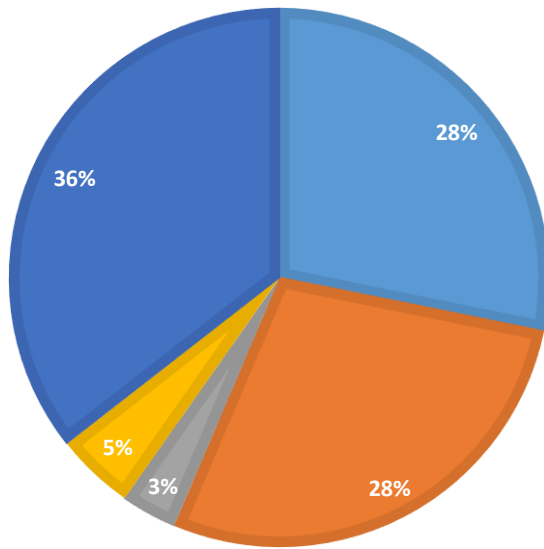
ცხრილი N51

კორუფციის დონის შეფასება. ახალი კომპანიები



ცხრილი N52

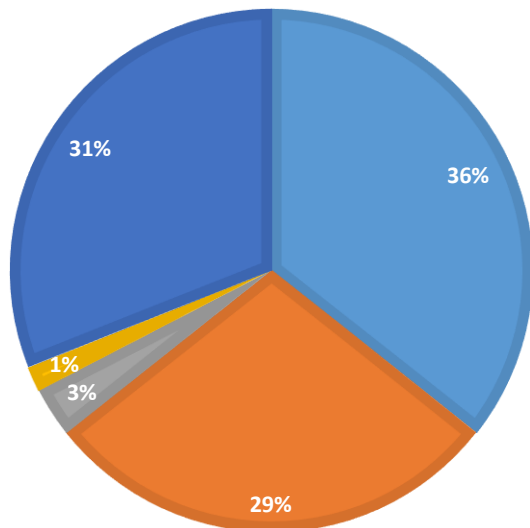
პროცესის გავლენა გაყიდვებზე. გამოცდილი კომპანიები



- გაყიდვები გაიზარდა მნიშვნელოვნად
- გაყიდვები გაიზარდა უმნიშვნელოდ
- გაყიდვები შემცირდა მნიშვნელოვნად
- გაყიდვები შემცირდა უმნიშვნელოდ
- გაციფრულებას გაყიდვებზე გავლენა არ მოუხდენია

ცხრილი N53

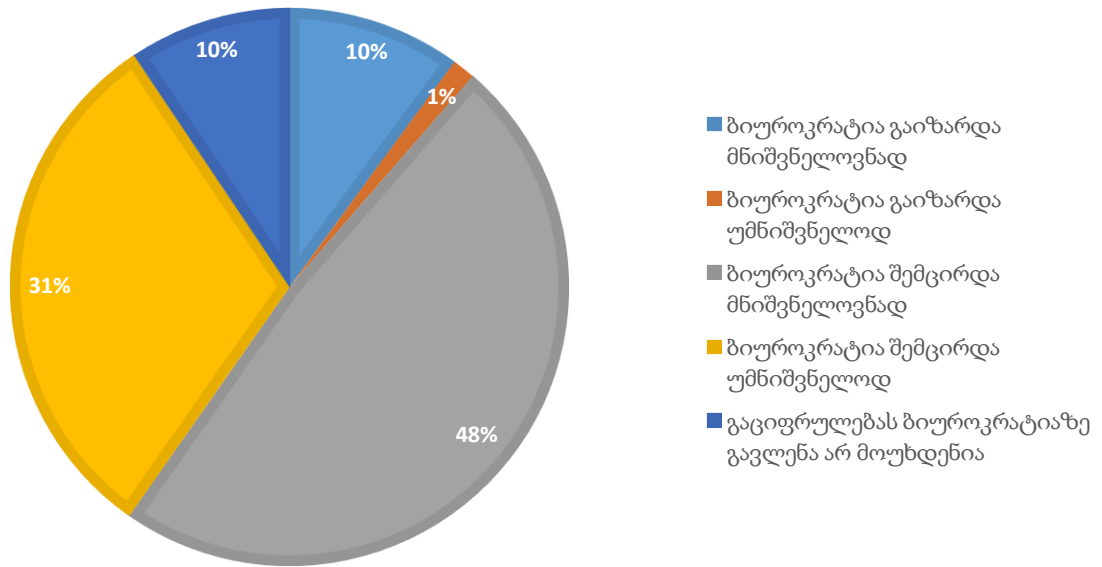
პროცესის გავლენა გაყიდვებზე. ახალი კომპანიები



- გაყიდვები გაიზარდა მნიშვნელოვნად
- გაყიდვები გაიზარდა უმნიშვნელოდ
- გაყიდვები შემცირდა მნიშვნელოვნად
- გაყიდვები შემცირდა უმნიშვნელოდ
- გაციფრულებას გაყიდვებზე გავლენა არ მოუხდენია

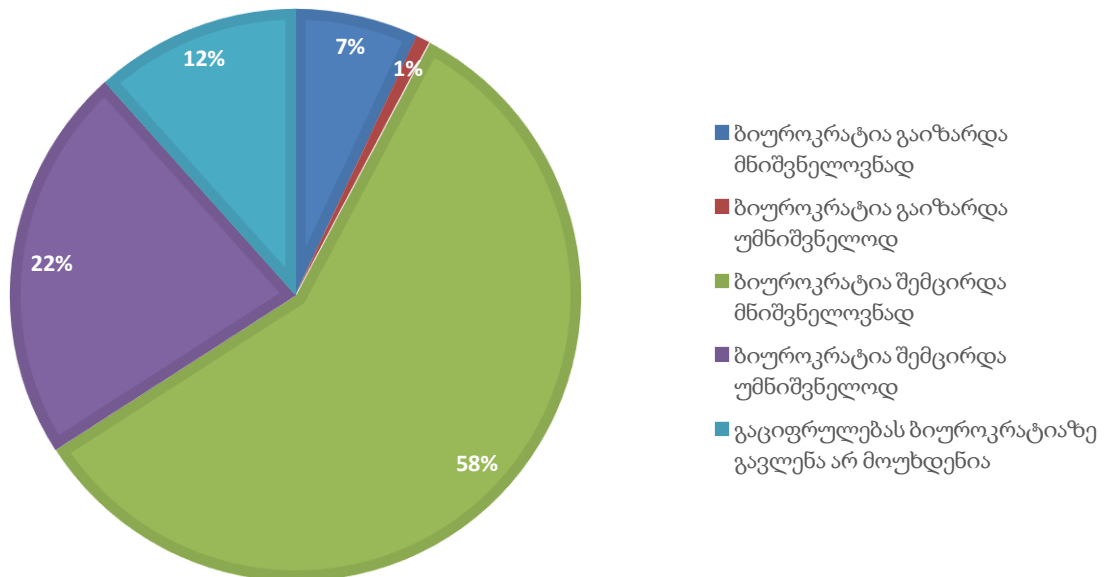
ცხრილი N54

ბიუროკრატის ზომის შეფასება. გამოცდილი კომპანიები



ცხრილი N55

ბიუროკრატის ზომის შეფასება. ახალი კომპანიები



დანართი N2

კითხვა N1

მიუთითეთ CPV კოდი, რომელზე გამოცხადებულ შესყიდვებშიც ყველაზე ხშირად იღებთ მონაწილეობას:

15800000 სხვადასხვა საკვები პროდუქტი

30100000 საოფისე მანქანა-დანადგარები, საკანცელარიო ნივთები

30200000 კომპიუტერული მოწყობილობები და აქსესუარები

33600000 ფარმაცევტული პროდუქტები

44100000 სამშენებლო მასალები

45200000 / 45300000 / 45400000 სამუშაოები

50100000 სატრანსპორტო საშუალებების შეკეთება

71300000 საინჟინრო მომსახურებები

79800000 ბეჭდვა და მასთან დაკავშირებული მომსახურებები

სხვა

კითხვა N2

რა ტიპის ბიზნეს მიაკუთვნებთ თავს?

მიკრო ბიზნესი (ბრუნვა < 30 000 ლ)

მცირე ბიზნესი (30 000 ლ < ბრუნვა < 100 000 ლ)

საშუალო (100 000 ლ < ბრუნვა < 500 000 ლ)

მსხვილი (ბრუნვა > 500 000 ლ)

კითხვა N3

დაახლოებით რა წილი უჭირავს სახელმწიფო შესყიდვებს თქვენს გაყიდვებში?

0-20%

20-40%

40-60%

60-80%

80-100%

კითხვა N4

მიგიღიათ თუ არა მონაწილეობა სახელმწიფო შესყიდვაში მის გაციფრულებამდე?

დიახ

არა

კითხვა N5 (პასუხს სცემენ მხოლოდ გამოცდილი კომპანიები)

მოგიწიათ თუ არა დანახარჯების გაწევა, რათა გაციფრულების შემდეგ ტენდერში სრულყოფილად მიგეღოთ მონაწილეობა?

დიახ, გავწიე მნიშვნელოვანი ხარჯები

დიახ, გავწიე უმნიშვნელო ხარჯები

არა, დამატებითი ხარჯები არ გამიწევია

კითხვა N6 (პასუხს სცემენ მხოლოდ გამოცდილი კომპანიები)

დაასახელეთ კომპონენტი, რომელთან მიმართებაშიც შესყიდვების გაციფრულების შედეგად მიიღეთ ყველაზე მეტი სარგებელი:

შესყიდვაში მონაწილეობასთან დაკავშირებული ხარჯების შემცირება

შესყიდვის პროცედურების გამჭვირვალობა

შესყიდვებთან დაკავშირებული სახელმწიფო კორუფციის დონის შემცირება

მონაწილეობის სიმარტივიდან გამომდინარე ფირმის გაყიდვების ზრდა

შესყიდვებში მონაწილეობის პროცესთან დაკავშირებული ბიუროკრატიის შემცირება

კითხვა N7 (პასუხს სცემენ მხოლოდ გამოცდილი კომპანიები)

რა გავლენა მოახდინა შესყიდვების გაციფრულებამ შესყიდვაში თქვენი

მონაწილეობის რეალურ დანახარჯებზე (დროის დანახარჯი, მონაწილეობის

საფასური, ტრანსპორტი, დოკუმენტაცია და ა.შ)?

ხარჯები შემცირდა მნიშვნელოვნად

ხარჯები შემცირდა უმნიშვნელოდ

ხარჯები იგივე დარჩა

ხარჯები გაიზარდა მნიშვნელოვნად

ხარჯები გაიზარდა უმნიშვნელოდ

კითხვა N8 (პასუხს სცემენ მხოლოდ გამოცდილი კომპანიები)

რა გავლენა მოახდინა შესყიდვების გაციფრულებამ შესყიდვის პროცედურების გამჭვირვალობაზე?

გამჭვირვალობის დონე გაიზარდა მნიშვნელოვნად
გამჭვირვალობის დონე გაიზარდა უმნიშვნელოდ
გამჭვირვალობის დონე იგივე დარჩა
გამჭვირვალობის დონე შემცირდა მნიშვნელოვნად
გამჭვირვალობის დონე შემცირდა უმნიშვნელოდ

კითხვა N9 (პასუხს სცემენ მხოლოდ გამოცდილი კომპანიები)

რა გავლენა მოახდინა შესყიდვების გაციფრულებამ შემსყიდველი ორგანიზაციების კორუფციის დონეზე?

კორუფცია შემცირდა მნიშვნელოვნად
კორუფცია შემცირდა უმნიშვნელოდ
კორუფციის დონე იგივე დარჩა
კორუფცია გაიზარდა მნიშვნელოვნად
კორუფცია გაიზარდა უმნიშვნელოდ

კითხვა N10 (პასუხს სცემენ მხოლოდ გამოცდილი კომპანიები)

რა გავლენა მოახდინა შესყიდვების გაციფრულებამ თქვენს გაყიდვებზე?

გაყიდვები გაიზარდა მნიშვნელოვნად

გაყიდვები გაიზარდა უმნიშვნელოდ

გაციფრულებას გაყიდვებზე გავლენა არ მოუხდენია

გაყიდვები შემცირდა მნიშვნელოვნად

გაყიდვები შემცირდა უმნიშვნელოდ

კითხვა N11 (პასუხს სცემენ მხოლოდ გამოცდილი კომპანიები)

რა გავლენა მოახდინა შესყიდვების გაციფრულებამ შესყიდვებთან დაკავშირებული ბიუროკრატიის ზომაზე?

ბიუროკრატია შემცირდა მნიშვნელოვნად

ბიუროკრატია შემცირდა უმნიშვნელოდ

გაციფრულებას ბიუროკრატიაზე გავლენა არ მოუხდენია

ბიუროკრატია გაიზარდა მნიშვნელოვნად

ბიუროკრატია გაიზარდა უმნიშვნელოდ

კითხვა N12 (პასუხს სცემენ მხოლოდ ახალი კომპანიები)

დაასახელეთ კომპონენტი, რომელთან მიმართებაშიც შესყიდვების გაციფრულების შედეგად მიმწოდებლებმა, თქვენი აზრით, მიიღეს ყველაზე მეტი სარგებელი?

შესყიდვაში მონაწილეობასთან დაკავშირებული ხარჯების შემცირება
შესყიდვის პროცედურების გამჭვირვალობა
შესყიდვებთან დაკავშირებული სახელმწიფო კორუფციის დონის შემცირება
მონაწილეობის სიმარტივიდან გამომდინარე ფირმის გაყიდვების ზრდა
შესყიდვაში მონაწილეობასთან დაკავშირებული ბიუროკრატიის ზომის შემცირება

კითხვა N13 (პასუხს სცემენ მხოლოდ ახალი კომპანიები)

თქვენი აზრით, რა გავლენა მოახდინა შესყიდვების გაციფრულებამ შესყიდვაში მონაწილეობის რეალურ დანახარჯებზე (მონაწილეობის საფასური, ტრანსპორტი, დოკუმენტაცია და ა.შ)?

ხარჯები შემცირდა მნიშვნელოვნად
ხარჯები შემცირდა უმნიშვნელოდ
ხარჯები იგივე დარჩა
ხარჯები გაიზარდა მნიშვნელოვნად
ხარჯები გაიზარდა უმნიშვნელოდ

კითხვა N14 (პასუხს სცემენ მხოლოდ ახალი კომპანიები)

თქვენი აზრით, რა გავლენა მოახდინა შესყიდვების გაციფრულებამ შესყიდვის პროცედურების გამჭვირვალობაზე?

გამჭვირვალობის დონე გაიზარდა მნიშვნელოვნად
გამჭვირვალობის დონე გაიზარდა უმნიშვნელოდ
გამჭვირვალობის დონე იგივე დარჩა

გამჭვირვალობის დონე შემცირდა მნიშვნელოვნად

გამჭვირვალობის დონე შემცირდა უმნიშვნელოდ

კითხვა N15 (პასუხს სცემენ მხოლოდ ახალი კომპანიები)

თქვენი აზრით, რა გავლენა მოახდინა შესყიდვების გაციფრულებამ შემსყიდველი ორგანიზაციების კორუფციის დონეზე?

კორუფცია შემცირდა მნიშვნელოვნად

კორუფცია შემცირდა უმნიშვნელოდ

კორუფციის დონე იგივე დარჩა

კორუფცია გაიზარდა მნიშვნელოვნად

კორუფცია გაიზარდა უმნიშვნელოდ

კითხვა N16 (პასუხს სცემენ მხოლოდ ახალი კომპანიები)

თქვენი აზრით, რა გავლენა მოახდინა შესყიდვების გაციფრულებამ მიმწოდებლების გაყიდვებზე?

გაყიდვები გაიზარდა მნიშვნელოვნად

გაყიდვები გაიზარდა უმნიშვნელოდ

გაციფრულებას გაყიდვებზე გავლენა არ მოუხდენია

გაყიდვები შემცირდა მნიშვნელოვნად

გაყიდვები შემცირდა უმნიშვნელოდ

კითხვა N17 (პასუხს სცემენ მხოლოდ ახალი კომპანიები)

თქვენი აზრით, რა გავლენა მოახდინა შესყიდვების გაციფრულებამ შესყიდვებთან დაკავშირებული ბიუროკრატიის ზომაზე?

ბიუროკრატია შემცირდა მნიშვნელოვნად
ბიუროკრატია შემცირდა უმნიშვნელოდ
გაციფრულებას ბიუროკრატიაზე გავლენა არ მოუხდენია
ბიუროკრატია გაიზარდა მნიშვნელოვნად
ბიუროკრატია გაიზარდა უმნიშვნელოდ

კითხვა N18

რა მიმართულებით ისურვებდით სახელმწიფო შესყიდვების არსებული სისტემის გაჯანსაღებას?

კანონმდებლობის დახვეწა
მეტი გამჭვირვალობა
კორუფციის დონის შემცირება
არსებული ბარიერების შემცირება (მონაწილეობის, გასაჩივრების, გარანტიის ხარჯები და ა.შ)
სისტემის ტექნიკური მხარის გაუმჯობესება

კითხვა N19 (ღია კითხვა)

სურვილის შემთხვევაში მუთითეთ თქვენი მოსაზრება არსებულ სისტემასთან მიმართებაში. რა ტიპის გავლენა მოახდინა შესყიდვების გაციფრულებამ (თქვენს) ბიზნესზე და რა ტიპის ცვლილებებს ისურვებდით მომავალში: