



სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტო STATE PROCUREMENT AGENCY

სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოს სასწავლო ცენტრის

ანგარიში

ტრენინგის სახელწოდება - „სახელმწიფო შესყიდვების კურსი“

ტრენინგის ხანგრძლივობა: 40 სთ.

ტრენინგის დაწყებისა და დასრულების თარიღი: 15 -24 ოქტომბერი

ტრენინგი ჩატარდა: კვირაში ხუთჯერ, ოთხშაბათიდან, შაბათ-კვირის ჩათვლით, 10:00 სთ.-დან 15:00სთ.-მდე

ტრენინგის დაწყებისთანვე მსმენელებს დაურიგდათ სასწავლო მასალები.

ტრენინგის დასასრულს მოხდა მსმენელთა სერტიფიცირება.

სამუშაო დღის განმავლობაში ეწყობოდა ერთი ყავის შესვენება და ლანჩი.

ტრენინგი დააფინანსა სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტომ.

მწლის 25 სექტემბერს, სსიპ სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოს ოფიციალურ ვებ-გვერდზე, განთავსდა ამავე სააგენტოს სასწავლო ცენტრის განცხადება, სააგენტოს მიერ დაფინანსებულ ტრენინგზე „სახელმწიფო შესყიდვების კურსი“ ადგილობრივი თვითმმართველობის მოსამსახურეთა მიღებასთან დაკავშირებით.

22 ოქტომბრის ჩათვლით, სასწავლო ცენტრის ოფიციალურ ელექტრონულ ფოსტაში training.center@spa.ge შემოვიდა 184 განაცხადი. აქედან, 91 განაცხადი ადგილობრივი თვითმმართველობების სტრუქტურულ ერთეულებში დასაქმებული მოსამსახურეების - შესყიდვების სპეციალისტების მიერ გაკეთდა, ხოლო 93 - ადგილობრივი თვითმმართველობების მიერ დაფუძნებული ააიპ-ების, შპს-ების, სხვადასხვა სახელმწიფო და კერძო ორგანიზაციების წარმომადგენელთა მიერ.

პირველი ნაკადის სამი ჯგუფისათვის დავარეგისტრირეთ და შეტყობინება მათი შერჩევის თაობაზე, ელექტრონული ფოსტის მეშვეობით გავუგზავნეთ ადგილობრივი თვითმმართველობის 45 მოსამსახურეს; აღნიშნულ მსმენელებთან, ასევე, განხორციელეთ სატელეფონო ზარები. შეტყობინებები გაეგზავნათ იმ განმცხადებლებსაც, რომლებიც აღნიშნულ ეტაპზე, ვერ მოხვდნენ ტრენინგის მონაწილეთა სიებში.

გამომდინარე იქედან, რომ გარდა ე.წ. „პრობლემური მუნიციპალიტეტებისა“, (მონიტორინგის დეპარტამენტის მიერ მოწოდებული ინფორმაციის თანახმად, აღნიშნულ მუნიციპალიტეტებში, სახელმწიფო შესყიდვების განხორციელების დროს, დაფიქსირდა ყველაზე მეტი ხარვეზი) პრიორიტეტად მივიჩნიეთ ქვეყნის გეოგრაფიული არეალის მაქსიმალური დაფარვა, შერჩევის კრიტერიუმად, მათ შორის, ეს უკანასკნელიც იქნა მიჩნეული.

მსმენელები წარმოდგენილი იყვნენ საქართველოს ყველა რეგიონიდან:

რაჭა-ლეჩხუმი-ქვემო სვანეთი:

ამბროლაური-2 მსმენელი; ონი- 1 მსმენელი.

კახეთი:

თელავი - 2 მსმენელი; ახმეტა- 1 მსმენელი; გურჯაანი - 1 მსმენელი; ლაგოდეხი - 1 მსმენელი; ყვარელი - 1 მსმენელი; სიღნაღი - 1 მსმენელი.

ქვემო ქართლი:

ქ. რუსთავი - 1 მსმენელი; დმანისი- 1 მსმენელი; წალკა - 1 მსმენელი; ბოლნისი - 1 მსმენელი.

შიდა ქართლი:

გორი - 2 მსმენელი; ქარელი - 1 მსმენელი; კასპი - 1 მსმენელი; ერედვი - 1 მსმენელი; მარნეული - 1 მსმენელი; გარდაბანი - 1 მსმენელი; ხაშური - 1 მსმენელი.

სამცხე-ჯავახეთი:

ბორჯომი - 1 მსმენელი; ადიგენი - 1 მსმენელი; ახალციხე - 2 მსმენელი.

იმერეთი:

ქუთაისი - 1 მსმენელი; ხარაგაული - 1 მსმენელი; ზესტაფონი - 2 მსმენელი; წყალტუბო - 1 მსმენელი; ვანი - 2 მსმენელი; საჩხერე - 1 მსმენელი; სამტრედია - 1 მსმენელი.

გურია:

ოზურგეთი - 1 მსმენელი; ლანჩხუთი - 1 მსმენელი.

აჭარა:

ბათუმი - 1 მსმენელი (მოწვეული მსმენელი ხულოს მუნიციპალიტეტიდან არ გამოცხადდა, ობიექტური მიზეზის გამო).

მცხეთა-მთიანეთი:

მცხეთა - 3 მსმენელი; ყაზბეგი - 1 მსმენელი; თიანეთი - 1 მსმენელი; ახალგორი - 1 მსმენელი.

სამეგრელო - ზემო სვანეთი:

მესტია - 1 მსმენელი; აბაშა - 1 მსმენელი; სენაკი - 1 მსმენელი; ხობი - 1 მსმენელი.

ძირითად სიაში არსებული მსმენელებიდან არ გამოცხდდა 2, ზუგდიდისა და დუშეთის მუნიციპალიტეტების წარმომადგენლები,

ტრენინგს გაუთვალისწინებლად შეუერთდა 5 მსმენელი: 1 ოზურგეთის, 1 ზესტაფონის, 2 ვანისა და 1 თელავის მუნიციპალიტეტებიდან. მიუხედავად იმისა, რომ სასწავლო ცენტრის მხრიდან არ დაგვიდასტურებია თანხმობა, ასევე არ გაგვიგზავნია სააგენტოს თავმჯდომარის მიმართვის წერილი, მათ დამოუკიდებლად მიიღეს გადაწყვეტილება, ტრენინგზე დასწრებასთან დაკავშირებით.

იმის გათვალისწინებით, რომ ხსენებული მსმენელები სახელმწიფო შესყიდვებში ახალი ინფორმაციის მიღებისა ცოდნის გაღრმავების მაღალი მოტივაციით, ჩამოსული იყვნენ თბილისიდან გეოგრაფიულად შორს მდებარე მუნიციპალიტეტებიდან, მივიღეთ გადაწყვეტილება და გავანაწილეთ ჯგუფებში, როგორც დამატებითი მსმენელები.

მსმენელთა რიცხოვნობის ზრდამ თავისთავად განაპირობა დამატებითი ინვენტარის (კალმები, ბლოკნოტები, ნაბეჭდი დამხმარე მასალები და მეხსიერების ბარათები) გამოყენება-გახარჯვა.

მსმენელები დაყავით 3 ჯგუფად: პირველი ჯგუფი დაკომპლექტდა იმ მუნიციპალიტეტების (ზემოთ ხსენებული ე.წ. „პრობლემური მუნიციპალიტეტები“) თანამშრომლებით, ვისაც მონიტორინგის დეპარტამენტის მიერ მოწოდებული ინფორმაციის თანახმად, სხვა მუნიციპალიტეტებთან შედარებით, მეტი პრობლემები აქვთ შესყიდვების განხორციელების პროცესში. თავდაპირველად მოწოდებული 19 მუნიციპალიტეტიდან, სწავლებაზე მოსამსახურეები მოავლინა მხოლოდ 8 მუნიციპალიტეტის გამგეობამ. ესენია:

1. გურჯაანის მუნიციპალიტეტის გამგეობა;
2. ზესტაფონის მუნიციპალიტეტის გამგეობა;
3. ამბროლაურის მუნიციპალიტეტის გამგეობა;
4. ამბროლაურის მუნიციპალიტეტის მერია;
5. მესტიის მუნიციპალიტეტის გამგეობა;
6. ონის მუნიციპალიტეტის გამგეობა;
7. თვითმმართველი თელავის მუნიციპალიტეტის გამგეობა;
8. თვითმმართველი თელავის მუნიციპალიტეტის მერია.

ცხრამეტევე მუნიციპალიტეტის ხელმძღვანელი პირები და სახელმწიფო შესყიდვების მიმართულებით მომუშავე სტრუქტურული ერთეულების წარმომადგენლები ჩვენს მიერ, სატელეფონო შეტყობინების გზით, ინფორმირებული იყვნენ როგორც დაგეგმილი ტრენინგების, ისე მათ მუნიციპალიტეტებში შესყიდვების კუთხით არსებული პრობლემური სიტუაციის არსებობის თაობაზე. მათ გარდა, ვინც გამოცხადდა ტრენინგზე, ესენია:

1. ცაგერის მუნიციპალიტეტის გამგეობა;
2. შუახევის მუნიციპალიტეტის გამგეობა;
3. ქედის მუნიციპალიტეტის გამგეობა;
4. თერჯოლის მუნიციპალიტეტის გამგეობა;
5. საგარეჯოს მუნიციპალიტეტის გამგეობა;
6. ხელვაჩაურის მუნიციპალიტეტის გამგეობა;
7. ხულოს მუნიციპალიტეტის გამგეობა;
8. ლენტეხის მუნიციპალიტეტის გამგეობა;
9. დუშეთის მუნიციპალიტეტის გამგეობა;
10. ზუგდიდის მუნიციპალიტეტის გამგეობა;
11. ზუგდიდის მუნიციპალიტეტის მერია.

დანარჩენ ორ ჯგუფში გადანაწილდნენ ადგილობრივი თვითმმართველობების მოსამსახურეები სხვადასხვა მუციპალიტეტების გამგეობებიდან და მერიებიდან.

მსმენელთა გენდერული ნიშნით დაყოფისას მივიღეთ შემდეგი სურათი: 48 მსმენელს შორის წარმოდგენილი იყო 26 ქალი და 22 მამაკაცი.

რა ვასწავლეთ?!

- სახელმწიფო შესყიდვების ზოგადი მიმოხილვა: სახელმწიფო შესყიდვების არსი და მოქმედების სფერო;
- რელევანტური ნორმატიული აქტები. ადმინისტრაციულ სამართალდარღვევათა განხილვა; სახელმწიფო შესყიდვების მარეგულირებელი კანონმდებლობა, სხვა აქტები და მათი ურთიერთკავშირი სახელმწიფო შესყიდვებთან;
- დღ-ს ფაქტორი სახელმწიფო შესყიდვების პროცესში;
- შესყიდვის საშუალებების ზოგადი მიმოხილვა;
- სახელმწიფო შესყიდვის სრული პროცესი;
- სახელმწიფო შესყიდვების დაგეგმვა და ერთგვაროვნების დადგენის წესი;
- ერთგვაროვნების დადგენა (Common Procurement Vocabulary – CPV კოდები);
- სახელმწიფო შესყიდვების ელექტრონული სისტემა და სააგენტოს ოფიციალური ვებ-გვერდი;
- შესყიდვის დაგეგმვა, ბაზრის კვლევა/სავარაუდო ღირებულების განსაზღვრა, გეგმის რეგისტრაცია - ePLAN მოდულში, მონეტარული ზღვრები,

სახელმწიფო შესყიდვების გეგმის შესაბამისობის დადგენა ბიუჯეტთან, შესყიდვების გეგმის კორექტირება;

- გამარტივებული შესყიდვა და ხელშეკრულება სახელმწიფო შესყიდვის შესახებ;
- შესყიდვები ხელშეკრულებით - ხელშეკრულების პირობები, ცვლილება ხელშეკრულებაში, ინტერესთა კონფლიქტი, ხელშეკრულების შესრულების უზრუნველყოფის გარანტია და საავანსო ანგარიშსწორება, საჯარიმო სანქციები;
- შესყიდვები ხელშეკრულების დადების გარეშე - ხელშეკრულების ჩანაცვლება შესყიდვის დამადასტურებელი დოკუმენტით (ინტერნეტ-გამოწერა, წარმომადგენლობითი და სხვა შემთხვევები);
- ანგარიშგება - CMR მოდულის გამოყენება და ანგარიში ხელშეკრულების მიმდინარეობის თაობაზე.
- სატენდერო კომისიისა და სატენდერო კომისიის აპარატის შექმნა, მისი ფუნქციები, მოვალეობები;
- შესყიდვის ობიექტის სპეციფიკის გათვალისწინებით მოთხოვნების განსაზღვრა;
- სატენდერო დოკუმენტაციის, სატენდერო განცხადების შედგენა და საკვალიფიკაციო მოთხოვნები, ცვლილებები, ტენდერის გამოცხადება;
- ტენდერის განსაკუთრებული შემთხვევა, ერთობლივი, ორ ეტაპიანი ტენდერები და ალტერნატიული ტენდერი;
- სატენდერო წინადადების წარდგენა, ვადები, ელექტრონული ვაჭრობა;
- ოქმების/შეტყობინებების შედგენა/სტატუსების მინიჭება, ხელშეკრულების გაფორმება, ხელშეკრულების მიმდინარეობის თაობაზე ანგარიშის წარდგენა;
- შავი და თეთრი სია;
- კონსოლიდირებული ტენდერი;
- კონკურსის მომზადება - საკონკურსო განცხადებისა და დოკუმენტაციის მომზადება, გამოცხადება, შედეგების განხილვა და ხელშეკრულების გაფორმება;
- დავების საბჭო, მისი ფუნქციები, მოვალეობები, განხილვის პროცედურები და გადაწყვეტილებები.

სახელმწიფო შესყიდვების კურსს უძღვებოდნენ სახელმწიფო შესყიდვების საგენტოს თანამშრომლები, რომლებმაც შეითავსეს ტრენერის ფუნქცია.

ტრენინგის პირველ ნაკადზე წარმოდგენილი იყვნენ შემდეგი ტრენერები:

1. **სოფიკო ბერიშვილი** - იურიდიული დეპარტამენტის დირექტორი;
2. **ალექსანდრე ჩხიკვიშვილი** - ანალიტიკური ჯგუფის ექსპრტ-ანალიტიკოსი;
3. **მაია კუხალეიშვილი** - ტენდერების მონიტორინგის დეპარტამენტის გამარტივებული ხელშეკრულებების, კონკურსებისა და სახელმწიფო შესყიდვების გეგმების მონიტორინგის სამმართველოს უფროსი;

4. ანა გაგნიძე - ფინანსური მართვისა და ლოგისტიკის სამსახურის შესყიდვების კოორდინატორი;
5. თამარ გორდელაძე - იურიდიული დეპარტამენტის სამართალწარმოების სამმართველოს უფროსი;
6. ანა ჭანია - ანალიტიკური ჯგუფის უფროსი;
7. ქეთი ქადაგიძე - კონსოლიდირებული ტენდერების უზრუნველყოფის სამმართველოს უფროსი;
8. კოტე გუგეშაშვილი - მონიტორინგის დეპარტამენტის დირექტორი;
9. მანანა შურდულაია - საერთაშორისო ურთიერთობების სამსახურის უფროსი;
10. გიორგი ლაცაბიძე - იურიდიული დეპარტამენტის სამართლებრივი უზრუნველყოფის სამმართველოს უფროსი;
11. გიორგი გოგიბერიძე - მონიტორინგის დეპარტამენტის ტენდერების მონიტორინგის სამმართველოს უფროსი;
12. ხვიჩა ბზიავა - ტენდერების მონიტორინგის დეპარტამენტის მთავარი სპეციალისტი.

12 ტრენერის სასწავლო პროცესში ჩართვა განპირობებული იქნა ორი მოსაზრების გათვალისწინებით: 1. თითოეული ტრენერი ყოველდღიურად უშუალო შეხებაშია სახელმწიფო შესყიდვების ქმნისა და განვითარების, სიახლეების იმპლემენტაციის, არსებული ხარვეზების გამოვლენისა და აღმოფხვრის პროცესთან, რაც განაპირობებს მათ მაქსიმალურ ინფორმირებულობასა და კომპეტენტურობას; 2. მსმენელების, იგივე შესყიდვების სფეროში დასაქმებული მოსამსახურეების უშუალო კონტაქტი ტრენერებთან (შესყიდვების სააგენტოს პასუხისმგებელ პირებთან) უნდა გამხდარიყო როგორც მათი კვალიფიკაციის დონის მატების, ისე, სამომავლოდ, უწყვეტი კონტაქტისა და კონსულტირების წინაპირობა.

ორივე მოსაზრება მისაღებია, მასში ჩადებული კეთილი ნებისა და სავარაუდო მოლოდინების გამო. თუმცა, პრაქტიკაში, სასწავლო ცენტრისა და 12 ტრენერის მიერ ტრენინგის დაგეგმვა-ორგანიზება-წარმართვამ, ორგანიზაციული და მეთოდური პრობლემები გამოავლინა. მიგვაჩნია, რომ ტრენერთა რიცხოზობის მაგალითად, 50%-ით შემცირება არსებით სასიკეთო ცვლილებებს არ მოიტანს. გარდა ამისა, ტრენერების რაოდენობის შემცირება გამოიწვევს მათი ყოველდღიური დაკავებულობის დროის ზრდას. აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ ტრენერთა საათობრივი დისპროპორცია აუცილებლად საჭიროებს დაბალანსებას რამდენიმე ფაქტორის გათვალისწინებით, ესენია: მსმენელთათვის სრულფასოვანი ინფორმაციისა და გამოცდილების გადაცემა უშუალო შემსრულებლების მიერ, მათთან საქმიანი და პოზიტიური ურთიერთობის ფორმირება (რაც, როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, ჩვენი ერთ-ერთი მიზანი იყო), ტრენერთა ობიექტური შეფასების მიღწევა, რაც მსმენელთან მოკლევადიანი კონტაქტის შემთხვევაში ძნელად მიიღწევა და სხვ.

ტრენინგის პირველ დღეს მსმენელებს ჩაუტარდათ პრე-ტესტირება, რითაც, დაახლოებით განისაზღვრა მათი ცოდნის დონე, მოცემული დროისათვის.

პრე-ტესტი შედეგმა 50 კითხვისგან, რომელშიც თითოეულ კითხვას აქვს 3 სავარაუდო პასუხი. თითოეული კითხვა არის 2 ქულიანი.

პოსტ-ტესტირება ჩატარდა კურსის დასრულებისთანავე, ანალოგიური შეფასების სისტემითა და კითხვების იგივე რაოდენობით. საბოლოო შეფასებით განისაზღვრა მსმენელთა სერთიფიკატების კატეგორიები.

არსებობს სერთიფიკატის სამი კატეგორია, შეფასების 100 ქულიანი სისტემის პირობებში, მსმენელის მოსწრების შესაბამისად:

- „წარმატებით ჩააბარა ტესტირება“ - 90%-ისა და მეტის დაძლევის შემთხვევაში;
- „კარგად ჩააბარა ტესტირება“ – 60%-დან 90%-მდე დაძლევის შემთხვევაში;
- „დამაკმაყოფილებლად ჩააბარა ტესტირება“ – 40%-დან 60%-მდე დაძლევის შემთხვევაში.

პრე და პოსტ -ტესტების შედეგები პირველ (პრობლემურ) ჯგუფში ასე გამოიყურება:

#	მსმენელი	შედეგი (პრე-ტესტი/პოსტ-ტესტი)
1	ციცინო გოგილიძე	46/66
2	ევგენი კერვალიშვილი	72/98
3	მურაზი შიოშვილი	78/78
4	ტარიელ მეტრეველი	38/64
5	მარიამ ნაკანი	68/88
6	ზურაბ იჩქიტიძე	76/84
7	დიმიტრი ვერულასშვილი	36/44
8	ელისაბედ მჭედლიშვილი	50/56
9	დოდო რობაქიძე	58/76
10	რუსუდანი ქიტიაშვილი	78/90
11	მედეა ნანიტაშვილი	68/62
12	მარიამი სააკაძე	74/86
13	მარინე მაისურაძე	70/74

მეორე ჯგუფი

#	მსმენელი	შედეგი (პრე-ტესტი/პოსტ-ტესტი)
1	თამუნა ნინიაშვილი	60/78
2	ხათუნა ჭანტურია	68/86
3	დავითი ქისიშვილი	74/90
4	ელისო ბოჟაძე	54/74
5	ბაქარი შონია	60/78
6	ნათია ლაღაშვილი	56/64
7	თამარი აბულაძე	60/60
8	თამარ ლომთათიძე	60/60
9	პავლე მერაბიშვილი	52/64
10	მირზა გადრანი	76/86
11	მზია ქენქაძე	56/84
12	მალხაზ ტრამაკიძე	36/70
13	ტრისტან მელაძე	44/60
14	ოთარი ზენაიშვილი	56/74
15	გიორგი გოგოლაძე	50/74
16	ირაკლი პაპავა	60/78
17	თენგიზ ბუჯიაშვილი	70/74

მესამე ჯგუფი

#	მსმენელი	შედეგი (პრე-ტესტი/პოსტ-ტესტი)
1	ანა ფანგანი	42/66
2	ზაირა კაკრიაშვილი	46/70
3	ირმა თურქიაშვილი	64/78
4	ხატია გოგილაშვილი	68/76
5	მარიამ გოგალაძე	62/84
6	ქეთევან ინასარიძე	72/88
7	მანანა ბალიაშვილი	78/96
8	დავით ნუცუბიძე	52/76
9	თომა შუკაკიძე	68/74
10	მაია ჭონქაძე	70/72
11	ვანდა გიორგაძე	64/78
12	ზურაბ გომიაშვილი	46/72
13	ვლადიმერ ხინთიბიძე	72/90
14	აკაკი ორბელაძე	72/86
15	მიხეილ ლეჟავა	62/74
16	გიორგი პაპაშვილი	76/82
17	ეკატერინე ბალაშვილი	78/72
18	ანა შაიშმელაშვილი	64/74

ტრენინგის ეფექტურობის ერთ-ერთ ინდიკატორად მიგვაჩნია, სხვაობა პრე და პოსტ-ტესტირებაში მსმენელთა მიერ დაგროვილ ქულებს შორის, რაც საშუალოდ, 10-დან 25 ქულამდე მერყეობს.

პრე-ტესტის შეკითხვებზე გაცემული პასუხების ანალიზი

წინამდებარე ცხრილში წარმოდგენილია პრე-ტესტის 50 კითხვაზე გაცემული სწორი, არასწორი და მსმენელთა უმეტესობის მიერ მონიშნული ე.წ. „ყველაზე პოპულარული პასუხის“ პროცენტული მაჩვენებლები და ფრჩხილებში - მსმენელთა რაოდენობის განმსაზღვრელი ციფრი.

კითხვა	სწორი პასუხები	არასწორი პასუხები	ყველაზე პოპულარული პასუხი
50	57% (28)	43% (21)	2 (57%)
49	67% (33)	33% (16)	3 (67%)
48	63% (31)	37% (18)	1 (63%)
47	33% (16)	67% (33)	1 (39%)
46	88% (43)	12% (6)	2 (88%)
45	49% (24)	51% (25)	1 (49%)
44	67% (33)	33% (16)	3 (67%)
43	47% (23)	53% (26)	2 (47%)
42	65% (32)	35% (17)	1 (65%)
41	33% (16)	67% (33)	3 (49%)
40	59% (29)	41% (20)	2 (59%)
39	69% (34)	31% (15)	1 (69%)
38	90% (44)	10% (5)	2 (90%)

კითხვა	სწორი პასუხები	არასწორი პასუხები	ყველაზე პოპულარული პასუხი
37	73% (36)	27% (13)	2 (73%)
36	90% (44)	10% (5)	3 (90%)
35	71% (35)	29% (14)	2 (71%)
34	37% (18)	63% (31)	3 (37%)
33	82% (40)	18% (9)	1 (82%)
32	82% (40)	18% (9)	2 (82%)
31	86% (42)	14% (7)	1 (86%)
30	20% (10)	80% (39)	2 (71%)
29	69% (34)	31% (15)	2 (69%)
28	53% (26)	47% (23)	2 (53%)
27	80% (39)	20% (10)	2 (80%)
26	88% (43)	12% (6)	2 (88%)
25	92% (45)	8% (4)	2 (92%)
24	39% (19)	61% (30)	3 (39%)
23	92% (45)	8% (4)	3 (92%)

კითხვა	სწორი პასუხები	არასწორი პასუხები	ყველაზე პოპულარული პასუხი
22	57% (28)	43% (21)	1 (57%)
21	45% (22)	55% (27)	1 (53%)
20	80% (39)	20% (10)	1 (80%)
19	67% (33)	33% (16)	3 (67%)
18	51% (25)	49% (24)	2 (51%)
17	90% (44)	10% (5)	2 (90%)
16	10% (5)	90% (44)	3 (82%)
15	14% (7)	86% (42)	3 (78%)
14	90% (44)	10% (5)	2 (90%)
13	47% (23)	53% (26)	1 (47%)
12	63% (31)	37% (18)	1 (63%)
11	69% (34)	31% (15)	2 (69%)
10	53% (26)	47% (23)	1 (53%)
9	86% (42)	14% (7)	3 (86%)
8	65% (32)	35% (17)	3 (65%)

კითხვა	სწორი პასუხები	არასწორი პასუხები	ყველაზე პოპულარული პასუხი
7	37% (18)	63% (31)	1 (49%)
6	10% (5)	90% (44)	2 (73%)
5	73% (36)	27% (13)	3 (73%)
4	71% (35)	29% (14)	1 (71%)
3	69% (34)	31% (15)	2 (69%)
2	45% (22)	55% (27)	3 (45%)
1	31% (15)	69% (34)	2 (37%)

პოსტ-ტესტის კითხვებზე გაცემული პასუხების ანალიზი

წინამდებარე ცხრილში წარმოდგენილია პოსტ-ტესტის 50 კითხვაზე გაცემული სწორი, არასწორი და მსმენელთა უმეტესობის მიერ მონიშნული ე.წ. „ყველაზე პოპულარული პასუხის“ პროცენტული მაჩვენებლები და ფრჩხილებში - მსმენელთა რაოდენობის განმსაზღვრელი ციფრი.

კითხვა	სწორი პასუხები	არასწორი პასუხები	ყველაზე პოპულარული პასუხი
1	40% (19)	60% (29)	3 (40%)
2	96% (46)	4% (2)	2 (96%)
3	73% (35)	27% (13)	1 (73%)
4	98% (47)	2% (1)	3 (98%)

კითხვა	სწორი პასუხები	არასწორი პასუხები	ყველაზე პოპულარული პასუხი
5	94% (45)	6% (3)	2 (94%)
6	92% (44)	8% (4)	3 (92%)
7	71% (34)	29% (14)	1 (71%)
8	46% (22)	54% (26)	1 (46%)
9	75% (36)	25% (12)	1 (75%)
10	96% (46)	4% (2)	3 (96%)
11	63% (30)	38% (18)	2 (63%)
12	92% (44)	8% (4)	1 (92%)
13	33% (16)	67% (32)	1 (50%)
14	50% (24)	50% (24)	2 (50%)
15	69% (33)	31% (15)	1 (69%)
16	50% (24)	50% (24)	1 (50%)
17	60% (29)	40% (19)	3 (60%)
18	81% (39)	19% (9)	2 (81%)
19	52% (25)	48% (23)	2 (52%)

კითხვა	სწორი პასუხები	არასწორი პასუხები	ყველაზე პოპულარული პასუხი
20	92% (44)	8% (4)	2 (92%)
21	69% (33)	31% (15)	3 (69%)
22	79% (38)	21% (10)	3 (79%)
23	60% (29)	40% (19)	3 (60%)
24	75% (36)	25% (12)	1 (75%)
25	46% (22)	54% (26)	3 (48%)
26	79% (38)	21% (10)	3 (79%)
27	94% (45)	6% (3)	1 (94%)
28	85% (41)	15% (7)	3 (85%)
29	77% (37)	23% (11)	3 (77%)
30	69% (33)	31% (15)	3 (69%)
31	71% (34)	29% (14)	1 (71%)
32	71% (34)	29% (14)	2 (71%)
33	85% (41)	15% (7)	1 (85%)
34	94% (45)	6% (3)	3 (94%)

კითხვა	სწორი პასუხები	არასწორი პასუხები	ყველაზე პოპულარული პასუხი
35	56% (27)	44% (21)	1 (56%)
36	94% (45)	6% (3)	3 (94%)
37	81% (39)	19% (9)	1 (81%)
38	92% (44)	8% (4)	2 (92%)
39	77% (37)	23% (11)	2 (77%)
40	73% (35)	27% (13)	1 (73%)
41	58% (28)	42% (20)	3 (58%)
42	65% (31)	35% (17)	2 (65%)
43	29% (14)	71% (34)	1 (52%)
44	94% (45)	6% (3)	2 (94%)
45	85% (41)	15% (7)	3 (85%)
46	56% (27)	44% (21)	3 (56%)
47	90% (43)	10% (5)	1 (90%)
48	60% (29)	40% (19)	2 (60%)
49	46% (22)	54% (26)	3 (46%)

კითხვა	სწორი პასუხები	არასწორი პასუხები	ყველაზე პოპულარული პასუხი
50	60% (29)	40% (19)	3 (60%)

შენიშვნა: პრე და პოსტ- ტესტები იხილეთ 2 თანდართული ფაილით.

პრე-ტესტის ის შეკითხვები, სადაც დაფიქსირდა სწორად გაცემული პასუხების ყველაზე დაბალი მაჩვენებელი

6	10% (5)	90% (44)	2 (73%)
---	---------	----------	---------

კითხვა #6

იმ შემთხვევაში, თუ პირის შავ სიაში დარეგისტრირებით ბაზარზე ირღვევა კონკურენციის პრინციპი, სააგენტო:

- ა. უარს ამბობს ამ პირის შავ სიაში დარეგისტრირებაზე;
- ბ. სააგენტო პირველ ეტაპზე ასეთი პირის მიმართ იყენებს გაფრთხილებას
- გ. მიუხედავად გამომწვევი მიზეზებისა, პირი რეგისტრირდება შავ სიაში.

16	10% (5)	90% (44)	3 (82%)
----	---------	----------	---------

კითხვა #16

შემსყიდველი ორგანიზაციის მიერ ფუნქციონალური სპეციფიკაციებით განისაზღვრება

- ა. დასახული ამოცანა, ან შესყიდვის სასურველი შედეგი
- ბ. შესყიდვის სასურველი შედეგის მიღწევის მეთოდი
- გ. ტექნიკური და ხარისხობრივი მაჩვენებლები, რომელთაც საჭიროა აკმაყოფილებდეს შესყიდვის ობიექტი

15	14% (7)	86% (42)	3 (78%)
----	---------	----------	---------

კითხვა #15

მიმწოდებლის ტექნიკური ცოდნის შეფასება საჭიროა განხორციელდეს

- ა. პროექტის განხორციელებაზე პასუხისმგებელ პირებთან მიმართებაში

ბ. საწარმოსთან მიმართებაში

გ. როგორც საწარმოსთან, ასევე პროექტის განხორციელებაზე პასუხისმგებელ პირებთან მიმართებაში

30	20% (10)	80% (39)	2 (71%)
----	----------	----------	---------

კითხვა #30

საკონკურსო პირობების შეცლა შესაძლებელია:

- ა. ნებისმიერ ეტაპზე, თუ არ იცვლება შესყიდვის ობიექტი;
- ბ. სანამ დაიწყება საკონკურსო წინადადებების მიღება, თუ არ იცვლება შესყიდვის ობიექტი;
- გ. სანამ დაიწყება საკონკურსო წინადადებების მიღება.

1	31% (15)	69% (34)	2 (37%)
---	----------	----------	---------

კითხვა #1

როგორ უნდა მოვიქცეთ სისტემაში შესასვლელი მომხმარებლის სახელის დაკარგვის შემთხვევაში?

- ა. სისტემაში შესასვლელი მომხმარებლის სახელის დაკარგვის შემთხვევაში მივმართავთ სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოს ოფიციალური წერილით, რომელშიც იქნება მომხმარებლის სახელის გადაგზავნის მოთხოვნა. მოთხოვნის წერილში ასევე, უნდა მიეთითოს სისტემაში რეგისტრირებული შესაბამისი უფლებამოსილი პირის სახელი, გვარი და პირადი ნომერი.
- ბ. სისტემაში შესასვლელი მომხმარებლის სახელის დაკარგვის შემთხვევაში იმ შემთხვევაში, თუ ცნობილია მომხმარებლის პაროლი და სისტემაში რეგისტრირებული ელ. ფოსტა შევდივართ ერთიან ელექტრონულ სისტემის ვებ-გვერდზე და თავად ვახორციელებთ მომხმარებლის სახელის აღდგენის პროცედურას.
- გ. სისტემაში შესასვლელი მომხმარებლის სახელის დაკარგვის შემთხვევაში მივმართავთ სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოს ოფიციალური წერილით, მომხმარებლის სახელის შეცვლისმოთხოვნით. მოთხოვნის წერილში ასევე, უნდა მიეთითოს სისტემაში რეგისტრირებული შესაბამისი უფლებამოსილი პირის სახელი, გვარი და პირადი ნომერი.

41

33% (16)

67% (33)

3 (49%)

კითხვა #41

რაზე არ ვრცელდება სახელმწიფო შესყიდვების შესახებ საქართველოს კანონის მოქმედება?

ა. შპს „საქართველოს ფოსტის“ მიერ განხორციელებულ ნებისმიერ სახელმწიფო შესყიდვებზე

ბ. შემსყიდველი ორგანიზაციის მიერ საჯარო სამართლის იურიდიული პირის – ლევან სამხარაულის სახელობის სასამართლო ექსპერტიზის ეროვნული ბიუროს მომსახურების სახელმწიფო შესყიდვაზე

გ. საზღვარგარეთ საქართველოს დიპლომატიური წარმომადგენლობისა და საკონსულო დაწესებულებისათვის, თავდაცვის ატაშესათვის, აგრეთვე საქართველოს თავდაცვის სამინისტროსა და საქართველოს შინაგან საქმეთა სამინისტროსწარმომადგენლებისათვის ავტოსატრანსპორტო საშუალების სახელმწიფო შესყიდვაზე, როდესაც ხორციელდება ერთი ან ერთზე მეტი ავტოსატრანსპორტო საშუალებისიმავე ან გაუმჯობესებული პარამეტრების მქონე ერთი ან ერთზე მეტი ავტოსატრანსპორტო საშუალებით ჩანაცვლება.

47

33% (16)

67% (33)

1 (39%)

კითხვა #47

საკონკურსო განცხადების გამოქვეყნების საფასური შეადგენს:

ა. ყველა შემთხვევაში 50 ლარს.

ბ. ყველა შემთხვევაში 10 ლარს.

გ. იმ შემთხვევაში თუ პროტენდენტი არ არის წარმოდგენილი - 25 ლარს, თუ პროტენდენტი არის წარმოდგენილი - 50 ლარს.

7

37% (18)

63% (31)

1 (49%)

კითხვა #7

მიწოდების ბაზრის თავისებურებების შესწავლის მიზნით

ა. შესაძლებელია გათვალისწინებულ იქნას, მაგალითად, ინტერნეტში, მიმწოდებლების კატალოგებში/პრეისკურანტებში და ერთიან ელექტრონულ

სისტემაში განთავსებული ინფორმაცია. გასათვალისწინებელია, რომ დაუშვებელია მიმწოდებლებთან პირადი ურთიერთობა

ბ. სასურველია ტენდერის გამოცხადება, ვინაიდან ტენდერის შედეგები იძლევა სრულ ინფორმაციას მიწოდების ბაზრის თავისებურების შესახებ

გ. შესაძლებელია როგორც სხვა მომხმარებლების, ასევე პოტენციური მიმწოდებლების უშუალო გამოკითხვითაც

21	45% (22)	55% (27)	1 (53%)
----	----------	----------	---------

კითხვა #21

რა ვადაში იხილავს დაგების განხილვის საბჭო საჩივარს?

- ა. საჩივრის წარმოდგენიდან 10 სამუშაო დღის ვადაში
- ბ. საჩივრის წარმოდგენიდან 5 დღის ვადაში
- გ. საჩივრის დასაშვებად მიჩნევიდან 10 სამუშაო დღის ვადაში

პოსტ-ტესტის ის შეკითხვები, სადაც დაფიქსირდა სწორად გაცემული პასუხების ყველაზე დაბალი მაჩვენებელი

43	29% (14)	71% (34)	1 (52%)
----	----------	----------	---------

კითხვა#43

არასამეწარმეო (არაკომერციულ) იურიდიული პირების მიერ რა სახსრებით განხორციელებული საქონლის, მომსახურებისა და სამშენებლო სამუშაოს შესყიდვა წარმოადგენს სახელმწიფო შესყიდვას?

ა) ა(ა)იპ-ს მიერ, რომლის დამფუძნებელი არის კერძო სამართლის იურიდიული პირი, შესყიდვა ხორციელდება საქართველოს სახელმწიფო ბიუჯეტისა ან/და ადგილობრივი თვითმმართველობის ორგანოს სახსრებით.

ბ) ა(ა)იპ-ს მიერ განხორციელებული შესყიდვა, გარდა მისი საკუთარი შემოსავლებით განხორციელებული შესყიდვებისა.

გ) ა(ა)იპ-ს მიერ განხორციელებული შესყიდვა, სახსრების წარმოშობის წყაროს მიუხედავად.

13

33% (16)

67% (32)

1 (50%)

კითხვა #13

თუ საბჭოს მიერ საჩივრის ან მასთან დაკავშირებული გარემოებების დეტალური შესწავლის შედეგად დადასტურდება საჩივრის სამართლიანობა, საბჭო უფლებამოსილია:

- ა) მოსთხოვოს შემსყიდველ ორგანიზაციას მიღებული გადაწყვეტილებების გადასინჯვა და გაუქმება
- ბ) საქართველოს კანონმდებლობით გათვალისწინებული შესაბამისი ორგანოების წინაშე დააყენოს შესყიდვის მონაწილეთა პასუხისმგებლობის საკითხი
- გ) ყველა პასუხი სწორია

25

46% (22)

54% (26)

3 (48%)

კითხვა #25

შესაძლებელია თუ არა დეაქტივირებულ პროფილში მიმდინარე ხელშეკრულებებისათვის სტატუსის მინიჭება?

- ა) არა, რადგან პროფილის დეაქტივირების შემდეგ იგი იშლება ერთიანი ელექტრონული სისტემიდან.
- ბ) დიახ, დეაქტივირებულ პროფილში შესაძლებელია ქმედებების დასრულება, ამასთან შეზღუდულია ახალი ტენდერის გამოქვეყნება და ხელშეკრულებების ატვირთვა.
- გ) არა, რადგან დეაქტივირებულ პროფილში შეუძლებელია ქმედების განხორციელება.

ტრენინგების ეფექტურობის ერთ-ერთ ინდიკატორად მიგვაჩნია ის ფაქტიც, რომ პრე-ტესტში სწორად გაცემული პასუხების დაბალი პროცენტული მაჩვენებელი ფიქსირდება 9 კითხვის, ხოლო პოსტ-ტესტის შემთხვევაში, 3 კითხვის შემთხვევაში.

48 მსმენელიდან 4 მსმენელმა წარმატებით ჩააბარა ტესტირება. ესენია:

1. ევგენი კერვალიშვილი - 72/98 (ამბროლაური). სწავლების შემდეგ აჩვენა 26 ქულით მაღალი შედეგი.
2. მანანა ბალიაშვილი - 78/96 (ახალციხე). სწავლების შემდეგ აჩვენა 18 ქულით მაღალი შედეგი.
3. რუსუდან ქიტიაშვილი - 78/90 (გურჯაანი). სწავლების შემდეგ აჩვენა 12 ქულით მაღალი შედეგი.
4. დავით ქისიშვილი - 74/90 (კასპი). სწავლების შემდეგ აჩვენა 16 ქულით მაღალი შედეგი.

3 მსმენელმა დამაკმაყოფილებლად ჩააბარა ტესტირება. ესენია:

1. თამარ ლომთათიძე - 60/58 (ოზურგეთი)
2. ელისაბედ მჭედლიშვილი - 50/56 (ბორჯომი)
3. დიმიტრი ვერულაშვილი - 36/44 (აბაშა)

დანარჩენმა 41-მა მსმენელმა კარგად ჩააბარა ტესტირება.

თუკი, თავდაპირველად, ჯგუფების მიხედვით, გამოვთვლით მსმენელთა მიერ ორივე ტესტირებაში დაგროვილ ქულებს და დავაჯამებთ, შემდეგ გამოვთვლით პრე და პოსტ-ტესტირების შედეგებს შორის სხვაობას, მივიღებთ ეფექტურობის დაახლოებით პროცენტულ მაჩვენებელს.

პრე -ტესტი:

ჯგუფი #1 - 62%

ჯგუფი #2-58%

ჯგუფი #3- 63%

საშუალო: 61%

პოსტ- ტესტი:

ჯგუფი #1 – 70%

ჯგუფი #2 – 70%

ჯგუფი #3- 75%

საშუალო :72%

ეფექტურობის მიახლოებითი მაჩვენებელი 11%

ევალუაცია (შეფასება)

ტრენინგის ორგანიზაციული ნაწილის, სასწავლო პროგრამის, დამხმარე მასალებისა და ტრენერების მუშაობის შეფასების მიზნით გამოვიყენეთ შემდეგი მეთოდები:

- ქოუჩერის ფრაგმენტული დასწრება ტრენინგზე, რის შემდეგაც, საჭიროებიდან გამომდინარე, ხდებოდა ტრენერთა ინდივიდუალური კონსულტირება;
- ინდივიდუალური წერილობითი ჩექლისტები (მსმენელებს დაურიგდათ ნაბეჭდი ფორმა);
- ინდივიდუალური გასაუბრება მსმენელებთან (თავად გავუკეთეთ ორგანიზება);
- ჯგუფური გასაუბრება მსმენელებთან (თავად გავუკეთეთ ორგანიზება).

შეფასებისას, ასევე, გათვალისწინებული იქნა ტრენინგის მონაწილეთა მიერ, ტრენინგის მსვლელობის დროს ნებისმიერი ფორმით გამოხატული შეფასება (სტიკერები, ფერადი ფურცლები, საკუთარი ხელით მომზადებული პოსტერები და სუვენირები და სხვ.).

მანამ, სანამ შევაფასებდით ტრენერთა მუშაობას, ასევე, განვსაზღვრეთ და წინასწარ გავაცანით მათ შეფასების კრიტერიუმები. ესენია:

- კომუნიკაციის უნარი;
- ტრენინგის მიზნებისა და ქვემიზნების განსაზღვრა;
- თეორიის გასაგებ ენაზე პრეზენტირება;
- პრაქტიკული დავალებების - სიტუაციური სავარჯიშოების, პრობლემური სიტუაციის ანალიზისა (“**Case-study**”) და საქმიანი თამაშების, ჯგუფური და ინდივიდუალური მუშაობის ორგანიზება;
- დისკუსიის წარმართვა;
- ტრენინგის ფაზების ადეკვატური წარმართვა;
- დამხმარე მედიების გამოყენება;
- ვიზუალი.

ასევე, გავითვალისწინეთ ის უმნიშვნელოვანესი ფაქტორი, რამდენად მეთოდურად მიჰყვებოდნენ ტრენერები ტრენინგის სქემას:

- მისაღმება;
- ტრენერის წარდგენა და მონაწილეთა გაცნობა;
- მონაწილეთა მოლოდინის გამოკითხვა;
- ტრენინგის კონცეფციის გაცნობა;
- დღის წესრიგის წარდგენა;
- მუშაობის წესების ჩამოყალიბება;
- თემატური რეზიუმირება;
- ყოველი სესიის ბოლოს მიზნის გახსენება და განვლილი მასალების შეჯამება;
- ყოველი სესიის დასაწყისში წინა სესიის მასალების გახსენება;
- ყოველი დღის ბოლოს შეჯამება.

მიუხედავად იმისა, რომ ტრენინგის სქემა მეთოდური თვალსაზრისით, არცერთი ტრენინგის შემთხვევაში შემთხვევაში სრულად არ იყო გატარებული პრაქტიკაში, არ შეიძლება მათი მუშაობა ჯამში დადებითად არ შევაფასოთ.

ტრენინგთა ცალკეულ დახასიათებამდე აუცილებელია, აღინიშნოს, მიუხედავად იმისა, რომ შეფასებები ეფუძნება ინდივიდუალურ დაკვირვებას, ჯგუფურ და ინდივიდუალურ სიტყვიერ თუ წერილობით გამოკითხვას, შეფასების სხვადასხვა ფორმებს, ის სუბიექტურია. უკლებლივ ყველა ტრენინგისთვის შეგვიძლია ხაზი გავუსვათ ორ საერთო მახასიათებელს, ესაა: კომპეტენტურობა და მონდომება.

რაც შეეხება ცალკეულ შეფასებებს:

თამარ გორდელაძე - ტრენინგის მსვლელობის განმავლობაში იყო მოტივირებული - მაქსიმალურად მეტი გადაეცა მსმენელისთვის. იგულისხმება როგორც ცოდნა, ისე მუხტი, ემოციები. ყოველთვის იყო კომპეტენტური, დამაჯერებელი, ექსპრესიული და დადებითად განაწყობდა მსმენელს; კონკრეტული იყო თემატიკაში; რიგ შემთხვევებში, კარგად ჰქონდა წარმოდგენილი მედიები (ნაბეჭდი ჯგუფური დავალებები, დაფასთან მუშაობა, დამხმარე მასალების გამოყენება). თუმცა, უნდა აღინიშნოს, რომ სლაიდების მთლიან გვერდებზე დატანილი ჰქონდა დიდი მოცულობის ტექსტური ინფორმაცია, რაც მნიშვნელოვნად ამცირებს აღქმისა და დამახსოვრების შესაძლებლობას და მეთოდურად მიზანშეწონილი არ არის.

აქტიურად გადაადგილდებოდა აუდიტორიაში, არ კარგავდა კონტაქტს მსმენელთან; მის მიერ ჩატარებული სესიები ხასიათდებოდა ინტერაქტივით. რიგ შემთხვევებში, დისკუსიები ტრენინგსა და მსმენელს შორის, გრძელდებოდა აკადემიური საათის დასრულების შემდეგაც. ტრენინგის მონდომებამ - რაც შეიძლება მეტი გადაეცა მსმენელისთვის, რამდენჯერმე გამოიწვია ტრენინგის მსვლელობის აჩქარება, ტრენინგის ფორმატიდან სალექციო ფორმატში უნებლიე გადასვლა, რაზეც მიეცა რეკომენდაცია.

მსმენელებთან ინდივიდუალური და ჯგუფური გასაუბრების თანახმად ტრენინგი მაღალრეიტინგულია. მსმენელთა მოკლე დახასიათებით - „კომპეტენტური და „საყვარელი“.

კონსტანტინე გუგუშაშვილი - მსმენელთან შეხვედრის პირველი დღე, ტრენინგმა წარმართა მაგიდასთან მჯდომარე პოზიციაში, ლექციურ სტილში; რაც გულისხმობს იმას, რომ მოხდა მხოლოდ ზოგადი თეორიული ცოდნის გადაცემა და პრაქტიკა გამოიხატა მხოლოდ ვერბალურად, რამდენიმე მაგალითის სახით. თვალშისაცემი იყო ცალმხრივი კომუნიკაცია და მსმენელთა ნაკლები ინტეგრირება, ტრენინგის ორიენტირება თეორიული ინფორმაციის გადაცემაზე. სუსტი იყო კონტაქტი მსმენელთან. განსაკუთრებით აუდიტორიის უკანა რიგებში მსხდომებთან. სესიები ხასიათდებოდა დაბალი ინტერაქტივით, რადგან ტრენინგი ვერ ქმნიდა ამისათვის სასურველ გარემოს, ამ თვალსაზრისით. რადაც ეტაპზე შეიქმნა წარმოდგენა, რომ საერთო კონტექსტში დაიკარგა საკვანძო საკითხები ხმის ერთგვაროვანი ინტონაციის, საგანგებო ხაზგასმების, აქცენტირებისა და მედიებთან მუშაობის არქონის გამო.

ფაქტიურად, არ ყოფილა გამოყენებული მედიები (სლაიდ-შოუ, დაფა, ფლიპჩარტის ქალაქი, თვალსაჩინოება, სხვ.). გამოკვეთილად ასინქრონული იყო მედიებთან მუშაობის

პროცესი, რომლის დროსაც ტრენერის მიერ წარმოდგენილი სლაიდები შეუსაბამო გახლდათ ამ უკანასკნელის მიერ, ვერბალურად მიწოდებულ ინფორმაციასთან, რასაც ჰქონდა თავისი სუბიექტური თუ ობიექტური მიზეზები. ტრენერს მიეცა რეკომენდაციები ზემოაღნიშნულთან დაკავშირებით.

განსხვავებული გახლდათ ტრენერის შემდეგი სასესიო დღეები, გაცილებით მიახლოებული ტრენინგის სპეციფიკასა და თავისებურებებს.

დადებით კონტექსტში უნდა აღინიშნოს ტრენერის კომპეტენციისა და გამოცდილების, მსმენელთა შეკითხვებისათვის ადეკვატური მზაობის, ინფორმაციის გადმოცემისას მისი ხმის ტემბრისა და ინტონაციის, ზოგადად, ტრენერის მოტივაციის თაობაზე, რაც შეიძლება მეტი გადაეცა მსმენელისათვის, როგორც პროგრამით გათვალისწინებული ინფორმაციის, ისე კითხვა-პასუხის ნაწილში. აღსანიშნავია, აგრეთვე, თეორიის გასაგებ ენაზე პრეზენტირება და მსმენელთა პოზიტიური დამოკიდებულება ტრენერის როგორც პროფესიულ, ისე პიროვნულ მახასიათებლებთან მიმართებაში. რიგ შემთხვევებში, დისკუსიები ტრენერსა და მსმენელს შორის, გრძელდებოდა აკადემიური საათის დასრულების შემდეგაც. განსაკუთრებული კმაყოფილება მსმენელმა როგორც სიტყვიერად, ისე წერილობით, მას შემდეგ გამოხატა, რაც ტრენერი შესყიდვების დაგეგმვა-ანალიზის ნაწილს შეეხო. საკითხის აქტუალობამ და ტრენერის კომპეტენციამ ჯამში სასურველი შედეგი მოგვცა.

მსმენელებთან ინდივიდუალური და ჯგუფური გასაუბრების თანახმად ტრენერი მაღალრეიტინგულია. მსმენელთა მოკლე დახასიათებით - „პროფესიონალი, მხიარული და „ტენდერის მამა“.

მანანა შურდულაია - მეთოდურად წარმართავდა ტრენინგის ფაზებს, გამოირჩეოდა დამხმარე მედიების გამოყენების კუთხით და ტრენინგის წარმართვის მეთოდოლოგიაზე დაფუძნებული ინტერპრეტირებით. კარგად ჰქონდა წარმოდგენილი სლაიდ-შოუ, ქეისები, ჯგუფური დავალებები, მსმენელთა ინდივიდუალური ჩართულობა ტრენინგის პროცესში, დაფასთან მუშაობა, დამხმარე მასალების გამოყენება.

მის მიერ გადმოცემული თეორიული ცოდნა თანხვედრაში იყო სლაიდ-შოუსთან, მაგრამ მედიებზე ორიენტირებამ გარკვეული დროის განმავლობაში გამოიწვია ტრენერის მიერ, აუდიტორიის დაკარგვა, რის თაობაზეც მიეცა რეკომენდაციები.

ტრენინგის მსვლელობისას იყო მაქსიმალურად მობილიზებული, ხასიათდებოდა კომუნიკაბელურობით, იგრძნობოდა დინამიკაც. თუმცა, მისი ხმის ტემბრი, ინტონაცია, მეტყველების მანერა და ტემპერამენტი მეტად შეესაბამება კაბინეტურ გარემოში გამართულ საქმიან შეხვედრებს, დისკუსიებს, მოლაპარაკებებს.

საათობრივი დატვირთვის სიმცირის გამო, ტრენერს არ მიეცა საშუალება მეტად გამოევილინა საკუთარი შესაძლებლობები, მას შეხება ჰქონდა მხოლოდ ერთი ჯგუფის წარმომადგენლებთან, რაც, სავარაუდოდ, აისახა მსმენელთა მხრიდან მის შეფასებით ნაწილზე.

მსმენელებთან ინდივიდუალური და ჯგუფური გასაუბრების თანახმად ტრენერი რეიტინგულია.

სოფიკო ბერიშვილი - მსმენელთან შეხვედრის პირველი დღე, ტრენერის მიერ, წარმართა მცირეოდენი ხარვეზებით. კერძოდ, არ მუშაობდა მედიებთან, სლაი-შოუს წყობა და ჭარბი ინფორმატიულობა არ შეესაბამებოდა სასწავლო ფორმატს - დატანილი იყო დასაშვებზე მეტი ინფორმაცია, ხასიათდებოდა ხილვადობის დაბალი ხარისხით, ასინქრონული იყო ტრენერის სასაუბრო ნაწილთან მიმართებაში. ტრენინგს წარმართავდა ლექციურ სტილში, ორიენტირებული იყო მის ახლოს მსხდომ მსმენელებზე, კარგავდა კონტროლს აუდიტორიაზე. არამიზნობრივად იყენებდა დამხმარე საშუალებებს, საგნებს (ბურთს, სტიკერებს, მარკერს და სხვ.), რაც მის ხელში კარგავდა ტრენინგის მეთოდოლოგიით განსაზღვრულ ფუნქციურ დატვირთვას, ხასიათდებოდა ატიპური მოძრაობებითა და ქმედებებით. პირველი დღე, ასევე, არ გამოირჩეოდა ინტერაქტიურობით. ამ კუთხით, მსმენელი უფრო აქტიური იყო, ვიდრე ტრენერი. ტრენერს მიეცა რეკომენდაციები ზემოაღნიშნულთან დაკავშირებით.

სრულიად განსხვავებული გახლდათ ტრენერის შემდეგი სასესიო დღეები, მაქსიმალურად მიახლოებული ტრენინგის სპეციფიკასა და მეთოდოლოგიას. გააქტიურდა მედიებთან მუშაობა, ტრენერის ინტერპრეტაციები ამ მიმართულებით, კარგად გააზრებული და რაციონალური გახდა მისი მოძრაობები და გადაადგილება აუდიტორიაში, კიდევ უფრო გამოიკვეთა ტრენერის პროფესიონალიზმი და დამაჯერებლობა. საკმაოდ მაღალი იყო ინტერაქტივი. მსმენელთა მხრიდან, იყო მცდელობები, გაგრძელებულიყო დისკუსიები ტრენერსა და მსმენელს შორის, აკადემიური საათის დასრულების შემდეგაც, რასაც თავად ტრენერი არ მიიჩნევდა მიზანშეწონილად.

მსმენელებთან ინდივიდუალური და ჯგუფური გასაუბრების თანახმად ტრენერი მაღალრეიტინგულია. მსმენელთა მოკლე დახასიათებით - „კომპეტენტური და მკაცრი“.

ანა ჭანია - სესიის გარკვეული ნაწილი წარმართა მჯდომარე პოზიციაში, ლექციურ სტილში, რა დროსაც მოხდა ზოგადი თეორიული ცოდნის გადაცემა. პრაქტიკა გამოიხატა მსმენელთათვის ინტერნეტ სივრცეში მიცემული ჯგუფური დავალების სახით. თვალშისაცემი იყო ცალმხრივი კომუნიკაცია და მსმენელთა ტრენინგ-პროცესში ინტეგრირების დაბალი ხარისხი. სუსტი იყო კონტაქტი მსმენელთან. განსაკუთრებით აუდიტორიის უკანა რიგებში მსხდომებთან. სესია ხასიათდებოდა დაბალი ინტერაქტივით, რადგან ტრენერი ვერ ქმნიდა სასურველ გარემოს, ამ თვალსაზრისით. მედიების გამოყენებისა და ინტერპრეტირების კუთხით, ტრენერმა ბოლომდე ვერ გაართვა თავი ამოცანას. თუმცა, უნდა აღინიშნოს, რომ მისი ჩანაფიქრი - მოეხდინა ინტერპრეტირება მედიების გამოყენების კუთხით, უდავოდ, საყურადღებო გახლდათ.

საათობრივი დატვირთვის სიმცირის გამო, ტრენერს არ მიეცა საშუალება მეტად გამოეკვლინა საკუთარი შესაძლებლობები, მას შეხება ჰქონდა მხოლოდ ერთი ჯგუფის წარმომადგენლებთან, რაც, სავარაუდოდ, აისახა მსმენელთა მხრიდან მის შეფასებით ნაწილზე.

მსმენელებთან ინდივიდუალური და ჯგუფური გასაუბრების თანახმად ტრენერი რეიტინგულია. მსმენელთა შეფასებით: „ლამაზი, საყვარელი, მომხიბლავი“.

ალექსი ჩხიკვიშვილი - დასაწყისში, სესიის გარკვეული ნაწილი წარმართა ლექციურ სტილში, რა დროსაც მოხდა მსმენელთათვის ზოგადი თეორიული ცოდნის გადაცემა. ამ

შემთხვევაში შესამჩნევი იყო ცალმხრივი კომუნიკაცია და მსმენელთა ტრენინგ-პროცესში ინტეგრირების დაბალი ხარისხი. ფაქტიურად, არ იყო კონტაქტი მსმენელთან. განსაკუთრებით აუდიტორიის უკანა რიგებში მსხდომებთან. სესია ხასიათდებოდა დაბალი ინტერაქტივით, რაც უმეტეს შემთხვევაში ინსპირირებული იყო მსმენელთა მხრიდან. ტრენერის სტილსა და მანერას, ტექნოლოგიებს, არსებითი მეთოდური ცვლილებები ტრენინგის სხვა სესიებში არ განუცდია, მაგრამ ტრენერის მუშაობა არ შეიძლება ჩაითვალოს წარუმატებლად.

აღნიშნული პრობლემები ტრენერმა ნწილობრივ გადალახა კიდევ, თავისი კომპეტენტურობით, მოტივაციის მაღალი ხარისხით, პიროვნული თვისებებითა და დეკლამაციის გამორჩეული სტილით. მიუხედავად იმისა, რომ მისი ხმის ტემბრი და ინტონაცია, ბგერითი დიაპაზონი, ნაკლებად შეესაბამება ტრენინგის წარმართვის სტილს და არ მუხტავს მსმენელს, სამაგიეროდ, ნდობით განაწყობს მათ.

მსმენელებთან ინდივიდუალური და ჯგუფური გასაუბრების თანახმად ტრენერი რეიტინგულია.

მაია კუხალიაშვილი - ტრენინგის მზადების 1.5 თვიან პერიოდში გამოირჩეოდა პასუხისმგებლობის მაღალი ხარისხით, პუნქტუალობით, ტრენინგის მეთოდის დაუფლებისა და პრაქტიკაში გამოყენების მაღალი მოტივაციით.

მის მახასიათებლებად შეიძლება მივიჩნიოთ ტრენინგის წარმართვის მშვიდი და დამაჯერებელი მანერა, მიდრეკილი სალექციო სტილისკენ, უშუალო კომუნიკაციის უნარი, თეორიის გასაგებ ენაზე პრეზენტირება.

მცირედენი ხარვეზებით, წარმოდგენილი ჰქონდა სლაიდ-შოუ, სვამდა შეკითხვებს და თავადვე სცემდა პასუხებს, ასევე, აქტიური იყო მსმენელთა ინდივიდუალური ჩართულობა ტრენინგის პროცესში. ტრენერის მხრიდან, ფაქტიურად, არ დაფიქსირებულა დაფასთან მუშაობა, დამხმარე მასალების გამოყენება, ჯგუფური და ინდივიდუალური დავალებები, და ა.შ.

მოიპოვა მსმენელთა სიმპათია, რომლებმაც წერილობით მოითხოვეს - ხსენებული ტრენერისთვის მეტი სამუშაო დროის გამოყოფა. მსმენელებთან ინდივიდუალური და ჯგუფური გასაუბრების თანახმად ტრენერი მაღალრეიტინგულია.

ხვიჩა ბზიავა - ტრენინგის წინასწარი მზადების პერიოდს შემოუერთდა ყველაზე გვიან. გამოირჩეოდა პასუხისმგებლობის მაღალი ხარისხით, პუნქტუალობით, ტრენინგის მეთოდის დაუფლებისა და პრაქტიკაში გამოყენების მაღალი მოტივაციით.

ტრენინგის მსვლელობისას სააგენტოს სერვერზე მიმდინარე სამუშაოების მიზეზით არ იმუშავა ე.წ. „სატესტო ვერსიამ“, რაზეც იყო აგებული ტრენინგის კომპონენტი. აღნიშნულმა გამოიწვია მომენტალური დაბნეულობა, რასაც წინ უსწრებდა ტრენერის მაღალი პასუხისმგებლობის გრძნობითა და ტრენინგის ჩატარების გამოცდილების არქონის მიზეზით გამოწვეული მღელვარება.

სასწავლო დროის სიმცირის მიზეზით (1 სესია 1 ჯგუფთან) სათანადოდ არ მიეცა თვითრეალიზებისა და საკუთარი თავის გამოვლენის შესაძლებლობა.

მსმენელებთან ინდივიდუალური და ჯგუფური გასაუბრების თანახმად ტრენერი იმსახურებს მსმენელთა სიმპათიას. მათივე შეფასებით: „უხმოდაც გვესმის მისი“.

გიორგი გოგიბერიძე - ტრენინგის წინასწარი მზადების პერიოდს შემოუერთდა მოგვიანებით. გამოირჩეოდა პასუხისმგებლობის მაღალი ხარისხით, პუნქტუალობით, ტრენინგის მეთოდის დაუფლებისა და პრაქტიკაში გამოყენების მაღალი მოტივაციით.

მეთოდური ხარვეზებით (ერთ სლაიდზე დასაშვებზე მეტი ინფორმაცია, მცირე ზომის შრიფტის გამო ხილვადობის დაბალი ხარისხი, სლაიდის ფონთან შეუსაბამო, არაკონტრასტული ფერების გამოყენება), მაგრამ მაინც ინფორმატიულად ჰქონდა წარმოდგენილი სლაიდ-შოუ, ყოველ ახალ სესიაში იგრძნობოდა პროგრესი მსმენელთა ჩართულობის, კითხვა-პასუხის, პრაქტიკული მაგალითებისა და კაზუსების განხილვის თვალსაზრისით. დამაკმაყოფილებელი იყო, ტრენინგის პროცესში, დაფასთან მუშაობა, დამხმარე მასალების გამოყენება, ოდნავ პრობლემური დიქციისა და ხმის ბგერითი ინტონაციის მიუხედავად თეორიული მასალის გადმოცემა და სხვ. რიგ შემთხვევებში, ორიენტირებული იყო მის ახლოს მსხდომ მსმენელებზე, კარგავდა კონტროლს აუდიტორიაზე, რის თაობაზეც მიეცა რეკომენდაცია,

მსმენელებთან ინდივიდუალური და ჯგუფური გასაუბრების თანახმად ტრენერი რეიტინგულია. მსმენელთა შეფასებით: „თბილი, გაწონასწორებული, ინფორმირებული“.

ანა გაგნიძე - აქვს გამოცდილება სახელმწიფო შესყიდვების კუთხით, როგორც უშუალო შემსრულებელს, ასევე, ტრენინგის წარმართვის გარკვეული გამოცდილება. თუმცა, უნდა აღინიშნოს, რომ ეს გამოცდილება სათანადოდ არ იქნა გამოყენებული პრაქტიკაში ტრენინგის მსვლელობის დროს ან თავად გამოცდილება არ აღმოჩნდა საკმარისი ამისათვის.

მსმენელთან შეხვედრის პირველი დღე ტრენერის მიერ წარიმართა მაგიდასთან, პერსონალურ კომპიუტერთან მჯდომარე პოზიციაში, ლექციურ სტილში.

თვალშისაცემი იყო ცალმხრივი კომუნიკაცია და მსმენელთა ნაკლები ინტეგრირება, ტრენერის ორიენტირება ნოუტბუქის მონიტორზე გაშლილ სლაიდ-შოუსა და თეორიული ინფორმაციის გადაცემაზე. სუსტი იყო კონტაქტი მსმენელთან. განსაკუთრებით აუდიტორიის უკანა რიგებში მსხდომებთან. სესიები ხასიათდებოდა დაბალი ინტერაქტივით, რადგან ტრენერი ვერ ქმნიდა სასურველ გარემოს, ამ თვალსაზრისით. მიეცა რეკომენდაცია.

მსმენელებთან ინდივიდუალური და ჯგუფური გასაუბრების თანახმად, ტრენერი რეიტინგულია. მსმენელთა შეფასებით: „აქვს გადმოცემის შესანიშნავი უნარი, თბილია და საყვარელი“.

ქეთევან ქადაგიძე - ტრენინგის წინასწარი მზადების მიზნით ორგანიზებულ შეხვედრებს ესწრებოდა ფრაგმენტულად, რამაც ტრენერისთვის, თავისთავად, შეამცირა ტრენინგის მეთოდის დაუფლებისა და პრაქტიკაში გამოყენების ხარისხი. თუმცა, ტრენერის დადებითმა ადამიანურმა თვისებებმა და მის მიერ წარმოდგენილი კომპონენტის კარგად ფლობამ, პრაქტიკულმა გამოცდილებამ შედეგი მოგვცა.

ტრენერთან გამართული საკონსულტაციო შეხვედრებისა და პრივატული საუბრებისას ყოველთვის იკვეთებოდა მისი მღელვარება, განცდა, რაც გამოწვეული იყო ტრენერის პასუხისმგებლობის მაღალი ხარისხით.

სასწავლო დროის სიმცირის მიზეზით (2 სესია 2 ჯგუფთან) სათანადოდ არ მიეცა თვითრეალიზებისა და საკუთარი თავის გამოვლენის შესაძლებლობა.

მსმენელებთან ინდივიდუალური და ჯგუფური გასაუბრების თანახმად ტრენერი იმსახურებს სიმპათიას. მათივე შეფასებით, ის არის: „სათნო, თბილი, ემოციებით სავსე, ნიჭიერი“.

გიორგი ლაცაბიძე - ტრენინგის მზადების პროცესს შემოუერთდა მოგვიანებით. გამოირჩეოდა პასუხისმგებლობის მაღალი ხარისხით, პუნქტუალობით, ტრენინგის მეთოდის დაუფლებისა და პრაქტიკაში გამოყენების მაღალი მოტივაციით.

მიუხედავად იმისა, რომ ტრენერმა როგორც მისი ინიციატივით, ისე მსმენელთა მოთხოვნით, მნიშვნელოვნად გადააჭარბა სასესიო დროს, სასწავლო დროის სიმცირის მიზეზით (1 სესია 1 ჯგუფთან) სათანადოდ არ მიეცა თვითრეალიზებისა და საკუთარი თავის გამოვლენის შესაძლებლობა.

მსმენელებთან ინდივიდუალური და ჯგუფური გასაუბრების თანახმად ტრენერი იმსახურებს მსმენელთა სიმპათიას. მსმენელთა შეფასებით: „კომპეტენტურია და აქვს გადმოცემის შესანიშნავი უნარი“.

მსმენელთა შეფასებები

მსმენელთა გამოკითხვის ფორმების (წარმოდგენილი იქნა კითხვარის მხოლოდ 43 ერთეული) ანალიზის მიხედვით:

1. 35 მსმენელს, მიაჩნია, რომ ტრენინგ-მოდული არის ძალიან წარმატებული; 8 მსმენელს მიაჩნია, რომ ტრენინგ-მოდული არის წარმატებული,
2. 1 მსმენელს მიაჩნია, რომ სწავლების პერიოდი არის ხანგრძლივი; 8 მსმენელს მიაჩნია, რომ სწავლების პერიოდი არის ხანმოკლე; 34 მსმენელს მიაჩნია, რომ სწავლების პერიოდი არის ნორმალური;
3. არც ერთ მსმენელს არ დაუფიქსირებია, რომ ამ სახის ტრენინგი მათთვის საჭირო არ არის. 8 მსმენელს მიაჩნია, რომ ამ სახის ტრენინგი მათთვის არის საჭირო. 35 მსმენელს მიაჩნია, რომ ამ სახის ტრენინგი მათთვის არის ძალიან კარგი;
4. შეკითხვაზე, ტრენინგის პროგრამაში რა დამატებით საკითხებს შეიტანდნენ, 33 მსმენელმა უპასუხა - არაფერს დავამატებდი. 7 მსმენელმა უპასუხა, რომ განავრცობდა პროგრამას. კერძოდ, ისურვეს კონკურსი და კონსოლიდირებული ტენდერი ვრცლად ყოფილიყო წარმოდგენილი. ასევე,

- სასურველი იქნებოდა დაგვემატებინა პრეისკურანტი ტენდერის გამოცხადება. ხსენებული 7-დან 3 მსმენელი გვირჩევს, ტრენერთა პროგრამაში წარმოდგენილი ყოფილიყო მეტი პრაქტიკული მაგალითები და დავალებები. 3-მა მსმენელმა შეკითხვას არ უპასუხა;
5. 38 მსმენელის აზრით, დამხმარე მასალები კვალიფიციურად არის შედგენილი და სრულია. 5 მსმენელის აზრით, დამხმარე მასალები კვალიფიციურად არის შედგენილი, მაგრამ არ არის საკმარისი. არცერთი მსმენელი არ თვლის, რომ დამხმარე მასალები არ არის დამაკმაყოფილებელი;
 6. 40 მსმენელი თვლის, რომ ტრენინგის ორგანიზების ხარისხი არის ძალიან კარგი. 3 მსმენელი თვლის, რომ ტრენინგის ორგანიზების ხარისხი არის დამაკმაყოფილებელი;
 7. რა მოეწონათ, რა იდეები და რეკომენდაციები აქვთ მსმენელებს:
 - სურთ მეტი პრაქტიკული მაგალითები, ქეისები და კაზუსები;
 - შესყიდვების კუთხით ნებისმიერი ცვლილების მათ სამუშაო ადგილებზე დროული მიღება;
 - კონკურსის წესის დახვეწა;
 - მეტი დისკუსია და აზრთა გაცვლა, ტრენინგის მსვლელობისას;
 - მოეწონათ ტენდერების ორგანიზებისა და დავების საბჭოს თემები;
 - ისურვეს ტრენინგის ხანგრძლივობის 1 თვემდე გაზრდა;
 - გასვლითი ტრენინგების ორგანიზება;
 - კონკრეტულად მათთვის მსგავსი ტრენინგების, მინიმუმ, წელიწადში ერთხელ ორგანიზება;
 - ტრენინგების ორგანიზება რეგიონებში, ყველა მუნიციპალიტეტის წარმომადგენლებისათვის;
 - ისურვეს შაბათ-კვირის დასვენების ხარჯზე ტრენინგის დროის გაზრდა;
 8. რაც შეეხება ტრენერების შეფასებას, აქ, ძირითადად, უმაღლესი შეფასებებია კატეგორიით „შესანიშნავი“, რაც, ჩვენი მოსაზრებით, გამოწვეულია მსმენელთა ზოგადი პოზიტიური ემოციური დამოკიდებულებით სააგენტოს მიერ ორგანიზებული ტრენინგების მიმართ. მსმენელებთან გასაუბრებისას თუ ტრენინგების მსვლელობის დროს არაერთგზის გაიჟღერა სააგენტოს მხრიდან მუნიციპალიტეტების შემსყიდველთა მისამართით გადადგმული კეთილგანწყობის გამომხატველი ნაბიჯების მნიშვნელობამ. მსმენელები ღიად გამოხატავდნენ კმაყოფილებას სააგენტოს ხელმძღვანელ პირთა უშუალო, ღია და კომუნიკაბელურ დამოკიდებულებასთან დაკავშირებით, რამაც შეცვალა მათი აქამდე არსებული სტერეოტიპული დამოკიდებულება სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოს მიმართ. უნდა აღინიშნოს, რომ ძირითადად, ტრენერთა უმაღლესი კატეგორიის შეფასების „შესანიშნავის“ მიუხედავად, მაინც იკვეთება ტრენერთა შეფასებითი განსხვავებულობა, რაც უნისონშია ჩვენს მიერ ზემოთ წარმოდგენილ ინდივიდუალურ შეფასებებთან.

9. ერთ-ერთმა მსმენელმა მიიჩნია, რომ ტესტები შედგენილი იყო სასწავლო ცენტრის ადმინისტრაციის მიერ და მოგვცა წერილობითი რეკომენდაცია, თუ რატომ არის უკეთესი - ტესტები შეადგინოს ტრენერთა ჯგუფმა. ვფიქრობთ, აღნიშნული მოსაზრების საფუძველი გახდა ის პრობლემები, რამაც იჩინა თავი პოსტ-ტესტირების შემდგომ (იხ. ქვემოთ „მსმენელთა წერილობითი პრეტენზიები“);
10. როგორც ზოგიერთმა ტრენერმა, ისე მსმენელებმაც აღნიშნეს, რომ ტრენინგზე სხვა მიზნობრივი ჯგუფის (სხვა ორგანიზაციის, ნებაყოფლობითი მსმენელი წონასწარი ოფიციალური მოწვევის გარეშე) წარმომადგენლის დაასწრება ქმნის დისკომფორტს (გვექონდა ასეთი პრეცედენტი #1 ჯგუფში).

მსმენელთა წერილობითი პრეტენზიები

პოსტ-ტესტირების დასრულების შემდგომ, სამივე ჯგუფის მსმენელებმა წერილობით წარმოადგინეს პრეტენზიები ტესტის შემდეგ შეკითხვებთან დაკავშირებით:

კითხვა#49

ტესტში წარმოდგენილი ვარიანტი:

გამარჯვებული მიმწოდებლის ავტოგასამართი სადგურის 15 კმ-ზე მეტი მანძილით დაშორების გამო მისგან საწვავის შეძენა თუ იწვევს ბიუჯეტის სახსრების არარაციონალურ ხარჯვას, შეუძლია თუ არა შემსყიდველ ორგანიზაციას საწვავი შეიძინოს არაგამარჯვებულ სატენდერო კომისიის თანხმობის გარეშე?

ა) შეუძლია

ბ) არ შეუძლია

გ) იმ შემთხვევაში თუ შესასყიდი საწვავის მოცულობა არ აღემატება 3000 ლ-ს, შეუძლია, ხოლო თუ აღემატება არ შეუძლია

სწორი ვარიანტი:

გამარჯვებული მიმწოდებლის ავტოგასამართი სადგურის 15 კმ-ზე მეტი მანძილით დაშორების გამო მისგან საწვავის შეძენა თუ იწვევს ბიუჯეტის სახსრების არარაციონალურ ხარჯვას, შეუძლია თუ არა შემსყიდველ ორგანიზაციას საწვავი შეიძინოს არაგამარჯვებულ სატენდერო კომისიის თანხმობის გარეშე?

ა) შეუძლია

ბ) არ შეუძლია

გ) იმ შემთხვევაში თუ შესასყიდი საწვავის მოცულობა არ აღემატება 3000 ლ-ს, შეუძლია, ხოლო თუ აღემატება არ შეუძლია

გაუგებრობა გამოიწვია შეკითხვის ავტორის მიერ, არასწორად მითითებულმა პასუხმა, რაც პოსტ-ტესტირების შემდგომ მალევე აღმოიფხვრა.

ასევე, მცირე გაუგებრობა გამოიწვია შეკითხვამ, რომელიც სწორად იყო დასმული, თუმცა, ჩადებული იყო ე.წ. „ნაღმი“ - ყურადღებამისაქცევე ნიუანსი, რასაც მსმენელებმა ყურადღება არ მიაქციეს.

გაუგებრობის აღმოფხვრის მიზნით იურიდიული დეპარტამენტის წარმომადგენელმა განუმარტა და კანონის კონკრეტული მუხლის ციტირებით დაარწმუნა მსმენელი ტესტის კითხვისა და პასუხის სისწორეში.

ეს შეკითხვაა:

კითხვა#46

კანონის მიხედვით ჩანაცვლების გზით გამარტივებული შესყიდვა შესაძლებელია განხორციელდეს:

ა) ავტოსატრანსპორტო საშუალების, კომპიუტერული ტექნიკის და ნებისმიერი ელექტროდანადგარის.

ბ) მხოლოდ ავტოსატრანსპორტო საშუალების.

გ) ავტოსატრანსპორტო საშუალების, კომპიუტერული ტექნიკის და ელექტრო გენერატორის.

შენიშვნა: ყველა ხაზგასმული პასუხი მოისაზრება სწორად.

გარდა ამ შეკითხვებისა, კიდევ 2 შეკითხვას ახლდა პროგრამული (ახლადშექმნილი სოფთვერის) ტექნიკური ხარვეზები, რაც, ასევე, ოპერატიულად აღმოიფხვრა და დამატებითი ქულები გათვალისწინებული იქნა ყველა მსმენელის საბოლოო შეფასებისას.

<https://www.facebook.com/media/set/?set=a.667489793359301.1073741838.573330036108611&type=3>

სასწავლო ცენტრის ადმინისტრაცია