

## სასარგებლო რჩევები შესყიდვის ობიექტის მიმართ წაყენებულ მოთხოვნების (სპეციფიკაციების) შემუშავებისათვის

### წინასიტყვაობა

სახელმწიფო შესყიდვების მარეგულირებელი კანონმდებლობის თანახმად, სსიპ სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტო აწარმოებს საჯარო შესყიდვების სფეროში არსებული მდგომარეობის სისტემურ შესწავლასა და ანალიზს. აღნიშნულ საქმიანობაზე დაყრდნობით, სააგენტო ეწევა საკონსულტაციო-სარეკომენდაციო მომსახურებას შემსყიდველი ორგანიზაციებისათვის, შესყიდვების პროცესის კომპლექსური გაუმჯობესების მიზნით.

საქართველოში სახელმწიფო სექტორთან დადებული ხელშეკრულებების ჯამური ღირებულება წელიწადში 2,7 მილიარდ ლარს აჭარბებს, რაც მთლიანი შიდა პროდუქტის დაახლოებით 10%-ს უტოლდება. სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოს მიერ დანერგილმა ერთიანმა ელექტრონულმა სისტემამ eProcurement, მნიშვნელოვნად შეუწყო ხელი სახელმწიფო ტენდერებში ბიზნეს ორგანიზაციების და საწარმოების მონაწილეობას. მიუხედავად ამისა, პრაქტიკა გვიჩვენებს, რომ სახელმწიფო შესყიდვების კანონმდებლობისა და ელექტრონული პლატფორმის სრული პოტენციალის გამოყენებისათვის, საჭიროა შემსყიდველ ორგანიზაციებს ჩამოუყალიბდეთ სათანადო ცოდნა, განწყობა და უნარ-ჩვევები სახელმწიფო ტენდერებში ბიზნეს-საწარმოთა მონაწილეობის ხელშეწყობისათვის. შემსყიდველი ორგანიზაციები უნდა ათვითცნობიერებდნენ, რომ სახელმწიფო შესყიდვების პროცესში მსხვილ ბიზნესმენტთა თუ ინდემწარმეთა ფართო ჩართულობა მიგვიყვანს გაზრდილ კონკურენციამდე, რაც თავის მხრივ, საშუალებას მოგვცემს მიღწეულ იქნას ფასისა და ხარისხის ოპტიმალური შეფარდება.

წინამდებარე რჩევები ეფუძნება როგორც სსიპ სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოს ექსპერტ-ანალიტიკოსთა გამოცდილებას, ასევე საერთაშორისოდ აღიარებულ საუკეთესო პრაქტიკას. გამოცდილება ადასტურებს, რომ წარმატებულ შესყიდვას დიდწილად კვალიფიციურად წარმართული შესყიდვის წინამოსამზადებელი ეტაპი 2

განაპირობებს. გამომდინარე აქედან, წინამდებარე დოკუმენტში წარმოდგენილია სწორედ შესყიდვების წინამოსამზადებელ ეტაპთან მჭიდროდ დაკავშირებული საკითხი, როგორცაა შესყიდვის ობიექტის მიმართ წაყენებული მოთხოვნების შემუსავება.

წინამდებარე დოკუმენტის მიზანს ათასობით შემსყიდველი ორგანიზაციის შესაბამისი თანამშრომლების ცოდნისა და კომპეტენციის გაღრმავება წარმოადგენს. ასევე, ამ რეკომენდაციების სათანადოდ გამოყენება მნიშვნელოვნად გააუმჯობესებს მრავალი

სატენდერო დოკუმენტის ხარისხს, რაც სათანადოდ აისახება როგორც სახელმწიფო ტენდერებში მიმწოდებელთა მალალ აქტივობაზე, ასევე წარმატებულად დასრულებული შესყიდვების რაოდენობრივ მაჩვენებელზე.

## 1. სპეციფიკაციების არსი

წინამდებარე ნაწილის მიზანია, მისცეს სახელმწიფო შემსყიდველ ორგანიზაციებს ინფორმაცია და პრაქტიკული რჩევები საქონლის და მომსახურების მიმართ წერილობითი მოთხოვნების (სპეციფიკაციების) შემუშავებისათვის. ქვემოთ მოცემულია შესყიდვის ობიექტის სპეციფიკაციების გაწერის ზოგადი პრინციპები და მეთოდები, რომლებიც ეფუძნება საერთაშორისოდ საუკეთესო პრაქტიკად მიჩნეულ გამოცდილებებს.

შესყიდვების კონტექსტში, სპეციფიკაცია წარმოადგენს შემსყიდველი ორგანიზაციის საჭიროების აღწერას. შესაბამისად, სპეციფიკაციით განისაზღვრება, თუ რის შესყიდვის სურვილი გააჩნია შემსყიდველ ორგანიზაციას და რა მინიმალურ მოთხოვნებს საჭიროა აკმაყოფილებდეს მიმწოდებლის მხრიდან წარდგენილი საქონელი თუ მომსახურება.

შემსყიდველი ორგანიზაციის საჭიროებიდან გამომდინარე, სპეციფიკაცია შესაძლებელია იყოს როგორც მარტივი, ასევე კომპლექსური. შესაბამისად, სატენდერო დოკუმენტაცია შესაძლებელია შეიცავდეს გეგმებს, ნახაზებს, ესკიზებს, ინფორმაციას ხარისხის, ფუნქციონირების, უსაფრთხოების, ზომების, შეფუთვის, ნიშანდებისა და მარკირების, წარმოების მეთოდისა და პროცესის, სიმბოლოების, ტერმინების, შემსყიდველი ორგანიზაციის მიერ დადგენილი შესაბამისობის მოთხოვნების შესახებ და სხვა მოთხოვნებს.<sup>1</sup> გარდა საჭიროების აღწერისა, სატენდერო დოკუმენტაციაში მოყვანილი სპეციფიკაცია ფორმირებას უკეთებს ხელშეკრულების ტექნიკურ ნაწილს, ითვალისწინებს შესყიდვის ობიექტის შემდგომი ექსპლუატაციის ხარჯებს და შესაძლებელია გამოყენებულ იქნას ეკონომიკურად ყველაზე მომგებიანი წინადადების გამოვლენისათვის. გამომდინარე აქედან, წარმატებული შესყიდვის ერთ-ერთ ძირითად წინაპირობას ორგანიზაციის საჭიროების ნათლად და ზედმიწევნით ჩამოყალიბება წარმოადგენს, რაც განაპირობებს მიღებული შესყიდვის ობიექტის ხარისხის შემსყიდველი ორგანიზაციის მოლოდინთან შესაბამისობას და, ამით, ფულის ღირებულების მაქსიმალური ეფექტიანობას უზრუნველყოფს.

წინა წლების პრაქტიკის ანალიზი ნათლად გვიჩვენებს, რომ შემსყიდველი ორგანიზაციების მხრიდან, რიგ შემთხვევებში, ხორციელდება საჭიროების არასრულყოფილად ან პირიქით, გადაჭარბებულად აღწერა. შემსყიდველი ორგანიზაციის მოთხოვნების და საჭიროებების არასათანადოდ შეფასება გულისხმობს იმ ალტერნატივების დაშვებას, რომლებიც შეუსაბამობაშია შემსყიდველი ორგანიზაციის რეალურ საჭიროებებთან. შედეგად, ხორციელდება საქონლის/მომსახურების შესყიდვა,

<sup>1</sup> იხ. საქართველოს კანონი სახელმწიფო შესყიდვების შესახებ და სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოს თავმჯდომარის 2017 წლის 14 ივნისის №12 ბრძანებით დამტკიცებული ელექტრონული ტენდერის ჩატარების წესი.

რომელიც შეუსაბამობაშია ორგანიზაციის საჭიროებასთან. ამისგან განსხვავებით, საჭიროებებისა და მოთხოვნილებების გადაჭარბებულად შეფასება განაპირობებს შესყიდვის ობიექტის მიღებას, რომელიც აღემატება ორგანიზაციის მოთხოვნებს, რაც თანხის არაეფექტურად ხარჯვის ტოლფასია. ორივე უკიდურესობისთვის დამახასიათებელ მოვლენას არშემდგარი ტენდერი და, ხშირ შემთხვევაში, შესყიდვის დაგვიანებით ორგანიზაციის გამართულად ფუნქციონირებაზე უარყოფითი გავლენა განეკუთვნება.

სპეციფიკაციებთან მიმართებით, თანასწორი მოპყრობისა და არადისკრიმინაციულობის პრინციპები გულისხმობს, რომ სპეციფიკაციები საჭიროა განისაზღვროს ნეიტრალურად - სპეციფიკაციები საჭიროა თანაბარ მდგომარეობაში აყენებდნენ ნებისმიერ მიმწოდებელს, რომელსაც შეუძლია შემსყიდველი ორგანიზაციის საჭიროების დაკმაყოფილება. გამომდინარე აქედან, დაუშვებელია შესყიდვის ობიექტის აღწერილობაში მითითებულ იქნეს კონკრეტული სასაქონლო ნიშანი, პატენტი, მოდელი, წარმოშობის წყარო ან მწარმოებელი, გარდა იმ შემთხვევებისა, როდესაც არ არსებობს შესყიდვის ობიექტის ზუსტი აღწერის სხვა საშუალებები. ასეთ შემთხვევებში შესყიდვის ობიექტის აღწერისას აუცილებლად უნდა იქნეს გამოყენებული ისეთი ტერმინები, როგორცაა „მსგავსი“, „ეკვივალენტური“ და სხვა, რაც უზრუნველყოფს იმას, რომ ტენდერში მონაწილეობის მიღებას შეძლებს მიმწოდებელი, რომლის მიერ შემოთავაზებული შესყიდვის ობიექტი ტექნიკური და/ან ფუნქციონალური თვალსაზრისით აღწერილი შესყიდვის ობიექტის სრულყოფილი ალტერნატივაა.

## 2. სპეციფიკაციების ტიპები

არსებობს სპეციფიკაციების შემდეგი ტიპები, ესენია: ფუნქციური და შედეგზე (შესრულებაზე) ორიენტირებული სპეციფიკაციები და ტექნიკური, ანუ შედეგის მიღწევის პროცესზე დაფუძნებული სპეციფიკაციები. პირველი, მეტად ფოკუსირდება საბოლოო შედეგზე და არა შედეგის მიღწევის კონკრეტულ ტექნიკურ გზებზე. ფუნქციური სპეციფიკაციები ხელს უწყობს შემსყიდველთა მხრიდან ინოვაციური და ალტერნატიული წინადადებების წარმოდგენას, რაც თავის მხრივ ხელს უწყობს კონკურენციის და დანაზოგის ზრდას<sup>2</sup>. ტექნიკური სპეციფიკაციები კი პირიქით, განსაზღვრავს როგორ უნდა შეასრულოს კონტრაქტორმა რაიმე სერვისი ან როგორ და რა კონკრეტული მექანიზმით უნდა მოხდეს შემსყიდველი ორგანიზაციის საჭიროების უზრუნველყოფა. მაგალითად, „სატრანსპორტო საშუალება, რომელიც უზრუნველყოფს სკოლის მოსწავლეების ტრანსპორტირებას“ არ ფარგლავს მომსახურების გაწევას მხოლოდ ავტობუსის ტიპის ავტოსატრანსპორტო საშუალებით. ცხადია, ზემოთ მოყვანილი ფუნქციური სპეციფიკაცია, შემსყიდველი ორგანიზაციის საჭიროების შესაბამისად, შესაძლებელია დაკონკრეტდეს, მაგალითად შემდეგი პირობით: „სატრანსპორტო საშუალებაში საჭიროა უზრუნველყოფილი იქნას 21-23 გრადუსი

<sup>2</sup> იხ. მაგ. Developing Specifications, Department of Housing and Public Works, Queensland Government, გვ.6.

ტემპერატურა ნებისმიერი ამინდის პირობებში; მგზავრთა ტრანსპორტირება საჭიროა განხორციელდეს არაუმეტეს ერთი საათის განმავლობაში“.

შესყიდვის ობიექტის ხასიათისა და შემსყიდველი ორგანიზაციის საჭიროების გათვალისწინებით, ორივე ტიპის სპეციფიკაციები შესაძლებელია ჩამოყალიბდეს ეგრედწოდებული სპეციფიკაციების შერეული ფორმით. სპეციფიკაციების შერეული ფორმით განსაზღვრა რეკომენდირებულია განსაკუთრებით მაშინ, როდესაც გარკვეული ფუნქციური მოთხოვნა საჭიროა დაკონკრეტდეს ტექნიკური მახასიათებლებით.

#### გაითვალისწინეთ:

გაითვალისწინეთ: ფუნქციური ან/და შესრულების სპეციფიკაციების განსაზღვრით

- მიმწოდებლებს ეძლევათ შესაძლებლობა წარადგინონ საჭიროების დაკმაყოფილების განსხვავებული/ალტერნატიული და ინოვაციური წინადადებები;
- მიმწოდებლებს ეძლევათ საშუალება მოახდინონ ფოკუსირება შემსყიდველი ორგანიზაციის საჭიროების დაკმაყოფილების საუკეთესო ალტერნატივის გამონახვაზე;
- ფოკუსირება შედეგზე უზრუნველყოფს ფულის ღირებულების მაქსიმალურ ეფექტიანობას.

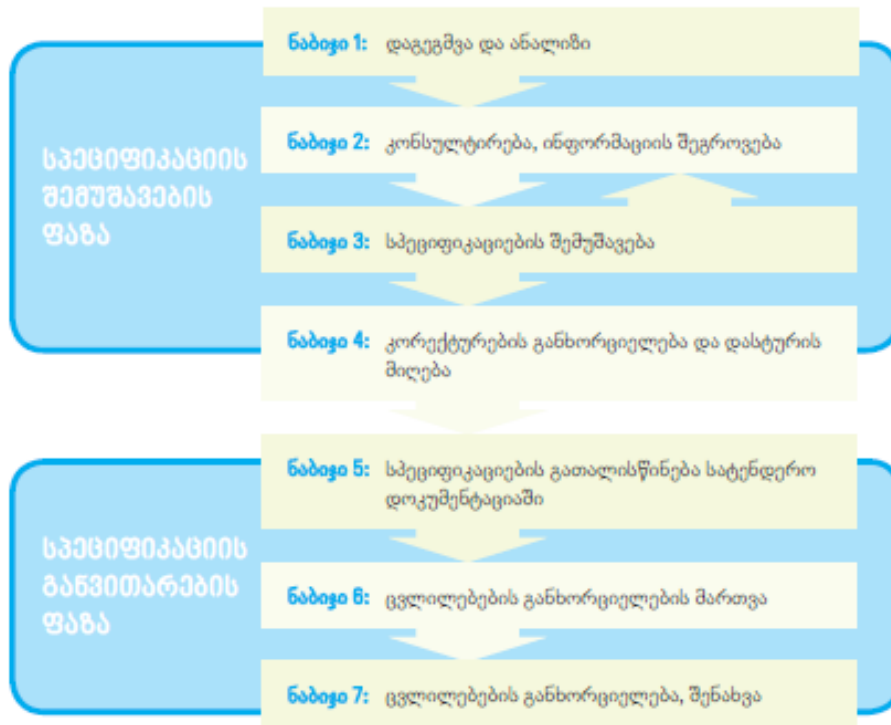
### 3. სპეციფიკაციების შემუშავება

ისევე როგორც შესყიდვის მოსამზადებელ ეტაპზე, სპეციფიკაციების შემუშავების ეტაპზეც, საჭიროა შემსყიდველ ორგანიზაციაში განისაზღვროს სპეციფიკაციების შედგენაზე პასუხისმგებელი დანაყოფი, რომელიც შესასყიდი ობიექტის მიმღებ/მომხმარებელ დანაყოფთან კონსულტირებით მოახდენს სპეციფიკაციების შემუშავებას. წინამდებარე პუბლიკაციის პირველ ცხრილში მოყვანილ პასუხისმგებლობების ტიპიურ განაწილებაში აღინიშნა, რომ სპეციფიკაციების შემუშავების პროცესში, უპირველეს ყოვლისა, საჭიროა მხარჯავი დეპარტამენტების/ტექნიკური პერსონალის ჩართულობა. ყოველი სპეციფიკაცია უნდა ემყარებოდეს მყარ არგუმენტებს, ასახავდეს და შეესაბამებოდეს შემსყიდველი ორგანიზაციის საჭიროებას და ემსახურებოდეს ორგანიზაციის მიზნების მიღწევას. პროცესის მსვლელობისას, შესყიდვების კოორდინატორების როლი მდგომარეობს სპეციფიკაციების სისრულისა და ლოგიკურობის გადამოწმებაში.

როგორც პირველ სურათშია ნაჩვენები, სპეციფიკაციების პირველი პროექტის შემუშავება შესყიდვების ინდივიდუალური დაგეგმვის ფარგლებში ხორციელდება. ცხადია, სპეციფიკაციების პირველი პროექტი ეფუძნება მხარჯავი დეპარტამენტების/ტექნიკური პერსონალის გამოცდილებას. შესაძლებელია, რომ სპეციფიკაციების პირველი პროექტი

შეიცვალოს კიდევ, მიწოდების ბაზრის კვლევის შედეგად მოპოვებული ინფორმაციის და/ან პოტენციურ მიმწოდებლებთან ღია კარის დღეების წარმართვის შედეგებიდან გამომდინარე შესყიდვის ობიექტის შესაძლო ალტერნატივების და ინოვაციების გათვალისწინებით.

სურათი 1: სპეციფიკაციების შემუშავების ტიპიური ეტაპები



ცვლილებების შემთხვევაში, თუ ტენდერის ტექნიკური დოკუმენტაციის შედგენაზე პასუხისმგებელი დანაყოფი და შესყიდვის ობიექტის მომხმარებელი დანაყოფი სხვადასხვაა, სპეციფიკაციების შემუშავების დროს მნიშვნელოვანია, რომ სპეციფიკაციების გაწერაზე პასუხისმგებელმა პირმა შეათანხმოს ცვლილებები შესყიდვის ობიექტის საბოლოო მომხმარებელ დანაყოფთან და/ან პროექტის მენეჯერთან და მიიღოს დასტური შესყიდვის განხორციელებაზე.

მნიშვნელოვან ეტაპს სპეციფიკაციების ცვლილებების მართვა განეკუთვნება. შემსყიდველმა ორგანიზაციამ საჭიროა შესყიდვების ბოლო ეტაპზე, რომელსაც წარმართული შესყიდვების ანალიზი/თვითშეფასება განეკუთვნება, კრიტიკულად გაანალიზოს, თუ რამდენად შესაბამისობაში აღმოჩნდა შესყიდული ობიექტი მხარჯავი დეპარტამენტის/პროექტის მენეჯერის მოლოდინთან. შეუსაბამობის შემთხვევაში, საჭიროა შემსყიდველმა ორგანიზაციამ განახორციელოს სათანადო ცვლილებები და მოახდინოს განახლებული სპეციფიკაციების არქივირება მათი გამოყენების მიზნით მომავალი შესყიდვის ფარგლებში.

#### გაითვალისწინეთ:

გამართულად შემუშავებული სპეციფიკაციები უნდა პასუხობდეს შემდეგ ძირითად პრინციპებს:

- მარტივი და გასაგები - სპეციფიკაციები არ უნდა შეიცავდეს ზედმეტ დეტალებს (რომლებიც არ არის მნიშვნელოვანი). სპეციფიკაცია საჭიროა ასახავდეს შემსყიდველი ორგანიზაციის საჭიროებას გასაგებად, იყოს სრულყოფილი და შეუძლებელს უნდა ხდიდეს ორაზროვან ინტერპრეტირებას. სპეციფიკაცია საჭიროა საშუალებას აძლევდეს მიმწოდებელს, ზუსტად შეაფასოს წარსადგენი შესყიდვის ობიექტის ხარისხი და მისი სატენდერო წინადადების ფასი; ამავდროულად, სპეციფიკაცია საჭიროა შესაძლებელს ხდიდეს, შეფასდეს შესყიდვის ობიექტის შესაბამისობა მოთხოვნებთან;
- კონკურენტული - სპეციფიკაციები არ უნდა იყოს მორგებული ერთი რომელიმე ბრენდის ან მოდელის პროდუქტზე;
- მოქნილი - შესყიდვის ობიექტის ზომების სპეციფიკაციების განსაზღვრისას გამოყენებულ უნდა იქნეს მიახლოებითი მნიშვნელობები (მაგ: მიუთითეთ პროდუქტის მინიმალური და მაქსიმალური წონა, სიგრძე, სიგანე და ა.შ.);
- შინაარსობრივად გამართული - სპეციფიკაციების შემუშავების დროს გამოყენებული უნდა იყოს ტერმინოლოგია, რომელიც გასაგები იქნება ყველა პოტენციური მიმწოდებლისათვის. ტექსტი უნდა იყოს გრამატიკულად გამართული და არ უნდა შეიცავდეს ჟარგონებს. ასევე, სადაც საჭიროა დაურთეთ დამატებითი განმარტებები.

გახსოვდეთ:

- მნიშვნელოვანია, ყოველი სპეციფიკაცია რელევანტური იყოს შემსყიდველი ორგანიზაციის საჭიროებასთან, რათა თავიდან იქნას აცილებული შესყიდვის ობიექტის გადაჭარბებულად შეფასება და, შესაბამისად, კონკურენციის შეზღუდვა;
- ფუნქციური და/ან შესრულების სპეციფიკაციები ხელს უწყობს შემსყიდველთა მხრიდან ინოვაციური და ალტერნატიული წინადადებების წარმოდგენას, რაც თავის მხრივ ხელს უწყობს კონკურენციის და დანაზოგის ზრდას;
- ტექნიკური სპეციფიკაციის გამოყენება რეკომენდირებულია მაშინ, როდესაც ფუნქციური სპეციფიკაციის განსაზღვრით ჩნდება საჭიროებასთან შეუსაბამო შესყიდვის ობიექტის მიღების რისკი;
- ტენდერის ტექნიკურ დოკუმენტაციაში შემსყიდველი ორგანიზაციისათვის ნაკლებად მნიშვნელოვანი მოთხოვნების ჩადებამ შესაძლებელია მნიშვნელოვნად შეამციროს პოტენციურ მიმწოდებელთა ბაზა;
- სპეციფიკაციების პირველი პროექტის კვალიფიციურად შემუშავება საჭიროებს სათანადო დროს. გაითვალისწინეთ „რკინის სამკუთხედი“ (იხ. გვერდი 8), დაუთმეთ სათანადო დრო შესყიდვების წინამოსამზადებელ ეტაპს და მიაღწიეთ შესყიდვის ობიექტის ფასისა და ხარისხის ოპტიმალურ შეფარდებას წინამოსამზადებელი ეტაპის დროულად და ეფექტიანად წარმართვის ხარჯზე;
- ანალოგიური შინაარსის ჩანაწერების სატენდერო დოკუმენტაციის სხვადასხვა ნაწილში მოქცევა შესაძლებელია დამაბნეველი აღმოჩნდეს მიმწოდებლებისათვის. ყოველთვის გადაამოწმეთ, ხომ არ შეიცავს ტექნიკური დავალება ურთიერთგამომრიცხავ ჩანაწერებს;
- რეკომენდირებულია, გადახედოთ სპეციფიკაციებს მიმწოდებლის გადმოსახედიდან;
- შემსყიდველი ორგანიზაციის საჭიროების, შესყიდვის ობიექტის და შესყიდვის მიზნის შესახებ მოკლე ინფორმაცია, როგორც წესი, ამაღლებს მიმწოდებელთა ინფორმირებულობას და ხდის შესყიდვას უფრო მიმზიდველს;
- ტექნიკურ დავალებაში შემოკლებების არსებობის შემთხვევაში, საჭიროა ჩამოაყალიბდეს ყოველი შემოკლების მნიშვნელობა;
- მიღებული/ფართოდ გავრცელებული ნორმების/სტანდარტების გამოყენება ზრდის პოტენციურ მიმწოდებელთა რაოდენობას.