

სახელმწიფო შესყიდვებში ბაზრის შესწავლის პრობლემები

ეკატერინე ვეფხვაშვილი
სსიპ სამცხე-ჯავახეთის სახელმწიფო
უნივერსიტეტის დოქტორანტი

რეზიუმე

ბაზრის კონიუნქტურის შესწავლის აუცილებლობა განხილულია შესასყიდი საქონლის (მომსახურების თუ სამუშაოს) სავარაუდო ღირებულების სწორად განსაზღვრის კონტექსტში. ნათქვამია, რომ საქართველოს სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოს საკონკურსო დოკუმენტში დაფიქსირებულია ტენდერზე გამოსატანი საქონლის სავარაუდო ღირებულება. მოყვანილია ცალკეული მაგალითები საქართველოს სახელმწიფო შესყიდვების პრაქტიკიდან, როდესაც ეს სავარაუდო ღირებულება არც საბაზრო ინფორმაციას ეფუძნებოდა და არც სააგენტოს მიერ ჩატარებულ წინარე შესყიდვების გამოცდილებას.

ამის გარდა, როდესაც ტენდერზე შესასყიდად გამოდის მსხვილი ობიექტების სამშენებლო სამუშაოები (ამის მაგალითად მოყვანილია ანაკლიის პორტის მშენებლობა), მის სავარაუდო ღირებულების განსაზღვრელად საბაზრო ინფორმაციის მოპოვება ძნელდება. ამიტომ, იგი უნდა განისაზღვროს მისგან მიღებული მომავალი შემოსავლების დღევანდელი დისკონტირებული ღირებულებით. მოცემულია მისი საანგარიშო ფორმულა და პირობითი ციფრებით გამოანგარიშებულია იგი.

საკვანძო სიტყვები: სახელმწიფო შესყიდვა; ტენდერი; აუქციონი; საქონლის სავარაუდო ღირებულება; მომწოდებელი; კონკურსი; ბაზრის შესწავლა.

შესავალი

ნებისმიერი საქონლის შესყიდვა-გაყიდვებში ბაზრის შესწავლას დიდი მნიშვნელობა აქვს. კომპანიებს, მით უფრო მსხვილ კომპანიებს, ამ ფუნქციის შესასრულებლად მარკეტინგის ქვე-

დანაყოფები აქვთ. ეს ქვედანაყოფები სწავლობენ ბაზარზე მოთხოვნას, აღირცხავენ მოთხოვნაში ცვალებადობას და აწოდებენ მას კომპანიის საწარმოო ქვედანაყოფს. ამ ინფორმაციის მიწოდებით კომპანიამ იცის, რა საქონელი გამოუშვას, რა რაოდენობით და რომელ ბაზრებზე გაყიდოს.

საქონლის მყიდველის როლში სახელმწიფოც გამოდის. მას ეს საქონელი სახელმწიფო (საჯარო) სტრუქტურებისთვის სჭირდება. ეს შესყიდვები ტენდერებით ხორციელდება. სახელმწიფოს, როგორც საქონლის შემსყიდველს, და, არა გამყიდველს, თითქოს არ უნდა სჭირდებოდეს ბაზრის შესწავლა, მაგრამ ჩვენი აზრით, იგი აუცილებელია.

ძირითადი ტექსტი

ერთ-ერთი უცხოელი მეცნიერის სტატიაში ვკითხულობთ შემდეგს: „სახელმწიფო შესყიდვების ეფექტიანობის შემცირების მეტად მნიშვნელოვან ფაქტორს წარმოადგენს ის, რომ სატენდერო პროცედურების ზედმეტი სიხისტის გამო, სახელმწიფო შემსყიდველები საჭირო პროდუქციას შეისყიდიან არარეალურ ფასად, თანაც, დიდი პარტიობით“ [1, გვ. 14]. იგივე ხდება საქართველოშიც ისმება კითხვა: რატომ უნდა ხდებოდეს არარეალურ ფასში სახელმწიფო შესყიდვა? საკონკურსო კომისიის წევრებს აკლიათ კვალიფიკაცია. თუ რაიმე მანიპულაციასთან გვაქვს საქმე? ჩვენი აზრით, არც ერთი, არც მეორე.

როგორც ცნობილია, სახელმწიფო შესყიდვები არა თავისუფალ ბაზარზე, არამედ აუქციონებზე (ტენდერებზე) ხორციელდება. აქ თავისუფალი კონკურენცია არ არის. თავისუფალი კონკურენცია, რომ იყოს შესასყიდი საქონლის ფასს მისი მოთხოვნა-მიწოდება ჩამოყალიბებდა.

სახელმწიფო იმიტომ მიმართავს ტენდერებით შესყიდვას, რომ როგორმე პირდაპირი თუ არაპირდაპირი მეთოდით, მისთვის სასურველ ფასით და არა ბაზრის ფასით შეიძინოს საქონელი. სახელმწიფოს ამის უზრუნველყოფის ასეთი მექანიზმი აქვს - შემსყიდველი ორგანიზაცია (საქართველოს შემთხვევაში - სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტო) სატენდერო განაცხადში უთითებს შესას-

ყიდი საქონლის (მომსახურების, სამუშაოს) სავარაუდო ღირებულებას, რომლის გადახდაზე ის თანახმაა შეიძინოს იგი. თავისუფალი, ჯანსაღი კონკურენციის პირობებში, როგორც აღვნიშნეთ, განურჩევლად იმისა, თუ ვინაა მყიდველი, სახელმწიფო ორგანიზაცია თუ კერძო ფირმა, საქონლის ფასს ბაზარი აყალიბებს და იქ ასეთი „სავარაუდო ღირებულებები“ ვერ იმუშავებს.

საკითხი იმის შესახებ, თუ რატომ უნდა ყიდულობდეს სახელმწიფო საკუთრივ მისთვის შექმნილ აუქციონზე მის მიერვე წინასწარ განსაზღვრულ „სავარაუდო ღირებულების“ ფარგლებში, ხოლო კერძო სექტორის მყიდველები (ფირმები და სხვები) თავისუფალი კონკურენციის ბაზარზე ბაზრის მიერ შემოთავაზებული ფასით (რომელიც, რა თქმა უნდა, არ ითვალისწინებს მყიდველის ინტერესს ფასის საკითხში), ეს ცალკე შესასწავლი საკითხია, აქ ჩვენ ამ საკითხს არ განვიხილავთ.

მოცემულ შემთხვევაში, ჩვენ დავინტერესდით და გამოვიკვლიეთ ჩვენს მიერ დასახელებული საქონლის „სავარაუდო ღირებულების“ კავშირი მისსავე საბაზრო ფასთან. როგორც მეცნიერები წერენ, იგი მას აცდენილია. ჩვენი აზრით, ამის მიზეზი არის ბაზრის სათანადო შეუსწავლელობა, ბაზრის არცოდნა. აქ ორ მიზეზთან გვაქვს საქმე: პირველი ის არის, რომ სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოს ან საერთოდ არა აქვს მარკეტინგული სამსახური, ანდა ნაკლებკვალიფიციური მარკეტოლოგები ჰყავს, მეორე კი ის არის, რომ როგორც სააგენტოს, ისე ტენდერზე დაშვებულ საქონლის გამყიდველებს (მომწოდებლებს), ალბათ, აწყობთ ასეთი ფასები შემდეგში კორუფციული გარიგებების ორგანიზების მიზნით (საქართველოს პრაქტიკიდან, განსაკუთრებით ადგილობრივ თვითმმართველობებში არაერთი ასეთი შემთხვევა დაფიქსირდა).

ნუ განვაგრძობთ ამ საკითხს, რადგან ამ დარგის სპეციალისტებისთვის ეს ცნობილია, და, იციან, რომ ევროკავშირის სტანდარტებით ცხოვრებისა და საქმიანობისკენ გზაზე დამდგარ საქართველოსთვის ასეთი ფაქტები შეუფერებელია, ვისაუბროთ უშუალოდ შესასყიდი საქონლის „სავარაუდო ღირებულების“ კატეგორიაზე.

შესასყიდი საქონლის „სავარაუდო ღირებულება“ უნდა განისაზღვროს იმ პერიოდისთვის ბაზარზე არსებული ისეთივე დასახელების საქონლის ალტერნატიული ფასების საფუძველზე. ინფორმაცია სხვადასხვა წყაროებით უნდა იყოს მოპოვებული. შესყიდვებთან დაკავშირებული გაეროს სახელმძღვანელო დოკუმენტი პირდაპირ მიუთითებს სახელმწიფო შემსყიდველ ორგანიზაციებს ამ მიზნით გამოიყენონ შემდეგი ინფორმაცია [2, გვ. 20]:

➤ შიდა ბაზარზე - ადგილობრივი მომწოდებლების, წარსული გამოცდილება, კოლეგებთან კონსულტაცია, შესყიდვების მაკორდინირებელი ორგანიზაცია, სხვათა გამოცდილება;

➤ გარე ბაზარზე - სავაჭრო-სამრეწველო პალატის, ინტერნეტის, მედიის და ბიზნესკონფერენციების მასალები.

თუ ეს ინფორმაცია სრულყოფილად იქნება მოძიებული, მაშინ, საკონკრუსო განაცხადში დაფიქსირებული შესასყიდი საქონლის „სავარაუდო ღირებულება“ იქნება იმ დროის საბაზრო ფასის შესაბამისი და არა მასზე მაღალი ან დაბალი.

სახელმწიფოს შესყიდვებში ტენდერის ძირითადი მიზანი ის არის, რომ შესყიდვა ოპტიმალურ ფასად განხორციელდეს. სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტო ამ საკითხში თუ ბაზრის არა, თავის წინარე გამოცდილებას მაინც უნდა იყენებდეს. საქართველოს სახელმწიფო შესყიდვების პრაქტიკაში ხშირად ესეც არ ხდება. მაგალითად, საქართველოს სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოს 2012 წლის 12 მარტს საკანცელარიო საქონელზე, რომლის სავარაუდო ღირებულებად 8000 ლარი იყო დადგენილი, 6 თვის შემდეგ, იგივე საქონელზე სავარაუდო ღირებულება 2-ჯერ ჰქონდა გაზრდილი (16 000). ორივე შემთხვევაში ერთი და იგივე, ერთი მომწოდებელი იღებდა კონკურსში მონაწილეობას. პირველ ტენდერში მასთან ხელშეკრულება გაფორმდა 5351 ლარზე, მეორე შემთხვევაში 4799 ლარზე [3, გვ. 23]. საქართველოს სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტო, რომ ან ბაზარს სწავლობდეს სათანადოდ, ან თავის წინა გამოცდილებას ითვალისწინებდეს შესასყიდი საკანცელარიო საქონელზე, სავარაუდო ღირებულებად ექნებოდა დაფიქსირებული არა 8 000

ან 16 000 ლარი, არამედ, ორივე შემთხვევაში 4700-5000 ლარი.

არის მეორე საკითხიც. სახელმწიფო თავისი საჭიროებისთვის არა მხოლოდ ისეთ საქონელს ყიდულობს, რომელთაც მხოლოდ სახმარი ღირებულება გააჩნიათ, და, მათზე დანახარჯი მომავალში მოგებას არ იძლევა (მაგალითად, კომპიუტერული ტექნიკა, საოფისე ავეჯი და სხვა), არამედ, კოლოსალური თანხები იხარჯება მსხვილ სამშენებლო პროექტებშიც. ამ შემთხვევებში ტენდერზე ხდება სამშენებლო სამუშაოების შესყიდვა, ანუ სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტო ტენდერს ატარებს სამშენებლო ორგანიზაციებისთვის და ტენდერში გაიმარჯვებს ის, ვინც ნაკლებ ფასში, დადგენილ ვადაში და დადგენილი ხარისხით შეძლებს პროექტის შესრულების შემოთავაზებებს. ამ შემთხვევაშიც შესყიდვების სააგენტო საკონკურსო განაცხადში აფიქსირებს ამ სამუშაოების ე. წ. სავარაუდო ღირებულებას. მსხილი სამშენებლო პროექტებისთვის (მაგალითად, ანაკლიის ღრმანყლიანი პორტის მშენებლობა) მათი სავარაუდო ღირებულების მიახლოება მათ საბაზრო ღირებულებასთან ძნელი იქნება, თუნდაც იმიტომ, რომ ასეთი დიდი პროექტების სიხშირე ბაზარზე (მით უფრო შიდა ბაზარზე) დაბალია. ამიტომ ასეთ დროს შიდა ბაზრის შესწავლას აზრი არა აქვს, აჯობებს გარე ბაზრების შესწავლა.

ჩვენთვის ცნობილი არ არის თავის დროზე როგორ დადგინდა ანაკლიის პორტის მშენებლობის გამოცხადებული ტენდერისთვის სავარაუდო ღირებულება, რადგან, ამ პორტის შესახებ ყველაფერი გამჭირვალე არ არის. რადგანც ეს პორტი მომავალში შემოსავალს მისცემს ქვეყანას, მისი სავარაუდო ღირებულება სწორედ მისი მომავალი შემოსავლების დღევანდელი ღირებულებით უნდა განსაზღვრულიყო. ამისთვის ჯერ დადგინდება პორტის ექსპლოატაციის ვადა და ყოველწლიური შემოსავლები იმ წლებში (საშუალო წლიური), შემდეგ კი, სპეციალური ფორმულით, რომელსაც დისკონტირების ფორმულა ეწოდება, გამოითვლება მისი დღევანდელი ღირებულება, ანუ ე. წ. სავარაუდო ღირებულება. ეს ფორმულა ასეთია [4, გვ. 60].

$$PV = P_1 \left(\frac{1}{(1+r)^t} \right)$$

ფორმულაში:

PV- არის მომავალი შემოსავლების მიმდინარე ღირებულება

P₁ - მომავალი შემოსავალი

r- სასესხო კაპიტალის პროცენტი

t - გაანგარიშების ჰორიზონტი (წლების რიცხვი)

დავუშვათ, თუ ეს პროექტი, რომელზეც ჩვენ ვსაუბრობთ, 30 წლის (t=30) განმავლობასი საშუალოდ წელიწადში პირობითად (p=25000.00) 25 000,000 ლარ შემოსავალს მოგვითმის და თუ ვიცით, რომ ბანკის პროცენტი ანაბარზე 10%-ია (r=0.10), მაშინ მისი დღევანდელი ღირებულება რთული პროცენტების კოეფიციენტების გამოყენებით [5, გვ. 337] იქნება:

$$PV = 25000.000 \cdot \left(\frac{1}{(1+0.10)^{30}} \right) = 1432725 \text{ ლარი.}$$

ეს თანხა წარმოადგენს მის საგარაუდო ღირებულებასაც.

დასკვნა

ჩვენ არ ვიცით, ანაკლიის პორტის მშენებლობაზე გამოცხადებულ საკონკურსო დოკუმენტებში გაცხადებულ საგარაუდო ღირებულების საანგარიშოდ გამოიყენეს თუ არა მისი მომავალი შემოსავლების დღევანდელი ღირებულების განსაზღვრის (დისკონტირების) ფორმულა. საერთოდ კი, ასეთი მსხვილი, კაპიტალტევადი პროექტების შესრულებისას ამ მათემატიკური აპარატის გამოყენება აუცილებელია.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. Каранатова Л. Г. Принципы и методы формирования системы управления государственными закупками, ж. «Власть и экономика», №3, 2017.
2. United Nations Procurement Practitioner's Handbook, 2006, p.p.24-25.
3. ეფექტიანობის უზრუნველყოფა სახელმწიფო შესყიდვების სისტემაში, ეფექტიანი აუდიტის ანგარიში, თბ., 2014.
4. ღუდუშაური ზ. ფინანსური მენეჯმენტი, თბ., 2015.
5. Фридман Дж., Орудей Н. анализ и оценки приносящей доход недвижимости, М., 2005.

REFERENCES:

1. Karanatova L. G. Principles and methods of forming a public procurement management system, g. "Power and Economics", No. 3, 2017.
2. United Nations Procurement Praktitioner's Handbook, 2006, p.p.24-25.
3. Ensuring efficiency in the public procurement system, effective audit report, Tbilisi, 2014.
4. Ghudushauri Z. Financial Management, Tbilisi, 2015.
5. Friedman J., Guns N. analysis and evaluation of income-generating real estate, M., 2005.

PROBLEMS OF MARKET RESEARCH IN PUBLIC PROCUREMENT

Ekaterine Vepkhvashvili

Doctoral Student
of Samtskhe-Javakheti State University

RESUME

In the article - "Problems of Market Research in Public Procurement" - the author sees the need to study the market situation in the context of correctly determining the estimated value of the goods (services or work) to be procured. The article says that the tender document of the State Procurement Agency of Georgia fixes the estimated value of the goods to be tendered. The author gives some examples from Georgian public procurement practice where this estimated value was based neither on market information nor on previous procurement experience conducted by the Agency.

Besides, when the construction works of large facilities are put up for tender to buy (for example, the construction of the port of Anaklia), it will be difficult to obtain the market information to determine its optional value. Therefore, it should be determined by the present discounted value of the future revenue received from it. The article gives its calculation formula and calculates it with conditional numbers.

Key Words: State procurement; Tender; Auction; Estimated cost of goods; Supplier; Competition; Market research.