



სახელმძღვანელო ინოვაციის
გაძლიერებაზე ორიენტირებული
შესყიდვების შესახებ,
საქართველოსთვის

მომზადა ჯონ მიკელ ზაბალა-იტურიაგაგოიტამ

გეროს ეკონომიკური კომისია ევროპისთვის

სარჩევი

1. შესავალი	1
2. სახელმწიფო შესყიდვები	3
2.1. სახელმწიფო შესყიდვების როლი პოლიტიკური კურსის განსაზღვრასა და ეკონომიკაში	3
2.2. სახელმწიფო შესყიდვების სხვადასხვა ტიპი	7
2.3. ევროკავშირის მწვანე შეთანხმების სტრატეგია და სახელმწიფო შესყიდვების გარემო ფაქტორების გათვალისწინებით განხორციელების კონცეფცია	12
2.4. ჩვეულებრივი სახელმწიფო შესყიდვიდან ინოვაციის გაძლიერებაზე ორიენტირებულ სახელმწიფო შესყიდვამდე	16
2.5. ინოვაციის გაძლიერებაზე ორიენტირებული სახელმწიფო შესყიდვების შესაძლებლობები: ევროკავშირის დირექტივებით ახლად დანერგილი პროცედურების როლი	18
2.6. იხშ-ის პოლიტიკის კონტექსტი მისიაზე ორიენტირებული ინოვაციური პოლიტიკის ფარგლებში	25
3. ინოვაციის გაძლიერებაზე ორიენტირებული სახელმწიფო შესყიდვების (იხშ) არტიკულირებასთან დაკავშირებული გამოწვევები და მიღებული გამოცდილება	27
3.1. ამბიციის გადმოცემა	28
3.2. ინოვაციის გაძლიერებაზე ორიენტირებული სახელმწიფო შესყიდვების დანერგვის წინაშე არსებული ბარიერები	30
3.3. ფუნქციური მოთხოვნების მართებულობა	35
3.4. ადამიანური კაპიტალის როლი და შესაძლებლობების განვითარება	38
3.5. კონკურენტული დიალოგებისა და გარე ექსპერტიზის საჭიროება: საბოლოო მომხმარებლების ჩართულობა	40
3.6. მონიტორინგისა და შეფასების საჭიროება	43
3. ინოვაციის გაძლიერებაზე ორიენტირებული სახელმწიფო შესყიდვების მაგალითები	52
4.1. ცირკულარული ეკონომიკა	53
4.2. ენერჯის დაზოგვა და ენერგოეფექტურობა	56
4.3. ენერჯის ახალ წყაროზე მომუშავე ავტომობილები	61
4.4. ოფშორული ენერგეტიკული პროექტები	65
4.5. ნარჩენების მართვის სისტემები	67
4.6. მაღალსიჩქარიანი ტრანსპორტირება	70
4.7. საკომუნიკაციო სისტემები ავარიული და საგანგებო სიტუაციებისთვის	72
4.8. ურბანული გარდაქმნა	75
4.9. სახელმწიფო შესყიდვები გარემო ფაქტორების გათვალისწინებით	80
4.10. ელექტრონული მთავრობის მომსახურება	82
4. დასკვნები და რეკომენდაციები	87

1. შესავალი

ინოვაციური პოლიტიკა ეკონომიკური ზრდისა და გარემოს მდგრადობის საფუძველია. თანამედროვე საზოგადოებაში, რომელსაც გაურკვევლობა, სირთულე, ბუნდოვანება, არასტაბილურობა და სწრაფი ცვლილებები ახასიათებს [1], ინოვაციურ პოლიტიკას უნდა შეეძლოს უპასუხოს ცვლილების საჭიროებებს, მოერგოს მათ და უზრუნველყოს მყისიერი რეაგირება ცვალებადი კონტექსტის მიმართ [2, 3]. ამისათვის, აუცილებელია ერთიანი სურათის სახით განვიხილოთ გადასაჭრელი პრობლემები; საჭიროებები, რომელიც უნდა დაკმაყოფილდეს და მეთოდი, რომლითაც პოლიტიკის ფორმულირება უნდა მოხდეს [4].

ფართო სოციალური პრობლემები არა მხოლოდ თანამედროვე საზოგადოების პრიორიტეტებსა და ცხოვრების წესს განსაზღვრავს, არამედ ინოვაციური პოლიტიკის განხორციელების გზებსაც. ამასთან დაკავშირებით, სულ უფრო იზრდება მოთხოვნები მისიაზე ორიენტირებული ინოვაციური პოლიტიკის განხორციელების მიმართ [5]. ფართო პრობლემები, როგორც არის გაეროს მდგრადი განვითარების მიზნებში განსაზღვრული პრობლემები, ადგენს მისიაზე ორიენტირებული პოლიტიკის ამბიციასა და მიმართულებას (ე.ი. ორიენტაციას). ფართო სოციალური პრობლემების ერთ-ერთი მთავარი მახასიათებელი ის არის, რომ ჩვენ (ხშირად) **უცნობი/გაურკვეველი პრობლემების უცნობ გადაწყვეტას ვეძებთ**. შესაბამისად, ინოვაციებს მოეთხოვება რეაგირება ამ სოციალურ პრობლემებზე, მათი შემცირება და საბოლოოდ გადაჭრა.

იმისათვის, რომ მისიაზე ორიენტირებულმა პოლიტიკამ შესაბამისად იმუშაოს, საჯარო სექტორის როლი უნდა შეიცვალოს და „წარუმატებლობის შიში ექსპერიმენტების მხარდაჭერად“ გარდაიქმნას [6, გვ. 807]. მისიაზე ორიენტირებული პოლიტიკა მოითხოვს პროაქტიურ „სამეწარმეო სახელმწიფოს“, რომელსაც ახასიათებს რისკის აღება, „პერსპექტიულად აზროვნება“ და ახალი ბაზრების შექმნა. ეს საბოლოოდ განაპირობებს ახალი პროდუქტისა და მომსახურების განვითარებას, რაც პასუხობს საზოგადოებრივ მიზნებს ან აძლიერებს საზოგადოებრივ ღირებულებებს [7, 8, 9].

პოლიტიკის სფეროში ინოვაციური პოლიტიკის და კომბინირებული პოლიტიკის განსახორციელებლად დანერგილია არაერთი ინსტრუმენტი, სადაც შესაძლებელია მათი ფორმულირება [10]. მრავალფეროვან ინსტრუმენტებს შორის, რომელიც შეიძლება ინოვაციურ პოლიტიკაში გამოვიყენოთ, მისიაზე ორიენტირებული პოლიტიკის განსახორციელებლად, ინოვაციის სტიმულირებისთვის და კონკურენციის გასაძლიერებლად, ყველაზე ძლიერ ინსტრუმენტად ითვლება სახელმწიფო შესყიდვები [11.12].

ინოვაციების ხელშემწყობის შესყიდვები (შემდგომში იხმ) განისაზღვრება როგორც პროცესი, სადაც დამკვეთი ორგანიზაცია ამზადებს და განათავსებს შეკვეთას ისეთი საქონლის/მომსახურების/ტექნოლოგიის შესყიდვისთვის, რომელიც შეკვეთის განთავსების მომენტში არ არსებობს და საჭიროებს გარკვეული ფუნქციების შესრულებას, რომელიც გადაჭრის გარკვეულ (საზოგადოების, უწყების, სამინისტროს და ა.შ.) პრობლემებსა და საჭიროებებს. შესაბამისად, იხმ-ს მიზანია დააკმაყოფილოს (სახელმწიფო, საზოგადოებრივი, ეკოლოგიური და ა.შ.) გადაუჭრელი საჭიროებები ან შეამციროს პრობლემები, რომელიც ხშირად გლობალურ გამოწვევებად მოიხსენიება, მაგრამ იმავდროულად ეროვნული და ადგილობრივი პრობლემაც არის. ამ ტიპის შესყიდვას შედეგად უნდა მოჰყვეს

გარკვეული სახის ინოვაცია, დამკვეთი ორგანიზაციისთვის შეკვეთის ჩაბარებამდე. ბუნებრივია, ინოვაცია (ინოვაციები), რომელიც სახელმწიფო შესყიდვებიდან მომდინარეობს, უკეთესი უნდა იყოს, ვიდრე შეკვეთის მომენტში უკვე არსებული პროდუქტები/სერვისები. წინააღმდეგ შემთხვევაში, სახელმწიფომ უკვე არსებული პროდუქტი უნდა იყიდოს, რადგან ეს პროდუქტი უფრო ეფექტურად აგვარებს პრობლემას, რომლის გადაჭრაზეც არის შესყიდვა ორიენტირებული.

იხმ-ს არაერთი სარგებელი მოაქვს. მისი მთავარი შედეგია წვდომა „რაც ახალზე“, რომლის შეძენასაც დამკვეთი ორგანიზაცია აპირებს [13, 14]. ამას რამდენიმე უპირატესობა აქვს, მათ შორის უკეთესი ეკონომია მასშტაბის ხარჯზე, არსებითად ადრეული შესყიდვის, პროდუქტზე გაწეული ხარჯების შემცირების და ხარისხის გაუმჯობესების გამო, რასაც წარმოებასთან დაკავშირებული ცოდნის გაღრმავების შედეგი და ასევე, პროდუქტის ხარისხისა და მუშაობის ეფექტურობის გაუმჯობესება განაპირობებს [15]. იმავდროულად, იხმ აადვილებს მოთხოვნის ფორმულირებას, რადგან მიგვანიშნებს გადაუჭრელი საჭიროებების არსებობაზე, და ხელს უწყობს მომხმარებლებს (მაგ., მთავრობებს) და მწარმოებლებს (ე.ი. პოტენციურ მომწოდებლებს) შორის ურთიერთობას. იხმ ხელშეკრულებები ასევე შეიძლება წამახალისებელი იყოს ახალი ტექნოლოგიების დეველოპერებისთვის (ე.ი. განსაკუთრებით მცირე და საშუალო საწარმოებისთვის), რამდენადაც ყველა მათგანი ტრადიციულ კ&გ სუბსიდიას ვერ იღებს [16]. იხმ-ს შეუძლია პროდუქტის სტანდარტების „ლეგიტიმაცია“, რამდენადაც ქმნის ახალ ბაზრებს ან აფართოებს არსებულს და ხელს უწყობს პროდუქტის მიღებას და გავრცელებას [17]. იხმ-ს უპირატესობად შეიძლება დავასახელოთ უფრო მაღალი ხარისხის სახელმწიფო სამსახურის უზრუნველყოფა ოპტიმალური ბიუჯეტით, სახელმწიფო სამსახურების მოდერნიზება, სტარტაპების და ინოვაციური მცირე და საშუალო საწარმოების საქმიანობის დაწყება და ზრდა [18].

იხმ შეიძლება იყოს პოლიტიკის ინსტრუმენტი, რომელიც მორგებულია ცვალებად საზოგადოებრივ საჭიროებებზე და განაპირობებს ინოვაციის აუცილებლობას [4, გვ. 214]. მას შეუძლია დაძლიოს ინსტიტუციონალური მოუქნელობა, რომელიც ხშირად მიეწერება საჯარო სექტორს, გადაჭარბებული რეგულირების გამო. შესაბამისად იხმ პოლიტიკის ადაპტირებადი ინსტრუმენტია. ეს აქტუალურია ამჟამად არსებულ პირობებში, სადაც ყველაფერი სწრაფად იცვლება და გამუდმებით იზრდება უფრო სწრაფად რეაგირებადი, მოქნილი და მრავალმხრივი პოლიტიკის საჭიროება. შეჯამების სახით შეიძლება ითქვას, რომ გარდა ფართო სოციალურ პრობლემებზე რეაგირებისა, იხმ -მ შეიძლება ასევე დააჩქაროს ტექნოლოგიური განვითარება, ტექნოლოგიების დანერგვა და დიფუზია, რამაც შეიძლება განაპირობოს საერთო სამრეწველო ლანდშაფტის შემადგენლობის ცვლილება [19, 20].

ამ პოტენციალის მიუხედავად, აღნიშნული სახის პოლიტიკით ჩარევისას, დამკვეთი ორგანიზაცია არაერთ სირთულეს აწყდება [21], ძირითადად ისეთი პროცედურების გამო, რომელიც შეიძლება წარსულში ადეკვატური იყო, მაგრამ საშუალებას არ იძლევა, რომ შესყიდვები თანამედროვე საზოგადოების ახალ და ცვალებად მოთხოვნებს მოერგოს. ფაქტობრივად, სულ უფრო მეტი მტკიცებულება ადასტურებს, რომ სახელმწიფო შესყიდვები წმინდად სიმბოლურად ტარდება [22, 23]. ეს იმას ნიშნავს, რომ შესყიდვები გარკვეულ შაბლონზეა მორგებული და მიჰყვება დამკვიდრებულ პროცედურას, რომელიც უკვე ჩვევაშია გადასული (ე.ი. „რადგან შესყიდვები ყოველთვის ასე ტარდებოდა“), რაც ნამდვილად ხელს უშლის ინოვაციების განვითარებას.

სახელმძღვანელოს მიზანია გვიჩვენოს სხვადასხვა მიდგომა სახელმწიფო შესყიდვისადმი და ხელი შეუწყოს ინოვაციის გაძლიერებას. შემდეგ თავში განხილულია სახელმწიფო შესყიდვების როლი პოლიტიკური კურსის განსაზღვრაში და მთლიანად ეკონომიკაში. იქვე აღწერილია სახელმწიფო შესყიდვის განხორციელების სხვადასხვა საშუალება და ფუნქციონალური სპეციფიკაციების გამოყენებით ჩვეულებრივი სახელმწიფო შესყიდვების ინოვაციის გაძლიერებაზე ორიენტირებული სახელმწიფო შესყიდვებად გარდაქმნის გზები. ბოლოს წარმოდგენილია იხმ-ს არტიკულირების შესაძლებლობები, ევროკავშირის მოქმედ დირექტივებში მითითებული სახელმწიფო შესყიდვების პროცედურების გათვალისწინებით.

მე-3 თავში აღწერილია იხმ-ს არტიკულირებასთან დაკავშირებული მთავარი გამოწვევები და მიღებული გამოცდილება, არსებული მტკიცებულებებისა და ლიტერატურის საფუძველზე. ეს სირთულეები და მიღებული გამოცდილება მოიცავს, მაგალითად, ბაზრის ინფორმირებას ამბიციის შესახებ, ადამიანური კაპიტალის და შესაძლებლობების განვითარების ცენტრალურ როლს, კონკურენტული დიალოგების საჭიროებას, მონიტორინგისა და შეფასების საჭიროებას და ა.შ.

მე-4 თავში წარმოდგენილია სხვადასხვა ქვეყნის სხვადასხვა სათანადო პრაქტიკა, რომლის ათვისება საქართველოს შეუძლია იხმ-ს განხორციელების გზით. და ბოლოს, სახელმძღვანელოს დასასრულს მოცემულია დასკვნები და საქართველოს რეალობაზე მორგებული რეკომენდაციები.

2. სახელმწიფო შესყიდვები

2.1. სახელმწიფო შესყიდვების როლი პოლიტიკური კურსის განსაზღვრასა და ეკონომიკაში

ბოლო ათწლეულის განმავლობაში, მნიშვნელოვნად გაიზარდა ინტერესი მოთხოვნის მასტიმულირებელი ინოვაციური პოლიტიკის მიდგომებისადმი [24, 25, 26, 27, 28]. მაგალითად, 2004 წელს, საფრანგეთის, გერმანიისა და ბრიტანეთის მთავრობებმა ევროპის საბჭოს წარუდგინეს დოკუმენტი, სადაც ჩამოყალიბებული იყო მათი პოზიცია და მოწოდება, რომ მთელს ევროპაში, ინოვაციის ხელშეწყობისთვის, გამოყენებული ყოფილიყო სახელმწიფო შესყიდვები. ეს მიმართულება გაგრძელდა და გამოვლინდა პოლიტიკის სხვადასხვა ანგარიშში, რომელიც განსაზღვრავდა გამოყენების რამდენიმე სფეროს (ანუ ფართო პრობლემები), სადაც შესაძლებელია მოთხოვნის მასტიმულირებელი პოლიტიკის ფართოდ გამოყენება [30]: ელექტრონული ჯანდაცვა, ფარმაცია, ენერგეტიკა, ეკოლოგია, ტრანსპორტირება და ლოგისტიკა, უსაფრთხოება და ციფრული კონტენტი. თავისი ეკონომიკური შესაძლებლობების გამო, ერთ-ერთი ინსტრუმენტი, რომელსაც შეუძლია ხელი შეუწყოს მოთხოვნის მასტიმულირებელი ჩარევის არტიკულაციას, არის სახელმწიფო შესყიდვები.

სახელმწიფო შესყიდვების მიზანია დააკმაყოფილოს დადგენილი საჭიროება, ღირებულებისა და მომსახურების ან მოსალოდნელი ფუნქციონალური შესაძლებლობების თვალსაზრისით მაქსიმალური ეფექტიანობის მიღწევის გზით [31, გვ.7].

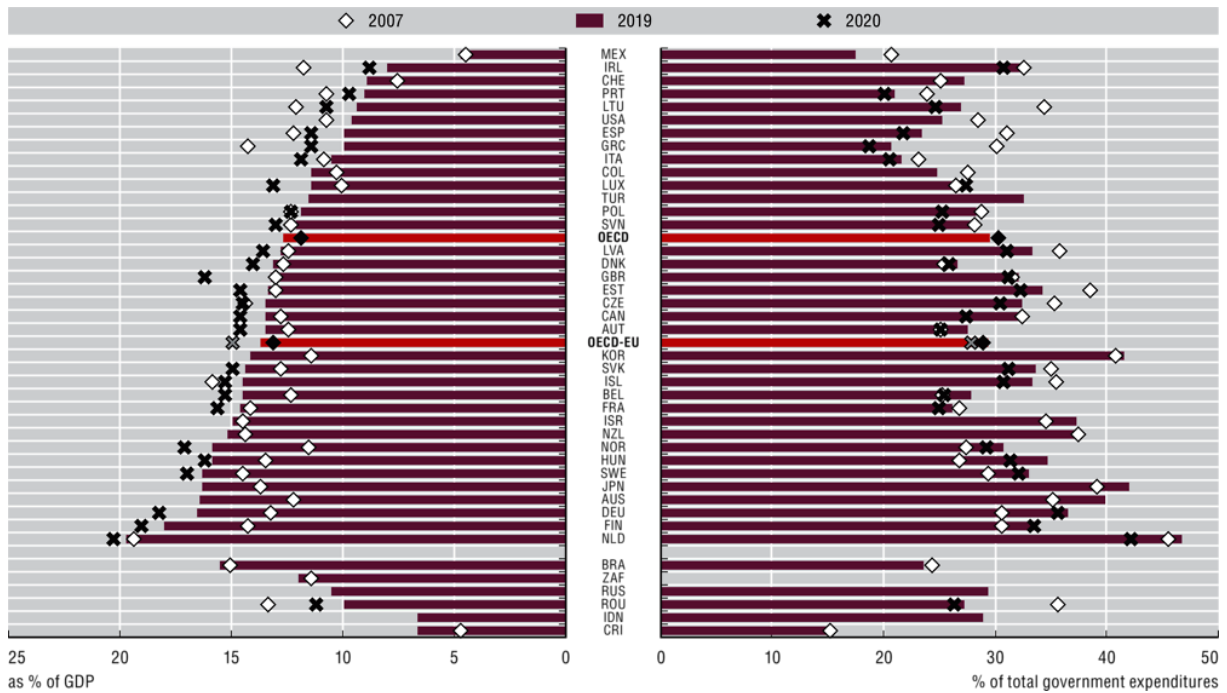
კერძო სექტორის მეორ განხორციელებული ღონისძიებების სრულყოფის მიზნით, მთავრობები ასევე უზრუნველყოფენ სერვისებს ეკონომიკაში, პირდაპირ (ე.ი. პროდუქტის/სერვისების წარმოება) ან არაპირდაპირ (ე.ი. კერძო ფირმებისგან ამ პროდუქტის/სერვისების შესყიდვა). საჯარო სექტორმა შეიძლება ბაზრის წარუმატებლობა დაძლიოს გარკვეული პროდუქტებისა და სერვისების დიფუზიის, მათი ბაზრის გაფართოების ხელშეწყობის და კვდ ინვესტიციების წახალისების მიზნით, საკმარისი კრიტიკული მასის უზრუნველყოფის გზით [32, გვ. 631]. და ბოლოს, სახელმწიფო შესყიდვების საშუალებით, საჯარო სექტორს ასევე შეუძლია ხელი შეუწყოს პროდუქტების დიფუზიას.

არსებული მეცნიერული მტკიცებულება გვიჩვენებს, რომ სახელმწიფო შესყიდვების შემთხვევაში, ინოვაციების გაჩენის ალბათობა უფრო დიდია, ვიდრე სხვა, ტრადიციული პოლიტიკის ინსტრუმენტის, მაგალითად, კვდ სუბსიდიების შემთხვევაში [33, 34, 35, 36]. მოთხოვნის მასტიმულირებელ ჩარევის, როგორც არის, მაგალითად, სახელმწიფო შესყიდვები, მთავარი არსი არის ორმაგი [37, გვ. 2]: (i) გაზარდოს ფირმების წახალისება ინოვაციების შექმნის მიმართულებით, და (ii) მყიდველ ორგანიზაციებში გაზარდოს ინოვაციის მოთხოვნისა და მოხმარების სურვილი და შესაძლებლობა.

მსოფლიო ბანკის ბოლო კვლევის მიხედვით, სახელმწიფო შესყიდვის, როგორც მშპ-ის წილის მოცულობა, თითქმის იდენტურია დაბალი შემოსავლის, საშუალო შემოსავლის და მაღალი შემოსავლის მქონე ქვეყნებში. როგორც [38] წყაროშია აღნიშნული, დაბალი შემოსავლის მქონე ქვეყნები მშპ-ს საშუალოდ 13%-ს ხარჯავენ პროდუქტის, მომსახურებასა და სამუშაოების შესყიდვაზე; საშუალო შემოსავლის მქონე ქვეყნების შესყიდვები 13,2%-ს უდრის, ხოლო მაღალი შემოსავლის ქვეყნების - 14%-ს. ევროკავშირის 22 ქვეყნის შემთხვევაში, რომლებიც ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაციის (ეთგო) წევრები არიან, სახელმწიფო შესყიდვები 2019 წელს არსებული მშპ-ს 13.7%-დან 2020 წელს არსებულ მშპ-ს 14.9%-მდე გაიზარდა. ეს ნიშნავს, რომ საერთო ჯამში სახელმწიფო შესყიდვებზე, ყოველწლიურად, დაახლოებით 2.3 ტრილიონი ევრო იხარჯება.

ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაციის ინფორმაციით [39], ჯანდაცვაზე გაწეული ხარჯები სახელმწიფო შესყიდვებზე დახარჯული თანხის უდიდეს წილს წარმოადგენს და ეთგო ქვეყნებში საშუალოდ 29.3% შეადგინა 2019 წელს. სახელმწიფო შესყიდვებზე გაწეული დანახარჯის მიხედვით, შემდეგი უმსხვილესი სფეროები იყო ეკონომიკა (16.7%), განათლება (11.6%), თავდაცვა (10.5%) და სოციალური დაცვა (10.0%), ქვეყნებს შორის შედარებით მცირე განსხვავებით.ⁱ

სურათი 1. – სახელმწიფო შესყიდვებზე გაწეული საერთო ხარჯები მშპ-ს პროცენტული მაჩვენებლის სახით და მთლიანი სახელმწიფო ხარჯები, 2007, 2019 და 2020 წლებში



წყარო: [39]

ევროპის დირექტივებში დადგენილია პირობები ხელშეკრულების გასაფორმებლად, რომლის ღირებულება კონკრეტულ ბარიერებს უდრის ან აღემატება მას. როგორც წესი, როდესაც ქვეყანა აუქციონს აცხადებს შესყიდვის ხელშეკრულების გაფორმებაზე, რომლის ღირებულება ევრო კავშირში დადგენილ ზღვარზე დაბალია, საჭირო არ არის განცხადების გამოქვეყნება ევროპის დონეზე, ტენდერების ყოველდღიურ ელექტრონულ გამოცემაში (TED).ⁱⁱ დეტალური ინფორმაცია აღნიშნულ ბარიერებთან დაკავშირებით, რომელიც 2020 წლის 1-ლი იანვრიდან ამოქმედებული ხელშეკრულების დირექტივის ტიპზეა დამოკიდებული, ქვემოთ არის წარმოდგენილი. თუმცა, უნდა დავაკონკრეტოთ, რომ წევრ სახელმწიფოთა უმეტესობას ევროპული დირექტივებით დადგენილი ბარიერებისგან განსხვავებული ეროვნული ბარიერი აქვს[40].

ცხრილი 1.- ევროკავშირის შესყიდვის ბარიერები

ევროპის სახელმწიფო ხელშეკრულებების დირექტივა (2014/24/EU)

	მიწოდების, მომსახურებისა და პროექტირების კონტრაქტები	სამუშაო ხელშეკრულებები	სოციალური და სხვა სპეციალური სერვისები
ცენტრალური მთავრობა	€139,000	€5,350,000	€750,000
სხვა დამკვეთი ორგანიზაციები	€214,000	€5,350,000	€750,000
მცირე ლოტები	€80,000	€1,000,000	არ განიხილება
ევროპის დირექტივა კომუნალური მომსახურების ხელშეკრულებების შესახებ (2014/25/EU)			
	მიწოდების, მომსახურებისა და პროექტირების კონტრაქტები	სამუშაო ხელშეკრულებები	სოციალური და სხვა სპეციალური სერვისები
კომუნალური სამსახურები	€428,000	€5,350,000	€1,000,000
დირექტივა თავდაცვისა და უსაფრთხოების შესახებ (2009/81/EC)			
	მიწოდების, მომსახურებისა და პროექტირების კონტრაქტები	სამუშაო ხელშეკრულებები	სოციალური და სხვა სპეციალური სერვისები
თავდაცვისა და უსაფრთხოების ორგანოები	€428,000	€5,350,000	არ განიხილება
დირექტივა კონცესიის შესახებ (2014/23/EC)			
	ხელშეკრულება კონცესიის შესახებ		
სახელმწიფო ორგანოები	€5,350,000		

წყარო: <https://www.ojeu.eu/thresholds.aspx>

სახელმწიფო შესყიდვების პოტენციალის მიუხედავად, უმეტეს ქვეყნებში პოლიტიკის ინსტრუმენტის გამოყენების წესი დაბრკოლება უფროა ინოვაციისთვის, ვიდრე სტიმული [41]. მიუხედავად იმისა, რომ იხმ-ის შესახებ სისტემატური სტატისტიკური მონაცემები ჯერ არ არის ხელმისაწვდომი [42], შეიძლება ითქვას, რომ ევროკავშირში ყველა სახელმწიფო შესყიდვის მხოლოდ მცირე ნაწილი აძლიერებს ინოვაციას. გარდა ამისა, ევროკავშირის ბოლო შედარებითმა კვლევამ აჩვენა, რომ ევროპა იხმ-ის სრულ პოტენციალს არ იყენებს და ინვესტიციების მნიშვნელოვანი დეფიციტია ციფრული გადაწყვეტილებების და კვლევისა და განვითარების (კ&გ) შესყიდვების სფეროში [43].

ფაქტორები, რომლებიც სახელმწიფო შესყიდვებზე ახდენენ გავლენას, ინოვაციის თვალსაზრისით, შეიძლება იყოს [22]: სახელმწიფო ორგანიზაციების დასუსტება; სირთულეები, რომლებსაც ისინი აწყდებიან სამომავლო საზოგადოებრივი საჭიროებების/პრობლემების დადგენისას; წინა საჭიროებების ფუნქციური და არა ტექნიკური თვალსაზრისით განსაზღვრისას არსებული პრობლემები; მყიდველი ორგანიზაციების და შესყიდვაში მონაწილე პერსონალის სათანადო უნარების არარსებობა; სახელმწიფო ორგანოებში და საჯარო მოხელეებს შორის რისკისთვის თავის არიდების ფართოდ გავრცელებული პრაქტიკა; ინტერაქტიული სწავლის არარსებობა და ა.შ. მიუხედავად ამისა, არაერთი მაგალითი არსებობს, რომელიც გვიჩვენებს, რა დადებითი გავლენის მოხდენა შეუძლია სახელმწიფო შესყიდვებს ეკონომიკაზე და ფართო საზოგადოებაზე [მაგ., 28, 44 - ასევე იხ. პუნქტი 4]. აქედან გამომდინარე, მნიშვნელოვანია, განვიხილოთ ისეთი აქტიური ღონისძიებები,

რომლებიც სახელმწიფო შესყიდვების მიერ ინოვაციის სტიმულირების შესაძლებლობებს გააფართოვებენ, რამდენადაც პოლიტიკის ეს ინსტრუმენტი შეიძლება ინოვაციის პოლიტიკის მნიშვნელოვან ელემენტად იქცეს (ეროვნულ და რეგიონულ დონეზე).

2.2. სახელმწიფო შესყიდვების სხვადასხვა ტიპი

სახელმწიფო შესყიდვას სოციალური, ეკოლოგიური და ინოვაციური მიზნების მიღწევის დიდი პოტენციალი გააჩნია. ამ შემთხვევაში, სახელმწიფო ორგანომ ეს კრიტერიუმები კონტრაქტორის შერჩევის ეტაპზე უნდა გაითვალისწინოს [31, გვ. 7].

იხმ ორიენტირებულია ინოვაციების მოთხოვნის, დანერგვისა და დიფუზიის მხარდაჭერასა და სტიმულირებაზე. მისი მიზანია, მიმწოდებლებმა და მიწოდების ჯაჭვებმა საჯარო სექტორისგან მიღებულ სოციალურ სარგებელთან ერთად, ეკონომიკური სარგებელიც მიიღონ [21, გვ.415].

იხმ მოიაზრება როგორც მოთხოვნის მასტიმულირებელი ინოვაციური პოლიტიკა, რომლის ფარგლებშიც სახელმწიფო ორგანიზაციას ეძლევა ახალი ან გაუმჯობესებული პროდუქტის შეკვეთა, კონკრეტული საჭიროებების დასაკმაყოფილებლად [28, გვ.1]. უნდა აღინიშნოს, რომ მყიდველი ორგანიზაციებისგან პროდუქტის დიფუზია ყოველთვის არ არის იხმ-ს ერთ-ერთი მთავარი მიზანი. თუმცა, არსებობს შემთხვევები, როდესაც ახალი პროდუქტის დიფუზია შესყიდვის პროცესის დასაწყისიდანვე მთავარ მიზანს წარმოადგენს. ეს განსხვავება ასახავს განსხვავებას მყიდველი სააგენტოს მისიას ან საჭიროებისთვის განხორციელებულ იხმ-სა და მთლიანად ეკონომიკაში ინოვაციის მხარდასაჭერად განხორციელებულ იხმ-ს შორის. ამგვარად, სახელმწიფო სააგენტომ შეიძლება მოითხოვოს გარკვეული პროდუქტების/სისტემების შეძენა, რომელიც ახალია სააგენტოსთვის, მაგრამ არა ბაზრისთვის (ე.ი. აუცილებელი არ არის, რომ ყველა იხმ ორიენტირებული იყოს მსოფლიოს ახალი ინოვაციებზე).

არსებობს სხვადასხვა ტიპის (ინოვაციების გაძლიერებაზე ორიენტირებული) სახელმწიფო შესყიდვა [45]. თუმცა, იხმ ჩვეულებრივ შესყიდვებში არ უნდა აგვერიოს. სახელმწიფო შესყიდვის ამ ფორმის შემთხვევაში, დამკვეთი ორგანიზაციები ყიდულობენ მზა პროდუქტს, რომელიც უკვე არსებობს ბაზარზე (ე.ი. „მზა პროდუქტის“ შესყიდვა), და პოლიტიკის საშუალებით ჩარევის შედეგად არანაირი ინოვაცია არ წარმოიშობა.

ქვემოთ მოცემული კლასიფიკაცია სამ განზომილებას ეფუძნება. პირველი განზომილება, რომელიც იხმ-ს სხვადასხვა ფორმის განსაზღვრის საშუალებას იძლევა, დაკავშირებულია იმასთან, თუ ვინ შეიძლება იყოს შედეგის (პროდუქტი, მომსახურება, სისტემა და ა.შ.) მომხმარებელი. ეს განზომილება შეიძლება გამოვიყენოთ იხმ-ს ორი კატეგორიის დასადგენად: პირდაპირი და კატალიზური [12, 44, 46].

- **იხმ პირდაპირია, როდესაც დამკვეთი ორგანიზაციაც შესყიდვის შედეგად მიღებული პროდუქტის საბოლოო მომხმარებელია.** დამკვეთი ორგანიზაცია უბრალოდ საკუთარ მოთხოვნას ან საჭიროებას იყენებს ინოვაციაზე გავლენის მოსახდენად ან მისი სტიმულირებისთვის. იხმ-ს ეს ტიპი მოიცავს დამკვეთი ორგანიზაციების საჭიროებების დასაკმაყოფილებლად („მისია“) განხორციელებულ შესყიდვას. იგი პირდაპირ გავლენას ახდენს

მიმწოდებლებზე, ხშირად გრძელვადიანი ხელშეკრულებების საშუალებით. მიუხედავად ამისა, საბოლოო პროდუქტი ხშირად ვრცელდება სხვა მომხმარებლებზეც, მას შემდეგ, რაც საწყისი შესყიდვის პროცესი დასრულდება და დამკვეთი ორგანიზაცია გარკვეული პერიოდით სარგებელს მიიღებს მიღწეული შედეგებისგან. შესაბამისად, პირდაპირი იხმ-ს შედეგად მიღებული ინოვაციები შეიძლება სასარგებლო იყოს როგორც დამკვეთი ორგანიზაციებისთვის, ისე ფართო საზოგადოებისთვის.

- **იხმ კატალიზურია, როდესაც საჯარო სექტორის ორგანიზაციები მყიდველის როლს ასრულებენ მაშინაც კი, თუ ისინი შესყიდვის პროცესის შედეგების საბოლოო მომხმარებლებად არ მოიაზრებიან.** სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, დამკვეთი ორგანიზაცია კატალიზატორის, კოორდინატორის და ტექნიკური რესურსის როლს ასრულებს საბოლოო მომხმარებლების სასარგებლოდ. საჭიროებები იმ დამკვეთი ორგანიზაციების ან სახელმწიფო სააგენტოების „გარეთ“ მდებარეობს, რომლებიც „მყიდველის“ როლს ასრულებენ. შესაბამისად, დამკვეთი ორგანიზაცია მიზნად ისახავს ახალი პროდუქტების შესყიდვას სხვა ორგანიზაციების სახელით, ხოლო საზოგადოებრივი მოთხოვნა უზრუნველყოფს კერძო მოთხოვნის არტიკულირებას, დაფინანსებას და ხელშეწყობას. იგი კატალიზატორის როლს ასრულებს ინოვაციების განვითარებაში, უფრო ფართო საზოგადოებრივი გამოყენებისთვის და არა მხოლოდ სააგენტოს მისიის უშუალო ხელშეწყობისთვის.

კლასიფიკაციის მეორე განზომილება დაკავშირებულია საბოლოო პროდუქტში ჩადებულ ინოვაციასთან. ეს განზომილება განაპირობებს ორი ტიპის შესყიდვას: ეტაპობრივი და რადიკალური [44].

- **იხმ ეტაპობრივია, როდესაც შესყიდული პროდუქტი ან სისტემა ახალია მხოლოდ შესყიდვის პროცესის შედეგების მომხმარებლისთვის** (დამკვეთი ორგანიზაცია, სახელმწიფო სააგენტო, ქვეყანა, ქალაქი და ა.შ.). ამრიგად, ინოვაცია საჭიროა პროდუქტის კონკრეტულ ეროვნულ ან ადგილობრივ პირობებთან ან საჭიროებებთან ადაპტირებისთვის. ასეთ შესყიდვას შეიძლება ასევე ეწოდოს დიფუზიზაცია ან ათვისებაზე ორიენტირებული იხმ.
- **იხმ რადიკალურია, როდესაც შესყიდვის პროცესის შედეგად მსოფლიოსთვის სრულიად ახალი პროდუქტები და/ან სისტემები იქმნება.** ასეთი შესყიდვა შეიძლება „შექმნაზე ორიენტირებულ“ იხმ-დ ჩაითვალოს, რამდენადაც ის მოიცავს სრულიად ახალი ინოვაციების განვითარებას, რასაც სხვაგან ვერსად ნახავთ (ე.ი. ქვეყნებში ან ბაზრებზე).

იხმ-ს ეს რადიკალური და ეტაპობრივი ფორმები დაკავშირებულია **ე.წ. მაინიცირებელ და რეაქციულ იხმ-სთან** [47, 48]. მაინიცირებელი ინოვაცია, იხმ-ს საშუალებით, დამკვეთი ორგანიზაციებისგან, კლიენტებისგან და (როგორც სახელმწიფო, ისე კერძო) მომხმარებლებისგან მოითხოვს, რომ თანამედროვე მოთხოვნების შესაბამისი გამოცდილება ჰქონდეთ და შეეძლოთ თავიანთი საჭიროებების მკაფიოდ გამოხატვა [49]. თანამედროვე მოთხოვნების შესაბამისი გამოცდილება გულისხმობს, რომ კლიენტებს „მთავარი“ მომხმარებლის სახით მოქმედება უნდა შეეძლოთ, რამდენადაც მათ აქვთ საჭიროება, რომელსაც ბაზარზე უკვე არსებული პროდუქტები ვერ დააკმაყოფილებს და ეს საჭიროება უნდა გამოხატონ [50]. ამრიგად, იხმ-ს ინიცირება განაპირობებს რადიკალურ (ე.ი.

მსოფლიოსთვის ახალ) შედეგს. თავის მხრივ, რეაქციული იხმ მიზნად ისახავს ინოვაციის სტიმულირებას ისეთი პროდუქტის ათვისებას, რომელიც ბაზარზე შეგვიძლია ვნახოთ. ამგვარად, რეაქციული იხმ განაპირობებს ეტაპობრივი ინოვაციის შედეგს (ე.ი. ქვეყნისთვის ახალი, მრეწველობაში ახალი ან მომხმარებლისთვის ახალი).

იხმ-ს შესაძლო ტიპების განსხვავებული ტაქსონომია შემდეგ ტიპებს განასხვავებს [51]: (i) სპეციალიზებული და სტანდარტიზებული პროდუქტები; და (ii) სპეციალიზებული და საერთო ბაზრები. ამ ორი განზომილებიდან გამომდინარეობს შესყიდვების მეთოდების ოთხმაგი ტიპოლოგია: (ა) ექსპერიმენტული შესყიდვები; (ბ) ადაპტირებული შესყიდვები; (გ) ტექნოლოგიური შესყიდვები; და (დ) ეფექტური შესყიდვები.

- **ექსპერიმენტული იხმ:** ორიენტირებულია სპეციალიზებულ ბაზარზე და მიზნად ისახავს სპეციალიზებული ტექნიკური აღჭურვილობის შესყიდვას. ხასიათდება მაღალი სირთულით და შემდგომი გაურკვეველობით, როგორც დამკვეთის, ისე მიმწოდებლისათვის. ამ ფორმის იხმ-ს შემთხვევაში მთავარ როლს ასრულებს თანამშრომლობითი ურთიერთობები კლიენტებს, მომხმარებლებსა და მწარმოებლებს შორის.
- **ადაპტირებული იხმ:** ორიენტირებულია სპეციალიზებულ ბაზარზე და მიზნად ისახავს ისეთი პროდუქტის შესყიდვას, რომელსაც სტანდარტიზებული წარმოების პროცესი ახასიათებს. ასეთი შესყიდვა მიმართულია მოთხოვნის კონკრეტულ ნიშეზე, სადაც სტანდარტული წარმოების მეთოდები და პრაქტიკა გამოიყენება. ადაპტირებული იხმ გულისხმობს გრძელვადიან ხელშეკრულებებს, მიზნობრივი სტანდარტებით გათვალისწინებული ყველა ასპექტის დაკმაყოფილების საჭიროების გამო.
- **ტექნოლოგიური იხმ:** ორიენტირებულია სპეციალიზებული ტექნიკური გადაწყვეტის შესყიდვაზე, რომელიც აკმაყოფილებს გარკვეულ ზოგად საჭიროებებს/ბაზრებს. საჯარო სექტორისთვის შესყიდვის ამ მეთოდის გამოყენების დასაბუთებაა ის სიტუაციები, სადაც უფრო იაფფასიანი და აპრობირებული ვარიანტები მის საჭიროებებს და/ან მოთხოვნებს ვერ აკმაყოფილებს. შესაბამისად, საჯარო სექტორს შეიძლება სურდეს ახალი ტექნოლოგიის/პროდუქტის შესყიდვის თანმხლები რისკის აღება.
- **ეფექტური იხმ:** შესყიდვის ეს ტიპი მიზნად ისახავს საერთო ბაზრისთვის განკუთვნილი სტანდარტიზებული პროდუქტების შესყიდვას.

ცხრილი 2.- შესყიდვის ტიპები და შესაძლო გავლენა ინოვაციაზე

	საჯარო სექტორის როლი	შესყიდვის ან ხელშეკრულების გაფორმების უფლების გაცემის მთავარი მოტივაცია	პოტენციური ინოვაციის ტიპი	ინოვაციასთან დაკავშირებული რისკები მიწოდების მხრივ	შესყიდვის გეოგრაფია
ეფექტური შესყიდვა	ეფექტურობაზე ორიენტირებული მსხვილი მომხმარებელი	ფასისა და ღირებულების საუკეთესო თანაფარდობა	ეტაპობრივი	ჭარბი დამოკიდებულება საჯარო ბაზარზე, მომველების რისკი	ცენტრალიზებული სპეციფიკაციები (სტანდარტი)
ადაპტირებული შესყიდვა	ნიშეს მომხმარებელი	საუკეთესო ადაპტირებული გადაწყვეტა	ბაზრის ნიშა	ბაზრის გაურკვევლობა	რეგიონული სპეციფიკაციები, რეგიონული შესყიდვა
ტექნოლოგიური შესყიდვა	მსხვილი (გამოცდილი) მომხმარებელი	საუკეთესო ხელმისაწვდომი გადაწყვეტა	არქიტექტურული	არასაკმარისად საიმედო მოთხოვნა, ინვესტიციის დასასაბუთებლად	ცენტრალიზებული სპეციფიკაციები, ნაციონალური შესყიდვა
ექსპერიმენტული შესყიდვა	ექსპერიმენტული (მთავარი) მომხმარებელი	ყველაზე ინოვაციური გადაწყვეტა	რადიკალური	ბაზრის გაურკვევლობა, რთული კომუნიკაცია მომხმარებელსა და მწარმოებელს შორის; არასაკმარისი წახალისება (მაგ., IP დაცვა)	რეგიონული სპეციფიკაციები, ნაციონალური შესყიდვა

წყარო: [25, გვ. 38].

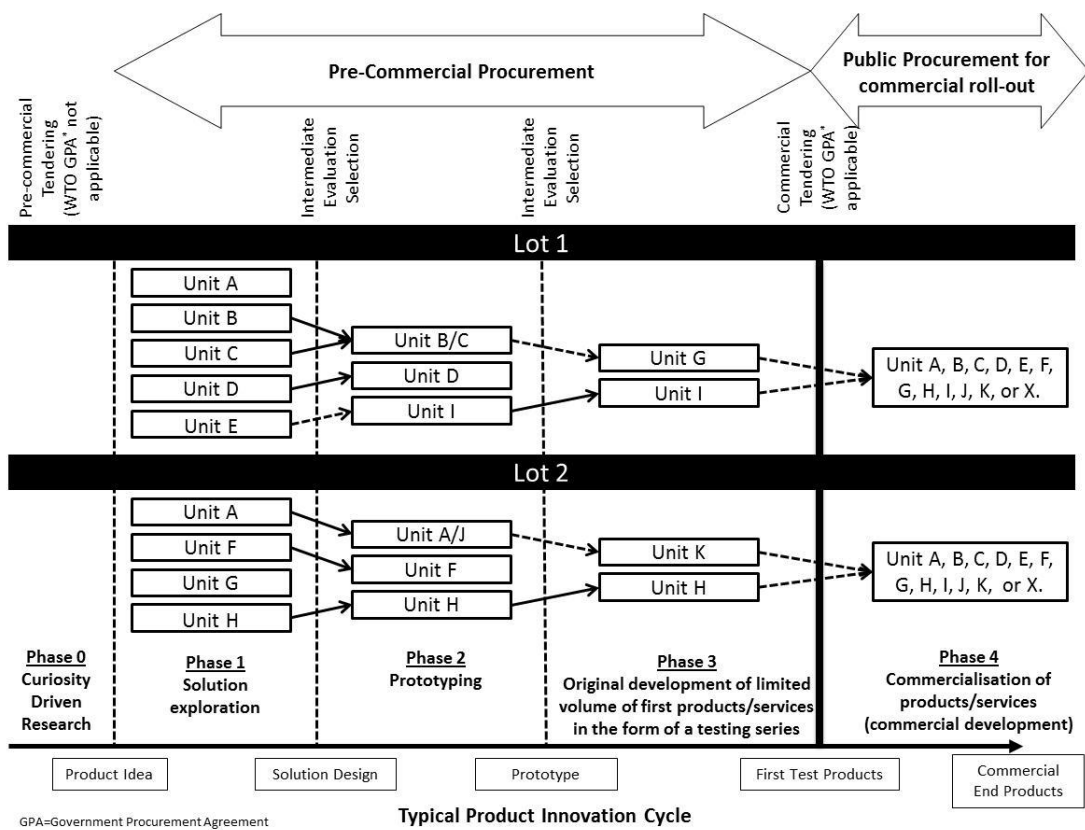
წინა კლასიფიკაციების გარდა, ასევე მნიშვნელოვანია გავითვალისწინოთ მესამე განზომილება, კერძოდ, რამდენად შეიძლება ახასიათებდეს იხმ-ს სხვადასხვა დონის თანამშრომლობა და ინტერაქტიული სწავლება მყიდველ ორგანიზაციას, მიმწოდებლებსა და სხვა ორგანიზაციებს შორის, როგორც არის სამოქალაქო საზოგადოება. ძალიან მნიშვნელოვანია, რომ იხმ შემუშავებული იყოს ინტერაქტიულად, რადგან ინტერაქტიული სწავლება ინოვაციების განვითარებისა და გავრცელების მთავარი განმსაზღვრელია. იხმ-ის ყველა წინა კატეგორიის (ანუ პირდაპირი, კატალიზური, ეტაპობრივი, რადიკალური, ექსპერიმენტული, ადაპტირებადი, ტექნოლოგიური, ეფექტური) შეიძლება განხორციელდეს სხვადასხვა დონის თანამშრომლობით. აქედან გამომდინარე, საჯარო პოლიტიკამ უნდა გაითვალისწინოს, რომ აუცილებელია ღირებულების შექმნის შეცვლა მმართველობის უფრო კოოპერატიული მოდელის მიმართულებით.

ყველაზე ეფექტური და სასარგებლო გადაწყვეტა ჩნდება ერთობლივი პროცესების შედეგად, როდესაც სხვადასხვა დაინტერესებული მხარე ერთობლივ პარტნიორობაში მონაწილეობს, რამდენადაც სახელმწიფო ორგანიზაციებს უცნობი პრობლემებისთვის უცნობი გადაწყვეტის შესამუშავებლად საჭირო ყველა ტექნიკური ცოდნა ვერ ექნებათ [52, გვ. 782-783].

იხმ-ს ბოლო ტიპი, რომელიც შეიძლება აქ ვახსენოთ, არის ე.წ. წინასწარი კომერციული შესყიდვა (PCP). ეს დაკავშირებულია (მოსალოდნელი) კვლევის შედეგების შესყიდვებთან და პირდაპირი სახელმწიფო კვლევითი ინვესტიციების

საკითხია [53, 54]. თუმცა, შესყიდვის ეს ტიპი არ მოიცავს პროდუქტის განვითარებას, რამდენადაც დამკვეთ ორგანიზაციას აღებული არ აქვს აუცილებელი ვალდებულება, რომ რეალურად იყიდის რომელიმე პროდუქტს. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, იგი არ მოიცავს (არარსებული) პროდუქტის ერთეულების დიდი რაოდენობით შეძენას და შესაბამისად, ასეთი პროდუქტის არც ერთი მყიდველი არ არის შესყიდვაში ჩართული [55]. რა თქმა უნდა, შესყიდული კვლევის შედეგები შეიძლება გარდაიქმნას პროდუქტის ინოვაციად, როდესაც PCP პროცესი (ან ეტაპი) დასრულდება. ხშირ შემთხვევაში, PCP სქემა შეიძლება ჩანაცვლდეს კვლევით პროექტით, რომელიც შეიძლება განხორციელდეს იხმ-ის ინიციატივის ფარგლებში, ან იხმ-ის ფაქტობრივ დაწყებამდე (ე.ი. ინოვაციური პარტნიორობის პროცედურა შეიძლება ხელს უწყობდეს ამ კავშირის დადგენას). როგორც ქვემოთ მოცემული სურათი გვიჩვენებს, PCP სქემა იყოფა სამ ეტაპად: (i) გადაწყვეტის გამოკვლევის ეტაპი (~6 თვე); (ii) პროტოტიპირების ეტაპი (~ 2 წელი); და (iii) ტესტირების ეტაპი.

სურათი 2.- წინასწარი კომერციული შესყიდვა და ჩვეულებრივი შესყიდვა



წყარო: [56].

PCP-ს და ჩვეულებრივი შესყიდვის კომბინაციამ შეიძლება ჩანაცვლოს იხმ, რამდენადაც მათი ერთიანობა შეიძლება მოიცავდეს იმავე ეტაპებს, რასაც მთლიანად იხმ პროცესი. ნებისმიერ შემთხვევაში, თუ PCP პროცესის შედეგად მიღებულ პროტოტიპს შეიძლება შემდგომი განვითარება დასჭირდეს, სანამ მზა პროდუქტი გახდება, იხმ ასევე შეიძლება იყოს PCP-ის დამატება. PCP, იხმ და ჩვეულებრივი შესყიდვა შეიძლება გაერთიანდეს სხვადასხვა ფორმით, ინსტრუმენტების ფართო ერთიანების ფარგლებში, რომელიც ავსებს სხვა ინსტრუმენტებს, როგორც არის გრანტები, საგადასახადო წახალისება, ფინანსების ხელმისაწვდომობა, ერთობლივი ტექნოლოგიური ინიციატივები, ვენჩურული ინვესტიციები, მოთხოვნაზე დაფუძნებული პროგნოზირება, ჩვეულებრივი

შესყიდვები, რეგულაციებისა და ნორმების შემუშავება/ცვლილება, სტანდარტების დაწესება, ინოვაციური ვაუჩერები და ა.შ. [25, 47, 57].

ცხრილი 3.- სხვადასხვა ტიპის იხმ-ს შეჯამება

		შედეგის ხასიათი				
		კვგ შედეგები	რადიკალური ინოვაცია	ეტაპობრივი ინოვაცია	სპეციალიზებული პროდუქტი	სტანდარტიზებული პროდუქტი
მომხმარებელი	სახელმწიფო ორგანო	წინასწარი კომერციული	განმავითარებელი პირდაპირი	ადაპტირებადი პირდაპირი		
	სხვა		განმავითარებელი კატალიზური	ადაპტირებადი კატალიზური		
ბაზარი	სპეციალიზებული				ექსპერიმენტული ტექნოლოგიური	ადაპტირებული
	საერთო					ეფექტური

2.3. ევროკავშირის მწვანე შეთანხმების სტრატეგია და სახელმწიფო შესყიდვების გარემო ფაქტორების გათვალისწინებით განხორციელების კონცეფცია

2021 წლის 30 ივნისს ევროკომისიამ წარმოადგინა ევროკავშირის გრძელვადიანი ხედვა, რომლის მიხედვით, ეკონომიკური ზრდის დროს, უნდა მოხდეს დაბალანსებული ტერიტორიული განვითარების მიღწევა. ამ მიზნის მისაღწევად მთავარი ფაქტორებია შესაძლებლობები, რომელსაც აჩენს ევროკავშირის გადასვლა მწვანე და ციფრულ ტექნოლოგიებზე და პანდემიის შედეგად მიღებული გამოცდილება.

ევროპის მწვანე შეთანხმება არის გრძელვადიანი სტრატეგია, რომელიც მიზნად ისახავს ევროპის მოსახლეობის კეთილდღეობის გაუმჯობესებას, კლიმატური ნეიტრალიტეტის უზრუნველყოფის და მათი ბუნებრივი საცხოვრებელი გარემოს დაცვის გზით [58].

ევროპის მწვანე შეთანხმება ვალდებულებას იღებს გააუმჯობესოს მოქალაქეების და მომავალი თაობების კეთილდღეობა და ჯანმრთელობა რიგი მიზნების მიღწევის გზით:

- კლიმატური ნეიტრალიტეტის უზრუნველყოფა 2050 წლისთვის,
- ადამიანის სიცოცხლის, ცხოველების და მცენარეების დაცვა, დაბინძურების შემცირების გზით
- კომპანიების დახმარება, გახდნენ მსოფლიოს მთავარი კომპანიები სუფთა პროდუქტების და ტექნოლოგიების სფეროში, და
- სამართლიანი და ინკლუზიური გადასვლის უზრუნველყოფა.

აღნიშნული მიზნების მისაღწევად, ევროკავშირს სურს, ყველა მოქალაქისთვის უზრუნველყოფილი იყოს: 1) ხეები, სუფთა ჰაერი, სუფთა წყალი, ჯანსაღი ნიადაგი და ბიომრავალფეროვნება; 2) განახლებული, ენერგოეფექტური შენობები; 3) ჯანსაღი და ხელმისაწვდომი საკვები; 4) მეტი საზოგადოებრივი ტრანსპორტი; 5) უფრო სუფთა ენერჯია და უახლესი სუფთა ტექნოლოგიური ინოვაცია; 6) უფრო

გამძლე პროდუქტები, რომელიც შეიძლება შეკეთდეს, გადამუშავდეს და განმეორებით იყოს გამოყენებული; 7) პერსპექტიული სამუშაო ადგილები და უნარების სწავლება, გარდამავალი პერიოდისთვის; 8) გლობალურად კონკურენტუნარიანი და მდგრადი მრეწველობის დარგები.

მწვანე შეთანხმების საკანონმდებლო პაკეტისⁱⁱⁱ მეშვეობით, ევროკავშირმა გააკეთა სამომავლო ღონისძიებების პროგნოზი და წარადგინა საკანონმდებლო ფაილები კლიმატის, ენერგეტიკის, სოფლის მეურნეობის, მრეწველობის, ტრანსპორტის, გარემოს დაცვისა და ოკეანეების, კვლევისა და ინოვაციების, ფინანსებისა და რეგიონული განვითარების სფეროებში.

მაგალითად, ევროპის განახლების ტალღის სტრატეგია [59] ერთ-ერთი საკანონმდებლო აქტია, რომელიც ევროპის მწვანე შეთანხმებას ახლავს. მისი მიზანია გააუმჯობესოს შენობების ენერგო ეფექტურობა, მინიმუმ რეკონსტრუქციის ტემპების გაორმაგებით და განახლების შედეგად ენერჯისა და რესურსის უფრო მაღალი ეფექტურობის უზრუნველყოფით.

ერთ-ერთი ინსტრუმენტი, რომელმაც შეიძლება ხელი შეუწყოს მწვანე შეთანხმების განხორციელებას და კომპანიებს/მოქალაქეებს და სახელმწიფო ადმინისტრაციებს შორის ურთიერთობის გაციფრულებას, არის იხშ.

კონცეფცია სახელმწიფო შესყიდვების განხორციელება გარემო ფაქტორების გათვალისწინებით (GPP) გაჩნდა ბოლო წლებში და წარმოადგენს შესყიდვის პროცესს, რომლის საშუალებითაც სახელმწიფო ორგანიზაციები ყიდულობენ გარემოზე შემცირებული გავლენის მქონე პროდუქტს/მომსახურებას. კონცეფცია „სახელმწიფო შესყიდვების განხორციელება გარემო ფაქტორების გათვალისწინებით“ (GPP) ასევე გამოიყენება მდგრადი სახელმწიფო შესყიდვების (SPP) შემცვლელის სახით. თუმცა, უნდა აღინიშნოს, რომ ამ ორი ტიპის შესყიდვას შორის არსებობს განსხვავება. მეორეს მხრივ, მდგრადი სახელმწიფო შესყიდვები (SPP) არის პროცესი, რომლის დახმარებით სახელმწიფო ორგანიზაციები ცდილობენ, პროდუქტის, მომსახურების ან სამუშაოების შესყიდვის ყველა ეტაპზე სათანადო ბალანსს მიაღწიონ მდგრადი განვითარების სამ ნაწილს შორის - ეკონომიკური, სოციალური და ეკოლოგიური. ამდენად, SPP უნდა ჩაითვალოს სახელმწიფო შესყიდვის განხორციელების უფრო ერთიან ან კომპლექსურ საშუალებად, ხოლო GPP ყურადღებას ამახვილებს მხოლოდ შესყიდვის ეკოლოგიურ გავლენაზე. ^{iv} მიუხედავად იმისა, რომ ევროპის კომისიას ჯერ კონკრეტული კანონმდებლობა და/ან სახელმძღვანელო დირექტივა არ შემოუთავაზებია GPP-ს შესახებ [58], არსებობს რამდენიმე მაგალითი, რომელიც ამ პოლიტიკის პოტენციალს ადასტურებს (იხ. პუნქტი 4).^v

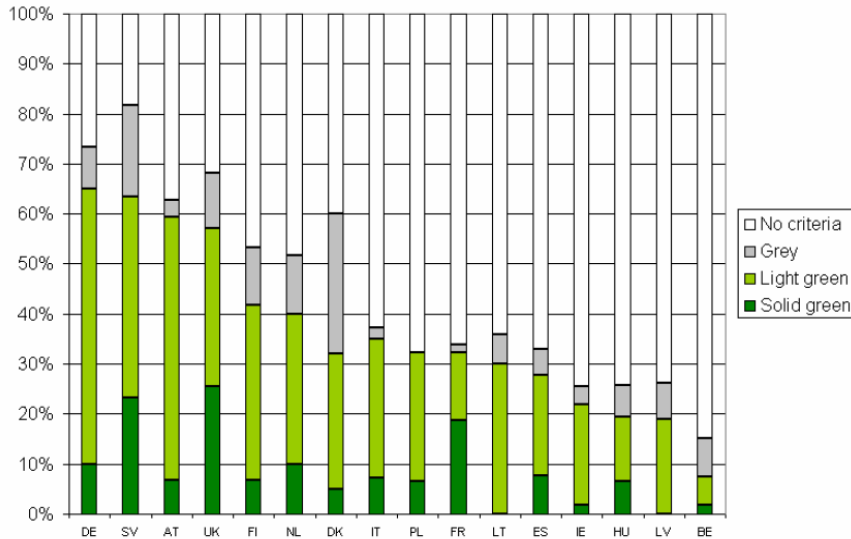
GPP წარმოადგენს მნიშვნელოვან ინსტრუმენტს, რომელიც ხელს უწყობს ეკოლოგიურად უფრო სუფთა პროდუქტების და მომსახურების გამოყენებას სახელმწიფო ორგანიზაციების მიერ და შესაბამისად, კლიმატის ცვლილებასთან, ბიომრავალფეროვნების დაკარგვასთან, რესურსების ეფექტურობასთან, მდგრად წარმოებასა და მოხმარებასთან დაკავშირებული გარემოსდაცვითი პოლიტიკის მიზნების [60] და იმავდროულად, ფასისა და ღირებულების უკეთესი თანაფარდობის მიღწევას სახელმწიფო სამსახურებში. ფაქტიურად, ევროპის 2020 წლის სტრატეგია [61] და მდგრადი განვითარების განახლებული სტრატეგია GPP-ს განიხილავს, როგორც აუცილებელ საბაზრო ინსტრუმენტს, ევროკავშირის ეკონომიკური და ეკოლოგიური მიზნების მისაღწევად [62]. GPP-ს ასევე არსებითი

მნიშვნელობა აქვს ევროკავშირის ენერგო პოლიტიკისთვის, რამდენადაც განახლებადი ენერჯისა და ენერგოეფექტური პროდუქტების ხელშეწყობით, მას შეუძლია მნიშვნელოვანი წვლილი შეიტანოს ენერგეტიკული უსაფრთხოების გაუმჯობესებაში [63]. GPP-ს შეუძლია მნიშვნელოვანი როლი შეასრულოს ეკოლოგიური პრობლემების გადაჭრაში, როგორც არის: ტყის ფონდის შემცირება (მაგ., ხე-ტყის და ხის პროდუქტების შემცირებით კანონიერად გაზრდილი და მდგრადი განვითარების წესებით მართული ტყეებიდან), სათბურის აირების გამოყოფა (მაგ., ისეთი პროდუქტებისა და მომსახურების შესყიდვით, რომელიც ნაკლებ CO² -ს გამოყოფს სასიცოცხლო ციკლის განმავლობაში), ნარჩენები (მაგ., ისეთი პროცესების ან შეფუთვის სპეციფიკირებით, რომელიც ნაკლებ ნარჩენს ტოვებს და მასალების ხელახლა გამოყენების და გადამუშავების წახალისებით), ჰაერის, წყლის და ნიადაგის დაბინძურება (მაგ., ქიმიური ნივთიერებების კონტროლის და სახიფათო ნივთიერებების შეზღუდვის გზით).^{vi} ევროპის კომისიის ეკოლოგიური ტექნოლოგიების სამოქმედო გეგმის სამუშაო ჯგუფმა GPP განსაზღვრა როგორც „მიდგომა, რომლის მიხედვითაც, სახელმწიფო ორგანოები ეკოლოგიურ კრიტერიუმებს აერთიანებენ შესყიდვების პროცესის ყველა ეტაპზე, რაც ხელს უწყობს ეკოლოგიური მოსაზრებების გავრცელებას და ეკოლოგიურად სუფთა პროდუქტების შემუშავებას, ისეთი შედეგებისა და გადაწყვეტილებების მოძიებითა და შერჩევით, რომელიც ყველაზე ნაკლებ გავლენას მოახდენს გარემოზე, მთელი მათი სასიცოცხლო ციკლის ციკლის განმავლობაში” [64]. GPP-ს განხორციელებას არაერთი სარგებელი ახლავს. უპირველეს ყოვლისა, პროდუქტის სასიცოცხლო ციკლის ეკოლოგიური გავლენის შეზღუდვა (ე.ი. ნედლეულის მოპოვებიდან პროდუქტის წარმოებამდე და მისი გამოყენების და უტილიზაციის განმავლობაში) არა მხოლოდ დადებით გავლენას ახდენს გარემოზე, არამედ შეუძლია შეამციროს კომუნალური გადასახადები, ნარჩენების მართვის საფასური და დაბინძურების პრევენციაზე გაწეული ხარჯები. მეორე, საჯარო სექტორის მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალა არის მისი დიდი პოტენციალი, როგორც პირდაპირ ეკოლოგიური, ფინანსური და სოციალური გაუმჯობესების, ისე მთელი ბაზრის უფრო მდგრადი პროდუქტებისა და მომსახურების მიწოდებაზე გადასვლის (ე.ი. ადგილობრივიდან ნაციონალურ მმართველობებზე, უნივერსიტეტებზე, სკოლებსა და საავადმყოფოებზე გადასვლის) მიმართულებით მნიშვნელოვანი გავლენის თვალსაზრისით. და ბოლოს, საჯარო სექტორი მომთხოვნი მყიდველია (ე.ი. მთავარი მომხმარებელი) და ამით მას შეუძლია ხელი შეუწყოს ბიზნეს სექტორს, გახდეს უფრო კონკურენტუნარიანი ბაზარზე, სადაც ეკოლოგიურად სუფთა პროდუქტებსა და ტექნოლოგიებზე მოთხოვნა სწრაფად იზრდება.

GPP შეიძლება სახელმწიფო ორგანიზაციებისთვის შესყიდვების დროს სახელმწიფოს ეკოლოგიური პრიორიტეტების გამოხატვის საშუალებად ჩაითვალოს.^{vii} განზრახვა, რომ შესყიდვები ეკოლოგიურად სუფთა პროდუქტისა და მომსახურების შესაძენად იყოს მობილიზებული, ზოგჯერ ინოვაციებისა და ტექნოლოგიური განვითარების ხელშეწყობასთან ერთად განიხილება [66]. თუმცა, GPP არ უნდა ჩავთვალოთ ზემოდან ქვემოთ მიმართული ინსტრუმენტად, სადაც სახელმწიფო (ნებისმიერ დონეზე, იქნება ეს ეროვნული, რეგიონული თუ ადგილობრივი დონე) სახავს მიზნებს, პრიორიტეტებს, მოთხოვნებს და აფასებს შემოთავაზებებს. ამ ტიპის შესყიდვის ფარგლებში, დამკვეთები და/ან მომხმარებლებიც უდიდეს როლს ასრულებენ და იღებენ მოწოდებას, რომ გახდნენ ცვლილების აგენტები. პოლიტიკის პროცესში სხვა დაინტერესებული მხარეების ჩართვის დასაბუთება დაკავშირებულია ამ მოთხოვნის მასტიმულირებელი

პოლიტიკის, განსაკუთრებით კი ეკოლოგიურ მიზნებზე ორიენტირებული პოლიტიკის კომპლექსურობაზე [70]. GPP ძირითადად გამოიყენება სოციალური მიზნებისთვის და შესაბამისად, ჩარევათა უმეტესობა კატალიზურია.

სურათი 3. GPP -ს გამოყენება ევროპაში



Overview of analysed tenders and the found criteria.

'No criteria' means that no green specifications were found;

'grey' means that attempts for green specifications were found, but these would not lead to a green purchase;

'light green' means 1-3 clear specifications;

'solid green' means more than 3 specifications were found.

წყარო: [64, გვ. 8].

ერთ-ერთი ქვეყანა, რომელმაც სხვებზე მეტი ყურადღება დაუთმო GPP-ს, არის გაერთიანებული სამეფო [71]. ინოვაციური შესყიდვების თვალსაზრისით დიდი ისტორია აქვს შვედეთსაც, რომელიც განსაკუთრებით ორიენტირებულია ეკოლოგიური პრობლემების გადაჭრაზე. ამ მხრივ, ევროპაში 7 მთავარი ქვეყანა არსებობს (ავსტრია, დანია, ფინეთი, გერმანია, ნიდერლანდები, შვედეთი და დიდი ბრიტანეთი), რომლებიც თანმიმდევრულად ნერგავენ შესყიდვების ტენდერებს, ეკოლოგიური კრიტერიუმების გამოყენებით [64]. ამ შვიდ ქვეყანას გარკვეული თავისებურებები ახასიათებს GPP-ის პრაქტიკაში:

- ძლიერი პოლიტიკური ფაქტორები და/ან ნაციონალური დირექტივები,
- ნაციონალურ პროგრამებში გათვალისწინებული GPP,
- რესურსები (ე.ი. ვებ გვერდები), სადაც წარმოდგენილია ინფორმაცია, რომელიც ხშირად დაკავშირებულია პროდუქტის კრიტერიუმებთან და სპეციფიკაციებთან,
- ინოვაციური შესყიდვის მეთოდების გამოყენება, მაგალითად, სასიცოცხლო ციკლის ხარჯების გათვალისწინება ხელშეკრულების

გაფორმების უფლების მიცემის კრიტერიუმებში ან ფუნქციონალურ სპეციფიკაციებში,

- გარემოს მართვის სისტემების გამოყენება დამკვეთი ორგანიზაციის მიერ.

იხმ-სთან დაკავშირებული ლიტერატურის შესაბამისად, GPP-ს შემთხვევაში, ასევე მნიშვნელოვანია მიეთითოს ეკოლოგიური კრიტერიუმები და მოდელი, რომლის დახმარებითაც აღნიშნული კრიტერიუმები შეფასდება ტენდერის გამოცხადებისას მითითებულ ფასთან შედარებით. ამისათვის შეიძლება გამოყენებული იყოს ეკომარკირება და ენერგოეფექტურობის სტანდარტები, გამონახობის ინტენსიურობა ან ხმაურის ზღვრები, ასევე გარემოს დაცვის მართვის სერტიფიკაციის სისტემები [74]. გარემოსდაცვითი კრიტერიუმების ჩამოთვლით, დამკვეთი უზრუნველყოფს GPP-ს განხორციელებას და ამიტომ, აუქციონის მონაწილეებმა ეს კრიტერიუმები უნდა დააკმაყოფილონ იმისთვის, რომ აუქციონის კვალიფიცირებულ მონაწილეებად ჩაითვალოს. ამასთან დაკავშირებით, გარემოსდაცვითი კრიტერიუმებისთვის შესყიდული პროდუქტის/მომსახურების ფასის განსაზღვრა დამკვეთ ორგანიზაციას საშუალებას აძლევს დაგეგმოს GPP-ს დაწერვა რამდენიმე საშუალებით და ამგვარად, გადაწყვიტოს რა დონეზე მოხდება გარემო პირობების მნიშვნელობის შედარება პროდუქტის ღირებულებასთან [75].

მიუხედავად მისი პოტენციალისა, ამჟამად, GPP კვლავაც ნებაყოფლობით ინსტრუმენტად რჩება, რაც იმას ნიშნავს, რომ GPP-ს განხორციელება წევრი სახელმწიფოების და მათი დამკვეთი ორგანიზაციების სურვილზეა დამოკიდებული [60]. ჯერჯერობით, ევროკომისიის მიერ შემუშავებული GPP კრიტერიუმები არასავალდებულოა და ოფიციალურად არ არის მიღებული სამართლებრივი აქტით. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ევროკავშირის GPP კრიტერიუმები არის დამხმარე ჩარჩო, რომელიც უზრუნველყოფს კონკრეტულ მუხლებს იმის შესახებ, თუ როგორ უნდა მოხდეს მიზნობრივი პროდუქციის სახელმწიფო შესყიდვა და აწესებს ამბიციის არასავალდებულო დონეს იმის შესახებ, თუ რა ითვლება საკმარის „ძალისხმევად“, შესყიდვების ეკოლოგიზაციისთვის.

2.4. ჩვეულებრივი სახელმწიფო შესყიდვიდან ინოვაციის გაძლიერებაზე ორიენტირებულ სახელმწიფო შესყიდვამდე

დამკვეთ ორგანიზაციებს ხშირად სჭირდებათ უპასუხონ ახალ, გადაუჭრელ საჭიროებებს ან მოლოდინებს, რომელსაც სათანადოდ ვერ აკმაყოფილებს ბაზარზე არსებული გადაწყვეტა. შედეგად, სახელმწიფო შესყიდვის არტიკულირება შეუძლებელია „ჩვეულებრივად“ (ე.ი. მზა შესყიდვით), რამდენადაც ბაზარზე პროდუქტები არ არის ხელმისაწვდომი. ამის ნაცვლად, სახელმწიფო შესყიდვამ უნდა შექმნას პირობები აღნიშნული ცნობილი პრობლემების უცნობი გადაწყვეტის შემუშავებისთვის. აქ სირთულეს წარმოადგენს პრობლემის კონკრეტულ საჭიროებებში გადატანა და ბაზრის ინფორმირება ამ საჭიროებების შესახებ, ინოვაციური გადაწყვეტის შემუშავების სტიმულირების მიზნით [17].

ერთ-ერთი მთავარი მექანიზმი, რომლითაც ჩვეულებრივი შესყიდვა შეიძლება იხმ-დ გარდაიქმნას, არის „ფუნქციონალური შესყიდვის“ გამოყენება.

როგორც ზემოთ იყო აღნიშნული, ჩვეულებრივი შესყიდვის შემთხვევაში, დამკვეთი ორგანიზაცია ითხოვს პროდუქტებს, რომელიც უკვე არსებობს და შესაბამისად,

ინოვაციას არ ითხოვს ტენდერის მონაწილეებისა და პოტენციური მიმწოდებლებისგან. შესყიდვის ამ ფორმის ფარგლებში, დამკვეთი ორგანიზაცია უბრალოდ იღებს იმას, რაც შესყიდვის დოკუმენტებშია აღწერილი და თუნდაც რაიმე იყოს აღწერილი დამკვეთი ორგანიზაციის მიერ, მხოლოდ იმიტომ, რომ ეს ინოვაცია კი არა, არსებული პროდუქტებია [23]. აღნიშნული პროდუქტები შეიძლება მოძველებულიც კი იყოს და დამკვეთმა ხელიდან გაუშვას ხარისხობრივად უკეთესი პროდუქტი, რომელიც შესყიდვის პროცესში გამორიცხებულია, რადგან ტენდერში ამ არსებული პროდუქტების ტექნიკური სპეციფიკაციაა ჩადებული. ჩვეულებრივი შესყიდვის ლოგიკა სერიოზული გამოწვევების კონტექსტში მართებული ვერ იქნება, რადგან ასეთ გამოწვევებს სჭირდება გადაწყვეტა, რომელიც (უმეტეს შემთხვევაში) ჯერ არ არსებობს.

იმისათვის, რომ შეიქმნას პირობები ინოვაციის გაჩენისთვის, რომელიც საზოგადოების არსებულ საჭიროებებს/გამოწვევებს დააკმაყოფილებს, შეიძლება გამოყენებული იყოს ფუნქციონალური შესყიდვა. **ფუნქციონალური შესყიდვა მოიცავს ფუნქციონალური სპეციფიკაციების შედგენას, პროდუქტის მოთხოვნის ნაცვლად.** სახელმწიფო შესყიდვის ამ ფორმის შემთხვევაში, პროდუქტი, რომელმაც ფუნქცია უნდა შეასრულოს, აღწერილი არ არის, მაგრამ აღწერილია გადასაჭრელი პრობლემა ან დაუკმაყოფილებელი საჭიროება. **ფუნქციონალური შესყიდვის დროს, დამკვეთი ორგანიზაციები მიუთითებენ, რა მიზნის მიღწევა უნდა მოხდეს და არა იმას, თუ როგორ უნდა მოხდეს მიზნის მიღწევა.** პრობლემები ზუსტად არის დადგენილი, გადატანილია ფუნქციებში და წარმოდგენილია მოთხოვნების სახით, რომელზეც მიმწოდებლებს შეუძლიათ უპასუხონ. ფუნქციონალური ტენდერი მოითხოვს პროცესს, რომლითაც დგინდება და ზუსტად განისაზღვრება პრობლემა ან საჭიროება. მისი საშუალებით პოტენციური მიმწოდებლები ინფორმაციას იღებენ და პროცესში ერთგებიან ოფიციალური (ფუნქციონალური) ტენდერის დაწყებამდე. ეს გულისხმობს სახელმწიფო კონტრაქტორების ქცევის ცვლილებას, რათა ისინი უფრო მეტად იყვნენ ორიენტირებული გადასაჭრელ საჭიროებებზე და არა პოტენციურ გადაწყვეტაზე, რომელიც ამ საჭიროებებს მოაგვარებს [23].

ფუნქციონალური შესყიდვა ინოვაციის გაძლიერებაზეა ორიენტირებული იმ თვალსაზრისით, რომ იგი ღიაა ინოვაციისთვის, მაგრამ არ ითხოვს მას. ფუნქციონალური სპეციფიკაციების განსაზღვრა და არა პროდუქტის/პროცესის მახასიათებლების ტრადიციული ტექნიკური აღწერილობა არის ის მთავარი ფაქტორი, რომელიც ხელს უწყობს ინოვაციას, სახელმწიფო შესყიდვების გზით. ფუნქციონალური შესყიდვა, თავის მხრივ, შეიძლება დაიყოს ორ ქვეჯგუფად [23]:

- ტიპი A: **ფუნქციონალური შესყიდვა, სადაც ფუნქციონალური სპეციფიკაცია მოიცავს არსებულ პროდუქტებს.**
- ტიპი B: **ფუნქციონალური შესყიდვა, სადაც ფუნქციონალური სპეციფიკაცია არ მოიცავს არსებულ პროდუქტებს.**

ამ ორ ფორმას შორის განსხვავება მდგომარეობს იმაში, თუ რამდენად ფართოა ფუნქციონალური სპეციფიკაციები. A ტიპის ფუნქციონალურ სპეციფიკაციებს, რა თქმა უნდა, შეიძლება შედეგად მოჰყვეს არსებული პროდუქტების გახანგრძლივებული შესყიდვა, თუ უკეთესი ან უფრო იაფი პროდუქტის (ინოვაციების) შემუშავება და შემოთავაზება არ მოხდება. თუმცა, ეს არ გამორიცხავს ინოვაციების განვითარებას, რამდენადაც ფუნქციონალური სპეციფიკაციები ეფუძნება პრობლემას, რომელიც უნდა გადაიჭრას ან საჭიროებას, რომელიც უნდა

დაკმაყოფილდეს. თუ ახალი პროდუქტი აღწერილი პრობლემების გადასაჭრელად საჭირო ფუნქციებს უკეთესად ასრულებს, ვიდრე ძველი პროდუქტი, მაშინ ახალი პროდუქტი უნდა ავირჩიოთ. ეს გულისხმობს, რომ A ტიპის ფუნქციონალური შესყიდვა მოითხოვს ტენდერების შეფასებისას, სხვადასხვა გადაწყვეტის შედარებას ერთსა და იმავე პრობლემასთან.

არსებული პროდუქტის ფუნქციონალურ სპეციფიკაციებში გათვალისწინების მნიშვნელოვანი არგუმენტი ის არის, რომ შესყიდვის წარუმატებლობის რისკი თითქმის არ არსებობს. თუ ახალი პროდუქტი არ შემუშავდება ან ახალი პროდუქტები არსებულზე უკეთესი არ იქნება, მაშინ ძველი პროდუქტის შესყიდვა ყოველთვის შესაძლებელია. რამდენადაც ინოვაცია საჭირო არ არის A ტიპის ფუნქციონალური შესყიდვის დროს, წარუმატებლობის რისკი მინიმალურია, რადგან ინოვაციის მიღწევა არ მოითხოვება და უკვე არსებული პროდუქტის შესყიდვა ყოველთვის შესაძლებელია.

B ტიპი ეფუძნება ფუნქციონალურ კვალიფიკაციებს, რომელიც მოითხოვს ახალი და უკეთესი პროდუქტის შემუშავებას, ფუნქციის შესასრულებლად ან პრობლემის გადასაჭრელად, შეკვეთის ჩაბარებამდე. ფუნქციონალურ აღწერილობაში არსებული პროდუქტების გამორიცხვა შეიძლება განპირობებული იყოს იმით, რომ ასეთი პროდუქტი საერთოდ არ არსებობს, რამდენადაც შესყიდვა ორიენტირებულია საჭიროების დაკმაყოფილებაზე ან პრობლემის გადაჭრაზე, რომელიც აქამდე არ გადაუჭრიათ. არსებული პროდუქტების გამორიცხვის მეორე მიზეზი შეიძლება ის იყოს, რომ მიმდინარე მომენტისთვის ბაზარზე არსებულ პროდუქტებზე უფრო დახვეწილი პროდუქტები აბსოლუტურ საჭიროებას წარმოადგენს, რადგან ძველი პროდუქტები უარყოფით გავლენას ახდენს, მაგალითად, გარემოზე. მაგალითად, ძველი მაცივრები შეიძლება გამოირიცხოს ფუნქციონალურ აღწერილობაში იმის მოთხოვნით, რომ ენერჯის მოხმარება არსებულ პროდუქტებთან შედარებით განახევრებული უნდა იყოს და არ უნდა იყოს გამოყენებული ფრეონი, გარემოზე მისი უარყოფითი გავლენის გამო. ასე მოიქცა შვედეთის ენერჯეტიკის სამინისტრო 1990-იან წლებში [იხ. 43 და პუნქტი 4.2]. ასეთი მოთხოვნები პროდუქტის მოთხოვნა კი არ არის, არამედ ფუნქციონალური მოთხოვნებია.

ყველაზე მნიშვნელოვანი და ძლიერი ღონისძიება იმისათვის, რომ ჩვეულებრივი შესყიდვა ინოვაციური გახდეს, არის ჩვეულებრივი შესყიდვის გაწერა, რომელიც ფუნქციონალური ტერმინებით უნდა იყოს ფორმულირებული.

პარადოქსულია, მაგრამ სახელმწიფო შესყიდვების გზით ინოვაციის მისაღწევად, ფუნქციონალურ სპეციფიკაციაზე ყურადღების გამახვილება უფრო მნიშვნელოვანია, ვიდრე იხმ-ის განხორციელების მცდელობა, რადგან ფუნქციონალური სპეციფიკაციები ღიაა ინოვაციებისთვის ყველა ტიპის სახელმწიფო შესყიდვებში (მაგ., შესყიდვები ეკოლოგიური ფაქტორების გათვალისწინებით). შედეგად, ზემოთ ჩამოთვლილი იხმ-ის ყველა სხვადასხვა ტიპი შეიძლება განხორციელდეს ფუნქციური სპეციფიკაციების მეშვეობით.

2.5. ინოვაციის გაძლიერებაზე ორიენტირებული სახელმწიფო შესყიდვების შესაძლებლობები: ევროკავშირის დირექტივებით ახლად დანერგილი პროცედურების როლი

წინამდებარე პუნქტში შეჯამებულია ევროკავშირში სახელმწიფო შესყიდვებთან დაკავშირებით არსებული პროცედურების შინაარსი. ერთი ბაზრის პროგრამა, რომელსაც ევროკავშირის წევრმა სახელმწიფოებმა ხელი მოაწერეს 1992 წელს, მიზნად ისახავდა სახელმწიფო ხელშეკრულებებზე კონკურენციის სტიმულირებას ევროკავშირის მთელ ტერიტორიაზე, რამდენადაც ამ სფეროში სახელმწიფო შესყიდვები ძირითადი მექანიზმის სახით არის გამოკვეთილი [76, გვ. 1]. სახელმძღვანელო პრინციპები იყო გამჭვირვალობა, არადისკრიმინაცია და მიუკერძოებლობა. წლების განმავლობაში, ევროკავშირში სახელმწიფო შესყიდვებთან დაკავშირებით ჩამოყალიბდა ყოვლისმომცველი ნორმატიულ-სამართლებრივი ბაზა.

2014 წლის იანვარში, ევროპის პარლამენტმა მიიღო გადაწყვეტილება, რომ განეხილებინა 2004 წელს გამოცემული რეგულაციები და მიეღო ახალი დირექტივები სახელმწიფო შესყიდვების შესახებ. შესყიდვის დროს, ყველაზე დაბალი ფასის გათვალისწინების გარდა, ტენდერში მონაწილე პრეტენდენტების შერჩევისას, ახლა უკვე მნიშვნელოვანია სხვა მნიშვნელოვანი პარამეტრებიც: ხარისხი, მდგრადობა, სოციალური პირობები და ინოვაცია. დღემდე, სახელმწიფო შესყიდვის რეგულაციები შემოიფარგლება ორი ევროპული დირექტივით: **2014 წლის 26 თებერვლის დირექტივა 2014/24/EU სახელმწიფო შესყიდვების შესახებ**, რომელმაც გააუქმა წინა დირექტივა 2004/18/EC საზოგადოებრივი სამუშაოების ხელშეკრულებების, მიწოდების ხელშეკრულებების და საჯარო მომსახურების ხელშეკრულებების გაფორმების უფლების მინიჭების პროცედურების კოორდინაციის შესახებ, და **2014 წლის 26 თებერვლის 2014/25/EU დირექტივა წყლის, ენერგეტიკის, ტრანსპორტის და საფოსტო მომსახურების სექტორებში მომუშავე ორგანიზაციების მიერ შესყიდვების შესახებ**, რომელმაც გააუქმა წინა დირექტივა 2004/17/EC. ეს დირექტივები ეხება ყველა სახელმწიფო მართვის ორგანოებს, მათ შორის სამინისტროებს, ადგილობრივი მმართველობის ორგანოებს და სახელმწიფო ჯანდაცვის სამსახურებს და ფონდებს (დირექტივა 2014/24/EU), ასევე ყველა კომუნალურ კომპანიას, რომელიც ენერგეტიკის, წყლისა და ტრანსპორტის სექტორში ოპერირებს (დირექტივა 2014/25/EU). დირექტივებში წარმოდგენილია ხელშეკრულების გაფორმების გაცემის უფლების საჭირო განსაზღვრებები და ზოგადი პრინციპები, ხელშეკრულებასთან დაკავშირებული წესები და სხვადასხვა სახის პროცედურა, რომელიც შეიძლება დაცული იყოს სხვა პროცედურებთან ერთად. მოსალოდნელია, რომ სახელმწიფო შესყიდვებთან დაკავშირებული ახალი დირექტივები უზრუნველყოფს სახელმწიფო შესყიდვების უკეთესად გამოყენებას საერთო საზოგადოებრივი მიზნების მხარდასაჭერად, როგორც არის გარემოს დაცვა, უფრო რესურსების მაღალი ეფექტურობა და ენერგოეფექტურობა, კლიმატურ ცვლილებებთან ბრძოლა, ინოვაციების ხელშეწყობა, დასაქმება და სოციალური ინკლუზია, საუკეთესო პირობების შექმნა მაღალი ხარისხის სოციალური სერვისების უზრუნველსაყოფად. ზოგიერთი შემოთავაზებული ცვლილება გულისხმობს პროცედურების გამარტივებას და მათი მოქნილობის გაზრდას, შეფასების კრიტერიუმებში სასიცოცხლო ციკლის ხარჯების გათვალისწინებას, განმარტებას - როდის ექვემდებარება სახელმწიფო ორგანოებს შორის თანამშრომლობა სახელმწიფო შესყიდვების წესებს, მცირე და საშუალო საწარმოებისა და სტარტაპებისთვის ბაზრების უკეთესი ხელმისაწვდომობა, შესყიდვების ტენდერების დაყოფა ლოტებად ან საბაზრო კონსულტაციების გაწვევის შესაძლებლობა, შესყიდვის ოფიციალური პროცესის დაწყებამდე [31].

პირველი კონცეფცია, რომელზეც ყურადღებას გავამახვილებთ, დაკავშირებულია სპეციფიკაციებთან. „ტექნიკურ სპეციფიკაციებში დადგენილი უნდა იყოს მოთხოვნილი სამუშაოს, მომსახურების ან მიწოდების მახასიათებლები“ (დირექტივა 2014-24 EU, მუხლი 42, პუნქტი 1). გარდა ამისა, აღნიშნული სპეციფიკაციები შეიძლება ასევე შეეხებოდეს „მოთხოვნილი სამუშაოს, მომსახურების ან მარაგის წარმოებისა თუ უზრუნველყოფის კონკრეტულ პროცესს ან მეთოდს, ან მისი სასიცოცხლო ციკლის სხვა ეტაპის კონკრეტულ პროცესს, იმ შემთხვევაშიც კი, თუ ასეთი ფაქტორები მათი არსის მნიშვნელოვანი ნაწილი არ არის“. ტექნიკური სპეციფიკაციები განისაზღვრება როგორც „მახასიათებლები, რომელიც მასალას, პროდუქტს ან მიწოდებას მოეთხოვება, რათა უზრუნველყოფილი იყოს მათი შესაბამისობა დანიშნულებასთან, რომლისთვისაც დამკვეთი ორგანიზაცია გეგმავს მათ გამოყენებას; ეს მახასიათებლები მოიცავს ეკოლოგიური და კლიმატური მახასიათებლების დონეს, დიზაინს ყველა მოთხოვნისთვის (მათ შორის შეზღუდული შესაძლებლობის მქონე პირებისთვის ხელმისაწვდომობისთვის) და შესაბამისობის შეფასებას, მუშაობის ეფექტურობას, უსაფრთხოებას ან ზომები, მათ შორის ხარისხის უზრუნველყოფასთან დაკავშირებულ პროცედურებს, ტერმინოლოგიას, სიმბოლოებს, ტესტირებას და ანალიზის მეთოდებს სამუშაოების სასიცოცხლო ციკლის ნებისმიერ ეტაპზე; აღნიშნული მახასიათებლები ასევე მოიცავს დიზაინსა და ღირებულებასთან დაკავშირებულ წესებს, სამუშაოების შემოწმებას და მისაღებობის პირობებს, სამშენებლო მეთოდებს ან ტექნიკას და ყველა სხვა ტექნიკურ პირობას, რომელსაც გაწერს დამკვეთი ორგანიზაცია, ზოგად ან კონკრეტულ რეგულაციებში, დასრულებულ სამუშაოებთან და ამ სამუშაოებში შემავალ მასალებთან ან ნაწილებთან დაკავშირებით“ (დირექტივა 2014-24 EU, დანართი VII, პუნქტი 1a).^{viii}

დირექტივის მიხედვით, ტექნიკური სპეციფიკაციები ფორმულირებული უნდა იყოს (დირექტივა 2014-24 ევროკავშირი, მუხლი 42, პუნქტი 3): (i) „მუშაობის ეფექტურობის ან ფუნქციონალური მოთხოვნების, მათ შორის ეკოლოგიური მახასიათებლების თვალსაზრისით, თუ პარამეტრები საკმარისად ზუსტია იმისთვის, რომ ტენდერის მონაწილეებმა განსაზღვრონ ხელშეკრულების საგანი და დამკვეთმა ორგანიზაციამ გასცეს ხელშეკრულების გაფორმების უფლება“; (ii) „ტექნიკური სპეციფიკაციების და არსებული სტანდარტების მითითების გზით. პრიორიტეტების მიხედვით, შეიძლება მითითებული იყოს ეროვნული სტანდარტები, რომელიც ჩაანაცვლებს ევროპულ სტანდარტებს, ევროპის ტექნიკური შეფასებები, საერთო ტექნიკურ სპეციფიკაციები, საერთაშორისო სტანდარტები, ევროპის სტანდარტიზაციის ორგანიზაციის მიერ დადგენილი სხვა ტექნიკური რეფერენტული სისტემები ან - როდესაც რომელიმე მათგანი არ არსებობს - ეროვნული სტანდარტები, ეროვნული ტექნიკური თანხმობა ან ეროვნული ტექნიკური სპეციფიკაციები, რომელიც დაკავშირებულია სამუშაოების დაგეგმვასთან, გამოთვლასთან, განხორციელებასთან და მიწოდებასთან; თითოეულ სახელმძღვანელო დოკუმენტს უნდა ახლდეს სიტყვები „ან სხვა თანაბარმნიშვნელოვანი დოკუმენტი“.

აღნიშნული მოთხოვნები კრიტიკულია **პოტენციური მიმწოდებლების შერჩევისას, ხელშეკრულების გაფორმების უფლების გაცემის კრიტერიუმების განსაზღვრისთვის**. ამ თვალსაზრისით, კრიტერიუმები, რომელსაც დამკვეთი ორგანიზაციები ეყრდნობიან სახელმწიფო ხელშეკრულებების გაფორმებისას, არის (იხ.დირექტივა 2014-24 EU, მუხლი 67): (a) ეკონომიკურად ყველაზე ხელსაყრელი ტენდერი დამკვეთი ორგანიზაციის თვალსაზრისით: გათვალისწინებულია

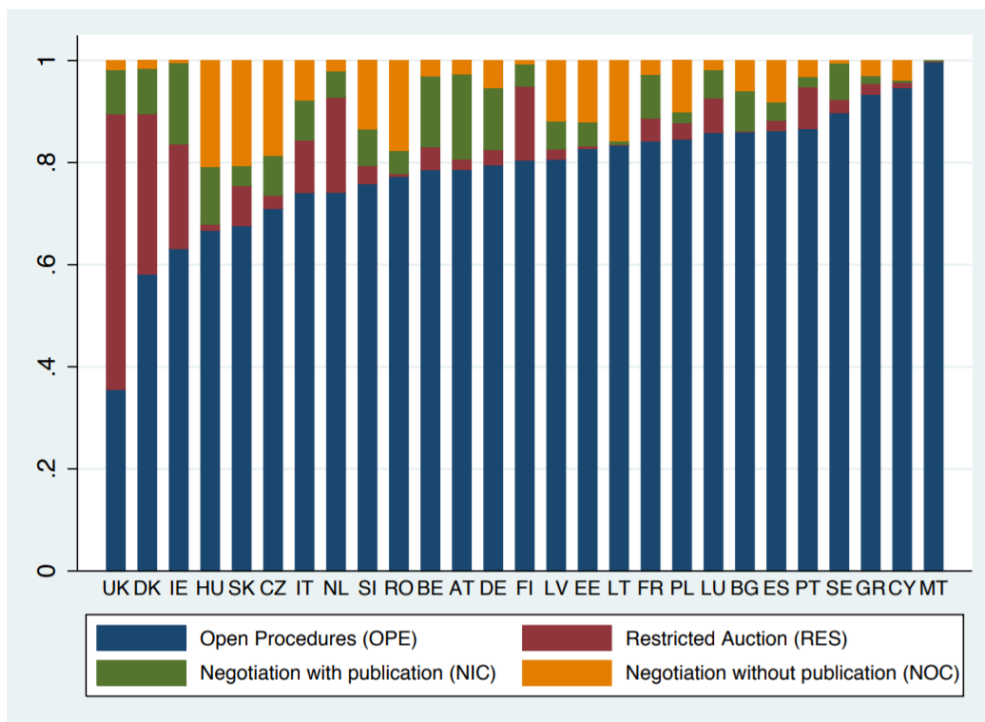
სხვადასხვა კრიტერიუმი, რომელიც დაკავშირებულია სახელმწიფო ხელშეკრულების საგანთან, მაგალითად, ხარისხი, ფასი, ტექნიკური მომსახურება, ესთეტიკური და ფუნქციონალური მახასიათებლები, გარემოსდაცვითი მახასიათებლები, საექსპლუატაციო ხარჯები, რენტაბელობა, გაყიდვების შემდგომი მომსახურება და ტექნიკური დახმარება, მიწოდების თარიღი და მიწოდების პერიოდი ან დასრულების პერიოდი; ან (b) მხოლოდ ყველაზე დაბალი ფასი.

შენიშნავდით, რომ ინოვაციის მოსალოდნელი შედეგები, როგორც წესი, მიმწოდებლების არჩევის ერთ-ერთ კრიტერიუმს არ წარმოადგენს. ფაქტობრივად, ევროკავშირის 2014-24 დირექტივის 76-ე მუხლი, რომელიც განსაზღვრავს სახელმწიფო შესყიდვებთან დაკავშირებული ხელშეკრულებების გაფორმების პრინციპებს, ინოვაციების განვითარებასთან დაკავშირებულ რაიმე კრიტერიუმს არ მიუთითებს. პირიქით, ხელშეკრულების გაფორმების გადაწყვეტილება ეფუძნება ან იმას, თუ რამდენად არის დაკმაყოფილებული ტექნიკური მოთხოვნები, ეკონომიკურად ყველაზე მომგებიანი ტენდერის შემთხვევაში, ან ისეთი სატენდერო წინადადების შერჩევას, რომელსაც ყველაზე დაბალი ფასი აქვს მითითებული. ამ თვალსაზრისით, შეფასების შეუსაბამო კრიტერიუმების გამოყენება (მაგ., ისეთი შეფასების, რომელიც ერთმანეთისგან არ განასხვავებს ფინანსურ და არაფინანსურ ასპექტებს, ტექნიკურ და ფუნქციონალურ სპეციფიკაციებს, მოკლევდიან და გრძელვადიან მიზნებსა და სარგებელს), დიდი ალბათობით, დაბრკოლება იქნება გამოკვეთილად ინოვაციური ხასიათის წინადადებებისთვის [77, გვ. 88].

იმ პროცედურების გაანალიზებისას, რომლის საშუალებითაც შეიძლება სახელმწიფო შესყიდვების ინიციატივები განხორციელდეს, შეიძლება განვასხვავოთ ღია, შეზღუდული და მოლაპარაკებით განსაზღვრული პროცედურები (ხელშეკრულების გაფორმების გეგმის შესახებ ინფორმაციის გამოქვეყნებით და მის გარეშე), კონკურენტული დიალოგი და პროექტების კონკურსი. შესყიდვის ამ პროცედურებიდან მინიმუმ ერთი უნდა გამოვიყენოთ სახელმწიფო შესყიდვისთვის. **ღია პროცედურები** (მუხლი 27) აღნიშნავს ისეთ პროცედურებს, როდესაც ნებისმიერ დაინტერესებულ ეკონომიკურ ოპერატორს შეუძლია წარადგინოს სატენდერო წინადადება. **შეზღუდული პროცედურები** (მუხლი 28) განისაზღვრება როგორც პროცედურები, სადაც ნებისმიერმა ეკონომიკურმა ოპერატორმა შეიძლება მოითხოვოს მონაწილეობა და მხოლოდ დამკვეთი ორგანიზაციის მიერ მოწვეულ ეკონომიკურ ოპერატორებს შეუძლიათ სატენდერო წინადადების წარდგენა. **მოლაპარაკებაზე დაფუძნებული კონკურენტული პროცედურის** (მუხლი 29) საშუალებით, დამკვეთი ორგანიზაციები კონსულტაციას უწევენ ეკონომიკურ ოპერატორებს, მათი არჩევანის შესახებ და ხელშეკრულების პირობებზე მოლაპარაკებას მართავენ ერთ ან მეტ ეკონომიკურ ოპერატორთან. შესაბამისად, მოწოდებული ინფორმაციის შეფასების შედეგად, მხოლოდ იმ ეკონომიკურ ოპერატორებს შეუძლიათ საწყისი სატენდერო წინადადებების წარდგენა, ვისც დამკვეთი ორგანიზაცია მოიწვევს და ეს სატენდერო წინადადებები ედება საფუძვლად შემდგომ მოლაპარაკებას.^{ix} **კონკურენტული დიალოგები** (მუხლი 30) არის პროცედურები, რომელში მონაწილეობის მოთხოვნაც ნებისმიერ ეკონომიკურ ოპერატორს შეუძლია და რომლითაც დამკვეთი ორგანიზაცია აწარმოებს დიალოგს ამ პროცედურაში დაშვებულ კანდიდატებთან, სატენდერო წინადადების მიღებამდე და შეფასებამდე. ეს ხდება იმისთვის, რომ დადგინდეს და განისაზღვროს, თუ რა გზით შეიძლება საუკეთესოდ დაკმაყოფილდეს მყიდველი ორგანიზაციის საჭიროებები.

კონკურენტული დიალოგის მიზანია ხელი შეუწყოს ერთი ან რამდენიმე შესაფერისი ალტერნატივის შემუშავებას, რომელიც აუცილებელ მოთხოვნებს დააკმაყოფილებს და ამაზე დაყრდნობით, შეარჩიოს გარკვეული რაოდენობის კანდიდატები, რომლებიც მოწვეული არიან ტენდერში მონაწილეობისთვის. როგორც მოლაპარაკების პროცედურის შემთხვევაში, კონკურენტულ დიალოგებშიც ასევე შეუძლიათ დამკვეთი ორგანიზაციის მიერ მოწვეულ ეკონომიკურ ოპერატორებს მონაწილეობა მიიღონ, მოწოდებული ინფორმაციის შეფასების შემდეგ. ამ პროცედურაში, კონკრეტული მოთხოვნების შესახებ გადაწყვეტილება მიიღება დიალოგის ეტაპის შემდეგ, ე.ი. ეს ხელს უშლის შესყიდვის პროცესის მიზმას პროდუქტის სპეციფიკაციის ეტაპთან. დიალოგის განმავლობაში, დამკვეთმა ორგანიზაციებმა უნდა უზრუნველყონ ყველა მონაწილის მიმართ თანაბარი მოპყრობა. ამ მიზნით, მათ ინფორმაცია დისკრიმინაციულად არ უნდა მიაწოდონ მონაწილეებს და არც ერთ მონაწილეს არ უნდა მიანიჭონ უპირატესობა სხვა მონაწილეებთან შედარებით. და ბოლოს, პროექტების კონკურსები (მუხლი 78) არის პროცედურები, რომელიც დამკვეთ ორგანიზაციებს საშუალებას აძლევს მოიპოვონ (ე.ი. ძირითადად ქალაქების და სოფლების დაგეგმარების, არქიტექტურისა და ინჟინერიის ან მონაცემების დამუშავების სფეროში) გეგმა ან პროექტი, რომელსაც ჟიური ირჩევს კონკურსის გამოცხადების შემდეგ, პრიზების გაცემით ან მის გარეშე. ქვემოთ მოცემულ სურათზე ნაჩვენებია, თუ როგორ იყენებს სხვადასხვა ქვეყანა ზემოთ აღწერილ პროცედურებს.

სურათი 4.- ევროკავშირში ძირითადი პროცედურების მიხედვით გაფორმებული შესყიდვების პროექტების წილი (2008-2012)



წყარო: [129, გვ. 17].

ღია და შეზღუდული პროცედურები შეიძლება ეფექტური იყოს ჩვეულებრივი შესყიდვის შემთხვევაში [77, გვ. 22]. თუმცა, ეს ორი პროცედურა შეიძლება გარკვეულ სირთულეებთან იყოს დაკავშირებული, როდესაც შესყიდული პროდუქტი ინოვაციების განვითარებას მოიცავს. მოლაპარაკებით დადგენილი

პროცედურები შეიძლება განიმარტოს როგორც რეაგირება აღნიშნული პრობლემების დასაძლევად, რამდენადაც ისინი მომხმარებელსა და მწარმოებელს შორის გარკვეულ დონეზე მოლაპარაკების და ინტერაქტიული სწავლების საშუალებას იძლევა, მინიმუმ შესყიდვის აუქციონის დაწყების წინა ეტაპებზე. ამ თვალსაზრისით, კონკურენტული დიალოგების პროცედურა ყურადღებას ამახვილებს მოთხოვნებზე, რომელიც შეიძლება საჭირო იყოს ინოვაციაზე ორიენტირებული პროგრამებისთვის. როდესაც მიიჩნევა, რომ ღია ან შეზღუდული პროცედურები შეიძლება ხელს არ უწყობდეს პროგრამის მეშვეობით დასახულ მიზნებს, სახელმწიფო დამკვეთმა ორგანიზაციებმა შეიძლება გამოიყონ კონკურენტული დიალოგები. შესაბამისად, კონკურენტული დიალოგი უნდა გავიგოთ როგორც მოლაპარაკების პროცესის გაფართოების მცდელობა, რათა გათვალისწინებული იყოს აქტორების უფრო ფართო ასორტიმენტი, რამდენადაც ის ერთზე მეტ მწარმოებელს აძლევს საშუალებას, მონაწილეობა მიიღოს შესასყიდი პროდუქტის ან მომსახურების სპეციფიკაციის წინასწარ განსაზღვრაში.

თუმცა, რამდენიმე კრიტიკული მოსაზრებაც უნდა გამოითქვას კონკურენტული დიალოგების პრაქტიკულ გამოყენებასთან დაკავშირებით [77]. მაგალითად, მწარმოებელ ორგანიზაციებს უფლება არ აქვთ, დანარჩენ მონაწილეებს გაუმჟღავნონ დიალოგში მონაწილე კანდიდატის მიერ მოწოდებული ინფორმაცია შემოთავაზებულ გადაწყვეტასთან დაკავშირებით ან სხვა კონფიდენციალური ინფორმაცია, წინასწარი შეთანხმების გარეშე (დირექტივა 2014-24 EU, მუხლი 30, პუნქტი 3). გარდა ამისა, დამკვეთმა ორგანიზაციებმა შეიძლება გამოიყონ პროცედურა თანმიმდევრული ეტაპების სახით, რათა შეამცირონ დიალოგის დროს განსახილველ გადაწყვეტათა რიცხვი. ამდენად, დაინტერესებულ ფორმებს შორის ინტერაქტიული სწავლის საშუალების მიცემის შედეგად სარგებლის მიღება ბრკოლდება. ამ შეზღუდვებმა შეიძლება გავლენა მოახდინოს ასევე ტენდერის მონაწილეების წახალისებაზე, რომ მათ ტექნიკური ცოდნა სხვებს გაუზიარონ დიალოგის ეტაპზე, რამდენადაც ისინი დარწმუნებული ვერ იქნებიან, რომ საბოლოოდ ხელშეკრულებას მათ გაუფორმებენ.

ახალი დირექტივების ერთ-ერთი მთავარი დამსახურება დაკავშირებულია „**ინოვაციურ პარტნიორობასთან**“ (მუხლი 31), რომელიც ინოვაციური შესყიდვებისთვის ახალი ფორმის პროცედურად არის დადგენილი და ავსებს ზემოთ განხილულ პროცედურებს. ასეთი პარტნიორობა შესაძლებელს ხდის თანამშრომლობას მყიდველ ორგანიზაციასა და მიმწოდებლებს შორის, მყიდველი ორგანიზაციის მიერ დასახული მიზნების მისაღწევად. ინოვაციური პარტნიორობის შემთხვევაში, „ნებისმიერ ეკონომიკურ ოპერატორს შეუძლია მოითხოვოს მონაწილეობა ხელშეკრულების გაფორმების გეგმის შესახებ ინფორმირების საპასუხოდ, სტრუქტურირებული პარტნიორობის დასამყარებლად ისეთი ინოვაციური პროდუქტის, მომსახურების ან სამუშაოს შემუშავების მიზნით, რომელსაც ბაზარზე უკვე არსებული პროდუქტების, მომსახურების ან სამუშაოების შესყიდვა ვერ დააკმაყოფილებს“ (მუხლი 31, პუნქტი 1). ამ პარტნიორობაში, ხელშეკრულების გაფორმების უფლება უნდა გაიცეს მხოლოდ ფასისა და ხარისხის საუკეთესო თანაფარდობის საფუძველზე, 67-ე მუხლის შესაბამისად (მუხლი 31, პუნქტი 1). გარდა ამისა, „დამკვეთმა ორგანიზაციამ შეიძლება ინოვაციური პარტნიორობის დამყარება გადაწყვიტოს ერთ პარტნიორთან ან რამდენიმე პარტნიორთან, რომლებიც ცალკეულ კვლევასა და განვითარებას ახორციელებენ“ (მუხლი 31, პუნქტი 1).

ინოვაციური პარტნიორობის განხორციელების ერთ-ერთი დასაბუთებაა შესყიდვის პროცესებში მცირე და საშუალო საწარმოების მონაწილეობისა და ჩართულობის მოსალოდნელი ზრდა, რაც ამჟამად არსებული მიდგომებისთვის აშკარად სუსტი მხარეა [56, 78]. ინოვაციური პარტნიორობები „სტრუქტურირებული უნდა იყოს თანმიმდევრულ ეტაპებად, კვლევისა და ინოვაციის პროცესის ეტაპების თანმიმდევრობის მიხედვით, რომელიც შეიძლება მოიცავდეს პროდუქტების წარმოებას, მომსახურების უზრუნველყოფას და სამუშაოების დასრულებას. ინოვაციური პარტნიორობა უნდა ადგენდეს შუალედურ მიზნებს, რომელსაც პარტნიორებმა უნდა მიაღწიონ და უნდა უზრუნველყოფდეს ანაზღაურების გადახდას შესაბამისი ნაწილების სახით. ამ მიზნების საფუძველზე, დამკვეთმა ორგანიზაციამ შეიძლება თითოეული ეტაპის შემდეგ გადაწყვიტოს ინოვაციური პარტნიორობის შეწყვეტა ან, რამდენიმე პარტნიორთან არსებული ინოვაციური პარტნიორობის შემთხვევაში, გადაწყვიტოს პარტნიორების რაოდენობის შემცირება ინდივიდუალური ხელშეკრულებების შეწყვეტის გზით“ (მუხლი 29, პუნქტი 2). შესაბამისად, პარტნიორ(ებ)ი შეიმუშავენ ახალ გადაწყვეტას, დამკვეთ ორგანიზაციასთან თანამშრომლობით, რამდენიმე ეტაპზე, რომლის განმავლობაშიც, პარტნიორთა რაოდენობა შეიძლება ეტაპობრივად შემცირდეს (მუხლი 31, პუნქტი 5). დამკვეთმა ორგანიზაციამ უნდა უზრუნველყოს, რომ პარტნიორობის სტრუქტურა და, განსაკუთრებით კი სხვადასხვა ეტაპის ხანგრძლივობა და ღირებულება ასახავდეს შემოთავაზებული გადაწყვეტის დონეს და ბაზარზე ჯერ არ არსებული ინოვაციური გადაწყვეტის შემუშავებისთვის საჭირო კვლევისა და ინოვაციური ღონისძიებების შედეგს (მუხლი 31, პუნქტი 7). კანდიდატების არჩევისას, დამკვეთმა ორგანიზაციამ განსაკუთრებული ყურადღება უნდა მიაქციოს კრიტერიუმებს, რომელიც დაკავშირებულია ტენდერის მონაწილეთა შესაძლებლობებთან და გამოცდილებასთან კვლევისა და განვითარების სფეროში და ინოვაციური გადაწყვეტის შემუშავების თვალსაზრისით (მუხლი 31, პუნქტი 6).

ინოვაციური პარტნიორობები შეიძლება განიმარტოს როგორც PCP სქემის და ჩვეულებრივი შესყიდვის კომბინაცია. PCP სქემა დაინერგა როგორც ევროკავშირის სპეციალური მეთოდი, კვლევისა & განვითარების მომსახურების შესაძენად. სახელმწიფო შესყიდვასთან დაკავშირებული ევროკავშირის წინა დირექტივები PCP სქემას [73] არ შეეხება, რადგან PCP ეყრდნობა აღნიშნულ დირექტივებში მითითებულ კვლევისა & განვითარებისგან გათავისუფლების გამოყენებას. შესაბამისად, PCP სქემები არ ეწინააღმდეგება ევროკავშირის არსებულ შესყიდვის რეგულაციებს. თავის მხრივ, ინოვაციური პარტნიორებების სქემა ნამდვილი სახელმწიფო შესყიდვის პროცედურას წარმოადგენს.

PCP სქემა გვიჩვენებს ინოვაციური პოლიტიკის სხვა ინსტრუმენტებთან, მაგალითად, ჩვეულებრივ შესყიდვასთან ან იხშ-ს სხვადასხვა ფორმასთან კომბინირების ძლიერ პოტენციალს. PCP ინსტრუმენტების ერთ-ერთი ძლიერი მხარეა ის ფაქტი, რომ ის კომპანიებს შორის კონკურენციის საშუალებას იძლევა. შესყიდვების პროცესის სხვადასხვა ეტაპებად დაყოფით და თითოეულ ამ ეტაპში მონაწილეობის საშუალების კომპანიების სხვადასხვა ჯგუფისთვის მიცემით, შეიძლება გაიზარდოს კონკურენცია მონაწილე კომპანიებს შორის, ერთის მხრივ, და პოტენციური მოგება ინოვაციის შედეგების თვალსაზრისით, მეორეს მხრივ.

იხშ უნდა იყოს ინკლუზიური, განსაკუთრებით მცირე და საშუალო საწარმოებისთვის, რამდენადაც ყველა ფორმას არ შეუძლია საკმარისი რესურსი

გამოყოს ყველა პროცესისთვის, რომელსაც სახელმწიფო შესყიდვების ხელშეკრულება ეფუძნება [56]. ზოგიერთ ფირმას (ე.ი. მცირე ფირმებს) შეიძლება უკეთ შეეძლოთ ახალ პროდუქტებთან, პროცესებთან და სისტემებთან დაკავშირებული იდეების გენერირება, ხოლო სხვა ფირმებს (ე.ი. დიდ ფირმებს) შეიძლება უპირატესობა ჰქონდეთ პროდუქტის დანერგვისა და გავრცელების მიმართულებით. თუმცა, ორგანიზაციებს, რომლებიც კერძო ფირმებს არ წარმოადგენენ, მონაწილეობის საშუალება არ აქვთ, როგორც პოტენციური კ&გ შედეგების პროვაიდერებს PCP-ში და ასევე, იხმ-ში. ესენი შეიძლება იყვნენ ტექნიკური უნივერსიტეტები, სამედიცინო ინსტიტუტები, საავადმყოფოები, საზოგადოებრივი კვლევითი ორგანიზაციები ან პოტენციური მომავალი მომხმარებლების საზოგადოებები. რამდენადაც მათ აქვთ უნარები, რომლის გამოყენება შეიძლება PCP-სა და იხმ-ში, ისინი ასევე ჩართული უნდა იყვნენ ამ ინოვაციურ პროცესებში, შესაძლოა კერძო კომპანიებთან თანამშრომლობის გზით. ეს გამოიწვევს შესაბამისი ორგანიზაციების დიაპაზონის გაფართოებას, მრავალფეროვნებას შემოთავაზებული გადაწყვეტილებების თვალსაზრისით და კონკურენციის უფრო მაღალ ხარისხს მთლიან პროცესში.

ევროკავშირის ახალი დირექტივა 2014-24 მიიჩნევს, რომ ტერმინები „ეკონომიკური ოპერატორი“, „ტენდერის მონაწილე“ და „კანდიდატი“ გულისხმობს „ნებისმიერ ფიზიკურ ან იურიდიულ პირს ან სახელმწიფო ორგანიზაციას ან ამ პირთა და/ან ორგანიზაციათა ჯგუფს, მათ შორის საწარმოთა დროებით გაერთიანებას, რომელიც გვთავაზობს სამუშაოების ან/და სამუშაოს შესრულებას, პროდუქტის მიწოდებას ან მომსახურების გაწევას ბაზარზე“ (მუხლი 1, პუნქტი 10). ამდენად, იმ შემთხვევაშიც კი, თუ ინოვაციური პარტნიორობის სქემა შეიძლება ქმნიდეს საფუძველს იმისათვის, რომ ინოვაციური მცირე და საშუალო მეწარმეები სახელმწიფო შესყიდვის ინიციატივების უფრო აქტიურ მონაწილეებად იქცნენ, მაგრამ ჩვეულებრივ ჩარჩოს მაინც აშკარად აქვს შეზღუდვები, რამდენადაც არაეკონომიკურ ოპერატორებს ასევე ეძლევათ ტენდერში მონაწილეობის საშუალება ამ პროცესებში. შესყიდვის პროცესის დაინტერესებული მხარეების ფართო წრის ჩართულობამ შეიძლება ასევე გამოიწვიოს დადებითი გავლენა ინოვაციებისა და მეწარმეობის ხელშეწყობაში, მაგალითად, უნივერსიტეტებისთვის ცოდნის გადრმავეების საშუალების მიცემის გზით, რათა შეიქმნას დამატებითი მოგება, რომელიც გარკვეული სოციალური პრობლემების გადაჭრას ისახავს მიზნად.

2.6. იხმ-ის პოლიტიკის კონტექსტი მისიაზე ორიენტირებული ინოვაციური პოლიტიკის ფარგლებში

მისიაზე ორიენტირებული ინოვაციის პოლიტიკამ ხელი შეუწყო ევროკავშირის სტრატეგიის ჩამოყალიბებას სერიოზული პრობლემების გადასაჭრელად. ფართო სოციალური პრობლემები, როგორც არის გლობალური დათბობა, არა მხოლოდ თანამედროვე საზოგადოების პრიორიტეტებს და ცხოვრების სტილს განსაზღვრავს, არამედ ინოვაციური პოლიტიკის განხორციელების საშუალებებსაც. მისიაზე ორიენტირებულ ინოვაციურ პოლიტიკას სამი განმასხვავებელი მახასიათებელი გააჩნია [6, 7]. პირველ რიგში, ასეთი პოლიტიკა ბაზრის წარუმატებლობის ჩარჩოებიდან უნდა გავიდეს და მიზნად დაისახოს ბაზრის შექმნა და არა არსებული ბაზრების მდგომარეობის გამოსწორება. სამეწარმეო სახელმწიფო არა მხოლოდ არსებული წარუმატებლობის გამოსწორებას უნდა ცდილობდეს, არამედ უნდა შექმნას რეალური ეკოსისტემები, რომლებიც დინამიურად ვითარდება და თავს

იყრის სისტემაში. ამისათვის საჭიროა, რომ სახელმწიფო სექტორმა როლი შეიცვალოს და ბაზრის არასრულყოფილების გამოსწორების ნაცვლად ბაზრის შესაძლებლობების შექმნაზე იყოს ორიენტირებული. მეორე, მისიაზე ორიენტირებული ინოვაციური პოლიტიკა უნდა უზრუნველყოფდეს მიმართულების არსებობას. აქ მთავარია გარდაქმნის მიმართულების განსაზღვრა, რომლისკენაც სისტემა (ე.ი. ტერიტორია) უნდა განვითარდეს და არა ის, თუ ვინ მონაწილეობს გარდაქმნაში. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, მთავრობები „გამარჯვებულის არჩევიდან“ „მსურველთა არჩევაზე“ უნდა გადავიდნენ [9, გვ. 13]. ეს იმას ნიშნავს, რომ ისეთი კომპანიების არჩევის ნაცვლად, რომლებიც ვალდებული არიან დამკვეთ ორგანიზაციებს მიაწოდონ პროდუქტი, რომელსაც ისინი ითხოვენ, მთავრობებმა უნდა უზრუნველყონ მიმართულება, რომლისკენ ეკონომიკა უნდა განვითარდეს და ამისათვის, უნდა დაადგინოს სასურველი საჭიროებები. შესაბამისად, მისიაზე ორიენტირებული პოლიტიკა ხელს უნდა უწყობდეს ინოვაციების გაჩენისთვის საჭირო პირობების შექმნას, ექსპერიმენტებს და რისკის აღებას ინოვაციის პროცესში (ე.ი. სოციალური აქტორების შესაძლებლობას, რომ არასტანდარტულად იფიქრონ და ახალი გადაწყვეტა შემოგვთავაზონ).

მისიაზე ორიენტირებული პოლიტიკის კონტექსტში იხშ-ს მხარდაჭერა მოითხოვს შესყიდვის ტენდერის გამოცხადების სხვაგვარად დაგეგმვას და არა პროდუქტების, არამედ საჭიროებების მოთხოვნას. ქვემოთ მოცემულ ცხრილში ნაჩვენებია **ოთხი სცენარი და განსხვავებული სტრატეგიები, რომელიც მთავრობებს შეუძლიათ გამოიყენონ სახელმწიფო შესყიდვების, როგორც მისიაზე ორიენტირებული ინოვაციური პოლიტიკის კომპონენტის მობილიზებისთვის**. პირველ რიგში, არსებული და შეთანხმებული სოციალური პრობლემის შემთხვევაში, რომლისთვისაც ცნობილი ან გარკვევით იდენტიფიცირებადი გადაწყვეტა ბაზარზე არ არსებობს, საჭირო იქნება სხვადასხვა ტიპის გადაწყვეტის ძიება და ექსპერიმენტები. შეიძლება მოხდეს სახელმწიფო შესყიდვების მობილიზება ინოვაციური ბაზრების მოსაძიებლად და მიმართულების მისაცემად. ამ შემთხვევაში, სახელმწიფო სექტორს შეუძლია მთავარი მომხმარებლის სახით იმოქმედოს, რაც შესაძლებელს გახდის შემდგომი დიფუზიის პოტენციალის მქონე დამწყები ბაზრების ჩამოყალიბებას, პირდაპირი იხშ-ის გამოყენების გზით.

მეორე სცენარში, როდესაც მკაფიო გაგება და კონსენსუსი არსებობს როგორც ტექნოლოგიური პრიორიტეტების/შესაძლებლობების, ისე სოციალური პრობლემების შესახებ, შესყიდვამ შეიძლება შუამავლის როლი შეასრულოს დადგენილი ეკონომიკური ძლიერი მხარეების გლობალურ მოთხოვნასთან დაკავშირების საკითხში. ეს სტრატეგია შეიძლება განვიხილოთ როგორც დიფუზიაზე ორიენტირებული ინოვაციური პოლიტიკის კომპონენტი, რომელიც ხელს უწყობს პროდუქტისა და პროცესის ეტაპობრივი ინოვაციის მიღებას და/ან გავრცელებას არსებულ სექტორებში. აქ აუცილებელი არ არის სახელმწიფო შესყიდვა ინოვაციაზე ორიენტირებული იყოს, მაგრამ შეიძლება მაინც იყოს ინოვაციური, მაგალითად, ფუნქციონალური შესყიდვის A ტიპის გამოყენებით, როდესაც გამორიცხული ან არახელსაყრელი არ არის პრაქტიკა და კომპენენტები, რომელიც ინოვაციურ გადაწყვეტას უზრუნველყოფს.

მესამე სცენარში შეიძლება საჭირო იყოს განსხვავებული სტრატეგია, სადაც კავშირს „პროდუქტი-გადაწყვეტა“ ფართო განუსაზღვრელობა ახასიათებს. პრობლემა შეიძლება ბუნდოვანი ან სადავო იყოს, ასევე შეიძლება გაურკვეველი იყოს მისი მნიშვნელობა ადგილობრივად, ხოლო გადაწყვეტილებები იყოს უკიდურესად

გაურკვეველი ან არარეალური, არსებული ტექნოლოგიური და სამრეწველო შესაძლებლობების გათვალისწინებით. ამ შემთხვევაში, შესყიდვა შეიძლება გამოყენებული იყოს როგორც ინსტრუმენტი, რომელიც ხელს უწყობს კვლევასა & განვითარებას მრეწველობაში, აკმაყოფილებს სოციალურ მოთხოვნას და ზრდის კვლევისა & განვითარებისთვის გამოყოფილ ხარჯებს. ამ სარისკო კონტექსტების დასაძლევად, PCP შეიძლება გამოვიყენოთ ახალი ტექნოლოგიების განვითარების ხელშეწყობის მიზნით. აქ არ უნდა დაგვავიწყდეს, რომ PCP უნდა გამოვიყენოთ უფრო კომერციულ ან გადაწყვეტაზე ორიენტირებულ შესყიდვასთან ერთად, რაც ამ ტექნოლოგიური გადაწყვეტის ბაზარზე დამკვიდრებას შეუწყობს ხელს.

ისეთ შემთხვევებში, როდესაც მოთხოვნა/საჭიროება შეიძლება გარკვევით არ გვესმოდეს, მაგრამ შეიძლება არსებობდეს კონსენსუსი პოტენციურ გადაწყვეტასთან დაკავშირებით, რომლის გამოყენებაც იგეგმება, იხმ შეიძლება გამოყენებული იყოს კონკრეტული ტექნოლოგიების ან ბაზრების განვითარების დასაჩქარებლად.

ეს გაზრდილი მოთხოვნა ასევე ქმნის დადებით გავლენას, რომელიც პირდაპირ მოქმედებს არა მხოლოდ ჩარევით მიღებული შედეგების ეფექტურობაზე (ე.ი. ენერგოეფექტურობა, ეკოლოგიური უსაფრთხოება), არამედ ასევე დაუგეგმავ შედეგებზე სხვა სფეროებში, რომელიც განსხვავდება ჩარევის სამიზნე სფეროებისგან (ე.ი. დაპატენტება, ახალი ეკონომიკური ღონისძიებების შემუშავება, უცხოური პირდაპირი ინვესტიცია).

ცხრილი 4.- იხმ -ს პოტენციური როლი მისიაზე ორიენტირებულ პოლიტიკაში

		გადაწყვეტის სივრცის ხასიათი	
		გადაწყვეტა გაურკვეველია ან სადავოა	კონსენსუსი გადაწყვეტის შესახებ
პრობლემური სივრცის ხასიათი	მოთხოვნა ცუდად ფორმულირებული ან ფრაგმენტირებული	მთავრობა, როგორც კ&გ -ს მყიდველი მიზანი: კ&გ -ს ზრდა შესყიდვის სახე: PCP	მთავრობა, როგორც კატალიზატორი მიზანი: ბაზრის შექმნა შესყიდვის სახე: კატალიზური იხმ
	მკაფიოდ განსაზღვრული და შეთანხმებული საჭიროებები	მთავრობა, როგორც მთავარი მომხმარებელი მიზანი: ინოვაციის გაზრდა შესყიდვის სახე: პირდაპირი იხმ	მთავრობა, როგორც ბროკერი/შუამავალი მიზანი: ინოვაციის დიფუზია/გავრცელება შესყიდვის სახე: ინოვაციური შესყიდვა

წყარო: ეფუმნება [17]-ს.

3. ინოვაციის გაძლიერებაზე ორიენტირებული სახელმწიფო შესყიდვების (იხმ) არტიკულირებასთან დაკავშირებული გამოწვევები და მიღებული გამოცდილება

წინამდებარე პუნქტში განხილულია რამდენიმე ძირითადი გამოწვევა, რომლის შესახებაც ინფორმაციას უნდა ფლობდნენ სახელმწიფო შემსყიდველი ორგანიზაციები, ინოვაციის გაძლიერებაზე ორიენტირებული სახელმწიფო შესყიდვების (იხმ) არტიკულაციისას.

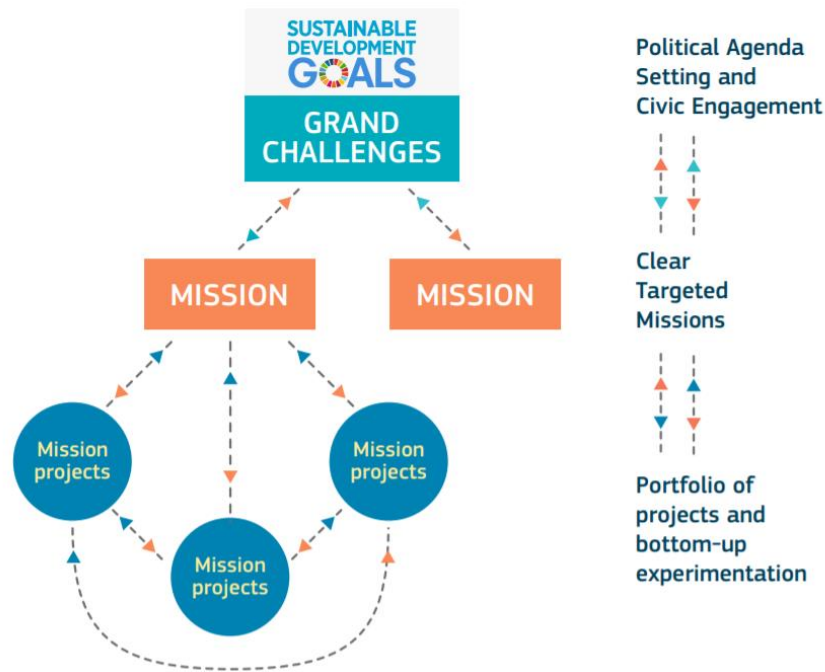
3.1. ამბიციის გადმოცემა

კერძო კონტრაქტორები საჯარო სექტორს ხშირად განიხილავენ, როგორც კონსერვატიულ, ბიუროკრატიულ და რისკის შემცველ სექტორს. თუმცა, ამჟამად არსებული უდიდესი გამოწვევების კონტექსტში, მთავრობები ძირითად როლს ასრულებენ საზოგადოების ისეთი საჭიროებების დადგენაში, რომლის გადაჭრის გზებიც ბაზარზე არ არსებობს. ეს გამოწვევები პოლიტიკური კურსის განმსაზღვრელი პირებისგან მოითხოვს, რომ „მასშტაბურად იფიქრონ“ იმაზე, თუ რა სახის ტექნოლოგიებსა და სოციალურ-ეკონომიკურ პოლიტიკას შეუძლია შეასრულოს თამამი ამბიციები, რათა განვითარების პროცესი უფრო გონივრული, ინკლუზიური და მდგრადი იყოს. მთავრობებმა მეწარმის როლი უნდა შეასრულონ - ჩამოაყალიბონ და შექმნან ახალი ბაზრები და გამოვიდნენ ბაზრის წარუმატებლობის მოგვარების (კლასიკური) ჩარჩოებიდან [8]. ამისათვის საჭიროა, ხელახლა განისაზღვროს, რა როლის შესრულება სურს სახელმწიფოს ეკონომიკის სფეროში, კერძოდ კი, საზოგადოებრივი ღირებულებების უზრუნველყოფაში. უდიდესი გამოწვევების და სწრაფად ცვალებადი გარემოს ფონზე, საზოგადოებრივ ღირებულებებს არა მხოლოდ მოქალაქეთა ამჟამად არსებული სურვილების ინტერპრეტაცია უნდა მიეცეს, არამედ, გათვალისწინებული უნდა იყოს მათი სამომავლო სურვილებიც [9, გვ. 6]. „მთავრობისთვის მთავარი ამოცანა იმის ცოტა უკეთესად ან ცოტა უარესად კეთება კი არ უნდა იყოს, რასაც ცალკეული პირები უკვე აკეთებენ, არამედ იმის კეთება, რაც ამჟამად საერთოდ არ კეთდება“ [80, p. 46].

ამბიციური პოლიტიკის მეშვეობით, მთავრობებს შეუძლიათ წარმართონ საზოგადოების ცვლილებები, და განსაზღვრონ ის მიმართულებები, რა მიმართულებითაც საზოგადოება უნდა ვითარდებოდეს. იგულისხმება არა კონკრეტული ტექნოლოგიების განსაზღვრა, ან „გამარჯვებულთა ამორჩევა“ (ანუ პოლიტიკის წარმოება „ზევიდან ქვევით“), არამედ ცვლილებების მიმართულებების ერთობლივი განსაზღვრის შესახებ გადაწყვეტილების მიღების პროცესში სოციალური აქტორების ჩართვა (ანუ „მსურველის არჩევა“ ლოგიკით „ქვემოდან ზემოთ“). ამ მიზნის მისაღწევად შეიძლება გამოვიყენოთ ისეთი ძლიერი ინსტრუმენტი, როგორც მისიაზე ორიენტირებული პოლიტიკაა. ასეთ პოლიტიკას შეუძლია უზრუნველყოს კვლევის, ინოვაციებისა და სხვა საჯარო ინვესტიციების მიმართვა მნიშვნელოვანი პრობლემების გადასაჭრელად, ამასთან, ხელი შეუწყოს განვითარებას, სამუშაო ადგილების შექმნას და განაპირობოს დადებითი მეორადი ეფექტი ეკონომიკაში [7, გვ. 4]. მისია ადგენს მკაფიო და ამბიციურ მიზნებს, რომელთა მიღწევა შესაძლებელია მხოლოდ კვლევითი და ინოვაციური პროექტების პორტფელის მეშვეობით, რაც საბოლოო მომხმარებლების მონაწილეობას მოითხოვს [7, გვ. 11]. მისიაში დადგენილია პრობლემის გადაჭრის მიმართულება, მაგრამ არ არის დაკონკრეტებული წარმატების მიღწევის გზა. ამის ნაცვლად, მისია ხელს უწყობს პრობლემის გადაჭრის სხვადასხვა გზის შემუშავებას მიზნის მისაღწევად. ქვემოთ წარმოდგენილ სურათზე ნაჩვენებია ფართო

სოციალური პრობლემების მისიებად გარდაქმნისთვის და მათი რამდენიმე პროექტად დაყოფისთვის აუცილებელი პროცესი. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, რამდენიმე პროექტი ემსახურება ერთსა და იმავე მისიას და თავის მხრივ, რთული პრობლემის დაძლევა რამდენიმე მისიას მოითხოვს.

სურათი 5.- გამოწვევებიდან მისიამდე



წყარო: [7, გვ. 11].

ფართო საზოგადოების შთაგონებისთვის საჭიროა, რომ მისიებს საყოველთაო ლეგიტიმაცია და აღიარება ჰქონდეთ [9, გვ. 6], არა მხოლოდ პოლიტიკურ, არამედ საზოგადოებრივ დონეზეც. მისიაზე ორიენტირებული პოლიტიკის მიზნები ამბიციურად უნდა დაისახოს, რათა ნოვატორების წინაშე დადგეს ამოცანა - მიაღწიონ ისეთ შედეგს, რომლის მიღწევას სხვა შემთხვევაში არც კი შეეცდებოდნენ. თუმცა მხოლოდ ამბიცია და ორიენტირება საკმარისი არ არის; საჭიროა, რომ უკვე დასახული ამოცანებიც იყოს გაზომვადი, მიზანმიმართული და დროში შეზღუდული. ამ თვალსაზრისით, საჯარო შესყიდვები და ფუნქციური სპეციფიკაციების გამოყენება ითვლება ეფექტურ საშუალებად, რომელიც ხელს უწყობს უკვე არსებული საერთო სოციალური სირთულეების გამოხატვას კონკრეტული პროექტების მიზნებში (იხ. პუნქტი 3.3). როდესაც განისაზღვრება სოციალური პრობლემების მოგვარებისკენ მიმართული მისიები და მოითხოვება ამ პრობლემების გადაჭრის გზები, საჯარო სექტორიდან მიღებული ინვესტიციები შეიძლება ჩანაცვლდეს კერძო ინვესტიციებით, რამდენადაც ასეთი ინვესტიციები ფირმებს საშუალებას მისცემს მომავალში კონკურენტული უპირატესობა მოიპოვონ. ფინანსური სისტემის საჯარო ნაწილი მოიცავს კვლევის დაფინანსებას, სახელმწიფო ვენჩერულ საინვესტიციო ფონდებს და ასევე, შესყიდვების ინსტრუმენტებს, რომელიც გამიზნულია მცირე და საშუალო საწარმოებისთვის,

ნაციონალური და რეგიონალური სახელმწიფო ბანკებისთვის, ევროპის საინვესტიციო ბანკისთვის და ევროპის ინოვაციების საბჭოს ჩარევებისთვის. თავის მხრივ, კერძო მხარე მოიცავს საინვესტიციო-საბანკო სფეროში კერძო ვენჩერული კაპიტალიდან და საინოვაციო ფონდებიდან მომდინარე მთლიან ფინანსურ ლანდშაფტს [9, გვ 20].

საჯარო სექტორის ამბიციები პოტენციურ ეკონომიკურ ოპერატორებს ინოვაციურობისკენ უბიძგებს, რადგან ამჟამად მათ აღნიშნული მოთხოვნების დაკმაყოფილებისთვის საჭირო უნარები არ აქვთ. ეს მაღალი მოთხოვნები დადებითად აისახება არა მხოლოდ დადგენილი პრობლემებისა თუ საჭიროებების გადაჭრის გზების უზრუნველყოფაზე, არამედ ხელშეკრულების გაფორმების უფლების მიმღები კომპანიების ეკონომიკურ საქმიანობაზე, რადგან ისინი კონკურენტულ უპირატესობას აღწევენ და ეს მათ საშუალებას აძლევს, შესყიდვების ამ პროექტებში შექმნილი ინოვაციების შედეგად, სხვა მნიშვნელოვანი ხელშეკრულებების გაფორმების უფლებაც მოიპოვონ.

ამბიციური მისიებისთვის, რომლებსაც შეუძლიათ გავლენა მოახდინონ ფართო საზოგადოებაზე, საჭიროა როგორც ამბიციური მოთხოვნა სახელმწიფოს (ე.ი. სახელმწიფო სექტორის, როგორც წამყვანი მომხმარებლის) მხრიდან, ასევე ინოვაციური კერძო მიწოდება, რომელიც მზად არის ამ მოთხოვნების დასაკმაყოფილებლად. მნიშვნელოვანია, რომ სატენდერო დოკუმენტაციაში გარკვევით იყოს მითითებული მდგრადი შედეგის მიღების სურვილი და დამკვეთი ორგანიზაციების ღიაობა შეთავაზებული ინოვაციური ტექნოლოგიებისა და ტექნიკის მიმართ. ასევე მნიშვნელოვანია, რომ ბაზარს საკმარისი დრო მიეცეს ტენდერის მოსამზადებლად. შესაბამისი გადაწყვეტილებების შემუშავებას და მათ განსახორციელებლად საჭირო პარტნიორების გამოვლენას დრო სჭირდება. ამდენად, ბაზრის დროულად ინფორმირება, მაგალითად, კონკურენტული დიალოგის ან ადრეულ ეტაპზე ჩართულობის აქტივობების გამოყენებით, სავარაუდოდ, განაპირობებს უკეთ მომზადებულ წინადადებების წარდგენას ტენდერის გახსნის შემდეგ [72, გვ. 14].

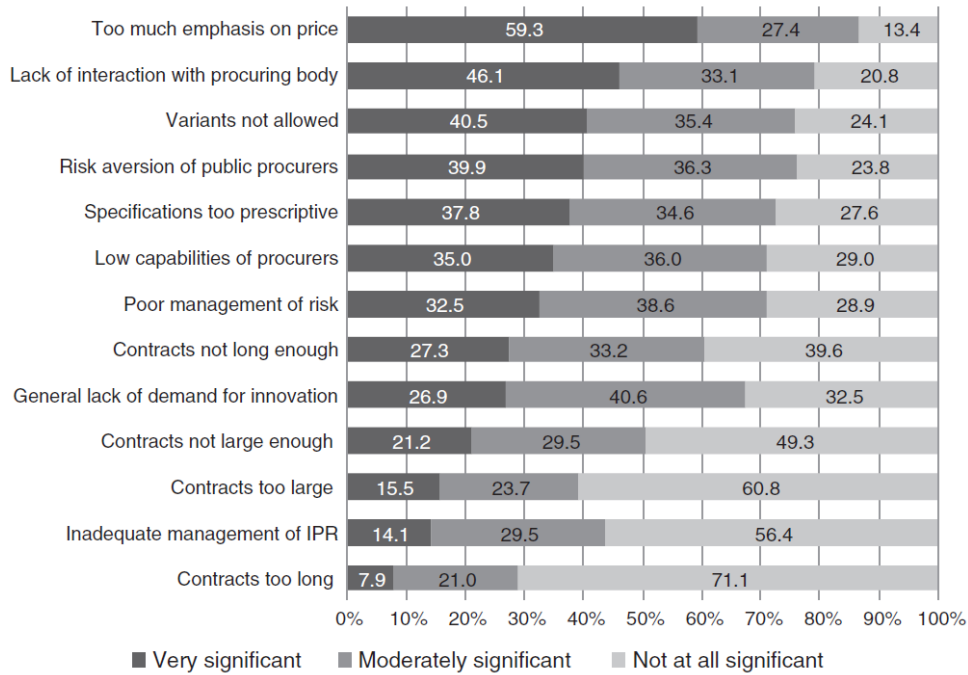
3.2. ინოვაციის გაძლიერებაზე ორიენტირებული სახელმწიფო შესყიდვების დანერგვის წინაშე არსებული ბარიერები

როგორც ევროპის თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაცია (ეთგო) აღნიშნავს, [25, გვ. 43], ინოვაციის გაძლიერებაზე ორიენტირებული სახელმწიფო შესყიდვები (იხმ) ასევე შეიცავს გარკვეულ რისკებს, რომელთა შორის აღსანიშნავია ტექნოლოგიური, ორგანიზაციული და ბაზართან დაკავშირებული რისკები [81]. ტექნოლოგიური რისკები გულისხმობს შეუსრულებლობის რისკს, რომელიც შესასყიდი საქონლის ან მომსახურების ტექნიკური მახასიათებლებიდან მომდინარეობს. ამ რისკის დაძლევის ერთ-ერთი გზაა ხელშეკრულების შედგენა, მაგალითად, ხარჯების ანაზღაურების გათვალისწინებით, ან წამახალისებელი ხელშეკრულებები. კიდევ ერთი მიდგომაა ჩარჩო ხელშეკრულებების ან

მრავალსაფეხურიანი შესყიდვის პროცესის გამოყენება (იგივე PCP, რომელსაც ჩეულებრივი შესყიდვების დროს ითვალისწინებენ). ორგანიზაციული და სოციალური რისკები მოიცავს როგორც შემსყიდველი ორგანიზაციის შიგნიდან მომდინარე რისკებს, ასევე საქონლისა და/ან მომსახურების მოთხოვნასა და განაწილებასთან დაკავშირებულ რისკებს. და ბოლოს, საბაზრო რისკები ეხება როგორც მიწოდების, ასევე მოთხოვნის მარეგულირებელ მხარეებს. მოთხოვნის თვალსაზრისით, სახელმწიფო ორგანოებმა შეიძლება საკუთარი რისკები შეამცირონ, მოთხოვნის მხრივ დამატებითი ზომების განხორციელებით, როგორც არის, მაგალითად, მომხმარებელთა სწავლების სქემები ან მოთხოვნის გაერთიანება, განსაკუთრებით კი, საზოგადოებრივი მოთხოვნის გაერთიანება. მიწოდების თვალსაზრისით, მთავარი რისკი არის ის, რომ მომწოდებლები ტენდერზე არ რეაგირებენ. ამ რისკის შესამცირებლად, დამკვეთ ორგანიზაციებს შეუძლიათ ადრეულ ეტაპზე წამოიწყონ საბაზრო დიალოგები შიდა ან გარე ექსპერტებთან, მომხმარებლებთან და საზოგადო მოღვაწეებთან.

გაერთიანებულ სამეფოში ჩატარებული კვლევის შედეგად დადგინდა ძირითადი ბარიერები, რომელიც გავლენას ახდენს სახელმწიფო შესყიდვის პროცესზე. კვლევის ფარგლებში, ჩატარდა 800 მომწოდებლის გამოკითხვა [32]. მიღებული შედეგი გვიჩვენებს, რომ მთავარი სირთულე არის სატენდერო დოკუმენტებში ინოვაციის მოთხოვნის განსაზღვრება, ხოლო მეორე ადგილს იკავებს „შემსყიდველ ორგანიზაციასთან ადრეულ ეტაპზე ურთიერთობის“ შენარჩუნების უნარი და გადაჭარბებული აქცენტი ფასზე. ასევე მნიშვნელოვანი დაბრკოლებაა ის, რომ არ არსებობს ინოვაციის შექმნისთვის მზადყოფნისა და სურვილის სიგნალი [37, გვ. 7]. უნდა აღინიშნოს ასევე სხვა ბარიერებიც, რომელიც დაკავშირებულია სახელმწიფო შესყიდვების ორგანიზებასთან და შესყიდვების განხორციელების პრინციპებთან. ამ თვალსაზრისით, ინოვაციის დამაბრკოლებელ ძირითად ბარიერებად მიიჩნევა ვარიანტების არდაშვება, ზედმეტად ინსტრუქციული და ტექნიკური სპეციფიკაციების გამოყენება ტენდერის გამოცხადებისას და არასასურველი იდეებისადმი ღიაობის ნაკლებობა. დაბოლოს, ანგარიშში მოხსენიებული დამატებითი ბარიერები, რომელიც შემსყიდველ ორგანიზაციებთან ურთიერთობის ნაკლებობით, ზედმეტად სპეციფიცირებული ტენდერების და არა შედეგებზე დაფუძნებული (ანუ ფუნქციური) სპეციფიკაციების გამოყენებით, შემსყიდველი ორგანიზაციების დაბალი კომპეტენციებით და შესყიდვის პროცესის განმავლობაში რისკის არასათანადო მართვით არის განპირობებული [32, გვ. 631].

სურათი 6.- იხმ მიმართულებით არსებული ძირითადი ბარიერები (1)



წყარო: [37, გვ. 9].

იმავე გამოკითხვის ფარგლებში, სახელმწიფო ორგანოებს დაუსვეს კითხვა, თუ რამდენად ხვდებოდათ ზემოაღნიშნული ბარიერები იხმ პროცესების განვითარებისას. მათ შორის, ყველაზე მნიშვნელოვანი აღმოჩნდა ბარიერი, რომელიც შემსყიდველ ორგანიზაციებთან ურთიერთობის ნაკლებობას გულისხმობს. ეს სირთულე, ქვეყნების უმეტესობაში, პირდაპირ აისახება მოთხოვნის ფრაგმენტირებაზე, რის გამოც, იხმ-ს ეფექტურობა უფრო მცირეა, ვიდრე მოთხოვნის გაერთიანების შემთხვევაში იქნებოდა [82]. იმ შემთხვევაშიც კი, როდესაც საჯარო სექტორზე მთლიანი მოთხოვნის მნიშვნელოვანი წილი მოდის, თუ სხვადასხვა დამკვეთი ორგანიზაცია ერთსა და იმავე საქონელს არაკოორდინირებულად ყიდულობს, შესყიდვისუნარიანობა ეფექტური ვერ იქნება [83]. მოთხოვნის გაერთიანების უპირატესობა ინფორმაციის უკეთ მართვა, მომწოდებლებთან ხელშეკრულების გაფორმების უკეთესი შესაძლებლობა, უკეთესი ეკონომია მასშტაბის ხარჯზე და ტრანზაქციის უფრო დაბალი ხარჯები [56]. თუმცა, არსებობს პოტენციური უარყოფითი მხარეებიც [84]. მაგალითად, ძალიან დიდი და კომპლექსური ხელშეკრულებების შესყიდვა და მართვა საჭიროებს შესყიდვების მაღალკვალიფიციურ პროფესიონალებს, პროექტების მართვას და ხელშეკრულების მართვაში ჩართულ თანამშრომლებს, რომლებიც ყოველთვის არ ჰყავთ დამკვეთ ორგანიზაციებს. გარდა ამისა, დიდი ხელშეკრულებები აუცილებლად უფრო დიდი ინოვაციების მიღებას არ ნიშნავს [85]. მსხვილმა შესყიდვებმა ასევე შეიძლება გამოიწვიოს უპირატესობის მოპოვება, ბაზრის დეფორმაცია, ტექნოლოგიური ტრანსფორმაციის შევიწროება, არაოპტიმალურ ტექნოლოგიებზე ან სტანდარტებზე დამოკიდებულების წახალისება კი, და უფრო კონსერვატიული გადაწყვეტილების მიღება. მეორეს მხრივ, მცირემასშტაბიანი შესყიდვის შემთხვევაში, შეიძლება უფრო მეტად მოხდეს მართვადი რისკების აღება, ახალი ინოვაციების მოსასინჯად.

მეორე, ყველაზე ტიპური ბარიერი, რომელსაც სახელმწიფო შემსყიდველი ორგანიზაციები აწყდებიან, დაკავშირებულია სატენდერო დოკუმენტებში გამოყენებულ ზედმეტად ინსტრუქციულ (ანუ ტექნიკურ) სპეციფიკაციებთან. ამ თვალსაზრისით, მთავარი ალტერნატივა, რომელიც შეიძლება აღნიშნული ბარიერის შემცირებისთვის გამოვიყენოთ, არის ფუნქციური სპეციფიკაციების გამოყენება. მესამე ყველაზე გავრცელებული ბარიერი, რომელსაც დამკვეთი ორგანიზაციები აწყდებიან, არის ის, რომ საჯარო მოხელეებს ნაკლებად შეუძლიათ ინოვაციური გადაწყვეტის შექმნა [86]. მიუხედავად იმისა, რომ შედარებით მცირე შიდა კომპეტენციაა საჭირო მზა საქონლის ყველაზე დაბალ ფასად შესყიდვისას, უფრო მეტი კომპეტენციაა საჭირო მომწოდებლებს შორის ინოვაციის წასახალისებლად [33]. ამასთან დაკავშირებით, მაღალი კვალიფიკაციისა და ცოდნის მქონე მყიდველები მნიშვნელოვან გავლენას ახდენენ ფინანსურ წარმატებასა და ოპერაციულ ეფექტურობაზე, ხარისხის გაუმჯობესების, დიზაინისა და ვადის შემცირების თვალსაზრისით [87]. თუმცა, მდგრადი შესყიდვების სამუშაო ჯგუფმა აღნიშნა, რომ **საჯარო სექტორის არაერთ ნაწილში შეინიშნება შესყიდვების პროფესიული ცოდნის ნაკლებობა** [88]. ეს მოითხოვს უნარების განვითარების აქტივობების განხორციელებას, იხმ-თან მიმართებით. ხშირ შემთხვევაში, სახელმწიფო შემსყიდველ ორგანიზაციებს გააჩნიათ კომპეტენცია გამოყენებულ პროცედურებთან ან რეგულარულ სახელმწიფო შესყიდვებთან დაკავშირებულ რეგულაციებში, მაგრამ მტკიცებულება გვიჩვენებს, მათ არ შეუძლიათ იხმ პროცესების სათანადოდ დანერგვა.

სურათი 7.- მთავარი ბარიერები იხმ (2)

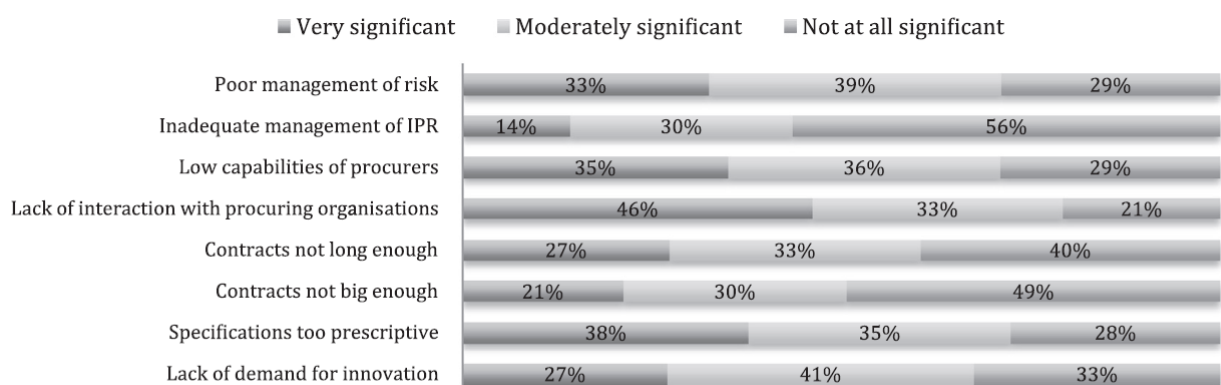


Fig. 1. Question: "Have you experienced any of the following as barriers to innovation?"

წყარო: [32, p. 635].

კონსერვატიზმის მაღალი ხარისხი საჯარო სექტორში ასევე დასტურდება არსებული მტკიცებულებებით. როგორც ქვემოთ წარმოდგენილ სურათზეა ნაჩვენები, გაერთიანებული სამეფოს შემთხვევაში, როდესაც პოტენციურ მომწოდებლებს უსვამენ კითხვას, თუ როგორ აღიქვამენ ისინი იხმ-ს, ისინი ადასტურებენ, რომ საერთოდ, საჯარო სექტორი ღია არ არის ბაზრიდან მომდინარე არასასურველი იდეებისთვის. რეგულარული შესყიდვების ნაცვლად იხმ-ის

გამოყენების ვალდებულების ამგვარი ნაკლებობა პირდაპირ გავლენას ახდენს იხმ-ის ეფექტიანობაზე.

სურათი 8.- იხმ მიმართულებით არსებული ძირითადი ბარიერები (3)

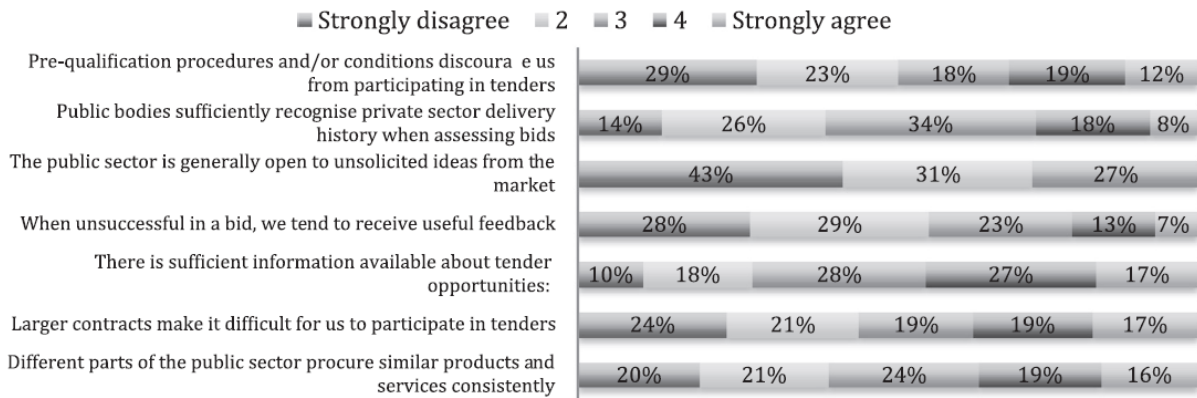


Fig. 2. Question: "Do you agree with any of the following statements?"

წყარო: [32, გვ. 635].

იხმ-ს მიმართულებით არსებული სხვა მნიშვნელოვანი გამოწვევები დაკავშირებულია შემდეგ საკითხებთან [21, გვ. 417]:

- ბაზრისა და მისი შესაძლებლობების შესწავლა და შეფასება. იგულისხმება არა მხოლოდ ის, რასაც ბაზარი უკვე გვთავაზობს, არამედ ისიც, რისი მიწოდებაც შეუძლია ბაზარს სახელმწიფო შემსყიდველი ორგანიზაციის მხრიდან მოთხოვნის შემთხვევაში;
- საკუთარი საჭიროებების გააზრება და ფუნქციური გაუმჯობესება ინოვაციის საშუალებით;
- წამახალისებელი სტრუქტურების ჩამოყალიბება, რომელიც ასახავს რისკი-სარგებლის განაწილებას, რათა ორგანიზაციულმა ერთეულებმა, რომელიც რისკის მატარებელია, ასევე გაინაწილონ ინოვაციასთან დაკავშირებული ეფექტიანობა ან რეპუტაციული სარგებელი;
- იხმ მოითხოვს შესაძლებლობებს და პროცედურებს, რისკის დასაძლევად, რისკის მართვის მიდგომების მეშვეობით;
- ინოვაციის და ცვლილების საორგანიზაციო პროცედურების დანერგვის შესაძლებლობა; ამისათვის საჭირო სტანდარტული პროცედურები და შესაძლებლობები.

არსებული კვლევა ასევე გვიჩვენებს, რომ იხმ-ს დანერგვის მიმართულებით ნაციონალურ დონეზე მოქმედი წინა ბარიერები ასევე მოქმედებს ქვენაციონალურ (ე.ი. რეგიონის, ქალაქის) დონეზეც [89]. ზემოაღნიშნული შედეგების მიხედვით, სახელმწიფო შემსყიდველი ორგანიზაციების კულტურა რეგიონულ დონეზე უპირატესობას ანიჭებს დაბალი რისკის შემცველ გადაწყვეტას და არა ინოვაციურს. ინოვაციების შესყიდვასთან დაკავშირებული შეზღუდული ცოდნა და შესაძლებლობები ასევე წარმოადგენს ბარიერს რეგიონულ დონეზე. დაბოლოს, სხვა

ტერიტორიებიდან მაგალითების და სათანადო პრაქტიკის ნაკლებობა ასევე მნიშვნელოვან ბარიერად ითვლება რეგიონულ დონეზე.

GPP-ს კონკრეტულ შემთხვევაში, დადგენილია შემდეგი ბარიერები [64, გვ. 12]: (i) გააზრება, რომ ეკოლოგიურად სუფთა პროდუქტი უფრო ძვირი ეღირება; (ii) გარემოს და ეკოლოგიური კრიტერიუმების განსაზღვრის ცოდნის ნაკლებობა; (iii) მენეჯმენტის მხარდაჭერის ნაკლებობა (მათ შორის ფულის და დროის რესურსით); ნაკლები სტრატეგიული აქცენტი და საორგანიზაციო პოლიტიკა, რომელიც მნიშვნელოვნად შეუწყობდა ხელს GPP-ს; (iv) პრაქტიკული ინსტრუმენტებისა და ინფორმაციის (მაგ., სახელმძღვანელოები); და (v) სახელმწიფო შესყიდვების ოფიცრების სწავლების/ტრენინგების ნაკლებობა.

საჯარო სექტორში შესყიდვის მონაცემების ხელმისაწვდომობა და ხარისხი ასევე წარმოადგენს ბარიერს შესყიდვების მდგრადი გადაწყვეტისთვის [85, 126]. ინფორმაცია საჯარო სექტორის არაერთ ნაწილში, რომელიც აჩვენებს, რომ დახარჯული რესურსი გადაწყვეტილების დასაბუთებისთვის და პოლიტიკის დღის წესრიგის მიხედვით პროგრესის უზრუნველყოფისთვის არასაკმარისი ხარისხისაა [127]. ბუღალტრული აღრიცხვის სტრუქტურების მრავალფეროვნება, მონაცემთა არათანაბარი ხელმისაწვდომობა, მონაცემთა ფართოდ მიღებული სტანდარტების ნაკლებობა და ტექნოლოგიის არასაკმარისი გამოყენება არის ძირითადი ბარიერები, რომლებიც ხელს უშლის შესყიდვის შესახებ ინფორმაციის სათანადოდ მართვას.

3.3. ფუნქციური მოთხოვნების მართებულობა

როგორც მე-2 პუნქტშია აღნიშნული, ერთ-ერთი მთავარი საშუალება, რომლის დახმარებითაც შეიძლება იხმ-მ იმოუშაოს, არის ფუნქციური შესყიდვა. ფუნქციური სპეციფიკაციები არის მომწოდებლის შემოქმედებითობის წახალისების საშუალება, რომელიც მაქსიმალურად იყენებს მომწოდებლის კომპეტენციას და მას საშუალებას აძლევს, უფრო მეტი წვლილი შეიტანოს ორგანიზაციაში.

განსაზღვრების თანახმად, ფუნქციური შესყიდვის შემთხვევაში, შემსყიდველი ორგანიზაცია/განყოფილება აღწერს შესასრულებელ ფუნქციას და არა პროდუქტს, რომელმაც ეს ფუნქცია უნდა შეასრულოს.

ფუნქციური შესყიდვისას, საჭიროება უნდა განისაზღვროს, როგორც განსახორციელებელი ფუნქცია და არა პროდუქტი, რომელმაც ეს ფუნქცია უნდა შეასრულოს. მაგალითად: სუფთა იატაკის შესყიდვა იგივე არ არის, რაც მტვერსასრუტის შექმნა; ასევე, უხმო ასფალტის შესყიდვა იგივე არ არის, რაც ხმაურის დამხშობი ბარიერის შექმნა, რომელიც ბგერის გარდატეხას ბლოკავს. ფუნქცია „სუფთა იატაკი“ ან „უხმო ასფალტი“ შეიძლება მოიცავდეს არაერთ პოტენციურ იდეას, ტექნოლოგიას და პროდუქტს, რომელიც უზრუნველყოფს ღირებულებას და უკეთეს ეფექტურობას, უკვე არსებულ გადაწყვეტასთან შედარებით. ფუნქციური შესყიდვის უპირატესობა ის არის, რომ ახალი იდეების შესაძლებლობები გახსნილია. შესყიდვის გამოცხადებისას, ფუნქციური

სპეციფიკაციების გამოყენება ხელს უწყობს ისეთი გადაწყვეტილებების გამოჩენას, რომელზეც შემსყიდველ ორგანიზაციას/განყოფილებას აქამდე არ უფიქრია (და ვერც იფიქრებდა).

დამკვეთმა ორგანიზაციებმა დაწვრილებით არ უნდა მიუთითონ ტექნიკური გადაწყვეტა და არ უნდა აღწერონ პროდუქტები.

ეს შეიძლება მომწოდებლის განვითარების საგულისხმო შესაძლებლობებს ნიშნავდეს. ფუნქციური მოთხოვნები მომწოდებელს უნარებისა და შემოქმედებითობის გამოყენების საშუალებას აძლევს და შესაბამისად, ახალი ეფექტური გადაწყვეტის შექმნის შესაძლებლობებს ზრდის. ამავდროულად, იმის გამო, რომ მომწოდებლებს საჭირო ამოცანების/ფუნქციების გადაწყვეტისთვის უფრო მეტი საშუალება ეძლევათ, შეიძლება დამკვეთ ორგანიზაციას მეტი დრო გამოუთავისუფლდეს თავისი ძირითადი საქმიანობის განსახორციელებლად (ე.ი. სახელმწიფო სერვისების ეფექტურობისა და ეფექტიანობის უზრუნველსაყოფად).

კონტარგუმენტი ის არის, რომ ეს შემსყიდველი ორგანიზაციის/განყოფილების უფრო მაღალ ან განსხვავებულ კომპეტენციას მოითხოვს და ხარჯებთან არის დაკავშირებული. ფუნქციური შესყიდვის ჩატარება - ორგანიზაციისთვის მნიშვნელოვანი ადაპტაციაა, როდესაც საქმე ეხება სტანდარტულ პროცედურებს და პროცესებს; შეიძლება ფუნქციური სპეციფიკაციების ფორმულირება უფრო რთული იყოს, ვიდრე ტექნიკური სპეციფიკაციების. მიუხედავად ამისა, უნდა ვაღიაროთ, რომ ტენდერების შეფასება შეიძლება უფრო გაადვილდეს, რადგან შესაძლოა აშკარა გახდეს, პროდუქტი ფუნქციურ სტანდარტებს აკმაყოფილებს თუ არა (მაგ., ასფალტზე გზის ვიზრაციით გამოწვეული ხმის დახშობა).

ფუნქციური აღწერილობა შეიძლება იყოს ვიწრო ან ფართო, სხვა თვალსაზრისითაც და არა მხოლოდ ძველი პროდუქტების გამორიცხვის/ჩართულობის მიხედვით (იხ. პუნქტი 2.4.). ამ შემთხვევაში, რეგულაციებით დაწესებულია გარკვეული მოთხოვნები: „შესყიდვის პროექტის შედგენა არ უნდა მოხდეს მისი მოცემული დირექტივის მოქმედების სფეროდან გამორიცხვის ან კონკურენციის ხელოვნურად დავიწროების მასშტაბით. კომპეტენცია ხელოვნურად დავიწროებულად უნდა ჩაითვალოს, როდესაც შესყიდვის პროექტი შედგენილია გარკვეული ეკონომიკური ოპერატორებისთვის არამართებული უპირატესობის მინიჭების ან მათი არასახარბიელო მდგომარეობაში ჩაყენების განზრახვით“ (ევროკავშირი, 2014: L 94/106). შესყიდვის გამოცხადებისთვის გამოყენებული სპეციფიკაციების ტიპი „არ უნდა უთითებდეს კონკრეტულ ნაკეთობას ან წყაროს, ასევე კონკრეტულ პროცესს, რომელიც ახასიათებს კონკრეტული ეკონომიკური ოპერატორის მიერ მიწოდებულ პროდუქტებს ან მომსახურებას, ან სავაჭრო ნიშნებს, პატენტებს, ტიპებს ან კონკრეტულ წარმოშობას ან წარმოებას, გარკვეული საწარმოების ან პროდუქტებისთვის უპირატესობის მინიჭების ან მათი ჩამოცილების მიზნით. ამგვარი მითითება დაშვებულია მხოლოდ გამონაკლის შემთხვევაში, როდესაც ხელშეკრულების საგნის საკმარისად ზუსტი და მკაფიო აღწერა ... შესაძლებელი არ არის. ასეთ დროს, მითითებას უნდა ახლდეს ფრაზა „ან ექვივალენტური“ (იქვე: L

94/121). თუ ძალიან ვიწრო ფუნქციური აღწერა გამოიყენება, უნდა გამოირიცხოს „მოულოდნელი“ ინოვაციები, რომელიც არაპროგნოზირებადი მითითებებიდან ან კვლევის ახალი სფეროებიდან მომდინარებს. შემსყიდველ ორგანიზაციას არ შეუძლია პროგნოზირება, საიდან შეიძლება გამოჩნდეს ინოვაცია. მათ ასევე არ შეუძლიათ განსაზღვრონ, როგორი შეიძლება იყოს ინოვაციები ან რა მახასიათებლები შეიძლება ჰქონდეთ მათ. ამიტომ, წახალისებული უნდა იყოს ფართო და ზოგადი ფუნქციური აღწერილობებით მუშაობა.

როგორც 2.5 პუნქტშია აღნიშნული, სახელმწიფო შესყიდვებთან დაკავშირებით არსებული ევროკავშირის დირექტივები შესყიდვის შესახებ ძალიან მნიშვნელოვანია ყველა შესყიდვისთვის, რომელიც ევროკავშირის ფარგლებში ხორციელდება. ამასთან დაკავშირებით, 2014 წლის 26 თებერვლის 2014/24/EU დირექტივაში აღნიშნულია, რომ:

„სახელმწიფო შემსყიდველი ორგანიზაციების მიერ შედგენილი ტექნიკური სპეციფიკაციები საშუალებას უნდა იძლეოდეს, რომ სახელმწიფო შესყიდვები ღია იყოს კონკურენციისთვის და ასევე, შესაძლებელი იყოს მდგრადობის მიზნების მიღწევა. ამისათვის, შესაძლებელი უნდა იყოს ისეთი წინადადებების წარდგენა, რომელიც ასახავს ბაზარზე არსებული ტექნიკური გადაწყვეტის სხვადასხვა სტანდარტსა და ტექნიკურ მახასიათებლებს, მათ შორის ისეთს, რომელიც სასიცოცხლო ციკლთან და სამუშაოს, მასალებისა და მომსახურების საწარმოო პროცესის მდგრადობასთან დაკავშირებული ეფექტურობის კრიტერიუმების საფუძველზეა შედგენილია. შესაბამისად, ტექნიკური სპეციფიკაციები ისე უნდა იყოს შემუშავებული, რომ თავიდან იქნას აცილებული კონკურენციის ხელოვნურად შევიწროება ისეთი მოთხოვნებით, რომელიც ხელს უწყობს კონკრეტულ ეკონომიკურ ოპერატორს, ამ უკანასკნელის მიერ ჩვეულებისამებრ შემოთავაზებული მიწოდების, მომსახურების ან სამუშაოების ძირითადი მახასიათებლების ასახვით. ფუნქციური და ეფექტურობასთან მოთხოვნების თვალსაზრისით, ტექნიკური სპეციფიკაციების შედგენა, როგორც წესი, დასახული ამოცანის მაქსიმალურად მიღწევის საშუალებას იძლევა. ფუნქციური და ეფექტურობასთან დაკავშირებული მოთხოვნები ასევე მართებული საშუალებაა ინოვაციების ხელშესაწყობად სახელმწიფო შესყიდვებში და რაც შეიძლება ფართოდ უნდა იყოს გამოყენებული“ (ევრო საბჭო 2014: დეკლარაციული ნაწილი 74 - მუქი შრიფტი დამატებულია ავტორების მიერ).

ევროკავშირის დირექტივებში ყურადღება გამახვილებულია ფუნქციურ მოთხოვნებზე და აღსანიშნავია, რომ ხაზგასმულია მათი „რაც შეიძლება ფართოდ გამოყენების“ საჭიროება, სახელმწიფო შესყიდვების ინოვაციის ხელშეწყობისთვის. თუმცა, სახელმწიფო შესყიდვების ტენდერებში ფუნქციური მოთხოვნები სისტემატიურად თითქმის არ გამოიყენება, მცირე გამონაკლისის გარდა.

ევროკავშირის სახელმწიფო შესყიდვების წესებში ფუნქციურ სპეციფიკაციებზე ყურადღების გამახვილება მხოლოდ ინოვაციების ხელშეწყობა არ არის. ამან ასევე შეიძლება ძლიერი ინსტრუმენტის როლი შეასრულოს კონკურენციის პოლიტიკისთვის. მოქმედების მექანიზმი იმაში მდგომარეობს, რომ ფუნქციური აღწერილობები ზრდის სხვადასხვა პროდუქტს შორის კონკურენციას ერთი და იგივე საჭიროებების დასაკმაყოფილებლად ან ერთი და იგივე პრობლემის გადასაჭრელად. ეს არა მხოლოდ კონკურენციას ზრდის სხვადასხვა კომპანიას შორის, რომლებიც მსგავს პროდუქტებს გვთავაზობენ, არამედ ზრდის კონკურენციას სხვადასხვა პროდუქტს შორისაც (კომპანიებს შორის, რომლებიც სხვადასხვა პროდუქტს გვთავაზობენ) [90].

რამდენადაც ფუნქციური მოთხოვნები ევროკავშირის დირექტივებში შედის, ამ თვალსაზრისით სამართლებრივი დაბრკოლებები არ არსებობს და ფუნქციური მოთხოვნები ყოველთვის შეიძლება გამოყენებულ იქნას სატენდერო სპეციფიკაციებში, კანონებისა და წესების შეცვლის გარეშე. ამდენად, ფუნქციური შესყიდვები შეიძლება გამოყენებული იყოს და უნდა იყოს კიდევ გამოყენებული - თუნდაც „მაქსიმალური შესაძლო მასშტაბებით“. გარდა ამისა, ტექნიკური სპეციფიკაციები ისე უნდა შემუშავდეს, რომ კონკურენცია არ შეიზღუდოს მოთხოვნებით, რომელიც ხელს უწყობს კონკრეტულ ეკონომიკურ ოპერატორს [91]. ამრიგად, სპეციფიკაციები არ უნდა ასახავდეს იმ საქონლისა და მომსახურების მნიშვნელოვან მახასიათებლებს, რომლებსაც მომწოდებელი ჩვეულებრივ გვთავაზობს; ასევე, მოთხოვნები ზედმეტი სიზუსტით არ უნდა იყოს აღწერილი. ამ მიზნის მიღწევის საუკეთესო გზაა ტექნიკური სპეციფიკაციების შემუშავება ფუნქციური და ეფექტურობასთან დაკავშირებული მოთხოვნების სახით. კონკურენციის მიზნით, სჯობს საქონელი და მომსახურება აღწერილი არ იყოს. უკეთესი იქნება, თუ აღიწერება შესასრულებელი ფუნქციები. აქედან გამომდინარე, შემსყიდველმა ორგანიზაციამ შესყიდვის დოკუმენტებში ფუნქციური აღწერილობები უნდა გამოიყენოს და არა პროდუქტის აღწერილობები.

3.4. ადამიანური კაპიტალის როლი და შესაძლებლობების განვითარება

როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, მთავრობებს არ შეუძლიათ მხოლოდ პასიური როლი შეასრულონ, როდესაც ინოვაციური საქმიანობის განსახორციელებლად ისინი უბრალოდ ფინანსურ რესურსებს უზრუნველყოფენ ფირმებისთვის და სხვა შესაბამისი აქტორებისთვის [92]. მთავრობებმა ინოვაციები უნდა დანერგონ კიდევ, მაგალითად, თავიანთ ორგანიზაციულ და მენეჯერულ სტრუქტურებში, მათი ეფექტურობის (უკეთესი კოორდინაცია და მმართველობა) და შედეგიანობის გაზრდის გზით; შიდა პროცესებში (უფრო ფართო აუდიტორიამდე მისატანად), ან ახალ პროდუქტებზე მოთხოვნის სტიმულირების გზით (სახელმწიფო შესყიდვების მეშვეობით). ყველა ეს აქტივობა მოითხოვს გარკვეული შესაძლებლობების არსებობას, რაც მის განსახორციელებლად არის საჭირო [93].

ერთ-ერთი მთავარი ფაქტორი, რომელიც ზღუდავს და აბრკოლებს იხმ-ს ეფექტურობას, არის საჭირო შესაძლებლობების ნაკლებობა ადმინისტრაციულ დონეზე [94, 95]. ეს ის დონეა, რომელზეც სხვადასხვა პოლიტიკის გატარება ხდება. სახელმწიფო შესყიდვები საჯარო პოლიტიკის ძალიან კონსერვატიული სფეროა. სახელმწიფო შემსყიდველმა ორგანიზაციებმა მკაცრი წესები და რეგულაციები უნდა დაიცვან, არა მხოლოდ სტაბილურობის უზრუნველსაყოფად საჯარო ადმინისტრაციაში, არამედ კორუფციის პოტენციური საფრთხეების გასაკონტროლებლად (მაგ., მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის მიერ სახელმწიფო შესყიდვების შესახებ შეთანხმებით დადგენილი რეგულაციები). გარდა ამისა, აღნიშნული პროცედურების გაციფრულება რთულია და ადამიანური რესურსია საჭირო რომელსაც ისევ მკაცრ წესებსა და რეგულაციებამდე მივყავართ. ამ თვალსაზრისით, წარმოიქმნება დამაბულობა/სირთულეები. ერთის მხრივ, სახელმწიფო შემსყიდველმა ორგანიზაციებმა ღია და გამჭვირვალე პროცესები უნდა დაიცვან, და მეორე მხრივ, ასევე მოიძიონ ახალი ალტერნატივა, ინოვაციების გამოჩენისთვის პირობების შესაქმნელად, რათა რთული (ცნობილი) პრობლემების (უცნობ) გადაწყვეტას მიაგნონ.

საინოვაციო პოლიტიკის გატარება მოითხოვს, რომ ზოგადად, საჯარო სექტორმა და კონკრეტულმა საჯარო მოხელეებმა, არა მხოლოდ განავითარონ გარკვეული შესაძლებლობები, არამედ მუდმივად განაახლონ ეს შესაძლებლობები სწრაფად ცვალებად კონტექსტებთან ადაპტირების მიზნით [96, 97]. თუმცა, საზოგადოებრივი ორგანიზაციები მეტ-ნაკლებად მიდრეკილნი არიან დინამიური შესაძლებლობების განვითარებისკენ, რაც განპირობებულია მთელი რიგი ძირითადი მახასიათებლებით გამო, როგორც არის, მაგალითად, მათი საჯაროობის ხარისხი, გარემოს ტურბულენტობის დონე და მათი დამოკიდებულება განვითარების გზაზე [98]. როგორც უკვე აღინიშნა, იხმ-მ შეიძლება მთავარი როლი შეასრულოს სერიოზული პრობლემების გადაჭრის [12] და მისიების წარმატების მიღწევის [6, 7] საქმეში, თუკი შემსყიდველ ორგანიზაციებში აუცილებელი შესაძლებლობების განვითარება მოხდება. როგორც ასეთი, იხმ სამუშაოს შესასრულებლად, საჭიროა რამდენიმე ძირითადი შესაძლებლობა.

ცხრილი 5. იხმ-ს დასანერგად საჭირო შესაძლებლობები

საინოვაციო მიზნების ინტეგრირება და დაბალანსება შესყიდვების სხვა მიზნებთან,

სოციალური პრობლემების, სოციალური მომსახურების გადაუჭრელი საჭიროებების და ეფექტიანობის ხარვეზების გამოვლენა; ასევე,

<p>მთავრობის შიგნით; ორგანიზაციებს შორის ორმხრივად მომგებიანი სიტუაციების შექმნა</p>	<p>მომავალი ინვესტიციების მიზნევა მთავრობის ინოვაციური შესყიდვების გამოყენებისთვის შესაფერის შესაძლებლობად.</p>
<p>ალტერნატიული გადაწყვეტის მოსაძიებლად, შემოთავაზებული გადაწყვეტის ტექნიკური მზადყოფნის და პროდუქტის სასიცოცხლო ციკლის შეფასება; განვითარებად და ადაპტირებად შესყიდვებს შორის არჩევანის გაკეთება, ბაზარზე არსებული მიწოდების მიხედვით.</p>	<p>მომწოდებლებთან კავშირი, სააგენტოს საჭიროებების გადასაცემად და ბაზართან დაკავშირებული ინფორმაციის შესაგროვებლად; მომწოდებლებთან ერთად მუშაობა, მათი ინოვაციური საქმიანობის წასახალისებლად, სააგენტოს საჭიროებების საპასუხოდ.</p>
<p>მომწოდებელი ფირმების მიერ შემოთავაზებული ინოვაციური იდეების დამუშავება და მათი შეფასება პოლიტიკის მიზნებისა და სააგენტოს საჭიროებების მიხედვით</p>	<p>მთავრობის საბაზრო შესაძლებლობების შესწავლა, ინოვაციის წარმართვისა და მიწოდების მხარის სტრუქტურაზე გავლენის მოხდენის მიზნით.</p>
<p>ორგანიზაციათაშორისი კოორდინაცია მთავრობის ფარგლებში მოთხოვნის გასაერთიანებლად და საერთაშორისო თანამშრომლობა ქვეყნებში უფრო დიდი ბაზრების შესაქმნელად</p>	<p>იმ წინაპირობების დადგენა, რომელშიც, სახელმწიფო შესყიდვების შედეგად შექმნილი ინოვაცია შეიძლება გავრცელდეს სხვა კლიენტებზე, კერძო მომხმარებლებზე და საექსპორტო ბაზრებზე</p>
<p>ინტელექტუალური საკუთრების უფლების მინიჭება და მართვა ისე, რომ მომწოდებლებმა შეძლონ ინოვაციების ექსპლუატაცია, ბიზნესის სხვა კლიენტებსა და ბაზრებზე გაფართოების მიზნით</p>	<p>მომხმარებელთა ჩართვა, რათა მათი საჭიროებები გათვალისწინებული იყოს ფუნქციურ მოთხოვნებში და გაიზარდოს მათ შორის ახალი პერსპექტიული პროდუქტების მისაღებობის დონე.</p>
<p>ტექნიკური და მენეჯერული უნარების ქონა, რომლებიც საჭიროა ფუნქციური მოთხოვნების შესამუშავებლად და მომწოდებლების მიერ შემოთავაზებული ალტერნატიული გადაწყვეტის შესაფასებლად</p>	<p>საპილოტე და საცდელი აქტივობების ორგანიზება, მომხმარებლების დასაკავშირებლად, რათა მიმწოდებლებს საშუალება მიეცეთ შეიმუშაონ უკეთესი გადაწყვეტა და შეამოწმონ ახალი პროდუქტებისა და სერვისების ეფექტიანობა.</p>
<p>მომწოდებლებთან ისეთი ურთიერთობების დამყარება, რაც ხელს შეუწყობს ინოვაციას ისე, რომ დაცული იყოს სახელმწიფო შესყიდვების სამართლიანობის პრინციპი და არადისკრიმინაციული ნორმები.</p>	<p>ტექნოლოგიური რისკების მართვა ისეთი პროდუქტის/მომსახურების შესყიდვისას, რომელიც ჯერ არსებობს ბაზარზე ან ფართოდ არ არის ცნობილი მომხმარებლისთვის</p>
<p>მომხმარებელთა შორის ინოვაციების მიმღებლობის ხელშეწყობა და არსებულ ტექნიკურ სისტემებთან და ორგანიზაციულ პრაქტიკასთან წარუმატებელი ინტეგრაციის რისკების მართვა</p>	<p>ინოვაციის სახელმწიფო შესყიდვების კოორდინაცია და ინფორმაციის გავრცელება ვერტიკალურად და ჰორიზონტალურად, როგორც ადმინისტრაციულ, ისე შიდაორგანიზაციულ დონეზე</p>
<p>შესაძლებლობების სისტემატიური განვითარების ინიცირება, რათა გაიზარდოს სახელმწიფო ორგანოს მზადყოფნა ინოვაციის სახელმწიფო შესყიდვის განსახორციელებლად.</p>	

წყარო: [99].

3.5. კონკურენტული დიალოგებისა და გარე ექსპერტიზის საჭიროება: საბოლოო მომხმარებლების ჩართულობა

იმისათვის, რომ მომხმარებელი იყოს ჭკვიანი (ე.ი. წამყვანი), მან უნდა იცოდეს როგორც საკუთარი საჭიროებები, ისე საკუთარი შესაძლებლობები. გარკვეულ შემთხვევებში, შეიძლება სახელმწიფო ორგანოში საკმარისი შესაძლებლობები არსებობდეს, მაგრამ ზოგჯერ საჭირო ხდება შესაძლებლობების გარე დაინტერესებული მხარეებიდან მოზიდვა. განსაზღვრების მიხედვით, ბაზრები ინოვაციისთვის არ არის შექმნილი, საჭიროებები ხშირად ახალია და ორგანიზაციებისთვის ახალი გადაწყვეტის შეთავაზება ბიზნესში, საუკეთესო შემთხვევაში, ცუდად არის განსაზღვრული [21, გვ. 415].

გამყიდველ და მიმწოდებელ ორგანიზაციას შორის კარგი სამუშაო ურთიერთობა ხაზგასმულია, როგორც მნიშვნელოვანი ფაქტორი გაურკვევლობის შესამცირებლად და მომწოდებლებისგან ინოვაციური პასუხის წასახალისებლად [85]. პარტნიორობას შესაძლებლობა აქვს შექმნას სოციალური კაპიტალი, კერძო სექტორის მომწოდებლებთან, ადგილობრივ მოსახლეობასთან, უნივერსიტეტებთან და სხვა დაინტერესებულ მხარეებთან გრძელვადიანი და ეფექტური ურთიერთობების ჩამოყალიბების გზით. ფართო გამოცდილება როგორც კერძო, ისე საჯარო სექტორში, გვიჩვენებს, რომ უმჯობესია აუქციონის პოტენციური მონაწილეების ადრეულ ეტაპზე ჩართვა და მათთან რეგულარული კონსულტაციები იმის შესახებ, თუ რისი განხორციელება შეიძლება დადგენილ ვადებსა და ბიუჯეტის ფარგლებში, და რისი - არა [28, გვ. 13].

შესყიდვებში ადრეულ ეტაპზე ურთიერთობა, მაგალითად, წინასწარი საბაზრო კონსულტაციების ან კონკურენტული დიალოგის მეშვეობით, საშუალებას გვაძლევს უკეთესად „დავიჭიროთ ინოვაცია“, რადგან ურთიერთობა ზრდის ინფორმაციას საზოგადოების საჭიროებებისა და პრიორიტეტების, ასევე მომწოდებლის შესაძლებლობების შესახებ.

ურთიერთობა და ინფორმაციის გაცვლა იწვევს ნდობისა და საერთო ნორმების ჩამოყალიბებას, რომელიც ამცირებს ოპორტუნოზმს, ძვირადღირებული მონიტორინგის საჭიროებას და სხვა ტრანზაქციების ხარჯებს [100, 101]. ურთიერთობების კაპიტალის შესაქმნელად, არაოფიციალური სოციალიზაციის პროცესები უფრო მნიშვნელოვანია, ვიდრე ოფიციალური სოციალიზაციის პროცესები, რომლებიც ნაკლებად ეფექტურია [87]. ამ თვალსაზრისით, საუბრები ცოდნის შექმნის ფორმაა, რომლებიც მიზანმიმართული და მუდმივია, შემთხვევითი ცოდნისგან განსხვავებით [102]. ამდენად, ადრეულ ეტაპზე გამართული დიალოგი სტრატეგიის მიზნის დასახვაში გვეხმარება, რადგან ხელს უწყობს ახალი იდეების ერთობლივად შემუშავებას და რისკის შემცირებას [103].

ტექნოლოგიური რისკის წარმოქმნის ალბათობის შემცირება შეიძლება მოიცავდეს შემსყიდველი ორგანიზაციის მიერ ბაზრის მოკვლევას შესყიდვის ადრეულ ეტაპებზე (დაგეგმვის და მომზადების, წინასწარი კვალიფიკაციის პროცედურები). ჩარევის შემუშავების პროცესში საბოლოო მომხმარებლების ადრეულ ეტაპზე ჩართვამ, ცნობიერების მნიშვნელოვანმა ამაღლებამ და სწავლებამ შეიძლება სოციალური რისკების ალბათობა შეამციროს [104].

შესაბამის დაინტერესებულ მხარეებთან დიალოგის გამართვა საჭიროა არა მხოლოდ ტენდერის მიმდინარეობისას, არამედ, განსაკუთრებით, შესყიდვაში ჩარევის დაგეგმვისას, სანამ სატენდერო წინადადებების მიღება გამოცხადდება, რათა სახელმწიფო დამკვეთმა ორგანიზაციამ მაქსიმალური ინფორმაციის მიღება შეძლოს პოტენციური მიმწოდებლებისგან და შესაბამისი ცოდნის მქონე ორგანიზაციებისგან, პოტენციურ ტექნოლოგიებთან დაკავშირებით, რომელიც შეიძლება განვითარდეს მიზნობრივი საჭიროების გადაწყვეტის უზრუნველსაყოფად.

სწორედ ასეთი ინტერაქციის საშუალებით არის შესაძლებელი პრობლემების ფორმულირება, არჩევანის გაკეთება და საჯარო პოლიტიკის ლოგიკური დასაბუთების ჩამოყალიბება [105]. შედეგად, შეიძლება დადგინდეს ფუნქციური მოთხოვნები, რომელიც უნდა დააკმაყოფილონ კერძო მიმწოდებლებმა, განისაზღვროს მოთხოვნები ეფექტურობის მიმართ და დაისახოს ინიციატივის მიზნები ერთობლივად; ასევე, ინფორმაცია მიეწოდოს შესაბამის აქტორებს.

შესყიდვის ციკლის საწყის ეტაპზე, როდესაც საჭიროებები განისაზღვრება, უფრო სავარაუდოა, რომ ბაზრისა და მომხმარებლის ურთიერთობამ ახალი გადაწყვეტის მიგნების საშუალება მოგვცეს [21, 32]. ამ ეტაპზე ხდება პრობლემების ფორმულირება და საჭიროებების ჩამოყალიბება, ხოლო ორგანიზაციები ყველაზე მეტ სარგებელს იღებენ გარედან მიღებული იდეებისგან. შემდგომ ეტაპებზე უფრო ანალიტიკური, პრობლემის გადაჭრის მიდგომა გამოიყენება ხელშეკრულებების დადებისა და შესრულებისადმი, და შესაძლებელია ყველაზე მკაფიო, გამჭვირვალე და რენტაბელური მეთოდის გამოყენება, სახელმწიფო შესყიდვების მარეგულირებელი წესებისა და დირექტივების მიხედვით (რომელსაც, ზოგადად, ახასიათებს მკაცრი შეზღუდვების დაწესება მომხმარებლისა და მწარმოებლის ურთიერთობაზე). საუბრების წარმატებით განხორციელება მოითხოვს დაინტერესებული მხარეების მონდომებას, ჩართულობას, ორმხრივ ურთიერთობას, პრობლემისა და გადაწყვეტის განსაზღვრის ერთობლივ პროცესებს, კონსენსუსის მიღწევას და გადაწყვეტილებებზე შეთანხმებას შესყიდვის პროცესის დაწყებამდე და მისი მიმდინარეობისას [105]. ადრეულ ეტაპზე ურთიერთობა, განვითარებული კომუნიკაცია და შედეგების სპეციფიკაციებზე დაფუძნებული შესყიდვების გონივრული პრაქტიკის გამოყენება, სრული სასიცოცხლო ციკლის ღირებულების გამოთვლა და წამახალისებელი ხელშეკრულებები უფრო მნიშვნელოვანია ინოვაციისთვის, ვიდრე შესყიდვის საშუალებების არჩევა [106, გვ. 52].

ასეთი ადრეულ ეტაპზე დაწყებული დიალოგების მაგალითს წარმოადგენს „სამრეწველო დღეები“, რომელიც შეერთებულ შტატებში შესყიდვების სახელმწიფო სააგენტოებმა დააწესეს. ეს დღეები ეწყობა ინფორმაციის გასავრცელებლად მიმდინარე/დაუსრულებელი შესყიდვების შესახებ, კონკურენციის ხელშესაწყობად, ყველა პოტენციური ოფერენტისთვის თანაბარი პირობების შესაქმნელად და ოფერენტებისთვის შესყიდვის პრაქტიკისა და პოლიტიკის გასაცნობად. მრეწველობის წარმომადგენლები სხვადასხვა მოტივით მონაწილეობენ

ღონისძიებაში და ხშირად ორიენტირებული არიან დეტალური ინფორმაციის შეგროვებაზე მომავალი შესყიდვების შესახებ ან პოტენციური პარტნიორებისა და კონკურენტების პოვნაზე.^x

როგორც წესი, შესყიდვის პროექტის მართვაზე პასუხისმგებელი პირები ის პირები არ არიან, ვინც საბოლოო პროდუქტს/მომსახურებას საბოლოოდ მართავს ან იყენებს. ეს გამიჯვნა ხშირად ერთ-ერთი ყველაზე დიდი დაბრკოლებაა შესყიდვების ინიციატივის მაქსიმალურად ეფექტურად განხორციელების გზაზე. სახელმწიფო შემსყიდველი ორგანიზაციების პასუხისმგებლობაა სოციალური საჭიროებების სრული შეფასება და შესაძლებლობების ფარგლებში, საუკეთესო პირობების შექმნა, ამ საჭიროებების გადასაჭრელად. თუმცა, უტოპიაა იმის წარმოდგენა, რომ საჯარო სექტორს ყველა საჭირო შესაძლებლობა გააჩნია შესყიდვის პროექტების განსახორციელებლად ყოველგვარი საფრთხის გარეშე. ღია ინოვაციის პარადიგმის [107] დაცვა, სადაც საბოლოო მომხმარებელი შესყიდვის ციკლშია ჩართული, არის ალტერნატივა, რომელსაც შეუძლია აღნიშნული რისკების შემცირება. საბოლოო მომხმარებლებთან მჭიდრო თანამშრომლობა ხელს შეუწყობს საბოლოო პროდუქტის/მომსახურების ეფექტურად მიწოდებას, რამდენადაც საბოლოო მომხმარებლები სახელმწიფო ორგანიზაციებზე უკეთეს პოზიციაში არიან, ტენდერის გამოცხადების დროს სხვადასხვა შემოთავაზებული ვარიანტის პრაქტიკულობის შესაფასებლად.

ბუნებრივია, რომ მომხმარებლებს შეუძლიათ ასევე მონაწილეობა მიიღონ საჭიროებების დადგენაში, რომლის გადაჭრისკენაც უნდა იყოს მიმართული სახელმწიფო შესყიდვა ან სხვა საჯარო პოლიტიკის ინსტრუმენტები. გარდა ამისა, საბოლოო მომხმარებლებს ასევე შეუძლიათ სახელმწიფო ორგანოებს თავიანთი მოსაზრება მიაწოდონ პოტენციური ინფრასტრუქტურების შესახებ, რამაც შეიძლება ხელი შეუწყოს გარემოს დაცვის გარკვეულ ასპექტებს ან გააძლიეროს ქალაქის იმიჯი ახალგაზრდა აუდიტორიის წინაშე. გარე ექსპერტების მოწვევა, რა თქმა უნდა, ძვირია. გრძელვადიან პერსპექტივაში, განსაკუთრებით კი დიდი ორგანიზაციების შემთხვევაში, შეიძლება მომგებიანი იყოს ინოვაციური და მდგრადი გადაწყვეტის შესახებ ტრენინგის ჩართვა პერსონალის განვითარების პროგრამებში. მეორე მხრივ, შედარებით პატარა ორგანიზაციებისთვის, რომლებსაც პერიოდულად აქვთ მოთხოვნები, შეიძლება უფრო ეფექტური იყოს გარე კონსულტანტების დაქირავება პროექტის ფარგლებში [72, გვ. 8].

3.6. მონიტორინგისა და შეფასების საჭიროება

საჯარო პოლიტიკა კომპლექსურია და არაერთ აქტორსა და აქტივობას მოიცავს. თუმცა, ყველა მათგანის ერთ-ერთი ძირითადი მახასიათებელი ის არის, რომ ისინი სახელმწიფო სახსრებით არსებობენ. ეს კი საჯარო პოლიტიკის შეფასების აუცილებლობას განაპირობებს, რამდენადაც სახელმწიფო ფინანსები ეფექტურად უნდა იხარჯებოდეს და საზოგადოება მისგან სარგებელს უნდა იღებდეს. პოლიტიკის შეფასების მთავარი მიზანია მისი ეფექტურობის შეფასება, რომელიც

გარკვეული მიზნების მიღწევის ხარისხს უნდა გამოხატავდეს [108]. შეფასება ასევე წარმოადგენს სწავლების საფუძველს პოლიტიკის განსაზღვრისთვის [109], რათა პოლიტიკური კურსის განმსაზღვრელმა პირებმა ძველი შეცდომები აღარ დაუშვან [110, გვ. 80] პოლიტიკური კურსის განსაზღვრის პროცესებში. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, შეფასების შედეგად ვიღებთ ანგარიშვალდებულებას, სწავლებას და პოლიტიკურ ორიენტირებს [111, გვ. 4].

არსებობს შეფასების განხორციელების ორი მთავარი მიდგომა: განმსაზღვრელი და განმავითარებელი.

ქვემოთ მოცემულ ცხრილში ნაჩვენებია ძირითადი განსხვავებები განმსაზღვრელ და განმავითარებელ შეფასებას შორის. მართალია, განმსაზღვრელი შეფასება ძირითადად ხორციელდება ჩარევის შემდეგ (რეტროსპექტული შეფასება), ხოლო განმავითარებელი შეფასება - პროგრამის სასიცოცხლო ციკლის განმავლობაში, მაგრამ შეფასების ეს ტიპები განცალკევებით არ არსებობს და შეფასება ყოველთვის ცდილობს მიაღწიოს ბალანსს განმსაზღვრელ და განმავითარებელ მიდგომებს შორის [112]. ამ თვალსაზრისით, შეფასება თავდაპირველად ჩარევის გავლენის ობიექტური შეფასება (განმსაზღვრელი შეფასება) იყო. განვითარების შედეგად კი მივიღეთ შეფასება, რომელიც გულისხმობს რეკომენდაციების გაცემას და ყველა შესაბამისი დაინტერესებული მხარე ჩართულია მონაწილეობით პროცესში (განმავითარებელი შეფასება).

ცხრილი 6.- პოლიტიკის შეფასების განხორციელების მიდგომები

განმსაზღვრელი შეფასება	განმავითარებელი შეფასება
მიზნად ისახავს პროგრამის შესრულების განსაზღვრას, შემდგომში ლეგიტიმიზაციის უზრუნველსაყოფად	მიზნად ისახავს სწავლების ელემენტის გათვალისწინებას პროგრამის განხორციელებაში
გულისხმობს პოლიტიკის გავლენის გაზომვას როგორც პროგრამის მიმღები პირების თვალსაზრისით, ასევე, უფრო ფართო ეკონომიკურ ჭრილში	პოლიტიკური კურსის განმსაზღვრელი პირები მას იყენებენ, როგორც სწავლების საშუალებას, სადაც გამოტანილი დასკვნები შეიძლება გამოყენებულ იქნას არსებული ან სამომავლო ინიციატივებისთვის
ორიენტირებულია ჩარევის საფუძველზე მიღებული შედეგების ანალიზზე	ორიენტირებულია პროგრამის მიერ გამოყენებული რესურსის შედეგებად გარდაქმნის ანალიზზე
ეს არის პროცესი, რომელიც (ძირითადად) ეყრდნობა პროგრამის დასრულების შემდეგ მიღებულ მონაცემებს	ეს არის მუდმივი პროცესი, რომელიც აგროვებს მონაცემებს პროგრამის მთელი სასიცოცხლო ციკლის განმავლობაში
(ძირითადად) ეყრდნობა რაოდენობრივ მიდგომებს, კონკრეტული ინდიკატორების გამოყენებით	(ძირითადად) ეყრდნობა ხარისხობრივ მიდგომებს, მათ შორის სიტუაციური ამოცანების გამოყენებას
შედეგები ორიენტირებულია უფრო ეფექტური სქემის განხორციელებაზე	შედეგები ორიენტირებულია პროგრამის ადმინისტრირების გაუმჯობესებაზე

წყარო: [42].

შეფასება არ არის ცალკე აღებული ფუნქცია, რომელიც მხოლოდ ჩარევის ბოლო ეტაპებზე, კერძოდ კი, ჩარევის დასრულების შემდეგ უნდა განხორციელდეს (ე.ი. რეტროსპექტული შეფასება). ეს არის უწყვეტი პროცესი, რომელსაც საფუძველი

პროგრამის დაგეგმვის ეტაპზე უნდა ჩაეყაროს. რაც შეეხება ვადებს, რომელშიც შეფასება ხორციელდება, შეიძლება გამოიყოს სამი განზომილება: პერსპექტიული (ex-ante), შუალედური (interim) და რეტროსპექტიული (ex-post) შეფასებები. ამ შეფასებების შედეგად შეიძლება მივიღოთ ინფორმაცია, რომლის საშუალებითაც შევაფასებთ წარსულის პოლიტიკას, მიმდინარე ინიციატივების მონიტორინგს ან ინოვაციებისა და ტექნოლოგიების პოლიტიკის დაგეგმვას სამომავლოდ.

- **პერსპექტიული შეფასება:** ხორციელდება პოლიტიკის შემუშავების ეტაპზე და დაკავშირებულია პოლიტიკის ფორმულირებასა და განხორციელებასთან. ეს არის შეფასება, რომელიც ვერ განხორციელდება იმ შემთხვევებში, როდესაც პროგრამის ბიუჯეტი და პრიორიტეტები უკვე გადაწყვეტილია.
- **შუალედური შეფასება (ანუ მონიტორინგი):** მიმდინარეობს პოლიტიკის განხორციელების ეტაპზე. ასეთი შეფასების მთავარი ინტერესი პროგრამის შემუშავებაში მონაწილეობაა, ვინაიდან მონიტორინგის მექანიზმი იძლევა შუალედურ ინფორმაციას, რომელიც გადაწყვეტილების მიმღებ პირებს შეუძლიათ გამოიყენონ მართვის ინსტრუმენტის სახით.
- **რეტროსპექტიული შეფასება:** ხორციელდება პროგრამის დასრულების შემდეგ და მიზნად ისახავს იმ ძირითადი შედეგებისა და გავლენის ანალიზს, რომელიც შეიძლება პროგრამის ჩარევას მიეწეროს. გათვლილია სამომავლო პერსპექტივაზე, რადგან გამოტანილი დასკვნები საფუძველს უქმნის სამომავლო პროგრამის შემუშავებას.

შეფასების ამ სამ ტიპს შორის, შუალედური შეფასება (ანუ მონიტორინგი) ხშირად შეფასების ყველაზე მნიშვნელოვან სახედ ითვლება [113]. შუალედური შეფასება ხორციელდება პროგრამის შუაში (ანუ პროგრამის მიმდინარეობისას). ეს შეფასების ერთადერთი ეტაპია, რომელსაც შეუძლია ერთდროულად შეაფასოს პროგრამის შედეგები და გავლენა მოახდინოს მის ოპერატიულ ორიენტაციასა და ბალანსზე, რაც განხორციელებული პროგრამებისთვის გარკვეული მიმართულების მიცემას უზრუნველყოფს. მისგან განსხვავებით, პერსპექტიულ შეფასებას მხოლოდ ინფორმირებული პროგნოზების გაკეთება შეუძლია პროგრამების სამომავლო გავლენასთან დაკავშირებით. თავის მხრივ, რეტროსპექტიული შეფასებები ორიენტირებულია მთელი პროგრამის ან პოლიტიკის ინიციატივის შეფასებაზე, რათა უზრუნველყოს „ინფორმაცია წარსულის შესახებ“. ამდენად, მიუხედავად იმისა, რომ რეტროსპექტიულ შეფასებას იშვიათად შეუძლია გავლენა მოახდინოს ოპერაციონალიზაციაზე, ამ ტიპის შეფასებას მაინც არსებითი მნიშვნელობა აქვს ცოდნის მისაღებად, ახალი პოლიტიკის ციკლის დაწყებამდე.

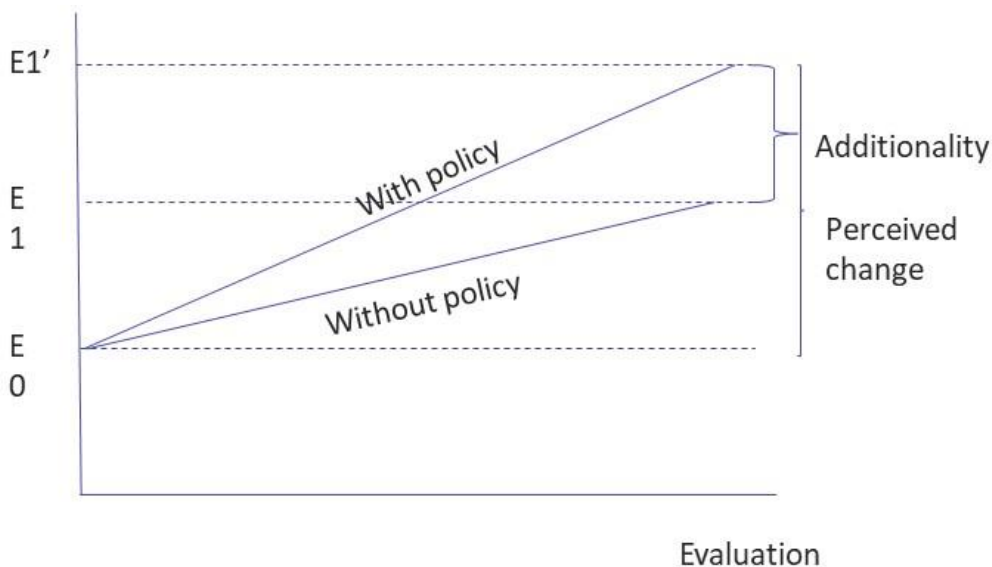
ერთ-ერთი მეთოდი, რომელსაც სულ უფრო მეტი ყურადღება ექცევა როგორც აკადემიურ, ისე პოლიტიკურ წრეებში, არის მონაწილეობითი შეფასება, რომელიც მიზნად ისახავს ქსელისა და თემის განვითარებას, მონაწილეობაზე დაფუძნებული მიდგომით - „ქვემოდან ზემოთ“. მონაწილეობითი შეფასების არსი მდგომარეობს ჩარევის მეთოდში, სისტემური მიდგომის და ეფექტური ურთიერთქმედების მისაღწევად, ყველა შესაბამის აგენტს შორის [114, გვ. 909]. იმის გამო, რომ იხმ-ში

არაერთი დაინტერესებული მხარეა ჩართული, მონაწილეობითი შეფასება შეიძლება ყველაზე მიზანშეწონილი იყოს შეფასების მიზნებისთვის, რამდენადაც ის პოლიტიკის აღნიშნული ინსტრუმენტის სპეციფიკისა და სისტემური ბუნების გათვალისწინების საშუალებას იძლევა.

მთავრობის მხრიდან ჩარევა შეიძლება გამართლებული იყოს მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ ის განაპირობებს დამატებით და დადებით ეფექტს, რასაც ვერ მივიღებდით პოლიტიკის გარეშე.

დამატებითობის კონცეფცია გულისხმობს, რომ ბენეფიციარებმა მიაღწიეს გარკვეულ სარგებელს, იხმ-ში მონაწილეობის საშუალებით მიღწეული პირდაპირი შედეგების ან გრძელვადიან პერსპექტივაში მიღწეული შედეგების თვალსაზრისით (ანუ სოციალური გავლენა), რომელსაც პოლიტიკის გარეშე ვერ მიაღწევდნენ. ამრიგად, დამატებითობით ხდება რაციონალიზაცია, რომ სახელმწიფოს ჩარევა გამართლებულია მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ ეს დამატებით ეფექტს იძლევა, რაც ჩარევის გარეშე ვერ მიიღწეოდა.

სურათი 9. საჯარო პოლიტიკის დამატებითობა



შეიძლება გამოვყოთ დამატებითობის სამი ტიპი - დახარჯული რესურსის, მიღებული შედეგის და ქცევითი დამატებითობა:

- **დახარჯული რესურსის დამატებითობა:** ეს არის შედეგების მისაღებად დახარჯული რესურსების საზომი, რაც იმას ნიშნავს, რომ პოლიტიკის ბენეფიციარებმა ინოვაციის პროცესს იმდენი რესურსი უნდა დაუმატონ, რამდენსაც იღებენ.
- **მიღებული შედეგის დამატებითობა:** გვთავაზობს სახელმწიფოს ჩარევის შედეგად მიღებული შედეგების გაზომვას და აფიქსირებს ინოვაციის პროცესის შედეგებში პოლიტიკის ჩარევის შედეგს (მაგ., პროტოტიპები, ახალი პროდუქტები და მომსახურება, ა.შ.)

- **ქვევითი დამატებითობა:** გულისხმობს პოლიტიკის გავლენას ორგანიზაციულ ქვევასა და პროცესებზე (მაგ. ფირმებს შორის თანამშრომლობის ცვლილებები; ფირმების წახალისება, რომ წავიდნენ ისეთ რისკზე, რომელზეც სხვაგვარად არ წავიდოდნენ; კ&გ საქმიანობა სუბსიდირებული პროექტის დასრულების შემდეგ და კ&გ საქმიანობის ინტერნაციონალიზაცია; მოთხოვნების დადგენის პროცედურების შეცვლა, შეფასების კრიტერიუმები, ორგანიზაციული სწავლება და ა.შ.).

როგორც მთლიანად სახელმძღვანელოშია აღნიშნული, იხშ-ის დაწყების ერთ-ერთი არგუმენტი არის ის, რომ სოციალური სირთულეების დაძლევის თვალსაზრისით, ინოვაციურმა გადაწყვეტამ შეიძლება უკეთესი შედეგი გამოიღოს, ვიდრე ტრადიციულმა (ანუ უკვე არსებულმა) გადაწყვეტამ. თუმცა, შეფასების გარეშე, რთული გასარკვევია, ინოვაციური გადაწყვეტა ტრადიციულზე უკეთესია თუ არა. ზოგადად, მოთხოვნის მარეგულირებელი პოლიტიკა, განსაკუთრებით კი იხშ, მნიშვნელოვან სირთულეს წარმოადგენს პოლიტიკის შეფასებისთვის, რაც „ამ სფეროში მტკიცებულებებზე დაფუძნებული პოლიტიკური კურსის განსაზღვრას ართულებს“ [25, გვ. 12]. ეს, სხვა საკითხებთან ერთად, გულისხმობს სანდო მონაცემების შეგროვების საჭიროებას, თანამშრომლობას აქტორებთან, რომლებიც ყოველთვის არ არიან ჩართული შესაფასებელ ინიციატივაში, კომპლექსურობისა და კოორდინაციის შეფასების სირთულეს, ჩარევასა და შედეგების მიღებას შორის დროის შუალედს, ან ჩარევის შედეგების პოტენციურად ფართო გეოგრაფიული არეალის დაფიქსირების სირთულეს [115]. ქვემოთ წარმოდგენილია რამდენიმე ძირითადი განზომილება, რომელიც უნდა გავითვალისწინოთ იხშ-ის შეფასებისას.

ცხრილი 7.- ძირითადი განზომილებები, რომელიც უნდა გაითვალისწინოთ იხშ-ს შეფასებისას

განზომილება	გასათვალისწინებელი ასპექტები
მიზანი და მოქმედების სფერო	რატომ უნდა შევაფასოთ პოლიტიკა? კვლევის რომელი სფერო და შეფასების რა კრიტერიუმები უნდა გამოვიყენოთ?
შინაარსი	რის შეფასებას ვაპირებთ? შეფასების რა ელემენტებს ვიყენებთ? (ე.ი. გამოყენებული რესურსი, მიღებული შედეგები, დასკვნები და გავლენა)
შეფასების ელემენტები	რა რესურსები იყო გამოყენებული განხორციელებული პოლიტიკისთვის? (ე.ი. გამოყენებული რესურსის დამატებითობა) რომელი პირდაპირი შედეგის მიღებას ისახავს მიზნად ჩარევა? (ე.ი. მიღებული შედეგის გამომავალი დამატებითობა) რა ცვლილებები განიცადეს ბენეფიციარებმა, წინა დასკვნების შედეგად? (ე.ი. ქვევითი დამატებითობა)

	გარდა ბენეფიციარებისა, რა ფართო საზოგადოებრივ გავლენას აქვს ადგილი?
იხმ პროცესის მონიტორინგი	რა ინდიკატორები გამოიყენება პოლიტიკის განხორციელებისთვის თვალყურის მისადევნებლად და განსასაზღვრად, პროცესი გეგმის მიხედვით მიდის თუ არა?
მეთოდოლოგია	როგორ ჩატარდება შეფასება? ვინ ჩაერთვება შეფასების პროცესში?

წყარო: [42].

პოლიტიკური სწავლების ერთ-ერთი საშუალებაა პოლიტიკური ორიენტირის განსაზღვრა სხვადასხვა ტერიტორიაზე, რამდენადაც სხვა ქვეყნის „სისტემის“ შესწავლა გვაძლავს, უფრო კრიტიკულად შევხედოთ საკუთარ სისტემას (მისი დანერგვას, მიზნებს და დაგეგმილ შედეგებს, ა.შ.). იხმ-თან დაკავშირებით ორმხრივი სწავლის ხელშეწყობის მიზნით, ქვეყნებსა და რეგიონებს შორის გამოცდილების გაზიარება კიდევ ერთი განზომილებაა, რომელიც უნდა გავითვალისწინოთ. ამ თვალსაზრისით წარსული გამოცდილების შესახებ ინფორმაციის მიღება შესაძლებელია პროექტიდან **EUROPROC** (ევროკავშირის რეგიონული თანამშრომლობა სახელმწიფო შესყიდვებზე მცირე და საშუალო საწარმოების წვდომისათვის). ეს პროექტი შემუშავდა 2008-2011 წლებში, INTERREG IVC პროგრამის ფარგლებში. პროექტი მიზნად ისახავდა ევროკავშირის რეგიონების კონკურენტუნარიანობის გაზრდას, სახელმწიფო საერთაშორისო ბაზრებზე ტენდერებისა და კონკურსების გამოცხადების მცირე და საშუალო საწარმოებისთვის წვდომის ხელშეწყობის გზით. პროექტი ორიენტირებული იყო სახელმწიფო შესყიდვების ბაზარზე ევროპაში და მოიცავდა მცირე და საშუალო საწარმოების მხარდაჭერას რეგიონებში, რომლებსაც ნაკლები გამოცდილება და ცოდნა აქვთ ინოვაციურ სახელმწიფო შესყიდვებთან დაკავშირებით. ამ პროექტის ერთ-ერთი მთავარი შედეგი იყო **სათანადო პრაქტიკის სახელმძღვანელოს** შემუშავება, რომელშიც განხილულია იხმ-ის პრაქტიკისთვის აქტუალური ოთხ სფერო: ინფორმაცია, ტრენინგი, ქოუჩინგი და საერთაშორისო მხარდაჭერა.^{xi} აღნიშნული სათანადო პრაქტიკის მაგალითები შეგიძლიათ იხილოთ კატალონიაში (ესპანეთი), გრენობლში, ელზასსა და რონ-ალპში (საფრანგეთი), ფლანდრიაში (ბელგია), გაერთიანებული სამეფოს სამხრეთ-აღმოსავლეთ ნაწილში (გაერთიანებული სამეფო) და ბაიერნში (გერმანია). პროექტში განხილული მეორე თემა იყო სამი ძირითადი საკითხის დადგენა, რომელიც მცირე და საშუალო საწარმოებმა უნდა გაითვალისწინონ მომავალში, რათა გაიზარდოს მათი ჩართულობა იხმ პროექტებში: სახელმწიფო შესყიდვების განხორციელება გარემო ფაქტორების გათვალისწინებით, სახელმწიფო შესყიდვების სოციალური ფაქტორები და ელექტრონული სახელმწიფო შესყიდვები. გარდა ამისა, პროექტის ფარგლებში ჩატარდა რამდენიმე ტრენინგი, რათა პარტნიორ ორგანიზაციებს მიეღოთ ინსტრუქციები, თუ როგორ გააუმჯობესონ პარტნიორთა შესაძლებლობები და მისცენ მათ ზუსტი მიმართულება, იხმ საკითხებში მცირე და საშუალო

მეწარმეების მხარდაჭერის გასაძლიერებლად სამოქმედო გეგმის შემუშავების მიზნით.

ევროკავშირის პროგრამა URBACT II (2007-2013) შეიძლება ასევე საინტერესო იყოს იმ მხრივ, რომ შესაძლებლობას იძლევა გავაანალიზოთ ქალაქების, როგორც ზრდის, სამუშაო ადგილების შექმნისა და ინოვაციების კატალიზატორის როლი.^{xii} პროგრამა მიზნად ისახავს მდგრადი და ინტეგრირებული ურბანული განვითარების ხელშეწყობას ევროპის 2020 წლის სტრატეგიის მიზნების შესაბამისად. პროგრამაში შემავალი ყველა პროექტი ითვალისწინებს პოლიტიკის, ინსტრუმენტების პაკეტისა და მექანიზმების შემუშავებას, რომლებიც ქალაქებს ადგილობრივი ინოვაციების გაძლიერებაში და მდგრადი განვითარების ხელშეწყობაში დაეხმარება.

აღნიშნული პროგრამის ერთ-ერთი მთავარი შედეგია ე.წ. **URBACT მეთოდი**, რომელიც ხაზგასმით აღნიშნავს შემდეგ საკითხებს: (ა) ქალაქებში აქტორთა ქსელების, მათ შორის პროექტის შემუშავების ეტაპის და დაგეგმილი ღონისძიებების განხორციელების ეტაპის გაძლიერების აუცილებლობა; (ბ) ადგილობრივი კომპლექსური სამოქმედო გეგმების განსაზღვრის აუცილებლობა, რომელიც მიმართულია მიზნობრივ ურბანულ საჭიროებების მოგვარებისკენ, პრობლემის სოციალური, ფიზიკური, ეკონომიკური და ეკოლოგიური ასპექტების გათვალისწინებით; (გ) ადგილობრივი მხარდაჭერი ჯგუფების შექმნა, რომლებიც აერთიანებენ პრობლემების მოგვარებით დაინტერესებულ მხარეებს; (დ) ქსელურ ღონისძიებებში, წინა დაინტერესებულ მხარეებთან ერთად, მართვის ორგანოების ჩართვის აუცილებლობა, ადგილობრივ პოლიტიკაზე აღნიშნული ღონისძიებების გავლენის გაძლიერების მიზნით; (ე) იმ ექსპერტთა მხარდაჭერის მოპოვება, რომლებიც უზრუნველყოფენ თემატურ ინფორმაციას და მეთოდოლოგიას; და ასევე, (ვ) ქალაქის ადგილობრივი პრაქტიკოსების, პოლიტიკური კურსის განმსაზღვრელი პირების, დეველოპერული სააგენტოების, არასამთავრობო ორგანიზაციების და ა.შ. შესაძლებლობების განვითარების აუცილებლობა, ურბანული განვითარებისადმი კომპლექსური მიდგომების განსაზღვრასა და განხორციელებაში მათი უნარების გაძლიერების მიზნით. Urbact II-ის წარმატების შემდეგ, კომისიამ ასევე დააფინანსა URBACT III, 2014-2020 წლებში.^{xiii}

კიდევ ერთი ინიციატივა, რომლისგანაც შეიძლება საინტერესო გამოცდილება მივიღოთ, არის პროექტი **Procure 2 Innovate**.^{xiv} პროექტს აფინანსებს ევროკომისია „ჰორიზონტი 2020“ - კვლევისა და ინოვაციების პროგრამის ფარგლებში. პროექტი 2018 წელს დაიწყო, იხმ-ში ჩართული სახელმწიფო შემსყიდველი ორგანიზაციებისთვის ინსტიტუციური მხარდაჭერის გაუმჯობესების მიზნით. პროექტი ეყრდნობა იხმ საკითხებში კომპეტენციის ცენტრების გამოცდილებას ევროკავშირის 10 ქვეყანაში. აქედან ხუთი უკვე დაარსებულია (ე.ი. ავსტრია, გერმანია, ნიდერლანდები, ესპანეთი და შვედეთი) და უნდა დაარსდეს კიდევ ხუთი (ე.ი. ესტონეთი, საბერძნეთი, ირლანდია, იტალია და პორტუგალია). პროექტი ჯერ კიდევ შემუშავების პროცესშია და, ამდენად, საბოლოო შედეგი ჯერჯერობით მიღებული არ არის. თუმცა, წვლილი, რომელსაც, სავარაუდოდ, პროექტი შეიტანს

იხმ-ის მხარდაჭერასთან დაკავშირებით ევროპაში, შეიძლება შემდეგნაირად ჩამოვყალიბოთ: (ა) კომპეტენციის ცენტრების მუდმივი ქსელის შექმნა, რომელიც ხელს შეუწყობს ცოდნის გაზიარებას, თანამშრომლობას და საუკეთესო პრაქტიკის გაზიარებას; (ბ) ინოვაციური შესყიდვების კომპეტენციის ცენტრების მხარდაჭერა, მათი მოქმედების სფეროს გაფართოების, მათი გავლენის გაძლიერების, სახელმწიფო შემსყიდველი ორგანიზაციებისთვის მათი მომსახურების გაუმჯობესების და საერთაშორისო თანამშრომლობისა და ერთობლივი შესყიდვების სფეროში ცოდნის გაღრმავების მიზნით; და (გ) PCP და PPI -ს დანერგვის ხელშეწყობა ევროპაში.

შემდეგი ინიციატივა, რომლის მაგალითზეც შესაძლებელია საკითხის შესწავლა, არის „ინოვაციურ შესყიდვებში ევროპული დახმარების“ (EAFIP) პლატფორმა. EAFIP ინიციატივა 2015 წელს დაიწყო ევროკომისიის საკომუნიკაციო ქსელების, კონტენტისა და ტექნოლოგიების გენერალური დირექტორატის მიერ (DG CONNECT).

ინიციატივა მიზნად ისახავს სახელმწიფო შემსყიდველი ორგანიზაციებისთვის ადგილობრივი დახმარების გაწევას, ახალი ინოვაციური შესყიდვების დასაწყებად, სათანადო პრაქტიკის პოპულარიზაციისთვის და დასრულებული ინოვაციური შესყიდვების მტკიცებულებათა ბაზის გასაძლიერებლად. დაარსებიდან დღემდე **დასრულებულია** შემდეგი **ღონისძიებები**: (ა) ღონისძიებები ევროკავშირის სხვადასხვა ქვეყანაში, რომლებიც ორიენტირებულია ინფორმაციაზე და ტრენინგზე; (ბ) ვიდეო რგოლები, სადაც სხვადასხვა სექტორის წარმომადგენელი სახელმწიფო შემსყიდველი ორგანიზაციები საუბრობენ შესყიდვების მიდგომაზე, მიღებულ გამოცდილებაზე და მათი დასრულებული იხმ შესყიდვების სარგებლიანობაზე; (გ) **ინოვაციური შესყიდვების ინსტრუმენტების პაკეტი**, რომელიც მოიცავს 3 მოდულს პოლიტიკური კურსის განმსაზღვრელი პირებისთვის, სახელმწიფო შემსყიდველი ორგანიზაციებისთვის და იურისტებისთვის, იმის შესახებ, თუ რატომ და როგორ უნდა განხორციელდეს იხმ. მოდულებს ახლავს ილუსტრირებული მაგალითები; (დ) ონლაინ დახმარების ცენტრი ხშირად დასმულ კითხვებთან ერთად; (ე) უფასო ტექნიკური და სამართლებრივი დახმარება სახელმწიფო შემსყიდველი ორგანიზაციებისთვის, ევროკავშირის ყველა წევრ სახელმწიფოში, ICT-ზე დაფუძნებული გადაწყვეტილებების ინოვაციური შესყიდვების მომზადებისა და განხორციელების დროს. ეს მოიცავს ადგილობრივი დახმარების გაწევას PCP-ებისა და PPI-ებისთვის, ადგილობრივი იურისტების მხარდაჭერით, რომლებიც ევროკავშირის ადგილობრივ ოფიციალურ ენაზე საუბრობენ. (ვ) სათანადო პრაქტიკის ხელშეწყობა და მტკიცებულებათა ბაზის გაძლიერება, განსაკუთრებით ევროპის მასშტაბით დასრულებული იხმ-ის შედეგად მიღწეულ გავლენებთან დაკავშირებით; და (ზ) ვებინარები, რომლებიც ეხება COVID-19 კრიზისის დაძლევის შესაძლებლობებს იხმ-ის მეშვეობით. ინიციატივა უამრავ რესურსს გვთავაზობს, საიდანაც შესაძლებელია ცოდნის მიღება, მაგალითად, ინსტრუმენტების პაკეტი, ვებინარები, ვორკშოპები, სიტუაციური ამოცანები და დახმარება. წინა ღონისძიებებთან

დაკავშირებული ყველა ზემოაღნიშნული დეტალი შეგიძლიათ იხილოთ EAFIP ვებ გვერდზე.^{xv}

EAFIP პლატფორმის ფარგლებში დახმარების მისაღებად განაცხადების მიღების მეოთხე ეტაპი 2022 წლის 12 იანვარს გამოცხადდა და განაცხადების მიღების ბოლო ვადაა 2022 წლის 15 აპრილი.

EAFIP ინსტრუმენტების პაკეტი შეიძლება განსაკუთრებით სასარგებლო იყოს საქართველოსთვის. ^{xvi} ეს პაკეტი ხელს უწყობს პოლიტიკური კურსის განმსაზღვრელ პირებს იხმ სტრატეგიის შემუშავებაში და ასევე, ეხმარება სახელმწიფო შემსყიდველ ორგანიზაციებს და მათ იურიდიულ განყოფილებებს, სახელმწიფო შესყიდვების განხორციელებაში. პაკეტი შედგება სამი მოდულისგან:

- **მოდული 1:** სტრატეგიული მოდული, რომელიც გამიზნულია პოლიტიკური კურსის განმსაზღვრელი პირებისთვის. მასში ეკონომიკური და პრაქტიკული მტკიცებულებებია PCP-სა და PPI-ის ზემოქმედებისა და უპირატესობების შესახებ, კონკრეტულ რეკომენდაციებთან ერთად, თუ როგორ უნდა მოხდეს PCP და PPI-ს ჩართვა ინოვაციურ სტრატეგიებში;
- **მოდული 2:** ოპერაციული მოდული, რომელიც გამიზნულია სახელმწიფო შემსყიდველი ორგანიზაციებისთვის. მოდული მიზნად ისახავს ინოვაციური შესყიდვების პროცესის (PCP და PPI) შემუშავებისა და განხორციელების წინაპირობებისა და ძირითადი ნაბიჯების განმარტებას; და
- **მოდული 3:** იურიდიული/ოპერაციული მოდული, რომელიც გამიზნულია იურიდიული მომსახურებისთვის და მიზნად ისახავს სამართლებრივი საკითხების ახსნას და პრაქტიკული სახელმძღვანელოს უზრუნველყოფას, შაბლონებთან ერთად.

კიდევ ერთი საინტერესო ქსელი, რომელიც უნდა გავითვალისწინოთ, არის ადგილობრივი თვითმმართველობები მდგრადობისთვის (ICLEI). ეს არის 2500-ზე მეტი ადგილობრივი თვითმმართველობისა და სამხარეო ადმინისტრაციის გლობალური ქსელი, რომელიც მხარს უჭერს მდგრად ურბანულ განვითარებას და მიზნად ისახავს გავლენა მოახდინოს მდგრადი განვითარების პოლიტიკაზე და ხელი შეუწყოს ადგილობრივი ღონისძიებების განხორციელებას გამონაბოლქვის შემცირების, გარემოს დაცვის, სამართლიანობის, მდგრადობის პრინციპებზე დაფუძნებული და ცირკულარული განვითარებისთვის. 1996 წელს დაარსების დღიდან, ICLEI იცავს, მხარს უჭერს და ხელს უწყობს მდგრადი, ინოვაციური, ცირკულაციური და სტრატეგიული შესყიდვების ღირებულებებს. ICLEI პროფესიონალურ ინფორმაციას, რჩევებს, ქსელის შესაძლებლობებს, ტრენინგს და ინსტრუმენტებს უზრუნველყოფს სახელმწიფო ორგანოებისთვის, რომლებსაც შესყიდვების უკეთესი, ეკონომიკურად უფრო ეფექტური პრაქტიკის დანერგვა სურთ. EAFIP-ს მსგავსად, აღნიშნული ქსელიც ასევე უზრუნველყოფს არაერთ რესურსს (მაგ., კრიტერიუმები, პოლიტიკა, ინსტრუმენტები, თემატური კვლევები, პროექტები, ანგარიშები), რომელიც სხვადასხვა საკითხზე ნაწილდება (მაგ. იხმ, სახელმწიფო შესყიდვები ეკოლოგიური ფაქტორის გათვალისწინებით,

სოციალური პასუხისმგებლობა, ენერგოეფექტურობა, ცირკულარული ეკონომიკა, ეკომარკირება, სასიცოცხლო ციკლის ღირებულების კალკულაცია, სამართლიანი ვაჭრობა, ბიოპროდუქცია, მცირე და საშუალო ბიზნესი, ჩართულობა ბაზრის განვითარებაში, ეკოლოგიური მართვის სისტემები, ერთობლივი შესყიდვები, ენერგოეფექტურობის გაზრდასთან დაკავშირებული ხელშეკრულებები) და სექტორები (მაგ., მშენებლობა, ტრანსპორტი და სატრანსპორტო საშუალებები, ICT, კვების პროდუქტები და კვების ობიექტები, ენერგეტიკა, დასუფთავება, ხე-ტყე და სატყეო მეურნეობა, ტექსტილი, საკანცელარიო ნივთები, ავეჯი, განათება, ინფრასტრუქტურა, მწვანე სივრცეები, ღონისძიებები, სამედიცინო აღჭურვილობა, ნარჩენები). ზემოთ ჩამოთვლილ ღონისძიებებთან დაკავშირებით დაწვრილებითი ინფორმაცია შეგიძლიათ იხილოთ ICLEI ვებ-გვერდზე.^{xvii}

ბოლო ღონისძიება, რომელმაც შეიძლება ცოდნა და გამოცდილება შესძინოს პოლიტიკის განმსაზღვრელ პირებს, არის მომავალი პროექტი **HORIZON-EIE-2021-CONNECT-01-02**, რომელიც 2022 წელს დაიწყო და მიზნად ისახავს, ხელი შეუწყოს იხმ-სთან ^{xviii} დაკავშირებული შესაძლებლობების განვითარებას. კონკურსი გამოცხადდა ევროკომისიის მიერ, 2021 წლის ივლისში, პროგრამის HORIZON HORIZON Coordinate and Support Actions ფარგლებში. კონკურსი დაიხურა 2021 წლის ოქტომბერში. შემოვიდა 32 განაცხადი, რომელიც ამჟამად, წინამდებარე დოკუმენტის წერის მომენტში (2022 წლის იანვარი), ევროკომისიის მიერ განხილვის ეტაპზეა. შესაბამისად, ამ ინიციატივებიდან კონკრეტული გამოცდილების მიღება, ამ წუთისთვის, შეუძლებელია, რადგან პროექტები ჯერ არ არის შერჩეული და ბუნებრივია, არც შემუშავებული. თუმცა, მკაცრად რეკომენდებულია, რომ სხვადასხვა პროექტის გამოცხადების შემდეგ, საქართველომ თვალყური ადევნოს და აკონტროლოს პროექტებით მიღწეულ შედეგებს. კერძოდ, მოსალოდნელია, რომ **ახლებურად წარმოჩნდება შემდეგი საკითხები:** (ა) ცნობიერების ამაღლება, სამართლებრივი პროცედურების ცოდნა და პრაქტიკული გამოყენება იხმ-ის პრაქტიკაში განსახორციელებლად; (ბ) სახელმწიფო და კერძო შემსყიდველ ორგანიზაციებს შორის შესაძლებლობების გაძლიერება, უნარების განვითარება და სამართლებრივი ცოდნის გაღრმავება; (ც) ინოვაციური შესყიდვების პრაქტიკის საუკეთესო მაგალითების შესწავლა და გაფართოება; (დ) ინოვაციური საკანონმდებლო ბაზისა და ბაზარზე ორიენტირებული პროცედურების ჩამოყალიბების ხელშეწყობა; (ე) გრძელვადიანი და მდგრადი ინოვაციური შესყიდვის სტრატეგიების უზრუნველყოფა; და (ვ) სახელმწიფო და კერძო პარტნიორების თანამშრომლობის მხარდაჭერა პროცესების ერთობლივად შემუშავებაში, მათი საჭიროებების დაკმაყოფილების და არსებული ტექნოლოგიების დადგენის მიზნით, რამაც შეიძლება ხელი შეუწყოს ინოვაციურ შესყიდვებს.

3. ინოვაციის გაძლიერებაზე ორიენტირებული სახელმწიფო შესყიდვების მაგალითები

მოცემულ პუნქტში წარმოდგენილია რამდენიმე მაგალითი, რომელიც წინამდებარე თავის ავტორმა წინა ნაშრომებში უკვე განიხილა. ეს მაგალითები ცხადად გვიჩვენებს, თუ როგორ დაინერგა იხმ სხვადასხვა ქვეყანაში. მაგალითებში დაწვრილებით არ არის აღწერილი აღნიშნული შემთხვევების განხორციელება, რადგან ეს გაცილებით დიდ ადგილს დაიკავებდა. მაგალითების განხილვის მიზანია უბრალოდ აჩვენოს, რამდენად შეუძლია იხმ-ს სტიმული მისცეს ინოვაციას და იმავდროულად, ხელი შეუწყოს სხვადასხვა მიზნისა და გამოწვევის გადაჭრისთვის საჭირო გადაწყვეტის შემუშავებას.

თუ მკითხველი დაინტერესებულია იხმ-სთან დაკავშირებული უფრო მეტი მაგალითის მოძიებით, ვურჩევთ გაეცნოს 2021 წლის 18 ივნისს ევროკომისიის მიერ გამოცემულ სახელმძღვანელოს ინოვაციური შესყიდვების შესახებ [18]. აღნიშნულ სახელმძღვანელოში მოცემულია სხვადასხვა ნაციონალური შესყიდვების ინიციატივის რამდენიმე მაგალითი, ასევე რამდენიმე ქვეყანას, რეგიონსა და/ან ქალაქს შორის თანამშრომლობით განხორციელებული ინიციატივების მაგალითები. ზოგიერთი მაგალითი, რომელიც სახელმძღვანელოშია წარმოდგენილი, გვიჩვენებს ისეთი საკითხების გადაჭრას, როგორც არის: უფრო ეკოლოგიური და იაფი ენერჯის მიწოდება ვილნიუსში (ლიეტუვა), სტუდენტების მოტივაციის ამაღლება მათემატიკისა და მეცნიერების მიმართ, ჰალმსტადში (შვედეთი), ვილადეკანსში (ესპანეთი), მაგდებურგში (გერმანია) და კონნევესში (ფინეთი); სახელმწიფო ორგანოების მიერ ავტომატური შესყიდვების შემცირება პორტუგალიაში, ქუჩის განათებისთვის ენერჯის მოხმარების შემცირება კოპენჰაგენში (დანია), ტემპერატურის შემცირება საავადმყოფოებში, პოლონეთში; მაღალი ხარისხის კომპიუტერების კოორდინირებული შესყიდვა საფრანგეთს, იტალიას, ესპანეთსა და გერმანიას შორის; ბულგარეთსა და სერბეთში ტყის ხანძრის ჩაქრობისთვის დრონებისა და პირადი დამცავი აღჭურვილობის შემუშავება და ა.შ. გარდა ამისა, ეთგო -მ ახლახან გამოუშვა სახელმწიფო შესყიდვების ინსტრუმენტების პაკეტი, სადაც მოცემულია რეკომენდაციები იხმ-ის განხორციელების შესახებ; პაკეტს ახლავს პოლიტიკის ინსტრუმენტები, კონკრეტული ქვეყნების მაგალითები და ასევე იხმ-ის გაზომვის ინდიკატორები.^{xix} გარდა ამისა, ევროკომისიის სახელით PWC-ის მიერ ჩატარებული უახლესი კვლევის ფარგლებში განხორციელდა ინოვაციური შესყიდვების პოლიტიკური მექანიზმის შედარებითი ანალიზი ევროპის მასშტაბით. პროექტის ფარგლებში შეფასდა ინოვაციური შესყიდვების დანახარჯები შემდეგ ქვეყნებში: ავსტრია, ბელგია, ბულგარეთი, კვიპროსი, ხორვატია, ჩეხეთი, დანია, ესტონეთი, ფინეთი, საფრანგეთი, გერმანია, საბერძნეთი, უნგრეთი, ირლანდია, იტალია, ლატვია, ლიეტუვა, ლუქსემბურგი, მალტა, ნორვეგია, პოლონეთი, პორტუგალია და რუმინეთი.

4.1. ცირკულარული ეკონომიკა

ცირკულარული ეკონომიკა სულ უფრო მეტ ყურადღებას იქცევს, როგორც არამდგრადი წარმოებისა და მოხმარების სქემების დაძლევის საშუალება, რომელიც იმავდროულად, ეკონომიკურ ზრდას და რესურსების ეფექტურად გამოყენებას უზრუნველყოფს. ამ კონტექსტში, გაიზარდა სახელმწიფო შესყიდვების ხელშეწყობით დაინტერესება ცირკულარული ეკონომიკის მიმართულებით [117]. სახელმწიფო შესყიდვებმა შეიძლება დააჩქაროს უფრო ცირკულარულ ეკონომიკაზე გადასვლა, რამდენადაც ის რესურსების ეფექტურობისადმი ახალ მოთხოვნას ქმნის [118].

ცირკულარული ეკონომიკის პრინციპების ხელშეწყობა შესაძლებელია სახელმწიფო შესყიდვების მეშვეობით, რამდენიმე გზით:

- გაუმჯობესებული პროდუქტების და მომსახურების შესყიდვა **ცირკულარული კრიტერიუმების დამატებით**: ეს კრიტერიუმები მოიცავს გადამუშავებადობის, მასალების ხელახლა გამოყენების, გადამუშავებული მასალების გამოყენების და ა.შ. კრიტერიუმებს ტენდერის დოკუმენტებში.
- ახალი და ინოვაციური პროდუქტების, მომსახურებისა და მასალის შესყიდვა, რომელიც **ხელს უწყობს ცირკულარულ ეკონომიკაზე დაფუძნებულ ბიზნესს**: ეს მიდგომა ხაზს უსვამს შემსყიდველი ორგანიზაციის შესაძლებლობას - განახორციელოს ინოვაციური შესყიდვის პროცესი, რომელსაც მივყავართ ტენდერის განსაზღვრის მომენტში არარსებულ ახალ პროდუქტამდე (მაგ., ტექსტილი 100% გადამუშავებული შემცველობით).
- მომსახურების და **ახალი ბიზნეს კონცეფციების** შესყიდვა: შესყიდვაში ყურადღების ცენტრში შეიძლება იყოს შემსყიდველი ორგანიზაციის საჭიროებების შესაბამისი შესყიდვის პროცესი ან ბიზნეს კონცეფცია, და არა თავად პროდუქტი.
- შესყიდვები, რომელიც ხელს უწყობს **სამრეწველო სიმბიოზს და ცირკულარულ ეკოსისტემებს**: ცირკულარული ეკოსისტემები შეიძლება ეფექტური პლატფორმა იყოს დახურული ციკლის მხარდასაჭერად და ქსელების შესაქმნელად, სადაც ერთი აქტორის ნარჩენები ნედლეულად იქნება გამოყენებული მეორე აქტორის მიერ.

ჩრდილოეთ ევროპულმა ქვეყნებმა შეიმუშავეს რამდენიმე პროექტი, რომლებიც გვიჩვენებს, რამდენად შეუძლია შესყიდვებს ხელი შეუწყოს ცირკულარულ ეკონომიკას [117]. მოცემულ პუნქტში ყურადღება გამახვილებულია ორ ასეთ შემთხვევაზე, სადაც ნაჩვენებია, თუ როგორ გაითვალისწინეს შესყიდვების პროცესში ცირკულარული ასპექტები ფინეთში. პირველი შემთხვევა შეეხება ცირკულარული შესყიდვების ჩართვას საზოგადოებრივ ტრანსპორტირებაში, ადგილობრივი წარმოების ბიოგაზზე მომუშავე სატრანსპორტო საშუალებების გამოყენებით. ცირკულარული შესყიდვების კრიტერიუმები მოიცავდა წიაღისეული საწვავის სხვადასხვა სახის ბიოსაწვავით (მაგ., ბიოგაზით,

ეკოლოგიური სინთეზური დიზელის საწვავით, ეკოლოგიური ელექტრო ენერჯით, ეთანოლით და ა.შ.) ჩანაცვლების მკაცრ მოთხოვნას. ენერჯის ეს ალტერნატიული წყაროები წარმოებული უნდა ყოფილიყო ადგილობრივი ან რეგიონული საქმიანობის შედეგად, რომელიც თანმიმდევრულად შეამცირებდა სუფთა ნახშირორჟანგის გამოყოფას, წიაღისეული საწვავის გამოყენებასთან შედარებით.

ქალაქ ვაასაში (ფინეთი) საზოგადოებრივი ტრანსპორტის სახით დაიწყო ისეთი ავტობუსების გამოყენება, რომელიც ადგილობრივად წარმოებულ ბიოგაზზე მუშაობდა. ქალაქმა ორგანიზება გაუწია ორი ცალკე ტენდერის გამოცხადებას: 1) მომსახურების პროვაიდერებისთვის, და 2) ბიოგაზზე მომუშავე სატრანსპორტო საშუალებების, მათ შორის ამ სატრანსპორტო საშუალებების ტექნოლოგიებისთვის. ქალაქ ვაასას მმართველმა ორგანომ აიღეს ვალდებულება, რომ შეეძინათ ბიოგაზზე მომუშავე თორმეტი ავტობუსი და გადაეცათ მომსახურების პროვაიდერისთვის, რომელიც, თავის მხრივ, იღებდა ვალდებულებას, რომ აღნიშნულ სატრანსპორტო საშუალებებს გამოიყენებდა შემდეგი ხუთი წლის განმავლობაში. ამან ხელი შეუწყო ბიზნეს რისკის გადატანას მომსახურების პროვაიდერიდან შემსყიდველ ორგანიზაციაზე. გარდა ამისა, ქალაქის მმართველმა ორგანომ ხელშეკრულება გააფორმეს ბიოგაზის ადგილობრივ მწარმოებელთან „Stormossen“, რომელმაც, ორგანიზება გაუწია ბიოგაზის მიწოდების ქსელისთვის ტენდერის ჩატარებას.

შედეგად, შეიქმნა ახალი ბიზნეს ეკოსისტემა, რომელიც მოიცავს ნარჩენების უფრო ეფექტურ გამოყენებას და ბიოგაზის წარმოებას ადგილობრივი ნარჩენებისგან. აღნიშნული ღონისძიებები ასევე მიზნად ისახავდა ბიოგაზის ქსელის გაფართოებას კერძო ბაზარზე. ბიოგაზის ავტობუსების გამოყენების შედეგად მოსალოდნელმა დანაზოგმა შეადგინა 1000 ტონა CO₂ წელიწადში. ერთ-ერთი ფაქტორი, რომლითაც შესყიდვის წარმატება აიხსნება, იყო შესყიდვამდე ჩატარებული ბაზრის მოკვლევა, რომლის ფარგლებშიც შეისწავლეს ადგილობრივი ბიოგაზის წარმოების და მისი გამოყენების შესაძლებლობები.

მეორე შემთხვევა შეეხება მომსახურების უზრუნველყოფას, რომელიც გულისხმობს ბიონარჩენების და ჩამდინარე წყლის შლამის დაამუშავებას ქალაქ პორვოში (ფინეთი). შესყიდვის მიზანი იყო გადამუშავების გაუმჯობესება და ფოსფორისა და აზოტის განმეორებითი გამოყენება გადამუშავების მომსახურების მეშვეობით. შესყიდვა განხორციელდა წყალმომარაგების და ბიონარჩენების მართვის რამდენიმე ობიექტის მიერ, ერთობლივად. მომსახურების წლიური მოცულობა იყო 24500 ტონა ჩამდინარე წყლის შლამი და 6000 ტონა ბიონარჩენი.

შესყიდვის განსაზღვრასა და მიზნებში გათვალისწინებული იყო საკვები ნივთიერებების გადამუშავება. ტენდერის ოფიციალურად გამოცხადებამდე, HILMA-ს საშუალებით, ტენდერების ეროვნულ მონაცემთა ბაზას გაეგზავნა ინფორმაციის მოთხოვნა, სადაც პოტენციური მომწოდებლები ინფორმირებული იყვნენ საკვები ნივთიერებების გადამუშავების მოთხოვნის შესახებ. პოტენციური

მომწოდებლები ასევე მოწვეული იყვნენ მოთხოვნასთან დაკავშირებით საკუთარი მოსაზრებების განსახილველად.

შესყიდვის პროცედურის სახით გამოყენებული იყო კონკურსის პროცედურა მოლაპარაკებასთან ერთად. ამან შესაძლებელი გახადა ცირკულარული ასპექტების, კერძოდ კი საკვები ნივთიერებების გადამუშავებისა და საბოლოო მოხმარების განხილვა. შემსყიდველმა ორგანიზაციამ მოითხოვა, რომ პოტენციურ მომწოდებლებს მოეწოდებინათ აღწერა, თუ როგორ დამუშავდებოდა ენერგოეფექტურობასთან და აზოტისა და ფოსფორის გადამუშავებასთან დაკავშირებული ასპექტები და როგორ მოხდებოდა მათი ოპტიმიზაცია მომსახურების დროს. ასევე მოითხოვებოდა საბოლოო პროდუქტის შესაძლო მდებარეობის მითითება. მოლაპარაკებების შედეგად, ტენდერის საბოლოოდ გამოცხადებამდე, განისაზღვრა მოთხოვნების შესრულების რამდენიმე კრიტერიუმი, რომელიც გულისხმობდა, რომ გამწმენდ ნაგებობაზე მიწოდებული აზოტის მინიმუმ 80% გამოყენებული უნდა იყოს სასუქის ან სამრეწველო ქიმიკატის სახით, და მხოლოდ 20% შეიძლება მოხვდეს ჩამდინარე წყლების გამწმენდ ნაგებობაში.

ამ შესყიდვის ინოვაცია იყო პროცესი. საკვები ნივთიერებების გადამუშავება პირველად ჩაერთო ჩამდინარე წყლის შლამის და ბიონარჩენების დამუშავების შესყიდვის პროცესში. თუმცა შესყიდვისას ახალი ტექნოლოგია არ შეუმუშავებიათ.

4.2. ენერჯის დაზოგვა და ენერგოეფექტურობა

ტერმინი „ბაზრის გარდაქმნა“ გამოიყენება ბაზარზე ორიენტირებული ენერგოეფექტურობის პროგრამებისთვის, რომლის მიზანია შეცვალოს ბაზრის მოთხოვნის სტრუქტურა და ფუნქცია ახალი პროდუქტებისა და სერვისების დანერგვის და მათი მიღების გაზრდის გზით. ამგვარად, ბაზრის გარდაქმნის სტრატეგია ორიენტირებულია ენერგოეფექტური პროდუქტებისა და სერვისების დანერგვაზე, კომერციალიზაციაზე და ბაზრის გაფართოებაზე [19, გვ. 68].

1988 წელს შვედეთის მთავრობამ გადაწყვიტა შეექმნა ენერგოეფექტურობის ახალი პროგრამა.^{xx} იგი მოიცავდა ტექნოლოგიის შესყიდვის პროგრამას, რომელსაც მართავს NUTEK-ის (შვედეთის სამრეწველო და ტექნიკური განვითარების ეროვნული საბჭო) ენერგოეფექტურობის დეპარტამენტი.^{xxi} პროგრამის განხორციელების შედეგად, შესყიდვის 25 პროექტი შემუშავდა საცხოვრებელ, კომერციულ და სამრეწველო სექტორებში.^{xxii}

ენერგოეფექტურობის ზრდის ერთ-ერთი ასეთი პროექტი იყო სინათლის დერეფნის პროგრამა, რომელიც NUTEK-ისა და შვედეთის სამშენებლო კვლევების საბჭოს ერთობლივი პროექტის სახით დაიწყო. რამდენადაც NUTEK-მა ეს პროექტი შვედეთის სამშენებლო კვლევების საბჭოს შემადგენლობაში შემავალი კერძო კომპანიების სახელით წამოიწყო, შეიძლება ჩავთვალოთ, რომ ამ შემთხვევას კატალიზატორის ფუნქცია ჰქონდა. NUTEK იყო სააგენტო, რომელიც ინიციატივას

აფინანსებდა, რისთვისაც მან გააფორმა ხელშეკრულებები შვედეთის სამშენებლო კვლევის საბჭოსთან და უზრუნველყო პროგრამის ფინანსური წახალისება, უფრო ეფექტური აღჭურვილობის შესყიდვის ხელშეწყობისთვის. პროგრამის ამოცანა იყო ენერგოეფექტური პროდუქტები, სისტემებისა და პროცესების შემუშავების სტიმულირება; მათი ფუნქციების ჩვენება; და შედეგების კომერციალიზაცია საცხოვრებელ და კომერციულ შენობებში, ასევე მრეწველობაში. ბაზარზე შეღწევის სტიმულირებისთვის, ეს ინოვაციური შესყიდვების პროგრამა გაერთიანდა სხვა ღონისძიებებთან, როგორც არის დემონსტრირება, ინფორმირება, მარკირება, განათლება, წახალისება და ნებაყოფლობითი შეთანხმებები.

პროექტის დასაწყისში, შენობებში ელექტროენერჯის უფრო ეფექტური მოხმარების მიღწევის სტრატეგიების განხილვის მიზნით, დაინიშნა საკონტროლო ჯგუფი, რომელშიც შედიოდნენ ხელისუფლების წარმომადგენლები, მომხმარებლები, უძრავი ქონების მფლობელები და მენეჯერები, ენერგო კომპანიები, მეცნიერები და განათების სფეროს კონსულტანტები. პროგრამის სპეციფიკაციების პირველი ვერსიის გამოცემამდე, მოიწვიეს შვედეთის ყველაზე მსხვილი მწარმოებლები, რათა მათთვის მიეწოდებინათ ინფორმაცია პროექტისა და წინასწარი სპეციფიკაციების შესახებ. მწარმოებლების კომენტარები მნიშვნელოვანი იყო NUTEK-სთვის და ამიტომაც მოიწვიეს მწარმოებლები, ჩვეულებრივი საოფისე ფართისთვის, ზემოაღნიშნული წინასწარი სპეციფიკაციების შესაბამისი განათების სისტემის დასაპროექტებლად. შემდეგ მოწვეულ მწარმოებელთა წინადადებები შეფასდა პროგრამის სპეციფიკაციების მიხედვით, რათა სპეციფიკაციებთან ერთად, გამოექვეყნებინათ ინფორმაცია განათების სისტემების შესახებ, რომელიც დადგენილ ფუნქციონალურ მოთხოვნებს აკმაყოფილებდა. თავდაპირველად, მხოლოდ რამდენიმე კომპანია აკმაყოფილებდა მოთხოვნებს, მაგრამ გარკვეული საკითხების გაუმჯობესების შემდეგ, განათების 34-მა დაპროექტებულმა სისტემამ შეძლო მოთხოვნების დაკმაყოფილება [იხ. 12].

NUTEK-ს განათების სისტემის ასაგებად, რაც შეიძლება მეტი აგენტი სჭირდებოდა. ამიტომ, მოიწვიეს უდიდესი ენერგო კომპანიები და უძრავი ქონების სააგენტოები, შესყიდვების პროგრამაში მონაწილეობის ხელშეკრულების გასაფორმებლად. მიზანი იყო ინფორმაციის გავრცელება შვედეთის ბაზარზე, ეფექტურობის მაქსიმალური ზრდის (ანუ ეკონომიის) მიღწევის მიზნით. ხელშეკრულებები გაფორმდა შვედეთის უძრავი ქონების ცამეტ უდიდეს სააგენტოსთან და სახელმწიფო და კომერციული შენობების მფლობელებთან (რაც წარმოადგენდა ასეთი შენობების საერთო ფართის 30%-ს).

ამ საჩვენებელი პროექტის ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი შედეგი იყო პროგრამის მოთხოვნების შემუშავება განათების კუთრი სიმძლავრის შესახებ: 10 ვტ/მ² ოფისებში და 5 ვტ/მ² დერეფნებში, რაც ელექტროსამონტაჟო სამუშაოების კონტრაქტორებისთვის საერთო სტანდარტებად დადგინდა.

NUTEK-ის მიერ შემოთავაზებული სუბსიდიების მისაღებად, დაკმაყოფილებული უნდა ყოფილიყო 10 და 5 ვტ/მ²-ს დამონტაჟების მოთხოვნა, რაც მიღწევადი იყო

მხოლოდ მაღალი სიხშირის განათების დამონტაჟების შემთხვევაში. თუმცა, უძრავი ქონების მფლობელებმა მაღალი სიხშირის განათებაში ინვესტირების არანაირი სურვილი არ გამოამჟღავნეს, ნაწილობრივ ეკონომიკური ვარდნის გამო, 1990-ინი წლების დასაწყისში, ნაწილობრივ იმ გაურკვევლობის გამო, რომელიც რჩებოდა ახალი ელექტრონული ბალასტის გამძლეობასთან და მის მაღალ ფასებთან დაკავშირებით.

აღნიშნული პრობლემების გადასაჭრელად, 1991 წლის შემოდგომაზე, NUTEK-მა სატენდერო მოწვევა გაუგზავნა ლუმინესცენტური განათებისთვის მაღალი სიხშირის ელექტრონული ბალასტის მსხვილ მწარმოებლებს. ტექნიკური სპეციფიკაციები ეფუძნებოდა შესყიდვის წინა პროექტით გათვალისწინებული განათების სისტემებთან დაკავშირებულ გამოცდილებას. მაღალი სიხშირის ბალასტის შესყიდვის პროგრამისთვის შედგა შემსყიდველი ორგანიზაციების ჯგუფი, რომელშიც შედიოდნენ ბაზარზე ძლიერი გავლენის მქონე წამყვანი საწარმოები. ექსპერტთა ჯგუფმა სპეციფიკაციები შეიმუშავა მწარმოებლებთან, მომხმარებლებთან და განათების სპეციალისტებთან კონსულტაციის შემდეგ.

ტენდერში გაიმარჯვა მწარმოებელმა „ჰელვარ ოი“ (Helvar Oy), ჰელსინკიდან (ფინეთი). მიიღველთა ჯგუფი იძლეოდა გარანტიას 20000 და 6000 ბალასტზე, რომლებიც განკუთვნილი იყო 36 ვტ და 58 ვტ ლუმინესცენტური ნათურებისთვის, შესაბამისად, რაც შვედეთში წლიური გაყიდვების მესამედს შეადგენდა და დაახლოებით ხუთჯერ აღემატებოდა შესყიდვამდე არსებულ მაღალი სიხშირის ბალასტების წლიურ გაყიდვებს. პროდუქტის პირველმა პარტიამ განაპირობა მაღალი სიხშირის ბალასტების უდიდესი ზრდა შიდა ბაზარზე, რომელიც თითქმის უცვლელი იყო 1985-1991 წლებში. შედეგად, პროდუქტის ფასი დაახლოებით 25%-ით შემცირდა 1992 წლიდან 1995 წლამდე პერიოდში. ორი წლის შემდეგ, „ჰელვერმა“ მხოლოდ შვედური ბაზრისთვის დაახლოებით 400 000 ბალასტზე მეტი აწარმოა, რაც შვედეთის მთლიანი ბაზრის 80%-ს შეადგენდა, ხოლო პროექტის დასრულებიდან 6 წლის შემდეგ, დაიწყო ექსპორტი ევროპის რამდენიმე ქვეყანაში. შეჯამების სახით შეიძლება დავასკვნათ, რომ განათების პროგრამის შედეგად მივიღეთ შესყიდვის ორი დამატებითი ინიციატივა; პირველი ინიციატივის შედეგად დადგინდა ახალი სტანდარტები, ხოლო მეორემ - ხელი შეუწყო ახალი პროდუქტების შემუშავებას.

პარალელურად, 1998 წელს, შვედეთის მთავრობამ აამოქმედა შვედეთის ტექნოლოგიების შესყიდვის პროგრამა (STPP), რომლის მიზანი იყო შვედეთის ენერგოეფექტურობის პოტენციალის გამოყენება და ელექტრო ენერჯის მოხმარების ზრდის საწინააღმდეგო ღონისძიებების გატარება, სადაც ეს შესაძლებელი იყო რენტაბელურად. შემდგომში, 1991 წელს, პროგრამისთვის გამოიყო ხუთწლიანი ბიუჯეტი და მოხდა მისი გავრცელება ენერჯის ყველა ტიპზე. NUTEK-ის ენერგოეფექტურობის განყოფილებამ საწყისი ბიუჯეტის სახით მიიღო 400 მილიონი შვედური კრონა, პროგრამის პირველი პერიოდის ადმინისტრირებისთვის, და 755 მილიონი კრონა - მეორე პერიოდისთვის.

STPP მიზნად ისახავდა 2000 წლისთვის ელექტრო ენერგიაზე ეროვნული მოთხოვნის 10 ტერავატით შემცირებას. ეს ნიშნავდა შვედეთის მიერ ატომური ენერგიით წარმოებული 60-70 ტერავატი/სთ-ის 15%-ის ჩანაცვლებას, ელექტრო ენერგიის უფრო ეფექტურად გამოყენების გზით. პროგრამაში ასევე განსაზღვრული იყო, რომ შესყიდვის პროცესში, არც ერთ კონკრეტულ მომწოდებელს არ მიენიჭებოდა უპირატესობა. ამ მიზნის მისაღწევად, STPP-მ გაითვალისწინა რამდენიმე ენერგოეფექტური ტექნოლოგიის შესყიდვა (მაგ., კომბინირებული მაცივარ-საყინულეები, ენერგოეფექტური ფანჯრები, მონიტორები, სარეცხი მანქანები და მაშრობები, თბო-ტუმბოები, რადიატორის მართვის სისტემები, სავენტილაციო აგრეგატები, სავენტილაციო ფილტრები, წყლის გამაცხელებლები, სახლის განათება, მადაროს სავენტილაციო ვენტილატორები, ენერგოეფექტური ქარხნის კარები, შუქნიშნები, საჩრდილობელი სისტემები და ელექტრო მანქანები). მოცემული შემთხვევის აღწერაში ყურადღება გამახვილებულია ენერგოეფექტური მაცივრების შესყიდვაზე.

NUTEK-მა, როგორც სახელმწიფო სააგენტომ, პროდუქტის ინოვაციისა და კომერციალიზაციის ფასილიტატორის როლი შეასრულა. ენერგოეფექტური პროდუქტების მყიდველები უნდა იყვნენ ის მომხმარებლები, რომლებიც ჩვეულებრივ იყენებენ ამ პროდუქტებს. შესაბამისად, სახელმწიფო სექტორმა იხმ პროცესს ხელი შეუწყო არა როგორც მყიდველმა, არამედ როგორც კატალიზატორმა. პირველი შესყიდვის სუბსიდირება მოხდა STPP-ს მიერ და სუბსიდია მყიდველთა ხარჯების ნაწილსაც ფარავდა. STPP-მ ასევე გააფორმა რამდენიმე ხელშეკრულება მთავარ წარმომადგენლებთან, რომლებზეც შესაძლებელი იყო გავლენის მოხდენა, როდესაც ისინი არჩევანს აკეთებდნენ ენერგოეფექტური პროდუქტის შეძენისას (მაგ., მსხვილი კომერციული ფართების ან მრავალბინიანი საბინაო კოოპერატივების, დიდი სამრეწველო საწარმოების ან კომუნალური მომსახურების კომპანიების და ა.შ. მენეჯერები ან მფლობელები).

მაცივრები/საყინულეები საყოფაცხოვრებო ტექნიკის მოხმარების 30%-ს შეადგენს. შვედეთში მაცივრების/საყინულეების ბაზარი შუაზე იყოფა იჯარით აღებულ საკუთრებასა და კერძო სექტორს შორის. იმ დროისთვის, ენერგოეფექტური მაცივრების/საყინულეების გაყიდვები, შვედეთში, წელიწადში 100 000 -დან 150 000 ერთეულამდე იყო, რაც მოიცავდა როგორც შემცვლელს, ისე ორიგინალ ტექნიკას. კომპანიამ „Husbyggnadsvaror“^{xxiii}, რომელმაც შეიძინა ტექნიკა სახელმწიფო მფლობელობაში არსებული მრავალბინიანი საბინაო კოოპერატივის დიდი ნაწილისთვის შვედეთში, NUTEK-თან ერთად ჩამოაყალიბა მყიდველთა ჯგუფი, რომელშიც შედიოდნენ ენერგომომარაგების ორგანოების წარმომადგენლები, Hyresgästernas Sparkasse och Byggnadsförening (ანუ საბინაო კოოპერატივების ასოციაცია), Skandia (სადაზღვევო კომპანია და უძრავი ქონების სააგენტო), შვედეთის სამომხმარებლო პოლიტიკის ეროვნული საბჭო და შვედეთის ენერგეტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტი. STPP-ს მიერ წარმოდგენილმა ექსპერტებმა, შემსყიდველთა ჯგუფში შემავალ ორგანიზაციებთან ერთად, მიზნად დაისახეს ისეთი პროდუქტის შემუშავება, რომელიც 40-50%-ით უფრო ეფექტური

იქნებოდა ვიდრე ბაზარზე არსებული პროდუქტი. ექსპერტთა და მყიდველთა აღნიშნულმა ჯგუფმა ასევე მოითხოვა ეკოლოგიური გავლენის შემცირება, რისთვისაც საჭირო იყო სათბურის აირების შემცირება, ქლორფტორნახშირბადის გამოყენების შემცირება როგორც საიზოლაციო, ისე გაგრილების სისტემებში ან საერთოდ უარის თქმა ამ საშუალებაზე, და პროდუქტებზე ენერგომოხმარების მაჩვენებელი ეტიკეტის დატანის პრაქტიკის დანერგვა. შვედეთში, ყველა ბრენდის ახალი მაცივრების/საყინულეების საშუალო ენერგო მოხმარება იყო 1,4 კვტ.სთ/ლ/წელიწადში და შესყიდვის პროგრამის დაწყებამდე, ბაზარზე არსებული ყველაზე ეფექტური პროდუქტი წელიწადში მოიხმარდა 1,2 კვტ.სთ/ლ ენერგიას. გამოთვლებით დადგინდა, რომ შვედეთში, ოჯახებში უკვე დამონტაჟებული და ექსპლუატაციაში მყოფი მაცივრის/საყინულის მიერ მოხმარებული საშუალო ენერგია წელიწადში 2,0 კვტ.სთ/ლ-ს აღემატებოდა.

განაცხადების მიღება გამოცხადდა მთელ მსოფლიოში, რომელსაც მოჰყვა მყიდველის განცხადება, რომ გარანტირებულად შეიძენდა 500 ერთეულს გასაქირავებელი ფართისთვის და იღებდა ვალდებულებას, რომ გააგრძელებდა პროდუქტის შესყიდვას. წინადადება წარმოადგინა ხუთმა მწარმოებელმა და აქედან სამი მიიღეს შეფასებისთვის, რომელიც 1990 წლის ივნისში ჩატარდა. გამარჯვებულ კომპანიას, „Electrolux AB“, ჰქონდა ორი შემოთავაზება: ერთი - წელიწადში 0,79 კვტ.სთ/ლ ეფექტურობაზე და მეორე - 0.53-ზე. მყიდველთა ჯგუფმა აირჩია პირველი პროექტი, ფასის და უფრო სტანდარტული და უკვე დანერგილი ტექნოლოგიის გამოყენების გამო.

1990 წლის დეკემბერში, ჩატარდა პროტოტიპის ტესტი, ხოლო 1991 წლის სექტემბრისთვის, პროდუქტი უკვე ხელმისაწვდომი იყო ბაზარზე. პროტოტიპისთვის გამოყენებული იყო ჩვეულებრივი ტექნოლოგია და ის უკვე არსებული ეფექტური მოდელების უმეტესობაზე 33%-ით უფრო ეფექტური იყო, 44%-ით უფრო ეფექტური იყო ყველაზე პოპულარულ მოდელზე, და 60%-ით უფრო ეფექტური საშუალო მოდელზე, რომელიც შვედურ ოჯახებში გამოიყენებოდა. მყიდველთა ჯგუფის საწყისი შეთავაზება საბოლოოდ 632 ერთეულს გაუტოლდა. 632 მაცივრის შესყიდვამ შექმნა ახალი მოდელის შემდგომი გაყიდვები, რაც აშკარად STPP-ს მიერ მიღწეული შედეგი იყო. 1991 წლიდან 1994 წლამდე პერიოდში, „Electrolux“-ის 3 350 მაცივარი გაიყიდა, რაც თვალნათლივ ადასტურებს საწყისი შესყიდვის უშუალო გავლენას. ამ გაფართოებული ბაზრიდან, ასევე დაიწყო ექსპორტი გერმანიაში. ერთეულების აღნიშნულმა რაოდენობამ დაახლოებით ენერგიის 517,4 მგტ/სთ წლიური დანაზოგი შექამნა, რაც ჯამში ენერგიის 1034,7 მგტ/სთ ეკონომიას იძლეოდა; პროდუქტის სასიცოცხლო ციკლის განმავლობაში 7760,6 მგტ/სთ ენერგია იზოგებოდა, საშუალოდ 15 წლიანი საექსპლუატაციო რესურსის გთვალისწინებით. გარდა ამისა, ენერგოეფექტური მაცივრების/საყინულეების საბაზრო წილი 1%-ზე ნაკლები მაჩვენებლიდან 5%-მდე გაიზარდა რამდენიმე წლის განმავლობაში. მხოლოდ „Electrolux“-ის მოდელზე, 1994 წლის განმავლობაში, 1 გვტ/სთ-ზე მეტი დანაზოგი მოდიოდა და NUTEK-ის გამოთვლებით, ბაზრის გარდაქმნის ყველა ინიციატივიდან მიღებული წლიური

დანაზოგი 2010 წლისთვის, შეიძლება 1 ტვტ/სთ ყოფილიყო, და ეს ყველაფერი NUTEK-ს ნახევარ მილიონ დოლარზე გაცილებით ნაკლები უჯდებოდა.

4.3. ენერჯის ახალ წყაროზე მომუშავე ავტომობილები

ჩინეთმა სახელმწიფო შესყიდვების გამოყენება ინოვაციური პოლიტიკის გამოკვეთილი ინსტრუმენტის სახით დაიწყო, 2006 წელს, როდესაც გამოცხადდა მეცნიერებისა და ტექნოლოგიის განვითარების საშუალო და გრძელვადიანი სახელმწიფო პროგრამა (2006-2020) [119]. 2006-2009 წლების განმავლობაში, ცენტრალურმა ხელისუფლებამ დაიწყო პოლიტიკის შემდგომი ღონისძიებების გატარება, იხმ-ის განსახორციელებლად. ერთ-ერთი ღონისძიება, რომლის საშუალებითაც იხმ ხორციელდება ჩინეთში, არის სახელმწიფო საჩვენებელი პროგრამები, რომელიც ევროკავშირის ფარგლებში ბაზრის წამყვანი ინიციატივის ანალოგიურია და მიზნად ისახავს კომერციალიზაციის და ბაზრის გარდაქმნის წარმართვას და დაჩქარებას. მოცემული პუნქტის მთავარი ამოცანაა, ნათლად დაგვანახოს დეტალები და სირთულეები, რომელსაც ჩინეთი წააწყდა იხმ-ის განხორციელების გზაზე, კერძოდ კი, ენერჯის ახალ წყაროზე მომუშავე ავტომობილების (NEV-ები) შემთხვევაში. ასეთი ავტომობილები მოიცავს: სტანდარტულ ჰიბრიდულ ავტომობილებს, დასამუხტ ჰიბრიდულ ავტომობილებს, სრულად ელექტრო ავტომობილებს (ანუ ელექტრომობილებს) და წყალბადზე მომუშავე ავტომობილებს.

ჩინეთში, NEV-ების განვითარება აუცილებლობად იყო მიჩნეული, რამდენიმე მიზეზის გამო. ეკონომიკური ზრდის მაღალი მაჩვენებლის შედეგად, ავტომობილებზე მოთხოვნა სწრაფად იზრდება. ქვეყანა მწვავე ენერგოდეფიციტს და ეკოლოგიურ ზეწოლას განიცდის. ჩინეთმა აიღო ვალდებულება, რომ ნახშირბადის ემისიას 40-50%-ით შეამცირებს და NEV-ების განვითარება ამ მიზნის მიღწევის მნიშვნელოვან გზად არის მიჩნეული. მართალია, ჩინეთი მსოფლიოში არსებული ავტომობილებისთვის უდიდესი და ყველაზე სწრაფად მზარდი ბაზარია, როგორც წარმოების, ისე გაყიდვების თვალსაზრისით, მაგრამ ძრავთან დაკავშირებული ტექნოლოგიების იმპორტი ხორციელდება განვითარებული ქვეყნებიდან და მას ავტომობილების მულტინაციონალური მომწოდებლები აკონტროლებენ, ადგილობრივ ფირმებს კი მხოლოდ მცირე წილი უჭირავთ ავტომობილების ტრადიციულ ბაზარზე. ამდენად, მთავრობას განზრახული აქვს გამოიყენოს ახალი ტიპის ავტომობილების განვითარების შანსი და გააფართოვოს ავტომობილების მრეწველობა.

კვლევისა და განვითარების რამდენიმეწლიანი მხარდაჭერის შემდეგ, ცენტრალურმა ხელისუფლებამ მიზანშეწონილად ჩათვალა, ხელი შეეწყოს NEV ტექნოლოგიის კომერციალიზაციისთვის. მთავარმა მომწოდებლებმა შეიმუშავეს თავიანთი პროტოტიპები, რომელსაც ბაზარზე შესვლა სჭირდებოდა. შედეგად, 2009 წლიდან, NEV კომერციალიზაციის მხარდასაჭერად, გამოცხადდა სხვადასხვა ინოვაციური პოლიტიკა, რომელიც მოიცავს არა მხოლოდ მიწოდების, არამედ

ბაზრის მოთხოვნის მხარესაც [119]. პოლიტიკის ყველაზე სისტემური ღონისძიება იყო ენერგოეფექტური და ენერჯის ახალ წყაროზე მომუშავე ავტომობილების დემონსტრირების, პოპულარიზაციის და გამოყენების პროგრამა (შემდგომში „NEV პროგრამა“), რომელიც მიზნად ისახავდა ენერჯის ახალ წყაროზე მომუშავე ავტომობილებისთვის წამყვანი ბაზრების შექმნას შერჩეულ ქალაქებში.

პროგრამაში აღნიშნული იყო, რომ სუბსიდიის მისაღებად, შემსყიდველ ორგანიზაციებს ახალ წყაროზე მომუშავე ავტომობილები უნდა აერჩიათ მრეწველობისა და საინფორმაციო ტექნოლოგიების სამინისტროს მიერ NEV საჩვენებელი პროგრამისთვის გამოცემული ავტომობილების რეკომენდებული მოდელების კატალოგიდან. პროდუქტის დეტალურ კრიტერიუმებში შედიოდა შემდეგი: ჰიბრიდული ავტომობილების ზეთის დაზოგვის მაჩვენებელი უნდა ყოფილიყო 5%-ზე მეტი, მსგავსი მახასიათებლების მქონე ტრადიციულ ავტომობილებთან შედარებით, ხოლო ჰიბრიდული ავტომობილების ზეთის დაზოგვის მაჩვენებელი უნდა ყოფილიყო 10%-ზე მეტი; მწარმოებლების მიერ მოწოდებული ბატარეების და სხვა ძირითადი სეგმენტების გარანტიით გათვალისწინებული უნდა ყოფილიყო სამი წელი (ან 150 000 კილომეტრი) ან მეტი. იმავდროულად, შემსყიდველ ორგანიზაციებს მოეთხოვებოდათ სახელმწიფო ტენდერის ორგანიზება NEV-ების შესაძენად, მოდელის, რაოდენობის, ფასისა და გაყიდვის შემდგომი მომსახურებების მკაფიო სპეციფიკაციებით.

NEV პროგრამა მიზნად ისახავდა ხელი შეეწყოს 2009-2012 წლებში თითოეული სერიიდან დაახლოებით 1000 NEV-ის გამოყენებისთვის, შერჩეულ ქალაქებში. სახელმწიფო სექტორში დემონსტრირებისთვის, მონაწილეების მისაღებად შეირჩა 25 ქალაქი. პროგრამის მიხედვით, სამთავრობო უწყებებს ან საზოგადოებრივ სატრანსპორტო კომპანიებს (რომლებიც სახელმწიფო საკუთრებაში არიან) სუბსიდიები მიეცემოდათ NEV ტექნოლოგიის გამოყენებით წარმოებული ავტომობილების, ტაქსების, სამთავრობო ავტომანქანების, ეკოლოგიური ფურგონებისა და საფოსტო ფურგონების შეძენისას. მოცემულ პუნქტში, ჩვენ განსაკუთრებით ვამახვილებთ ყურადღებას ქ. ცინიანზე, რომელიც NEV პროგრამაში მონაწილეობდა 2009-2012 წლებში. მონაწილე ქალაქების პროგრესი არათანაბარი იყო და ფაქტობრივად ვერცერთმა ვერ მიაღწია დასახულ მიზანს. მიზნის შესრულების საერთო კოეფიციენტი, როგორც სახელმწიფო, ისე კერძო გამოყენების შემთხვევაში, სულ რაღაც 26% იყო, პირველ რიგში ქალაქების მიერ დასახული არარეალური მიზნების გამო. პროგრამის ფარგლებში, 2009-2012 წლებში რეალურად დაახლოებით 27 400 NEV-ის პოპულარიზაცია მოხდა. აქედან 23,000 სამთავრობო უწყებებმა შეისყიდეს და მხოლოდ 4,400 NEV შეიძინეს კერძო მომხმარებლებმა. 2012 წლის ბოლოსთვის, NEV-ის დასამუხტი და ბატარეის გამოსაცვლელი სადგურების და დასამუხტი სადგურების რაოდენობა ჩინეთში იყო 174 და 8107, შესაბამისად.

ცინიანი შანდონგის პროვინციის დედაქალაქია და ჩინეთის აღმოსავლეთ სანაპიროზე მდებარეობს. 2009 წელს ჩატარებული ჩინეთის ეროვნული თამაშები კარგი შესაძლებლობა იყო მასპინძელ ქალაქის, ცინიანისთვის, რომ

საზოგადოებრივი ტრანსპორტის ინფრასტრუქტურა გაეუმჯობესებინა და NEV-ების გამოყენება ეჩვენებინა. ცინიანის მთავრობა, ადგილობრივი საზოგადოებრივი სატრანსპორტო კომპანიის (სახელმწიფო საკუთრებაში არსებული კომპანია), ოპერირებისთვის ჩვეულებრივ, წელიწადში 60 მილიონ იუანს გამოყოფდა. 2009 წელს, მთავრობამ გადაწყვიტა, რომ დაახლოებით 40 მილიონი იუანის დამატებითი დაფინანსება გამოეყო, NEV-ების პარტიის სახელმწიფო შესყიდვების ჩასატარებლად, ხელი შეეწყო აღნიშნული ავტომობილების გამოყენებისთვის, ეროვნული თამაშების განმავლობაში და ამ მიზნით, დაეწყო NEV-ების საჩვენებელი პროგრამის განხორციელება. ცინიანის მთავრობამ სახელმწიფო სატრანსპორტო კომპანიასთან ერთად დაადგინა ერთობლივი ტექნოლოგიური მოთხოვნები. ისინი მოითხოვდნენ, რომ ავტობუსები ყოფილიყო 12 მ სიგრძის, დიზელ-ელექტრო ჰიბრიდული მოდელები, პარალელური ბატარეებით და ჩინეთში დადგენილი სახელმწიფო IV სტანდარტით გათვალისწინებულზე ნაკლები გამონაბოლქვით.

ცინიანის მთავრობამ შეიძინა 100 ჰიბრიდული ავტობუსი, ოპერატორი კომპანიის სახელით. მთავრობამ ჰიბრიდული ავტობუსების ყიდვა გადაწყვიტა და არა ელექტრო ავტობუსების, სამი მიზეზის გამო. პირველი მიზეზი ის იყო, რომ 2009 წლის დასაწყისში, როდესაც საჩვენებელი პროგრამა სულ ახალი დაწყებული იყო, ჰიბრიდული სატრანსპორტო საშუალებების ტექნოლოგიები უფრო მომწიფებული იყო, ვიდრე NEV-ები. მეორე მიზეზი იყო ბიუჯეტთან დაკავშირებული საკითხი: თითოეული სუფთად ელექტრო ავტობუსი იმ დროს დაახლოებით 1,2 მილიონი იუანი ღირდა, ხოლო თითოეული ჰიბრიდული ავტობუსი - დაახლოებით 0,95 მილიონი იუანი. მესამე მიზეზი ის იყო, რომ ადგილობრივმა ხელისუფლებამ ელექტრომობილების დასამუხტი ინფრასტრუქტურის აშენება ვერ შეძლო მოკლე დროში, შეზღუდული ბიუჯეტით (ერთი დასამუხტი სადგური დაახლოებით 30 მილიონი იუანი ღირდა).

ოპერატორმა კომპანიამ ღია ტენდერი გამოაცხადა შანდონგის სახელმწიფო შესყიდვების ცენტრის მეშვეობით და განაცხადი შეიტანა ცხრა მწარმოებელმა (რომელიც სამრეწველო და საინფორმაციო ტექნოლოგის სამინისტროს მიერ იყო კვალიფიცირებული). ტენდერში მონაწილეთა უმეტესობისთვის დადგენილი მოთხოვნები ძალიან მაღალი იყო [119] და მხოლოდ ორმა კომპანიამ წარმოადგინა პროდუქტის მისაღები დიზაინი. კომპანია A-მ შანდონგის პროვიციიდან, ყველაზე მაღალი ქულა მიიღო და გააფორმა ხელშეკრულება 80 ავტომობუსზე, რომლის ღირებულება იყო 87,4 მილიონი იუანი. კომპანია B -მ, რომელიც პროვინციაში არ მდებარეობდა, მეორე ადგილი დაიკავა და გააფორმა ხელშეკრულება 20 ავტომობუსზე. ორივე კომპანიამ ხელშეკრულება გააფორმა 2009 წლის მარტში და ავტობუსების ჩაბარების ბოლო ვადა იყო 2009 წლის ივლისის ბოლო, რამდენადაც ეროვნული თამაშები ოქტომბერში იწყებოდა.

კომპანია A-მ ვადის გაგრძელება მოითხოვა 2009 წლის სექტემბრის ბოლომდე, მაგრამ ამის მიუხედავად, მაინც ვერ მოახერხა თამაშებამდე ყველა საჭირო პროდუქტის წარმოება. მიუხედავად კომპანია A-ს მიერ უზრუნველყოფილი

პროტოტიპისა, რომელიც ბაზარზე გასატანად კვალიფიცირებული იყო ტენდერით დადგენილი კრიტერიუმების მიხედვით, კომპანია A-ს წარმადობა იმ დროს შეზღუდული იყო, რაც პროდუქტის დროულად ჩაბარებას ართულებდა. პროდუქტის დროულად ჩაბარების ზეწოლის ქვეშ, კომპანიამ ორიგინალი ძირითადი კომპონენტები (მათ შორის ძრავი, კონტროლერი და ბატარეა) ჩაანაცვლა იმპორტირებული, კარგი ხარისხის ალტერნატივით, ხელშეკრულების მოთხოვნების დასაკმაყოფილებლად. საჩვენებელი პროგრამის სახელმწიფო პოლიტიკის და პროვინციის მხარდაჭერის პოლიტიკის მიხედვით, სუბსიდიით სარგებლობის უფლება ჰქონდა მხოლოდ შიდა პროდუქტებს, რომელზეც ადგილობრივი ინტელექტუალური საკუთრების უფლება (IPR) არსებობდა. ის იმას ნიშნავს, რომ სამი ძირითადი კომპონენტიდან მინიმუმ ორი უნდა ყოფილიყო ადგილობრივი კომპანიების მიერ დაპროექტებული. შესაბამისად, ხელშეკრულების მოთხოვნების შესასრულებლად და სუბსიდიების მისაღებად, კომპანია A-მ შემდეგი თვეები მოანდომა საკუთარი პროდუქტის გაუმჯობესებას და ეტაპობრივად ჩაანაცვლა იმპორტირებული კომპონენტები საკუთარი, გაუმჯობესებული პროდუქტებით (ძირითადი ინტელექტუალური საკუთრების უფლებები სრულად კომპანია A-ს ეკუთვნოდა). 2010 წლის დასაწყისისთვის, 80-ვე ავტობუსი აღჭურვილი იყო ადგილზე დამზადებული კომპონენტებით. 2010 წლის ბოლოსთვის, ოპერატორმა კომპანიამ 100 ჰიბრიდულ ავტობუსზე მორიგი ტენდერი გამოაცხადა. ტენდერში ისევ კომპანია A-მ გაიმარჯვა, წინა გამოცდილების გამო. ამ დროისთვის, მან უფრო დაბალი ფასით წარადგინა წინადადება (დაახლოებით 900 000 იუანი ერთ ავტობუსზე), სხვა კომპანიებმა კი კონკურენტული წინადადებების წარდგენა ვერ შეძლეს.

მიუხედავად იმისა, რომ შემსყიდველმა კომპანიამ შესყიდვისთვის ღია ტენდერის პროცედურა დაამტკიცა, უნდა აღინიშნოს, რომ ოპერატორი კომპანია და კომპანია A (ორივე სახელმწიფოს მიერ კონტროლირებადი კომპანიაა შანდონგის პროვინციაში) NEV პროგრამის დაწყებამდე, მრავალი წლის განმავლობაში თანამშრომლობდნენ. ამ თანამშრომლობის ერთ-ერთი ძირითადი მიზეზი ის იყო, რომ კომპანია A მდებარეობს ცინიანთან ახლოს და ამდენად, მას უფრო ადვილად შეუძლია გაყიდვის შემდგომი მომსახურების გაწევა.

განხილული შესყიდვის ერთ-ერთი შედეგი იყო კომპანია A-ს ტექნოლოგიის მომწიფება და პროდუქტის მახასიათებლების გაუმჯობესება. მეორე შედეგი, რომელიც წინა შედეგიდან გამომდინარეობს, იყო ავტობუსის ფასის შემცირება პირველი შესყიდვიდან მეორე შესყიდვამდე. მესამე შედეგი ის იყო, რომ ორმა შესყიდვამ გარკვეულწილად გააუმჯობესა საზოგადოებრივი ტრანსპორტის მდგომარეობა ცინიანში და ქალაქში აამალა საზოგადოების ცნობიერება NEV-ებთან დაკავშირებით. მიუხედავად ამისა, აღნიშნულმა შესყიდვებმა მნიშვნელოვანი გავლენა ვერ მოახდინა ცინიანში ადგილობრივი NEV-ის მშენებლობის მრეწველობაზე, რამდენადაც, ჩარევის დონე საკმაოდ მცირე იყო. თუმცა, ამ შესყიდვებმა ხელი შეუწყო მომწოდებლის უფრო ფართო ბაზარზე წვდომას ეტაპობრივად.

4.4. ოფშორული ენერგეტიკული პროექტები

წინამდებარე პუნქტში განხილულია კომპანია „პეტრობასის“ შემთხვევა ბრაზილიაში. კერძოდ, საქმე ეხება აღნიშნული სახელმწიფო საწარმოს ოფშორული პროექტების შესყიდვების პოლიტიკას [120]. კომპანია „პეტრობასი“ აღიარებულია, როგორც მოწინავე კომპანია ღრმა წყლებში ნავთობისა და გაზის ძებნა-ძიებისა და მოპოვების სფეროში. 1953 წელს დაარსების დღიდან, კომპანია „პეტრობასი“ ახორციელებს შესყიდვების პოლიტიკას, რომელიც ძალიან მნიშვნელოვანია ბრაზილიის ნავთობმრეწველობის კონსტიტუციისთვის. კომპანია „პეტრობასის“ დაფუძნება დაკავშირებულია ბრაზილიაში მძიმე მრეწველობის განვითარებასთან. ქვეყნის განვითარებისთვის ერთ-ერთი მთავარი გამოწვევა უკავშირდებოდა ნავთობის თვითკმარობის მიღწევის აუცილებლობას, რადგან მისი იმპორტი სულ უფრო მძიმე ტვირთი ხდებოდა ეროვნული შიდა სავაჭრო ბალანსისთვის. ბრაზილიის ნავთობგადამამუშავებელი ქარხნების აშენებისა და ნავთობის ეროვნული წარმოების გაფართოების ღონისძიებების გასატარებლად, საჭირო იყო მნიშვნელოვანი ინვესტიციების ჩადება აღჭურვილობაში, რომელიც იმ დროს ადგილობრივად არ იწარმოებოდა. სწორედ ამიტომ, კომპანია „პეტრობასმა“ გასული საუკუნის შუა ხანებიდან დაიწყო ბრაზილიის ნავთობის მრეწველობის პოპულარიზაცია. 1970-იან წლებში, „პეტრობასის“ შესყიდვების პოლიტიკა მაგალითად იქცა ბრაზილიის სხვა სახელმწიფო კომპანიებისთვის, როგორც არის „ელეტრობრასი“, „საიდერბრასი“ და „ტელებრასი“, რომლებიც მსგავსი ადგილობრივი პოლიტიკის გატარებას გეგმავდნენ.

ბრაზილიის შემთხვევაში, მკაფიო ზღვარი არ არის გავლებული ფედერალურ მთავრობასა და კომპანია „პეტრობასს“ შორის. თავად სახელმწიფო კომპანიამ აიღო ნავთობის თვითკმარობის მიღწევის, საწარმოო-ტექნოლოგიური საქონლის და მანქანათმშენებლობის სექტორის პოპულარიზაციის რისკი. მოცემულ პუნქტში ყურადღება გამახვილებულია მსხვილ პალტფორმებსა და კომპლექსურ ტექნოლოგიურ პროექტებზე, უფრო კონკრეტულად კი, განხილულია P-51-ის მშენებლობის საქმე. ეს პროექტი მნიშვნელოვანია არა მხოლოდ თავისი ეკონომიური მოცულობით (დაახლოებით 1 მლრდ აშშ დოლარი), არამედ ტექნოლოგიური გამოწვევებითაც, რადგან P-51 მსოფლიოს ერთ-ერთი უდიდესი ნახევრადწყალქვეშა პლატფორმაა. P-51 არის ნახევრადწყალქვეშა პლატფორმა, რომელმაც ოპერირება 2009 წლის იანვარში დაიწყო. იგი მდებარეობს მარლიმ სულის ველის მე-2 მოდულში, კამპოსის აუზში, რიო-დე-ჟანეიროს შტატში. მთლიანი პლატფორმა 40000 ტონაზე მეტს იწონის; პლატფორმის სიმაღლე 75 მეტრზე მეტია, ხოლო პერიმეტრი - 470 მეტრი; გამოიმუშავებს 100 მეგავატ ელექტროენერგიას და შეუძლია იმუშაოს 1800 მეტრამდე წყლის სიღრმეში; პროექტით გათვალისწინებულია პლატფორმის მუშაობა 24 საათის განმავლობაში და მისი საექსპლუატაციო რესურსია 25 წელი. ნომინალური წარმადობა შეადგენს

180 000 ბარელს დღეში. ამასგარდა, პლატფორმაზე დღეში 6 მილიონი კუბური მეტრი აირის დაწნეხვა ხორციელდება.

P-51 პროექტის შემუშავებას ხელმძღვანელობდა UN-Rio, „პეტრობასის“ ძებნა-ძიებისა და მოპოვების განყოფილება. როგორც „საბოლოო მომხმარებელმა“, UN-Rio-მ შეიმუშავა შეიმუშავა აღწერილობითი დოკუმენტი, რომელიც P-51-ის საფუძველს წარმოადგენდა. დოკუმენტში წარმოდგენილი იყო პლატფორმის ზოგიერთი ძირითადი მახასიათებელი და სპეციფიკაცია. P-51-ის ძირითადი პროექტის დასრულების შემდეგ, „პეტრობასმა“ ტენდერი გამოაცხადა წინა დაბოლოების პროექტის შექმნაზე. ამ შემთხვევაში, ტენდერში გაიმარჯვეს კომპანიებმა „აკერი“ ნომერვეგიიდან და „UTC“ ბრაზილიიდან. ნორვეგიულ კომპანიასთან გაფორმდა ხელშეკრულება P-51-ის კორპუსის დამზადებაზე, ხოლო ბრაზილიური კომპანია დაიქირავეს ზედა ნაწილის დასამზადებლად. როდესაც პირველი პროექტი დასრულდა, გამოცხადდა ტენდერი ნავთობის ამ პლატფორმის ეფექტურ მშენებლობაზე. პლატფორმის მშენებლობა მოიცავდა სამ ძირითად ხელშეკრულებას: ხელშეკრულება ბუნებრივი აირის დაწნეხვის მოდულების მშენებლობასა და ჩაბარებაზე; ხელშეკრულება ელ. ენერჯის გენერირების მოდულების მშენებლობასა და ჩაბარებაზე; და ხელშეკრულება კორპუსის მშენებლობასა და ინტეგრირებაზე, ზედა ნაწილის მშენებლობაზე, ტექნოლოგიური საწარმოს მშენებლობაზე, და ყველა მოდულის მიღებასა და ინტეგრირებაზე.

P-51-თან დაკავშირებულ სატენდერო პროცესში მონაწილეობისთვის (მოწვევით), თერთმეტი კომპანია მოიწვიეს. ტენდერის შედეგების მიღების შემდეგ, „პეტრობასმა“ პროცესი გააუქმა მიღებული წინადადებების გამო და მანამდე კვალიფიცირებულ კომპანიებთან დაიწყო კონკრეტული მოლაპარაკებები. ამავდროულად, 2004 წელს, ხელი მოეწერა სამ ხელშეკრულებას, სამ სხვადასხვა კონტრაქტორთან: ხელშეკრულება ბუნებრივი აირის დაწნეხვის მოდულების მშენებლობასა და ჩაბარებაზე („როლს-როისი“); ხელშეკრულება ელ. ენერჯის გენერირების მოდულების მშენებლობასა და ჩაბარებაზე („ნუოვო პინიონი“); და ხელშეკრულება კორპუსის მშენებლობასა და ინტეგრირებაზე, ზედა ნაწილის მშენებლობაზე, ტექნოლოგიური საწარმოს მშენებლობაზე, და ყველა მოდულის მიღებასა და ინტეგრირებაზე („სეტალ ტექნიკ კონსორციუმი“). P-51-ის მშენებლობა 2005 წლიდან 2008 წლამდე გაგრძელდა.

„როლს-როისი“ P-51-ის ელექტროენერჯის გენერირების მოდულების ძირითად კომპონენტებს - ტურბოგენერატორებს აწარმოებდა თავის ქარხანაში, ლივერპულში, დიდი ბრიტანეთი. ანალოგიურად, „ნუოვო პინიონი“ აირის დაწნეხვის მოდულების ძირითად კომპონენტებს აწარმოებდა ფლორენციაში, იტალიაში. დაბოლოს, აღჭურვილობის წარმოებას და მომსახურების მიწოდებას რაც შეეხება, „სეტალ ტექნიკ კონსორციუმი“, ეს ფუნქცია გადააბარა ადგილობრივ და უცხოურ ფირმებს და, ამდენად, აღნიშნულმა კომპანიამ შესაბამისი გამოცდილება ვერ მიიღო. ბრაზილიაში კომპანია „FSTP“-ს მიერ შესრულებული სამუშაო შემოიფარგლა კორპუსის და ტექნოლოგიური მოდულის მშენებლობით და

აწყობით, ასევე მოდულების ინტეგრირებითა და გემზანის შეერთებით. თუმცა, ადგილობრივმა ფირმებმა, რომლებთანაც წინა სამმა კონტრაქტორმა გააფორმა ქვეხელშეკრულება, სამუშაოები ბრაზილიაში შეასრულეს, რამაც ხელი შეუწყო ადგილობრივი ფირმების ტექნოლოგიური ცოდნის გაღრმავებას. ეს ქვეკონტრაქტორები იყოფოდნენ სამ ჯგუფად, შესრულებული სამუშაოების და ჩაბარებული ობიექტების მიხედვით: მშენებლობა და აწყობა (ფირმა 1 და ფირმა 2); აღჭურვილობის მომწოდებლები (3, 4, 5, 6, 7, 8, 9 და 10); და საინჟინრო ფირმები (11 და 12). ეს ფირმები ძირითადად მდებარეობდნენ სან პაულოს შტატში და რიო-დე-ჟანეიროს შტატში, რომელიც ბრაზილიის ყველაზე მდიდარი შტატია და ლიდერია ნავთობისა და გაზის წარმოების მხრივ.

ქვეკონტრაქტორი მომწოდებლებისა და ტენდერის სამი მსხვილი მონაწილის მიერ განხორციელებული სასწავლო ღონისძიებების უმეტესობა შეიძლება ნაკლებ ინოვაციურ ღონისძიებებად ჩაითვალოს [120], რომელიც დაკავშირებული იყო შემდეგ აქტივობებთან: მითითებული სპეციფიკაციების გამეორება აღჭურვილობის წარმოებაში; ხარისხის რეგულარული კონტროლი „პეტრობასის“ სპეციფიკაციებსა და სტანდარტებთან შესაბამისობის უზრუნველსაყოფად; მოცემული სპეციფიკაციის უმნიშვნელო გადაკეთება; უმნიშვნელო გადაკეთება კორპუსის ბლოკის წარმოებისას, სპეციფიკაციების შესაბამისად; და ლითონის კონსტრუქციების მშენებლობა და აწყობა გენერირებისა და დაწნევის მოდულებისთვის, მოცემული სპეციფიკაციების მიხედვით. თავის მხრივ, შუალედური სწავლება დაკავშირებული იყო პლატფორმის საინჟინრო პროექტის შემუშავების ფუნქციასთან, აღჭურვილობის წარმოებისა და მომსახურების მიწოდების ფუნქციასთან, ისეთი ღონისძიებების შესრულებისას, რომელიც პროექტში ჩართულ ფირმებს ნასწავლის შეთვისების საშუალებას აძლევდა, გაუმჯობესებული პროდუქტის საშუალებით. ამდენად, მიუხედავად იმ შესაძლებლობებისა, რომლის შექმნაც P-51 პროექტს შეეძლო სწავლისა და ადგილობრივი ინოვაციური ღონისძიებების ტექნოლოგიური გაუმჯობესებისთვის, პროექტის საბოლოო შედეგები ასეთი არ იყო. რამდენადაც ბრაზილიის ნავთობმოპოვების მრეწველობის სამმა ძირითადმა კონტრაქტორმა დიდი ტექნოლოგიური ძალისხმევა არ გასწია და მჭიდროდ ვერ ითანამშრომლა ადგილობრივ ქვეკონტრაქტორებთან, უცხოური ტექნოლოგიების ლიცენზირება გარდაუვალი გახდა. ლიცენზირების ამ სტრატეგიამ შეამცირა მათი რისკები, მაგრამ ადგილობრივ ფირმებს საშუალება არ მისცა, ტექნოლოგიური შესაძლებლობები განევითარებინათ სწავლების უფრო დახვეწილი ფორმების საშუალებით და არა გადაკეთების გზით. ეს სცენარი ბოლო წლებშიც არ შეცვლილა [120] და ტექნოლოგიური შესაძლებლობების ნაკლებობა და უცხოურ ტექნოლოგიებზე დამოკიდებულება კვლავაც გადაუჭრელ პრობლემად რჩება იმპორტის ჩანაცვლების ინდუსტრიალიზაციის პერიოდთან.

4.5. ნარჩენების მართვის სისტემები

მოცემულ თავში განხილულია სახელმწიფო სექტორის შესაძლებლობა - მიაღწიოს მდგრადი განვითარების გარკვეულ მიზნებს, იხმ -ს საშუალებით. ამ მიზნით, შევისწავლეთ დიდი ბრიტანეთის მთავრობის ინიციატივა, რომელიც გულისხმობდა საკუთარი ქალაქის ნარჩენების შეგროვებას და უტილიზაციას, და გადამუშავებული ქალაქის წარმოებას ჩაკეტილი ციკლით მომუშავე ასლის გადამღები აპარატისთვის. აპარატის მოდელს გააჩნია კონფიდენციალური დოკუმენტის ნარჩენების ადგილზე დაქუცმაცების ფუნქცია. ნარჩენების შემდგომი გადამუშავება ხდება საწარმოს გარეთ და გადამუშავებული ქალაქი ისევ სახელმწიფო დაწესებულებებს გადაეცემა გამოყენებისთვის [85].

სახელმწიფო სექტორი ასლის გადასაღები ქალაქის მნიშვნელოვანი მომხმარებელია და, შესაბამისად, ქალაქის ნარჩენის მთავარი წყაროც. შედეგად, სახელმწიფო სექტორს მნიშვნელოვანი პოტენციალი აქვს, რომ გამოიყენოს თავისი მყიდველობითი შესაძლებლობები, ქალაქის მოხმარებისა და ნარჩენების მოხმარებასთან დაკავშირებული მდგრადობის პრობლემების გადასაჭრელად. ტყის ფონდის შემცირებით გამოწვეული გავლენის და ქალაქის საწარმოებლად საჭირო პირველადი ნედლეულის - ცელულოზას ფასების ზრდის პირობებში, გადამუშავებული ქალაქის ბაზრის გაფართოების სტიმულირებას ძალიან მნიშვნელოვანი ეკონომიკური და ეკოლოგიური სარგებლის მოტანა შეუძლია. გადამუშავებული ქალაქის წარმოების ზრდის მიმართულებით რამდენიმე ბარიერი არსებობს, როგორც მოთხოვნის, ისე მიწოდების მხარეს, მათ შორის შეგროვილი მასალის ბაზრების სიმცირე და ქალაქის გადამუშავების მიმართ კომერციული საწარმოების დაინტერესებისთვის საჭირო წახალისების ნაკლებობა.

HM Revenue and Customs (HMRC) ერთ-ერთი უმსხვილესი ცენტრალური მმართველობის დეპარტამენტია დიდი ბრიტანეთის სახელმწიფო სექტორში. HMRC-ს კომერციული ხარჯი დაახლოებით 2 მილიარდ ფუნტი სტერლინგს შეადგენს, საიდანაც 600 მილიონი ფუნტი სტერლინგი იხარჯება მესამე მხარის საქონლისა და მომსახურების შესყიდვაზე. 2007 წლის ნოემბერში, HMRC ახალი ამბების სათაურებში მოხვდა, როდესაც გავრცელდა ინფორმაცია, რომ ეროვნული აუდიტის ოფისში გადატანისას, დაიკარგა ორი დისკი, რომელზეც 25 მილიონი ადამიანის პერსონალური მონაცემები ინახებოდა. ეს ნამდვილი კატასტროფა იყო. პერსონალური მონაცემების დაკარგვამ წინა პლანზე წამოწია კონფიდენციალურობისა და ნარჩენების მართვის საკითხები პოლიტიკურ და მართვის დღის წესრიგში, დეპარტამენტის დონეზე კი გააჩინა პრობლემის სასწრაფოდ მოგვარების აუცილებლობის განცდა. აღნიშნულმა ინციდენტმა კატალიზატორის როლი შეასრულა ინოვაციისთვის, რაც იმით დასრულდა, რომ გამოიგონეს და დანერგეს „ქალაქის ჩაკეტილი ციკლის“ მოდელი, რომელსაც მოცემული პუნქტი ეძღვნება.

ქალაქის მიწოდების ჯაჭვის აღწერა ხშირად იწყება ტყით (ან ქალაქის ფაბრიკით) და სრულდება ქალაქის პროდუქტის წარმოებით (ან საბოლოო მომხმარებლის მიერ მოხმარებით). ხშირად გათვალისწინებული არ არის, სად

მიდის ქალაქი გამოყენების შემდეგ, სინამდვილეში კი, ქალაქის მოხმარება მიწოდების სხვა ჯაჭვს აყალიბებს და ეს არის (ქალაქის) ნარჩენის მოცილების და უტილიზაციის ჯაჭვი. მოცემული შემთხვევა ადასტურებს, რომ შესაძლებელია ქალაქის შესყიდვისა და განკარგვისადმი უფრო კომპლექსური მიდგომის გათვალისწინება ისე, რომ ყურადღების ცენტრში იყოს საბოლოო მომხმარებლის ორგანიზაცია. ეს ორგანიზაცია მოქმედებს როგორც ქალაქის პროდუქტის მყიდველიც და ქალაქის ნარჩენების მიწოდებელიც; მის მიერ მიწოდებული ნარჩენები კი შეიძლება იქცეს ქალაქის პროდუქტად (რომელსაც ასევე საბოლოო მომხმარებელი ყიდულობს).

დიდი ბრიტანეთის მთავრობამ ერთობლივი მიდგომა გამოიყენა საკანცელარიო ნივთების შესყიდვის მიმართ. ამ მიდგომის თანახმად, რამდენიმე დეპარტამენტი თანამშრომლობს ისეთი საქონლის ერთობლივად შესაძენად, როგორც არის საკანცელარიო ნივთები, ასლების გადასაღები აპარატის ქალაქი და ინფორმაცია. ამგვარად შემსყიდველ ორგანიზაციებს შეუძლიათ, რომ თანხა დაზოგონ გაერთიანებული მოთხოვნის და მომწოდებლებთან უფრო მომგებიან გარიგებაზე მოლაპარაკების გზით. ეს არის სტრატეგიული მიდგომა აღნიშნული საქონლის მომგებიანობის გავლენის გაზრდის მიმართ, რაც სახელმწიფო სექტორის მყიდველობითი უნარის გამოყენებით მიიღწევა. ქალაქის შესყიდვისგან განსხვავებით, ნარჩენების მართვის სერვისების შექმნა ხშირად სტრატეგიულ ამოცანად ითვლება. ნარჩენების მართვის სერვისები ხშირად დიდ კაპიტალ-დაბანდებას და გრძელვადიან მოსამზადებელ ღონისძიებებს მოითხოვს. ამას გარდა, ასევე უნდა აღინიშნოს, რომ ნარჩენების მართვის სერვისებთან დაკავშირებულ ხელშეკრულებებს დანაწევრებულობა ახასიათებს: ხშირად ნარჩენების შეგროვების, ტრანსპორტირების, უტილიზაციისა და მოცილებისთვის ცალ-ცალკე ხელშეკრულებები არსებობს.

HMRC-ში, ასლის გადასაღები აპარატისთვის ქალაქის შესყიდვა და ნარჩენების მართვის სერვისების შესყიდვა ცალ-ცალკე განიხილებოდა. ზემოაღნიშნული შემთხვევის შემდეგ, HMRC-ის მიზანი იყო ეპოვა ნარჩენების მართვის გადაწყვეტა, რომელიც შეძლებდა, მომსახურებოდა HMRC-ის მთელ ტერიტორიას და ამავდროულად, დაეხმარებოდა კომპანიას, თავიდან აეცილებინა უამრავი ინდივიდუალური ხელშეკრულება, ასევე ხელს შეუწყობდა მისი კონფიდენციალური ნარჩენების მიკვლევადობას და მეთვალყურეობას. გადამუშავება ასევე გახდა HMRC-ის მდგრადი განვითარების დღის წესრიგის მნიშვნელოვანი კომპონენტი. რადგან ქალაქი ასევე წარმოადგენდა HMRC-ის ნარჩენების უდიდეს კომპონენტს, ქალაქის ნარჩენების შემცირებასაც შეეძლო პოტენციურად შეემცირებინა სხვა საკანცელარიო რესურსების, მაგალითად, ტონერიანი კარტრიჯების მოხმარება.

საბოლოოდ შემუშავებული „დახურული“ გადაწყვეტა იყო კონფიდენციალური ქალაქის ნარჩენების შეგროვების, მოცილების, უტილიზაციის და 100% გადამუშავებული ქალაქის შემდგომი მიწოდების ინტეგრირებული სისტემა,

რომელიც დამზადებულია მთლიანად სახელმწიფო ნარჩენებისგან, გაცილებით დაბალ ფასად, ვინაიდან ნედლეული მომხმარებლის მიერ იყო მომწოდებელი. კონფიდენციალური ქალაქის ნარჩენები ადგილზე ქუცმაცდებოდა და საიმედოდ იფუთებოდა ბრიკეტებად. შეფუთვას უკეთდებოდა მარკირება, სადაც ეთითებოდა მენეჯმენტის ინფორმაცია საწარმოს ფარგლებს გარეთ და შემდეგ, ნარჩენები გადაჰქონდათ გადამამუშავებელ ფაბრიკაში, საიდანაც სატვირთოებით ბრუნდებოდა წინა პარტიისგან „დახურული ციკლით“ წარმოებული ქალაქი. მარკირება განაპირობებდა ქალაქის მიკვლევადობას პროცესის განმავლობაში, რაც უზრუნველყოფდა, რომ დეპარტამენტის ნარჩენები დეპარტამენტისავე ქალაქის მარაგად ქცეულიყო. საპილოტე „დახურული“ კონცეფცია წარმატებით გამოიცადა 2010 წლის მაისში, ხოლო 2011 წლის ივლისში, დაიდო ხელშეკრულება, რომლის განუყოფელ ნაწილს წარმოადგენდა „დახურული ციკლის“ კონცეფცია.

„დახურული ციკლის“ პროცესი რამდენიმე მიზანს ემსახურებოდა, განსაკუთრებით კი კონფიდენციალურობის პრობლემის გადაჭრას. მოხერხდა კონფიდენციალური ქალაქის ნარჩენის მიკვლევადობისა და ანგარიშვალდებულების მიღწევა; შემცირდა სისტემაში დარჩენილი კონფიდენციალური ნარჩენების შედეგად (მთავრობასა და სახელმწიფო სექტორში) გამოწვეული თაღლითობის ალბათობა და გაიზარდა ინფორმაციის უსაფრთხოება. ეს მიზანი ასახავდა მონაცემთა დაკარგვის კრიზისს და შესყიდვების მთავარ მამოძრავებელ ძალას წარმოადგენდა, რაც შედარებით რადიკალური ინოვაციის, მათ შორის ორგანიზაციული ცვლილებების განხორციელების საშუალებას იძლეოდა. თუმცა, მნიშვნელოვანი იყო შესყიდვების სხვა მიზნები, რომლებიც ქმნიდნენ დამოუკიდებელ, მაგრამ ურთიერთგამძლიერებელ ფაქტორებს შესყიდვების პროცესის განსასაზღვრად. ასევე მიღწეულ იქნა თანაფარდობა ფულსა და ხარისხს შორის; მომწოდებელს შეეძლო გადამამუშავებული ქალაქის შეთავაზება შედარებით დაბალ (და მუდმივ) ფასად, რამდენადაც კლიენტის ორგანიზაცია უზრუნველყოფდა ნედლეულს და შეთავაზებული გადამამუშავებული ქალაქის ფასზე არ იმოქმედებდა ფასის მერყეობა გადამამუშავების საერთაშორისო ბაზრებზე. საერთო ჯამში, პროცესმა არა მხოლოდ ეკოლოგიური გავლენა შეამცირა, არამედ წელიწადში დაახლოებით 65 000 ფუნტი სტერლინგის დანაზოგსაც მიაღწია.

4.6. მაღალსიჩქარიანი ტრანსპორტირება

მოცემული შემთხვევა შეეხება X2000 ჩქაროსნული მატარებლის შესყიდვას შვედეთში. ეს წარმოადგენს პირდაპირი შესყიდვის შემთხვევას, რომელმაც მოსახლეობის ტრანსპორტირება ძირითადი სოციალური საჭიროების სახით წარმოაჩინა [12]. X2000-ს შესყიდვა მოხდა 1980-იანი წლების შუა პერიოდში. იგი მოიცავდა წინადადებების და გეგმების შემუშავებას, და ტექნიკურ მომზადებას შვედური ჩქაროსნული მატარებლისთვის. ეს შესყიდვა იყო შემთხვევა, როდესაც ერთადერთი არსებული მომხმარებელი, „შვედეთის სახელმწიფო რკინიგზის კომპანია“ (SJ), წარმოადგენდა საბოლოო მოთხოვნას მატარებლებზე. ტენდერისა და

მოლაპარაკებების მთელი პროცესი ღია იყო უცხოური ფირმებისთვის, ტენდერისა და შესყიდვების რამდენიმე რაუნდის განმავლობაში, რომელიც ჩატარდა 1982 წლის პირველ სატენდერო მოთხოვნასა და 1986 წლის საბოლოო ხელშეკრულებასთან დაკავშირებულ მოლაპარაკებას შორის.

X2000-ის შესყიდვის ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი ასპექტი იყო მისი დასრულებისთვის საჭირო დროის ხანგრძლივობა. შემსყიდველი ორგანიზაციის მხრიდან მომხმარებლის კომპეტენციის არასაკმარისი დონე იყო ამ ნელი პროცესის ერთ-ერთი მთავარი მიზეზი. ამრიგად, SJ-ს წინაშე იდგა ამოცანა - გაეუმჯობესებინა თავისი ცოდნის ბაზა ჩქაროსნული მატარებლის სისტემებთან დაკავშირებით. SJ ამ მიზნის მიღწევას ცდილობდა ASEA-სთან (მოგვიანებით გახდა AD Tranz, ახლა კი მთლიანად Daimler-Chrysler-ის საკუთრებაშია), როგორც „განვითარების საქმეში პარტნიორთან“ თანამშრომლობის გზით. პარტნიორი განვითარების საქმეში აქ გულისხმობს გაერთიანებას, რომელიც შესაბამის სუბიექტებს (მყიდველს და მიმწოდებელს) საშუალებას აძლევს, განვიტარონ კომპეტენციის მაღალი დონე, ინტერაქტიული სწავლების საშუალებით. SJ-ს ძირითადი მოთხოვნა იყო, რომ მიმწოდებელს დაეპროექტებინა, შეექმნა, მოეწოდებინა სისტემა, რომელიც იმუშავებდა არსებულ შვედურ გზებზე (სადაც მოსახვევები და აღმართ-დაღმართებია), და გაეცა ამ სისტემის საიმედოობის გარანტია. ტენდერის პირველი რაუნდის დროს, SJ-ს ფუნქციონალური და ტექნიკური მოთხოვნების შესრულება ვერცერთმა მიმწოდებელმა ვერ შეძლო. SJ-ს ერთ-ერთი ტექნიკური მოთხოვნა, რომელიც იმ დროს SJ-ს გააჩნდა, იყო ის, რომ მატარებელი ერთლოკომოტივიანი უნდა ყოფილიყო და შესძლებოდა გვერდით გადახრა [44, გვ. 86]. მოთხოვნამ, რომ მატარებელი ლოკომოტივს უნდა წაეყვანა, X2000-ს საერთაშორისო ტექნოლოგიური კონკურსი წააგებინა და ხელი შეუშალა, რომ გამხდარი დომინანტი, პროექტის თვალსაზრისით. ამ მოთხოვნის გამო, ასევე შემცირდა მისი წარმატება საექსპორტო ბაზრებზე. ფაქტიურად, „პანდოლინოში“,^{xxiv} თითოეულ ვაგონს საკუთარი ძრავა ჰქონდა (X2000-ისგან განსხვავებით, რომელსაც ერთი ძრავა უნდა ჰქონოდა), რაც მას ბევრად უფრო მოქნილს ხდიდა მოთხოვნებისა და ტექნომსახურების საკითხების მიმართ.

რამდენიმე წელი დასჭირდა (რეალისტური) მოთხოვნების განსაზღვრას, სანამ ეს პრობლემა საბოლოოდ მოგვარდა 1985 წელს, როდესაც SJ-მ გაგზავნა დამატებითი მოთხოვნა ტენდერის მეორედ გამოცხადებაზე. ხელშეკრულების გაფორმების უფლება მიენიჭა ASEA-ს, 1986 წლის ზაფხულში, და დაიწყო დეტალური მოლაპარაკებები ხელშეკრულებასთან დაკავშირებით. X2000-ს შესყიდვის პროცესის ისტორიაში, მნიშვნელოვანი ნაწილი იყო „სისტემასთან დაკავშირებული კომპეტენციების გადაცემა“ SJ-დან ASEA-ზე. SJ-სა ASEA-ს შორის განვითარების სფეროში პარტნიორობის წყალობით, მყიდველს და მიმწოდებელს შეეძლოთ განვიტარებინათ კომპეტენციის საკმაოდ მაღალი დონე, ინტერაქტიული სწავლების მეშვეობით. თუმცა, ამ ამოცანის შესასრულებლად ხანგრძლივი პერიოდი იყო საჭირო. აღნიშნული პროცესის განმავლობაში, X2000-სთან დაკავშირებული თითქმის ყველა ფუნქციონალური მოთხოვნა შეიცვალა. იმ

ფაქტმა, რომ SJ ნელა ითვისებდა ამ სპეციალიზებულ ტექნიკურ ნოუ-ჰაუს, მძიმე შედეგები მოუტანა არა მხოლოდ ASEAN-ს, არამედ შვედეთსაც.

X2000-ის ერთ-ერთი მთავარი ნაკლი ის იყო, რომ მას არ შეეძლო ჩქაროსნული მატარებლების საექსპორტო ბაზრის მნიშვნელოვანი წილის მოპოვება. ამ წარუმატებლობის მთავარი მიზეზი იყო ცუდი ვადები, რადგან X2000-ის განვითარება და დანერგვა ნელა ხდებოდა. მეორე მიზეზი იყო მოქნილობის არარსებობა და SJ-ს დაჟინებული მოთხოვნა ერთლოკომოტივიან მატარებელთან დაკავშირებით, რაც ნათლად აჩვენებს, რომ SJ-ს, როგორც შემსყიდველ ორგანიზაციას, შესაბამისი შესაძლებლობები არ ჰქონდა მოცემული მომენტისთვის. ასევე კარგად ჩანს, თუ რა გამანადგურებელი გავლენა შეიძლება მოახდინოს ინოვაციის შედეგებზე ზედმეტად სპეციფიურმა და მკაცრმა ტექნიკურმა მოთხოვნებმა (მხოლოდ ფუნქციონალური მოთხოვნების ნაცვლად). X2000 წარმოადგენდა ჩქაროსნული მატარებლის ტექნოლოგიის დივერსიფიკაციას - გარკვეული თვალსაზრისით, პროექტი უნიკალური იყო და რადენიმე ინოვაციურ კომპონენტსაც მოიცავდა. X2000 ასევე აკმაყოფილებდა ეროვნულ მოთხოვნებს და ამას შედეგად მოჰყვა ინფრასტრუქტურის მნიშვნელოვანი გაუმჯობესება, რამაც, თავის მხრივ, განაპირობა ეკონომიკური ზრდის პირობების შექმნა. ეს მოიცავდა SJ-ის კომერციული მოგების ზრდას, სატრანსპორტო მარშრუტების მშენებლობისთვის ინფრასტრუქტურის ხარჯების შემცირებას, ავტომობილების შემცირებული გამოყენების გამო ენერჯის მოხმარების ხარჯების შემცირებას, მგზავრობისთვის საჭირო დროის შემცირებას, საავტომობილო გზებზე მოძრაობით გამოწვეული საგზაო შემთხვევების და გარემოს დაზიანებების შემცირებას. X2000-ს შესყიდვის პროცესის მნიშვნელოვანი შედეგი იყო ის, რომ ASEAN-მ, როგორც სარკინიგზო აღჭურვილობის დამპროექტებელმა და მწარმოებელმა, სისტემის სრულფასოვანი კომპეტენცია შეიძინა.

4.7. საკომუნიკაციო სისტემები ავარიული და საგანგებო სიტუაციებისთვის

მოცემული შემთხვევა ეხება საერთო ციფრული მობილური რადიო სისტემის (უსაფრთხოების ქსელის) შესყიდვას ნორვეგიაში, ავარიული და საგანგებო სიტუაციებისთვის. ნორვეგიის საზოგადოებრივი უსაფრთხოების რადიო პროექტი გამიზნული იყო არაერთი სახელმწიფო ორგანიზაციის (საერთო) საჭიროებების გადასაჭრელად [12]. პროექტი ეფუძნებოდა ნორვეგიაში ციფრული რადიო ქსელის საჭიროებას, რომელიც კოორდინაციას გაუწევდა დამოუკიდებელ ანალოგურ მობილური რადიოკავშირის ქსელებს, რომელსაც იყენებენ ისეთი ორგანიზაციები, როგორც არის სახანძრო ბრიგადები, ჯანდაცვის სამსახურები, საპოლიციო ძალები და სხვა საგანგებო სამსახურები. ეს ცვლილება ნათლად გვიჩვენებს, რომ საგანგებო სამსახურების სხვადასხვა ქვედანაყოფს შორის მრავალმხრივი კომუნიკაციის საჭიროებას სულ უფრო მეტი ყურადღება ექცეოდა. ნორვეგიის იუსტიციის სამინისტრო და პოლიცია მთავარი შემსყიდველ ორგანიზაციებად დასახელდნენ. ინოვაციურობის დონის თვალსაზრისით, პროექტი შეიძლება ადაპტირებად

პროექტად შეფასდეს, რადგან ის უკვე არსებული ტექნოლოგიის ვარიაციას ითვალისწინებდა. ახალი სისტემა უზრუნველყოფდა უწყებათშორის კომუნიკაციას, რომელიც, სინერგიული ეფექტისა და ტექნიკური გაუმჯობესების წყალობით, ხარჯების დაზოგვის საშუალებას იძლევა.

შესყიდვის პროცესი შეიძლება ორ ეტაპად დაიყოს - შესყიდვისწინა ეტაპი და თავად შესყიდვის პროცესი. ამ უკანასკნელის ევოლუცია დიდწილად წინა ეტაპზე იყო დამოკიდებული. შესყიდვისწინა ეტაპი განხორციელდა 1995 წლის შემოდგომიდან 2004 წლის დეკემბრის შუა რიცხვებამდე და ამ პერიოდში სამი განსხვავებული აქტივობა განხორციელდა: წინასწარი კვლევა, 1995-1996 წლებში; ტექნიკურ-ეკონომიკური კვლევა, 1998-2001 წლებში და საპილოტე კვლევა, 2000-2004 წლებში. ნორვეგიის სატელეკომუნიკაციო ოპერატორი „ტელენორი“ პასუხისმგებელი იყო საპილოტე პროექტისთვის საჭირო ტექნიკური უზრუნველყოფის, სამონტაჟო სამუშაოების, მენეჯმენტისა და მხარდაჭერის კოორდინაციაზე. საპილოტე პროექტს მართავდა ნორვეგიის ეროვნული თავდაცვის სატელეფონო და კომპიუტერული მომსახურება, რომელიც მოგვიანებით ნორვეგიის თავდაცვის ლოგისტიკის ორგანიზაციის შემადგენლობაში შევიდა. ამ პერიოდის განმავლობაში, „ტელენორი“ პროექტში ოფიციალურად იყო ჩართული როგორც მომწოდებელი, რამდენადაც მან საპილოტე პროექტში მონაწილეობის ხელშეკრულების გაფორმების უფლება მიიღო, 2000 წელს გამოცხადებული სატენდერო პირობებით.

ტექნიკურ-ეკონომიკური კვლევის შედეგად დადგინდა, რომ სახანძრო ბრიგადების, პოლიციისა და ჯანდაცვის სექტორის რადიო სისტემები ვეღარ აკმაყოფილებდა ფუნქციონალური და საიმედო კომუნიკაციების მიმართ არსებულ მოთხოვნებს. ამიტომ, რეკომენდებული იყო მათ შორის თანამშრომლობა, რათა გაეანალიზებინათ, რამდენად შესაძლებელი იყო მომავალში საერთო რადიო სისტემის შექმნა. ამან განაპირობა ევროპული TETRA (მაგისტრალური სახმელეთო რადიოკავშირი) სტანდარტის არჩევა, ციფრული ქსელისთვის სასურველი ტექნოლოგიის სახით. შენგენის ქვეყნების დიდმა ნაწილმა უკვე დანერგა ეს ტექნოლოგია, ამიტომ ნორვეგიას შეუძლია ისარგებლოს ამ სფეროში არსებული გამოცდილებით. საპილოტე კვლევის დროს დამტკიცდა ექსპერიმენტული მოწყობილობა, რომელიც განთავსდა ტრონდჰეიმის რაიონში, 2000 წლის ივლისში. მოწყობილობა აერთიანებს TETRA ქსელს არსებულ რადიო და სატელეფონო ქსელებთან, რომელსაც პოლიცია, სახანძრო და ჯანდაცვის სამსახურები იყენებენ. ამ საპილოტე ტესტის მთავარი მიზანი იყო ქსელის ხარისხის და ასევე, ოპერაციული TETRA ქსელის სხვა ტექნიკური, ორგანიზაციული და ეკონომიკური ასპექტების უზრუნველყოფა. სისტემა ექსპლუატაციაში გაუშვეს 2003 წლის ივნისში.

თავად შესყიდვის პროცესი დაიწყო 2004 წლის 5 ნოემბერს, როდესაც ნორვეგიის მთავრობამ წარმოადგინა სახანძრო ძალების დეპარტამენტის, პოლიციისა და ჯანდაცვის სამსახურისთვის ეროვნული ციფრული რადიო ქსელის შექმნის სტრატეგია. პარლამენტმა იუსტიციის სამინისტროს უფლება მისცა, მოეწვია

პოტენციური მიმწოდებლები, ეროვნული სისტემის შესყიდვის ტენდერში მონაწილეობისთვის და ხელი მოეწერა სისტემის განთავსებასთან დაკავშირებულ პირველ ხელშეკრულებაზე. პირველი ეტაპი მოიცავდა 54 მუნიციპალიტეტს ნორვეგიის სამხრეთ-აღმოსავლეთში. ეს 3,6 მილიარდი ნორვეგიული კრონის ღირებულების პროექტი მოიცავდა საზოგადოებრივი უსაფრთხოების ციფრული რადიო ქსელის შესყიდვას (დაახლოებით 2000 სხვადასხვა წერტილში დამონტაჟების ჩათვლით), სადისპეჩერო ოთახის აღჭურვილობას 24 რეგიონული სახანძრო სადისპეჩერო პუნქტისთვის, პოლიციის 27 რეგიონული სადისპეჩერო პუნქტისთვის და დაახლოებით 250 რეგიონული და ადგილობრივი ჯანდაცვის/სასწრაფო დახმარების პუნქტისთვის, 37000 რადიო ტერმინალს მეხანძრეების, პოლიციელებისა და სამედიცინო პერსონალისთვის; პორტატულ აღჭურვილობას და აღჭურვილობის დამონტაჟებას ავტომანქანებსა და თვითმფრინავებში. პროცესი სრულად ფინანსდებოდა სახელმწიფო ბიუჯეტში ჩადებული ინვესტიციებით. სისტემისთვის საჭირო ყველა აღჭურვილობის მფლობელი ხდებოდა მთავრობა. მთავარი მომხმარებლები იყვნენ სახანძრო, პოლიციის და სამედიცინო ბრიგადები, მათ შორის საგანგებო სიტუაციების მართვის ორგანიზაციები, როგორც არის თავდაცვის უწყებები, საბაჟო, ციხეები და ზოგიერთი არასამთავრობო ორგანიზაცია.

საზოგადოებრივი უსაფრთხოების რადიო ქსელის სპეციფიკაცია ტექნოლოგიურად ნეიტრალური იყო, რაც იმას ნიშნავს, რომ სპეციფიკაციაში აღწერილი იყო მხოლოდ რადიო ქსელის ფუნქციონირების პრინციპი, საბოლოო მომხმარებლის თვალსაზრისით (ე.ი. ფუნქციონალური მოთხოვნები). თუმცა, სისტემის მოთხოვნები ზედმეტად დეტალური იყო. ფაქტიურად, 4000-ზე მეტი მოთხოვნა იყო წარმოდგენილი იმის შესახებ, თუ როგორ უნდა მუშაობდეს სისტემა, რამაც პოტენციურ მიმწოდებლებს ინტერპრეტაციის საშუალება თითქმის არ დაუტოვა.

ტენდერი გამოცხადდა 2005 წლის დეკემბერში და შემოვიდა ხუთი წინადადება. აქედან სამი შეეხებოდა რადიო ქსელებს და სადისპეჩეროს, ხოლო დანარჩენი ორი - მხოლოდ სადისპეჩეროს. წინადადებების შეფასების და პრიორიტეტულ კანდიდატებთან შემდგომი მოლაპარაკების შემდეგ, 2006 წელს გამოცხადდა შერჩეული მიმწოდებლები. პროვაიდერად შეირჩა კომპანია „Siemens Networks Norway AS“, რამდენადაც ფასი ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი კრიტერიუმი იყო შერჩევისას. მხარეებს შორის ხელშეკრულებას ხელი მოეწერა 2007 წლის მარტში.

დაფარვის შემუშავება და სისტემის დანერგვა ორ ეტაპად განხორციელდა. პირველ ეტაპზე, ნორვეგიის აღმოსავლეთი ნაწილი, მათ შორის ოსლო და მისი შემოგარენი ჩაერთვებოდა სისტემაში, მეორე ეტაპზე კი - ქვეყნის დანარჩენი ნაწილი. პროექტის ერთ-ერთი მიზანი ასევე იყო სახელმწიფო რადიო უსაფრთხოების კონცეფციის გაყიდვა ევროპის სხვა ქვეყნებში. 2007 წელს, დანიაც ჩაერთო საზოგადოებრივი უსაფრთხოების ქსელის განვითარებაში, TETRA-ტექნოლოგიის (SINE – SikkerhedsNETtet) საფუძველზე. პროექტმა ასევე გავლენა მოახდინა დასაქმებაზე,

ეფექტურობასა და უსაფრთხოებაზე. ახალი სამუშაო ადგილები შეიქმნა კომპანიაში „ნოდნეტი, ნორვეგია“; გრძელვადიან პერსპექტივაში, მოსალოდნელი იყო სამუშაო ადგილების შემცირება ეროვნულ დონეზე, საგანგებო სიტუაციებში დახმარების გაწევის ეფექტურობის ზრდის გამო. მოსალოდნელი იყო, რომ შესყიდვის სამ ნაწილში, პროდუქტიულობა და ეფექტურობა გაუმჯობესდებოდა მონაცემების გადაცემის გაუმჯობესებასთან ერთად. დაბოლოს, არსებობდა მოლოდინი, რომ ქსელის გაუმჯობესებული დაფარვის შედეგად, სისტემა გააუმჯობესებდა მოქალაქეთა უსაფრთხოებას.

4.8. ურბანული გარდაქმნა

რამდენიმე ათწლეულის შემდეგ, მსოფლიოს მოსახლეობის ოთხი მეხუთედი ქალაქში იცხოვრებს. ეს მზარდი ტენდენცია თავისთავად დიდ გამოწვევასაც წარმოადგენს, რაც ქალაქების უფრო მდგრად საცხოვრებელ გარემოდ გადაქცევის აუცილებლობას განაპირობებს. ურბანიზაცია წარმოშობს ეკონომიკურ განვითარებასა და კეთილდღეობას, მაგრამ ასევე განაპირობებს პრობლემებს წყალთან და კანალიზაციასთან, საგზაო მოძრაობასთან, ენერჯის არასათანადო სისტემებთან და რესურსების ჭარბ მოხმარებასთან დაკავშირებით. აქედან გამომდინარე, ქალაქების ეკოლოგიური პრობლემების მოგვარება მდგრადი მომავლის გასაღებია.

1996 წელს, შვედეთის მთავრობამ გადაწყვიტა დაეწყო ადგილობრივი საინვესტიციო პროგრამების დაფინანსება, რათა ხელი შეეწყო ეკოლოგიურად მდგრად საზოგადოებაზე გადასვლისთვის, შვედეთის მუნიციპალიტეტებში. შვედეთის მთავრობამ, ადგილობრივი საინვესტიციო პროგრამების მხარდასაჭერად, გრანტებისთვის 7,2 მილიარდი შვედური კრონი (დაახლოებით 0,9 მილიარდი აშშ დოლარი) გამოყო 1998-2003 წწ პერიოდისთვის. 2000 წელს, ქ. მალმომ დაფინანსება მიიღო იმისათვის, რომ ქალაქი ეკოლოგიურად მდგრად ზონად გადაქცეულიყო იმ სტრატეგიების მიხედვით, რომელიც გაწერილი იყო დოკუმენტში „ადგილობრივი დღის წესრიგი 21“ და აღწერდა ქალაქის გრძელვადიანი მდგრადი განვითარების მიზნებსა და ამოცანებს. ამ ინიციატივის კონკრეტული მიზნების რამდენიმე მაგალითის სახით შეიძლება დავასახელოთ: 2020 წლისთვის განახლებადი ენერჯის წყაროებიდან ენერჯის მოთხოვნილების 100%-ით დაკმაყოფილება; 2030 წლისთვის ერთ სულ მოსახლეზე ენერჯის მოხმარების მინიმუმ 40%-ით შემცირება და 2020 წლისთვის სათბურის აირების ემისიის 40%-ით შემცირება; პარტნიორობის დამყარება არქიტექტორებთან და მშენებლებთან, იმის უზრუნველსაყოფად, რომ მთავარი აქცენტი კეთდებოდეს ენერგოეფექტურობაზე და ახალ შენობებში ინტეგრირებული იყოს აქტიური მზის ენერჯის სისტემები; შესაბამისი ტექნოლოგიების გაერთიანება სუფთა სითბოს და ელექტროენერჯის რენტაბელური წარმოებისთვის; 2050 წლისთვის ნახშირორჟანგის ემისიების 60-75%-ით შემცირება; 2005 წლისთვის, აზოტის

ემისიების მინიმუმ 30%-ით შემცირება ორესუნდის ზღვაში, მუნიციპალიტეტის საწყალოსნო მიმოსვლის გზებზე.

ქ. მალმოს ეკოლოგიური განვითარების ადგილობრივი საინვესტიციო პროგრამა მოიცავდა პროექტების სერიას, ეკოლოგიურად მდგრადი ქალაქის განვითარების დასაჩქარებლად: Ekostaden Augustenborg, მალმო - ველოსიპედების ქალაქი, Ängslättsschool სკოლის გადაკეთება და გაფართოება, მუნიციპალიტეტის საკუთრებაში არსებული შენობების ფოტოელექტრული სისტემა, მალმოს საგზაო მოძრაობის ეკოლოგიური პროგრამა, ეკოლოგიური მშენებლობის პროგრამა, ქალაქის გვირაბების პროექტი, მალმო მწვანე და ლურჯ ფერებში, და როზენგარდის ეკოლოგიური ადაპტაცია. დაგეგმარების პროცესი მოიცავდა მუნიციპალური დეპარტამენტების ექსპერტებთან და ქალაქის ადგილობრივ რაიონულ კომიტეტებთან ერთობლივ მუშაობას და პარტნიორობას, ასევე დიალოგს მოქალაქეთა ჯგუფებთან და კერძო კომპანიებთან. მთავარი მიზანი იყო „ეკოლოგიური“ უბნების აშენება მალმოს სხვადასხვა რაიონში. ეს უბნები შთაგონება უნდა გამხდარიყო მდგრადობის მიზნის მისაღწევად. ურბანული დაგეგმარების ეს პროექტები უნდა განხორციელებულიყო სახელმწიფო შესყიდვების და სხვა პოლიტიკის ინსტრუმენტების საშუალებით.

ქალაქმა ჩამოაყალიბა შესყიდვების სისტემა, რომლის მიხედვითაც შესყიდვების ცენტრალიზებული დეპარტამენტი უფლებამოსილი იყო შესყიდვის ხელშეკრულებებთან დაკავშირებით მოლაპარაკება ეწარმოებინა მომწოდებლებთან, ქალაქის საკრებულოს მიერ დადგენილი ეკოლოგიური სტანდარტების შესაბამისად. მალმოში ერთმა დეპარტამენტმა შეძლო მუნიციპალური მომსახურების თითქმის ყველა ასპექტთან დაკავშირებული შესყიდვის გადაწყვეტილებების ინტეგრირება და მართვა.

ორგანიზაციის ამ ფორმის დასაბუთება იმაში მდგომარეობს, რომ შესაძლებელი იყოს ქ. მალმოს შესყიდვების მთლიანი მოცულობით სარგებლობა მომწოდებლებთან მოლაპარაკებებისას (ანუ ხელშეკრულებების დადებისას). წინადადებების შეფასებისას მრავალკრიტერიუმიანი მეთოდების სისტემატიურმა გამოყენებამ, რომელიც აშკარად მოიცავდა ეკოლოგიურ კრიტერიუმებსაც, ტენდერის მონაწილეებისთვის შეფასების პროცესი გამჭვირვალე გახადა და ხელი შეუწყო კორუფციის და მსხვილი კომპანიების მიმართ ფავორიტიზმის თავიდან აცილებას.

2004 წელს, ქ. მალმომ, რამდენიმე დეველოპერთან, არქიტექტორთან და მოქალაქესთან ერთად წამოიწყო კომუნიკაციის პროცესი, რომელსაც „შემოქმედებითი დიალოგი“ ეწოდება. ეს დიალოგი სახელმწიფო შესყიდვების პროცესში საჯარო და კერძო სექტორების პარტნიორობის განხორციელების ერთ-ერთი გზა იყო, რადგან ის უზრუნველყოფდა პლატფორმას, რომელიც აერთიანებდა სხვადასხვა დაინტერესებულ მხარეს, აშენებულ გარემოსთან დაკავშირებული საერთო თემების განსახილველად: არქიტექტურა, დაგეგმარება, ეკოლოგიური ასპექტები, ასევე აქცენტი ხარისხზე.^{xxv} დიალოგი მიზნად ისახავდა, რომ

სახელმწიფო შესყიდვებთან დაკავშირებული ტენდერების გამოცხადებამდე, როგორც სახელმწიფო, ისე კერძო აქტორებს მიეღოთ სარგებელი ცოდნის გაზიარებიდან, მათო ერთობლივი ცოდნის საფუძველზე. ქ. მალმოს ოფიციალური პირები წინა დაინტერესებულ მხარეებს ორი წლის განმავლობაში ხვდებოდნენ ორ კვირაში ერთხელ. ამ დიალოგებში ბევრი დაინტერესებული მხარის შესაძლებლობების ჩართვამ ხელი შეუწყო პროექტის ამბიციური მიზნების და მოთხოვნების (ძირითადად ფუნქციონალური მოთხოვნების) განმარტებების ერთნაირ გაგებას, რაც მომწოდებლებმა უნდა გაითვალისწინონ ყოველი ტენდერის დროს.

ქვემოთ ნაჩვენებია ქ. მალმოში განხორციელებული ერთ-ერთი პროექტის მეშვეობით მიღწეული შედეგები, კერძოდ კი, ქალაქის ეკოლოგიური რაიონის შექმნა დასავლეთ ნავსადგურში (შვედურად Västra Hamnen). დასავლეთ ნავსადგური ზღვის ფსკერიდან აღადგინეს მე-18 საუკუნეში. ამ რაიონში, ჯერ კიდევ 1870-იან წლებში, დააარსეს კომპანია „კოკუმს ინდასტრიზ“. როდესაც კომპანია განვითარების მწვერვალზე იყო, დოკუმში, ამწეებსა და დიდ საწარმოებში 6000 ადამიანი მუშაობდა, მაგრამ 1986 წელს „კოკუმსი“ დაიხურა და დასავლეთ ნავსადგური გადაიქცა სრულიად მიტოვებულ, ძველ სამრეწველო ზონად, რომელიც გარემოს დაბინძურების პრობლემებით იყო სავსე. არც ერთი კერძო ინიციატივა არ არსებობდა, რომლის ფარგლებშიც ვინმე დაინტერესდებოდა და პასუხისმგებლობას აიღებდა ნავსადგურის აღდგენაზე და ამიტომ, საჭირო გახდა სახელმწიფოს ჩარევა. ეს შესაძლებელი იყო იმ კომპეტენციის წყალობით, რომელიც სკონეს რეგიონს გააჩნდა ზრდისა და განვითარების მიმართულებით.

ნავსადგურის გარდაქმნა დაიწყო 2001 წლის ზაფხულში, როდესაც ქალაქი მასპინძლობდა ევროპის საბინაო გამოფენას, სახელწოდებით „Bo01 ხვალისდელი დღის ქალაქი“. ზღვისპირა სამრეწველო ტერიტორიის გამოცოცხლებულ ურბანულ ზონად გადაქცევის საკითხი პირველად წარადგინეს ფართო საზოგადოების წინაშე. კოოპერატიულმა ორგანიზაციამ „Bo01“ შეიმუშავა ენერგეტიკული გეგმა დასავლეთის ნავსადგურისთვის. წევრებს შორის იყვნენ ქალაქი მალმო, კომპანია „ჰაუსინგ ექსპო Bo01 AB“, შვედეთის ენერგეტიკის ეროვნული ადმინისტრაცია, ლუნდის უნივერსიტეტი და „სიდკრაფტი“ (რეგიონული ენერგოკომპანია). ამრიგდ, დასაწყისიდანვე, მალმოში ურბანული მდგრადი განვითარების პროგრამა სახელმწიფო და კერძო სექტორების პარტნიორობას ეფუძნებოდა. პროექტმა 2000 წელს მოიპოვა „მკვეთრი ზრდის კამპანიის“ ჯილდო, 2009 წელს - გაეროს „საპატიო გრაფილი“, 2012 წელს - ჯილდო „ქალაქის ვარსკვლავი“.

ჩარევის შემდეგ, დასავლეთ ნავსადგური გახდა შვედეთის პირველი ურბანული ზონა კლიმატისადმი ნეიტრალური ენერგო სისტემით, რომელიც იყენებს მთლიანად ადგილობრივი განახლებადი წყაროებიდან წარმოებულ ენერგიას, როგორც არის მზის, ქარისა და წყლის ენერგია. 1400 მ² მზის პანელები შთანთქავს მზის სითბოს და ათბობს მიწებში არსებულ წყალს. მზის პანელები განთავსებულია ნახევრად გამჭვირვალე მინის სახურავებზე, რომელიც სინათლეს ატარებს ქვემოთ,

აივნებისკენ. ხდება გადამუშავებადი და ორგანული მასალების დახარისხება, რაც ხელს უწყობს ენერჯის წარმოებას ქალაქის ბიოგაზის ქარხანაში. გარდა ამისა, პრიორიტეტი მიენიჭა საფეხმავლო გზებსა და ველო ბილიკებს, ასევე ჯანსაღი მასალების გამოყენებას სახლებისა და შემოგარენის მშენებლობისას. რაიონში არსებული შენობები ისეა დაპროექტებული, რომ მინიმუმამდე იყოს შემცირებული ენერჯის მოთხოვნა გათბობისთვის, ხოლო დამონტაჟებული ელექტრო აღჭურვილობა მაღალი ენერგოეფექტურობით ხასიათდება. ელექტროენერჯის გამოსამუშავებლად გამოიყენება ქარის ენერჯია (მაქსიმალური სიმძლავრე 2 მვტ) და მზის ბატარეები, ხოლო ადგილობრივი ნარჩენებისგან წარმოებული ბიოგაზი გამოიყენება სახლების გასათბობად და სატრანსპორტო საშუალებების ენერჯის წყაროდ. ერთ-ერთი მთავარი ფაქტორი, რომლითაც ეს წარმატება აიხსნება, არის ის, რომ ქალაქ მალმომში დაწესებულია „ეკოლოგიური მშენებლობის სტანდარტი“, რომლის მიხედვითაც, ყველა შენობა სახელმწიფო სავალდებულო მოთხოვნებით გათვალისწინებულზე 25% -ით უფრო ენერგოეფექტური უნდა იყოს.

გარდა ამისა, ეს არის შვედეთის ყველაზე დიდი რაიონი, სადაც ორგანული ნარჩენები გროვდება ნარჩენების დასაქუცმაცებელი დანადგარების, მილების ცალკე ქსელების და შემგროვებელი ავზების მეშვეობით, ბიოგაზის წარმოების მიზნით. ორგანული ნარჩენები, სავარაუდოდ, წელიწადში დაახლოებით 270 მგვტ/სთ ბიოგაზის წარმოების საშუალებას იძლევა, რაც 70 500 ლიტრი ბენზინის ექვივალენტია. საყოფაცხოვრებო ნარჩენები, რომლებიც გადახარისხებული არ არის გადამუშავებისთვის, გადადის ნარჩენების ვაკუუმურ არხებში, სადაც ხდება გადახარისხება ორგანულ ნარჩენებად და სხვა ნარჩენებად. ორგანული ნარჩენები გადააქვთ ბიოგაზის ქარხანაში, ბიოგაზად გადამუშავებისთვის. მიღებული ბიოგაზი საცხოვრებელ რაიონში ბრუნდება. დარჩენილი ნარჩენები სატვირთოებით გადააქვთ მალმოს ქარხანაში, სადაც ნარჩენებს წვავენ და დაწვის პროცესში სითბოს გამოიმუშავენ. ეს იმას ნიშნავს, რომ დასავლეთ სანაპირო ძალიან ახლოს არის განახლებადი ენერჯის წყაროებიდან მიღებული ენერჯის საშუალებით ენერჯის მოთხოვნის 100%-ით დაკმაყოფილებასთან.

ქალაქი მალმო ძალიან აქტიურად მონაწილეობდა პროექტის საწყის ეტაპზე, განსაკუთრებით, (ფუნქციონალური) მოთხოვნების ნაწილში, რომელიც პოტენციურ მომწოდებელ კომპანიებს უნდა დაეკმაყოფილებინათ. ამ საწყის ეტაპებზე, საჯარო სექტორმა განსაზღვრა შესაბამისი დაინტერესებული მხარეები (როგორც საჯარო, ისე კერძო სექტორში), დაადგინა მიზნები და ამოცანები, შეაფასა კრიტერიუმები და განახორციელა პროცესის ინსტიტუციონალიზაცია. როდესაც პროექტი განისაზღვრა და დაიწყო, საჯარო სექტორმა მეორეხარისხოვანი როლი იკისრა და მოქმედებდა როგორც მთავარი მონაწილე, რომელსაც ურთიერთობა ჰქონდა სხვადასხვა დაინტერესებულ მხარესთან როგორც ადგილობრივ (ე.ი. სამოქალაქო საზოგადოება მალმომში), ისე ეროვნულ დონეზე (ე.ი. სამშენებლო ფირმები). დაბოლოს, პროექტის განხორციელებისას, პროექტში ჩართული საზოგადოებრივი ორგანიზაციები ძირითადად მონაწილეობდნენ პროექტის და შემდგომი ღონისძიებების მონიტორინგში, რათა სცოდნოდათ, როგორ

მიმდინარეობდა შესყიდვები და, შესაბამისად, შესძლებოდათ ახალი ღონისძიებების შეთავაზება, საჭიროების შემთხვევაში.

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ქ. მალმო პროექტის საწყის ეტაპებზე ძირითადად ასრულებდა მარეგულირებლის როლს, განსაზღვრავდა რა სტანდარტებს, რომელიც შვედეთის რეგულაციებით განსაზღვრული მდგრადი განვითარების დონეს აღემატებოდა. ქ. მალმომ, როგორც სახელმწიფო ორგანომ, რომელიც ეკოლოგიურ პოლიტიკას ატარებს შესყიდვებისთვის, გადაწყვიტა მიეთითებინა უფრო მკაცრი ეკოლოგიური მოთხოვნები, ვიდრე ამას შვედეთის გარემოს დაცვის სააგენტო ითხოვდა ახალი სამშენებლო ზონების შემთხვევაში. აღნიშნული მოთხოვნები შესყიდვის სატენდერო დოკუმენტაციაში გაითვალისწინეს და ამდენად, ტენდერში მონაწილე ფირმები ვალდებული იყვნენ, ეს მოთხოვნები დაეკმაყოფილებინათ. როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, ქალაქმა ამ მოთხოვნების დადგენა გადაწყვიტა ექსპერტებთან და პოტენციურ მომწოდებლებთან გამართული შემოქმედებითი დიალოგების შემდეგ. დიალოგი ძირითადად შეეხებოდა ისეთ საკითხებს, როგორიც არის ენერგოეფექტურობა, ნესტგამძლე მშენებლობა, ვენტილაცია, გამწვანებული ურბანული ზონები, სანიაღვრე წყლების ღია დამუშავება, ავტობაზები და მფლობელობის ფორმები.

ქ. მალმოს მიერ დადგენილმა მკაცრმა მოთხოვნებმა ძლიერი გავლენა მოახდინა პროექტის წარმატებაზე და ინოვაციურ ღონისძიებებზე, რომელიც ტენდერში გამარჯვებულ ფირმებს უნდა განეხორციელებინათ. ეს ძლიერი ფუნქციონალური მოთხოვნები ქმნიდა სინერგიას, რომელმაც განაპირობა სამშენებლო სამუშაოებში ჩართული კომპანიების მიერ ისეთი ახალი ინოვაციების შემუშავება, როგორსაც ალბათ მოთხოვნის გარეშე არ შექმნიდნენ. გარდა ამისა, იმისათვის, რომ ქ. მალმოს მიერ დაწესებული მდგრადი განვითარების მოთხოვნები დაეკმაყოფილებინათ, მონაწილეებს (ანუ სამშენებლო ფირმებს) უწევდათ კონკურენტებთან ერთობლივ ღონისძიებებში ჩართვა, რაც ასევე ხელს უწყობდა გამოცდილების გაზიარებას და ერთმანეთისგან სწავლას. ამ ოფიციალურ რეგულაციებსა და ინსტიტუციებს ასევე ემატებოდა სხვა არაფორმალური მექანიზმები, როგორიც არის მეწარმეობის კულტურის ხელშეწყობა, რაც მალმომში ბოლო ორი ათწლეულის განმავლობაში მიღწეული ურბანული გარდაქმნის ერთ-ერთი მთავარი განსაზღვრელია. შედეგად, მალმომ მოახერხა, რომ ძველი (და დაბინძურებული) გემთსაშენი ვერფების ქალაქიდან გარდაქმნილიყო ქალაქად, სადაც განთავსებულია არაერთი ინოვაციური ფირმა მრეწველობის ისეთ დარგებში, როგორიც არის, სუფთა ტექნოლოგიები, სიცოცხლის მეცნიერებები, მოძრავი მედია ან კომპიუტერული თამაშები. ხაზგასმით უნდა აღინიშნოს, რომ პროექტი ძლიერი პოლიტიკური მხარდაჭერით სარგებლობდა და ლიდერად ითვლებოდა მრავალმხრივ პროცესში, რამაც განავითარა ქალაქის ხედვა და განაპირობა მისი აღორძინება.

საბოლოოდ, განხილული შემთხვევის მაგალითზე შეიძლება დავასკვნათ, რომ იხმ ინიციატივის დამატებითობა მხოლოდ მიღებული შედეგის და მისი მთავარი „მიმღები“ პირების მიერ მოპოვებული სარგებლის მიხედვით კი არ უნდა

შევაფასოთ, არამედ (შემდგომი) ეკონომიკური ღონისძიებების და საზოგადოებრივი გავლენების გათვალისწინებით, რომელიც შეიძლება მივიღოთ ინიციატივის დასრულების შემდეგ. როგორც აღვნიშნეთ, მალმომში ურბანული გარდაქმნის პროექტის ერთ-ერთი მთავარი ეკონომიკური შედეგი იყო ახალი ფირმების დაარსება მრეწველობის ისეთ დარგებში, როგორც არის ჯანდაცვა, მედია, დიზაინი, სიცოცხლის მეცნიერებები ან ICT. ამ თვალსაზრისით, ახალი ეკონომიკური მდგომარეობა, რომელიც დღესდღეობით არსებობს მალმომში, ნაწილობრივ ურბანული გარდაქმნის იმ პროცესის შედეგია, რომელიც სახელმწიფო შესყიდვების წყალობით დაიწყო.

4.9. სახელმწიფო შესყიდვები გარემო ფაქტორების გათვალისწინებით

აშშ მცირე ბიზნესის ინოვაციების კვლევის (SBIR) პროგრამა 1982 წელს შეიქმნა, მცირე ბიზნესში ინოვაციების განვითარების აქტის საფუძველზე და მიზნად ისახავდა:

- ტექნოლოგიური ინოვაციის წახალისებას;
- მცირე ბიზნესის გამოყენებას ფედერალური კვლევისა და განვითარების საჭიროებებისათვის;
- უმცირესობისა და დაუცველი პირების მონაწილეობის ხელშეწყობას და წახალისებას ტექნოლოგიურ ინოვაციებში; და
- ფედერალური კვლევისა და განვითარების შედეგად მიღებული კერძო სექტორის კომერციალიზაციის ინოვაციების ზრდას.

აშშ პროგრამა შეიძლება ჩაითვალოს ევროპაში გამოყენებული PCP სქემის ანალოგიური ინსტრუმენტის მაგალითად (იხ. პუნქტი 2.2), რამდენადაც ის მიზნად ისახავს ცოდნის შექმნას კვლევისა და განვითარების საფუძველზე [121]. კვლევისა და განვითარების ეს შედეგი შეიძლება მოგვიანებით ბაზარზე გასულიყო სხვადასხვა წყაროდან, მაგ., ვენჩერული კაპიტალიდან SBIR-ის (მცირე ბიზნესის ინოვაციების კვლევის) შემდგომი დაფინანსების, SBIR-ის ფარგლებს გარეთ არსებული ფედერალური ფონდების ან უცხოური ინვესტიციების კომბინირების საშუალებით.

ჰოლანდიის მთავრობამ თავისი SBIR განახორციელა 2004 წელს. ეს იყო პროგრამა, რომელიც მიზნად ისახავდა საზოგადოების პრობლემების ინოვაციური გადაჭრის გზების მოძიებას მოკლე დროში. მიუხედავად იმისა, რომ პროგრამის სახელწოდებიდან ისე ჩანს, თითქოს მცირე და საშუალო საწარმოები წარმოადგენს პროგრამის სამიზნე ჯგუფს, ნებისმიერ კომპანიას, მიუხედავად მისი ზომისა, აქვს შესაძლებლობა, რომ გაიმარჯვოს SBIR ტენდერში. ჰოლანდიის SBIR ტენდერის პროცედურის დასაწყებად, სახელმწიფო ორგანო განსაზღვრავს კონკრეტულ გამოწვევას ან საზოგადოებრივ პრობლემას, რომლისთვისაც საჭიროა გადაჭრის ახალი გზები და უზრუნველყოფს შესაბამის ბიუჯეტს. შემდეგ, სახელმწიფო ორგანო იწყებს ღია კონკურსს კონკრეტული ტენდერის პერიოდში. ყველა

კონკურსი გამოიხატება როგორც სასურველი შედეგი ან დასაძლევი გამოწვევა/საჭიროება და არა დეტალური სპეციფიკაციების ერთობლიობა. შეფასების დამოუკიდებელი კომიტეტი განიხილავს წინადადებებს შემდეგი კრიტერიუმების მიხედვით: გავლენა სოციალურ საკითხზე, ეკონომიკური პერსპექტივები, ეკოლოგიური და სოციალური ასპექტები, საზოგადოებრივი მოთხოვნისა და მეწარმეობის პრობლემური საკითხების გადაჭრის ხელშეწყობა, ინოვაციის (ტექნოლოგიური) ხარისხი და დონე, ბიუჯეტით გათვალისწინებული ხარჯები და დამატებული ღირებულება საზოგადოებისთვის.

როგორც აშშ SBIR-ში, ევროპაშიც ასევე, PCP ხელშეკრულების დადების უფლება გაიცემა სამეტაპიანი კონკურსის შედეგად: ტექნიკურ - ეკონომიკური დასაბუთება, კვლევის ეტაპი და კომერციალიზაცია. ჰოლანდიის დამკვეთი ორგანიზაცია სრულად აფინანსებს პირველ ორ ეტაპს, ფიქსირებული ღირებულების კვლევისა და განვითარების ხელშეკრულების მეშვეობით, ხოლო კომპანიამ უნდა დააფინანსოს კომერციალიზაცია. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, კომერციალიზაცია, ფაქტიურად, PCP პროგრამის ნაწილი არ არის. IPR, რომელიც შეიძლება კვლევის შედეგად, მივიღოთ, კომპანიას რჩება.

ტექნიკურ - ეკონომიკური დასაბუთების ეტაპზე (ეტაპი 1), კომპანიებმა უნდა აჩვენონ მათი წინადადების პრაქტიკული განხორციელებადობა ანუ უნდა დაადგინონ თავიანთი იდეის მეცნიერული და კომერციული პოტენციალი, განსაზღვრული საჭიროების ან გამოწვევის გადაჭრის მიზნით (მაქსიმუმ 6 თვე, მაქსიმუმ 50 000 ევრო ერთ პროექტზე). ამ ეტაპზე განისაზღვრება პროექტის იდეის ტექნიკური, ეკონომიკური და ორგანიზაციული სიცოცხლისუნარიანობა. დამკვეთი ორგანიზაცია იღებს გადაწყვეტილებას, რომელი პროექტი ამოქმედდეს მე-2 ეტაპის ხელშეკრულებების სახით. კვლევის ეტაპზე (ეტაპი 2), კვლევისა და განვითარების ღონისძიებები ხორციელდება მანამ, სანამ პირველი, არაკომერციული პროტოტიპი არ მიიღება (მაქსიმუმ 2 წელი, მაქსიმუმ 450 000 ევრო ერთ პროექტზე). დაბოლოს, მე-3 ეტაპზე, კომპანიები იწყებენ თავიანთი პროტოტიპების/გადაწყვეტის მომზადებას ბაზარზე გასაშვებად. თუმცა, როგორც ზემოთ აღინიშნა, ამ ეტაპს ჰოლანდიის SBIR არ აფინანსებს.

ერთ-ერთი მაგალითი, როდესაც PCP სქემა განხორციელდა ჰოლანდიაში, იყო „ჯებირებზე რეალურ დროში დაკვირვება და შემოწმება“ (DigiDijk). როგორც ცნობილია, ჯებირები უმნიშვნელოვანესი ელემენტია ჰოლანდიაში დაბლობში მდებარე რეგიონების დატბორვისგან დასაცავად. ვილნისსა და სტეინში ჯებირები დაინგრა 2003 წლის აგვისტოში და 2004 წლის იანვარში, შესაბამისად, რამაც გავლენა იქონია გარემოსა და ეკონომიკაზე. ინფრასტრუქტურული სამუშაოებისა და წყლის მეურნეობის (ტრანსპორტის სამინისტროს) გენერალურმა დირექტორატმა გადაწყვიტა, რომ საჭირო იყო ახალი გადაწყვეტის მოძიება ჯებირების მონიტორინგისთვის. მან ამ მიზნის შესრულების საშუალებად PCP მიიჩნია. DigiDijk პროექტი განისაზღვრა 2007 წელს. კერძო სექტორების ტენდერში მონაწილეობისთვის მოწვევა მარტივი იყო და ასახავდა ფართო (ფუნქციონალურ)

გამოწვევას: შესაძლებელია ახალი ტექნოლოგიების გამოყენება ჯგებრების მუდმივი, რეალურ დროში მონიტორინგისთვის და სუსტი წერტილების ადრეულ ეტაპზე აღმოჩენისთვის?

1-ელ ეტაპზე მიღებული 21 წინადადებიდან, 5 განკუთვნილი იყო ტექნიკურ-ეკონომიკური დასაბუთების დასაფინანსებლად. აქედან, 2 შეირჩა შემდგომი განვითარებისთვის, 2008 წლის აპრილში, პროტოტიპის შესაქმნელად, წყლის რესურსების რამდენიმე რაიონულ საბჭოსთან თანამშრომლობის გზით. 2 წინადადება - ორივე სტარტაპი, იყო „GeoBeads“ (კომპანია „Alert Solutions“) და „ჯგებრების მონიტორინგი კოსმოსიდან“ (კომპანია „Hansje Brinker“).^{xxvi} GeoBeads ძირითადად ორიენტირებული იყო გამზომ ინსტრუმენტებზე (სენსორებზე), რომელიც დამონტაჟებულია თავად ჯგებრის სტრუქტურაში და მონაცემებს აგზავნის ცენტრალურ სადგურზე. კოსმოსიდან მონიტორინგის წინადადება ჯგებრის ინსპექტორებს სთავაზობდა პროგრამულ უზრუნველყოფას, რომელიც მათ სატელიტური კადრების საშუალებით ნებისმიერი სახის მოძრაობისა და ზომის ცვლილების აღმოჩენის საშუალებას აძლევდა. GeoBeads განსაკუთრებით საინტერესო იყო მცირე მასშტაბით გამოყენებისთვის, მაგრამ კოსმოსიდან მონიტორინგი დამატებით ღირებულებას ქმნიდა ფართო მასშტაბით გამოყენებისას. ორი სისტემა ერთმანეთს ავსებდა, მაშინაც კი, თუ თავდაპირველი ჩანაფიქრი სხვაგვარი იყო.

PCP პროექტის დასაწყისიდან წყლის რესურსების საბჭოების ჩართულობა არ ქმნის გარანტიას, რომ გადაწყვეტის შესყიდვა მოხდება. ფაქტიურად, კომპანიებს კომერციალიზაციის მნიშვნელოვანი ძალისხმევა დასჭირდათ იმისათვის, რომ პირველი კლიენტები ეპოვნათ.^{xxvii} ამ თვალსაზრისით, დამკვეთი ორგანიზაციის და წყლის რესურსების საბჭოების ქსელებიდან ისარგებლა მხოლოდ ორმა კომპანიამ, რომელიც DigiDijk პროექტის ფარგლებში მიღებულ ინტელექტუალური საკუთრების უფლებით სარგებლობდა. კომპანიამ „Alert Solutions“ სისტემა Geobeads ხუთ რაიონულ საბჭოს მიჰყიდა. კომპანია „Hansje Brinker“-მა ასევე მიჰყიდა თავისი სისტემა Hondsbossche en Pettemer Zeewering-ს, რომელიც ჰოლანდიის ყველაზე მაღალი ჯგებრია. დღესდღეობით ორივე კომპანიას აქვს თავისი პროდუქცია ბაზარზე და შეუძლია მისი გაფართოება გამოყენების სხვა სფეროებზეც, თავისი უნიკალური პროდუქტის საფუძველზე. ერთი რამ, რაც ორივე ინოვაციის ეხება, არის ის, რომ მათი გამოყენება შესაძლებელია თავდაპირველად გათვალისწინებული დანიშნულებისგან განსხვავებული მიზნებისთვისაც, მათ შორის შესაძლებლობებისთვის სამშენებლო სექტორში, მაგალითად, რისკების მონიტორინგისთვის, გათხრების ადგილებში და მიმდებარედ.

4.10. ელექტრონული მთავრობის მომსახურება

მოცემულ პუნქტში ნაჩვენებია ელექტრონული შესყიდვების დანერგვის ორი მაგალითი. ელექტრონული შესყიდვა ნიშნავს ციფრული ტექნოლოგიების

ინტეგრირებას ქალაქში დაფუძნებული პროცედურების ჩანაცვლების ან გადამუშავების პროცესში, შესყიდვის მთელი პროცესის განმავლობაში [122, გვ. 6].

ელექტრონული შესყიდვა, დიდი ალბათობით, ხელს შეუწყობს ხელშეკრულების გაფორმების უფლების მინიჭების პროცედურების გამარტივებას, გარემოზე ზემოქმედების შემცირებას ქალაქისა და ტრანსპორტის ხარჯების შემცირების გზით, უკეთესი თანაფარდობის მიღწევას ფასსა და ხარისხს შორის. გარდა ამისა, თავად ელექტრონული შესყიდვებზე, როგორც სისტემაზე გადასვლა, არის ინოვაციის მხარდაჭერის საშუალება, რაც ევროკავშირის სახელმწიფო შესყიდვების პოლიტიკის ერთ-ერთი ქვაკუთხედაა [123]. ელექტრონული სახელმწიფო შესყიდვების სისტემის შემუშავება და გაშვება შეიძლება განიხილებოდეს, როგორც ინოვაციების პირდაპირი შესყიდვის ფორმა, რომელიც სარგებელს მოუტანს საბოლოო მომხმარებლებს (ანუ დამკვეთ ორგანიზაციებს) და ასევე, ტენდერის მონაწილეებსაც.

პირველი შემთხვევა ეხება საბერძნეთის მუნიციპალიტეტების ცენტრალური კავშირის (KEDE) მიერ დაწყებულ პროექტს ადგილობრივ თვითმმართველობაში განაცხადის შეტანის ჩარჩოს (LGAF) შესახებ. პროექტის მიზანი იყო ცენტრალიზებული პროგრამული სისტემის (პლატფორმის) შემუშავება, რომელიც მაღალი ხარისხის ელექტრონული მმართველობის სერვისებს შესთავაზებდა მოქალაქეებსა და ადგილობრივ ბიზნესს^{xxviii} პროექტის ფარგლებში გათვალისწინებული ღონისძიებები იყო მცდელობა, რომ გადაეჭრათ ელექტრონული მთავრობის მიერ დამატებითი ღირებულების მქონე სერვისების უზრუნველყოფის საერთო გამოწვევა და იმავდროულად, შეექმნათ შიდა მმართველობის უფრო ეფექტური სტრუქტურები და მიეღწიათ მნიშვნელოვანი ეკონომიისთვის, მასშტაბის ხარჯზე. აღნიშნული პროექტის დასაბუთება არის ის, რომ ბერძნულ კონტექსტში, როგორც წესი, ხშირად თითოეული ადგილობრივი ხელისუფლება ყიდულობს საინფორმაციო და საკომუნიკაციო ტექნოლოგიების (ICT) თითქმის იდენტურ პაკეტს და იხდის ცალკე სალიცენზიო მოსაკრებელს. გარდა ამისა, საბერძნეთის მუნიციპალიტეტების ნახევარზე მეტი საერთოდ არ უზრუნველყოფდა ელექტრონული მთავრობის სერვისებს. შესაბამისად, მოცემული პროექტი მიზნად ისახავდა წინა არაკვალიფიციური და არაეფექტური პრაქტიკის ალტერნატივების შემუშავებას.

ელექტრონულ მთავრობას რამდენიმე სარგებლის მოტანა შეუძლია. ერთის მხრივ, მას შეუძლია გააძლიეროს საჯარო სექტორის პროდუქტიულობა, გაზარდოს გამჭირვალობა და შედეგად, განაპირობოს კორუფციის შემცირება, ხარჯების შემცირება და სახელმწიფო შემოსავლების გაზრდა. ამავდროულად, მას შეუძლია განაპირობოს მოქალაქეებისთვის საჯარო სერვისების უკეთესი მიწოდება დროისა და ფულის დაზოგვის გზით და, ზოგადად, მათი ცხოვრების ხარისხის გაუმჯობესებით. გარდა ამისა, ელექტრონულ მთავრობას შეუძლია გააუმჯობესოს ურთიერთობა მთავრობასა და მრეწველობას შორის, რაც გაზრდის კერძო სექტორის პროდუქტიულობას და კონკურენტუნარიანობას.

საბერძნეთში, იხშ-ის გამოყენება ფრაგმენტულია და ეფუძნება სხვადასხვა სამინისტროს მიერ დადგენილ პრიორიტეტებსა და პოლიტიკას. ზოგადად, როგორც ჩანს, ბერძნული კონტექსტი იხშ-ს მიმართ კეთილგანწყობილი არ არის, წარსულში არსებული პოლიტიკური მტრობის გამო, რამაც თანამშრომლობისა და ნდობისთვის ძალიან არახელსაყრელი კლიმატი შექმნა და გამოიწვია მყიდველის მხრიდან სათანადო ადამიანური რესურსების და უნარების ნაკლებობა, ასევე ბიუროკრატია საჯარო სექტორში. იხშ-ს არარსებობის ნათელი მაგალითია სამხედრო აღჭურვილობის შესყიდვა. ევროკავშირისა და ჩრდილოატლანტიკური ხელშეკრულების ორგანიზაციის (ნატო) ქვეყნებს შორის საბერძნეთს თავდაცვის ხარჯების ერთ-ერთი ყველაზე მაღალი დონე აქვს, მშპ-ს პროცენტული მაჩვენებლით. თუმცა, კვლევასა და განვითარებაზე თავდაცვის სამინისტროს დანახარჯები კვლევისა და განვითარებისთვის მთავრობის მიერ ასიგნებული თანხის 1%-ზე ნაკლები იყო. საბერძნეთში სახელმწიფო მართვის ორგანოებს არ გააჩნიათ იხშ პროექტებში ეფექტური ჩართულობისთვის საჭირო ადამიანური რესურსები, ცოდნა და ორგანიზაციული შესაძლებლობები, რადგან არ გააჩნიათ ფუნქციონალური და ხარისხის მოთხოვნების მითითებისთვის, სხვადასხვა ტენდერის შეფასებისთვის, განხორციელების მჭიდროდ მონიტორინგისა და პროგრესის შეფასებისთვის და ბოლოს, მიწოდებული პროდუქტის ან მომსახურების შემოწმებისა და მიღებისთვის საჭირო კვალიფიკაცია [124]. უფრო მეტიც, სახელმწიფო მართვის ორგანოები იყენებენ მკაცრ - ზოგჯერ მოძველებულ და ძალიან შემზღვეველ - ტექნიკურ სპეციფიკაციებს და არა ფუნქციურ მოთხოვნებს, რაც ინოვაციური პროდუქტებისა ან სერვისების განვითარებისთვის ხელშემწყობი ვერ იქნება. გარდა ამისა, საკანონმდებლო ბაზა მსხვილ და კარგად ნაცნობ ფორმებს ანიჭებს უპირატესობას და მთავარ კონტრაქტორებად განიხილავს, მათი წინა გამოცდილებისა და ფინანსური სანდოობის გამო, რაც ხელშეკრულების გაფორმების უფლების მინიჭების ორ ძირითად კრიტერიუმებად არის მიჩნეული. ეს ფაქტი მნიშვნელოვნად ზღუდავს შედარებით ახალგაზრდა, მცირე ზომის და ინოვაციური ICT ფორმების მონაწილეობას.

პროექტი განხორციელდა ორ ეტაპად: პირველი ორიენტირებული იყო პლატფორმის დაპროექტებაზე, შემუშავებასა და ჩაბარებაზე; ხოლო მეორე მოიცავდა პლატფორმის საპილოტე გამოყენებას შერჩეული ადგილობრივი ორგანოების მიერ. ხელშეკრულების გაფორმების უფლება მიეცა დიდ, კარგად ცნობილი ბერძნულ საინფორმაციო ტექნოლოგიების ფორმას, რომლის წინადადება გულისხმობდა ახალი სისტემის შემუშავებას ერთ-ერთი შემოთავაზებული პროგრამული გადაწყვეტის გამოყენებით, რომელსაც ღია ამოსავალი კოდი გააჩნდა. 2007 წელს, KEDE-მ და მთავარმა კონტრაქტორმა გადაწყვიტეს პროექტის გადამუშავება და უფრო თანამედროვე ტექნოლოგიური გადაწყვეტის შექმნა, რომელიც უფრო ეფექტურად დააკმაყოფილებდა დადგენილ ფუნქციურ მოთხოვნებს, განსაკუთრებით კი გააძლიერებდა პლატფორმის ფუნქციონალურ თავსებადობას, მასშტაბირების და განმეორებით გამოყენების შესაძლებლობას. პროექტის რეორიენტაციამ არსებითად გაზარდა სპეციალიზებული პროგრამული

უზრუნველყოფის ისეთი პროვაიდერების (ქვეკონტრაქტორების) საჭიროება, რომლებსაც სერვისზე ორიენტირებულ არქიტექტურა ეცოდინებოდათ, რადგან პლატფორმას გააჩნდა სხვადასხვა კომპონენტი, რომელიც უნდა შეემუშავებინათ. აქედან გამომდინარე, პროექტის გუნდი თანდათანობით გარდაიქმნა სპეციალიზებული სერვისის პროვაიდერთა ქსელად, რომელმაც ამ არქიტექტურის კონკრეტული კომპონენტების შემუშავება ითავა. პლატფორმის კომპონენტების შემუშავების პროცესი ასევე მოითხოვდა საბოლოო მომხმარებლების (მუნციპალიტეტების) აქტიურ ჩართულობას, რათა მათი რეალური საჭიროებები სათანადოდ დაკმაყოფილებულიყო. მიუხედავად ამისა, მხოლოდ ერთმა მონაწილე მუნციპალიტეტმა შეიტანა წვლილი პლატფორმის ძირითადი კომპონენტების შემუშავებაში. შედეგად, პროექტის განხორციელება მოითხოვდა მაღალი დონის ტექნიკურ მენეჯმენტს, სპეციალიზებული პროვაიდერების ეფექტური კოორდინაციისთვის და წარმოებული კომპონენტების ინტეგრირებისთვის, რამაც საბოლოო სერვისის მიწოდების მნიშვნელოვანი შეფერხება გამოიწვია.

მოცემული შემთხვევიდან რამდენიმე დასკვნის გამოტანა შეიძლება. დამკვეთ ორგანიზაციას არ შეეძლო მხარი დაეჭირა ამ იხშ ინიციატივისთვის, მენეჯმენტის თვალსაზრისით და არც შესყიდვის ძირითადი უნარების თვალსაზრისით ანუ არ შეეძლო ტენდერის პროცესის მართვა, წინადადებების შეფასება, ხელშეკრულების უფლების გაცემა და ხელშეკრულების მართვა. უფრო მეტიც, KEDE არ იყენებდა დამატებით ინსტრუმენტებს პროექტში შერჩეული მუნციპალიტეტების ჩართულობის გასაძლიერებლად (ანუ ადგილობრივი მმართველობის ხელმძღვანელები ცნობიერების ასამაღლებლად ან ადგილობრივი ხელისუფლების თანამშრომლების ტრენინგის გასაძლიერებლად ICT-ში). ასეთმა ინსტრუმენტებმა შესაძლოა ხელი შეუწყოს მუნციპალიტეტების აქტიურ ჩართულობას პროექტში. გარდა ამისა, საბოლოო მომხმარებლების ჩართულობა, როგორც ჩანს, უკიდურესად შეზღუდული იყო, რაც საერთო ჯამში, უარყოფით გავლენას ახდენდა პლატფორმის განვითარებაზე და, რაც მთავარია, სისტემის მუშაობასა და ტესტირებაზე.

რაც შეეხება მიწოდების მხარეს, საბერძნეთში IT შესყიდვების პროექტების შემუშავებისა და განხორციელების ადრე არსებულ გზაზე დამოკიდებულება მნიშვნელოვნად აფერხებდა პროექტის წარმატებით დასრულებას. IT სფეროში მომუშავე დიდი ფირმების უმეტესობა სახელმწიფო პროექტებში ტრადიციულად არის ჩართული, რაც იმას ნიშნავს, რომ ისინი არსებითად ინოვაციურ გადაწყვეტას არ ავითარებენ და ძირითად არსებული პროდუქტების შეზღუდული მოდიფიკაციით პასუხობენ ძალიან შემზღუდველ ტექნიკურ სპეციფიკაციებს.

რაც შეეხება მეორე შემთხვევას, ესტონეთი ერთ-ერთი წამყვანი ქვეყანაა ელექტრონული შესყიდვების განვითარების მიმართულებით. ეს ერთ-ერთი სამთავრობო სფეროა, რომელშიც საქართველოსაც მრავალწლიანი გამოცდილება აქვს. 2018 წლის ოქტომბრიდან, ესტონეთში, ფაქტობრივად ყველა შესყიდვა ელექტრონულ შესყიდვების რეესტრში შედის.^{xxix} ელექტრონული შესყიდვების სწრაფი განვითარება, ერთი მხრივ, ეყრდნობა ელექტრონული შესყიდვების

მრავალმხრივ მომსახურებას და დამკვეთ ორგანიზაციებსა და ეკონომიკურ ოპერატორებს შორის ელექტრონული შესყიდვების პრაქტიკის ფართო გავრცელებას, ცნობიერების ამაღლების ღონისძიებების, გაიდლაინების და ტრენინგების მეშვეობით. მეორე მხრივ, ესტონეთში ელექტრონული შესყიდვების პლატფორმის შემუშავება შეესაბამება ეროვნულ სტრატეგიას (ანუ eEstonia^{xxx}), რომელიც ეფუძნება პრინციპს „მხოლოდ ერთხელ“, რომლის მიხედვით სახელმწიფოს ინფორმაცია მხოლოდ ერთხელ მიეწოდება. პრინციპი „მხოლოდ ერთხელ“ ხელმისაწვდომია ე.წ. x-road სისტემის ინფრასტრუქტურის მეშვეობით, რომელიც უზრუნველყოფს ყველა საჯარო სისტემის დაკავშირებას, რათა ინფორმაციის მიღება შესაძლებელი იყოს ნებისმიერი ბაზიდან.

ესტონეთისა სახელმწიფო ელექტრონული შესყიდვის რეესტრი უფასო თვითმომსახურების გარემოა დამკვეთი ორგანიზაციებისთვის, სახელმწიფო შესყიდვების განსახორციელებლად და ეკონომიკური ოპერატორებისთვის, სახელმწიფო შესყიდვებში მონაწილეობისთვის.^{xxxii} მისი ძირითადი მახასიათებლების მაგალითის სახით შეიძლება დავასახელოთ შემდეგი:

- ცენტრალური და სახელმწიფო მართვა
- სავალდებულო გამოქვეყნების პორტალი
- შესყიდვების სრული ციკლის ხელმისაწვდომობა^{xxxii}
- ID-ზე დაფუძნებული ელექტრონული ავთენტიფიკაცია და ციფრული ხელმოწერა
- „მხოლოდ ერთხელ“ პრინციპის დაცვა
- სხვა IT სისტემებთან დაკავშირება x-road-ის საშუალებით

იმისათვის, რომ შესაძლებელი იყოს დადგენა, ესტონეთის ელექტრონული შესყიდვის პლატფორმაზე რომელი ხელშეკრულებები შეიძლება ჩაითვალოს ინოვაციურად (ანუ იხშ), დამკვეთ ორგანიზაციებს მოეთხოვებათ ტენდერის პროცესში უპასუხონ ოთხ კითხვას:

- შეიძინეთ თუ არა კვლევისა და განვითარების ღონისძიებები ამ შესყიდვის ფარგლებში? (მაგალითად: ძირითადი კვლევა, გამოყენებითი კვლევა, ტესტირება და განვითარება და ა.შ.)
- იყო თუ არა შესყიდვის ობიექტი ახალი დამკვეთი ორგანიზაციისთვის და ასევე მთლიანად ბაზრისთვის? (მაგალითად: თავდაცვის ძალებმა შეიძინეს მახლოკირებელი მოწყობილობა ფეთქებადი ნივთიერებების გააქტიურების სიგნალისთვის, რომელიც რადიოთი გადაიცემა და ადრე არ არსებობდა ბაზარზე.)
- იყო თუ არა დამკვეთი ორგანიზაციისთვის ახალი გადაწყვეტა, რომლის შექმნა ამ შესყიდვის ფარგლებში მოხდა? (მაგალითად: ქუჩის ჭკვიანი განათების კონტროლის სისტემის შესყიდვა. შეიძლება სხვა ქვეყანაში უკვე გამოიყენებოდეს, მაგრამ ახალი უნდა იყოს ადგილობრივ დონეზე).

- შესყიდულმა გადაწყვეტამ დამკვეთი ორგანიზაციის ობიექტებში სამუშაო პროცესები უფრო ეფექტური გახადა? (მაგალითად: IT გადაწყვეტის გამოყენება ახალ სფეროებში, როგორც არის სატრანსპორტო ნაკადის მართვისა და დაგეგმვის სისტემის შესყიდვა ტალინის ნავსადგურში)

აღნიშნული კითხვები ესტონეთს დაეხმარა დაედგინა შესყიდვების შემთხვევები, რომლებიც შეიძლება პოტენციურად ინოვაციურად ჩაითვალოს, რაც აადვილებდა მათი მონიტორინგს და განასხვავებდა მათ შესყიდვების ჩეულბერივი შემთხვევებისგან.

ზოგიერთი რამ, რაც ესტონეთის შემთხვევიდან შეიძლება ვისწავლოთ, არის ის, რომ ელექტრონული შესყიდვების სისტემის დანერგვისა და კონსოლიდაციისთვის საჭიროა შემდეგი საკითხების გათვალისწინება: (i) ძლიერი მხარდაჭერა პოლიტიკური კურსის განმსაზღვრელი პირების მხრიდან, (ii) კანონმდებლობით დარეგულირებული სავალდებულო გამოყენება, (iii) დრო პროაქტიული დაგეგმვისა და გადაწყვეტილების მისაღებად იმ ეტაპების შესახებ, რომელიც დაცული უნდა იყოს განხორციელებისა და დანერგვისთვის, (iv) კომპლექსური სახელმძღვანელო დირექტივების შემუშავება და ინტენსიური და რეგულარული ტრენინგის უზრუნველყოფა როგორც დამკვეთი ორგანიზაციებისთვის, ასევე ეკონომიკური ოპერატორებისთვის, (v) წინასწარი შეთანხმება მიღების, უკუკავშირისა და გავრცელების შესახებ, და (vi) მხარდაჭერის სამსახური.

4. დასკვნები და რეკომენდაციები

მნიშვნელოვანი გადაუჭრელი პრობლემები გავლენას ახდენს არაერთ პოლიტიკაზე, რომელიც ამჟამად ხორციელდება. ეს პრობლემები არის დისციპლინათშორისი, საზიანო და სისტემური, რადგან მათი გადაჭრის გზა გულისხმობს არაერთი დაინტერესებული მხარის მონაწილეობას სხვადასხვა სფეროდან. შესაბამისად, სერიოზული პრობლემების შემცირება მჭიდროდ არის დაკავშირებული სისტემური ინოვაციის პოლიტიკის განსაზღვრებასთან. იმისათვის, რომ ინოვაციის პოლიტიკა ეფექტური იყოს, კონკრეტული პოლიტიკის ჩარევის განსაზღვრა საკმარისი არ არის.

არ შეიძლება, რომ მთავრობას პასიური როლი შეასრულოს და ინოვაციური ღონისძიებების განსახორციელებლად მხოლოდ ფინანსური რესურსები უზრუნველყოს ფირმებისთვის და სხვა აქტორებისთვის [92].

თავად მთავრობამაც უნდა განახორციელოს ინოვაციები, მაგალითად, ორგანიზაციულ და მმართველობით სტრუქტურებში, ამ სტრუქტურების ეფექტურობის გაზრდის გზით (უკეთესი კოორდინაცია და მმართველობა), შიდა პროცესებში (უფრო ფართო აუდიტორიის მისაღწევად) ან ახალი პროდუქტების მოთხოვნის სტიმულირების გზით (საჯარო შესყიდვის მეშვეობით). სახელმწიფო შესყიდვები, როგორც მისიაზე ორიენტირებული პოლიტიკა, არის ერთ-ერთი ინსტრუმენტი, რომელიც ამ თვალსაზრისით მყარ საფუძველს ქმნის.

შესყიდვების გაძლიერებაზე ორიენტირებული (იხმ) საბოლოო მიზანია ხელი შეუწყოს ინოვაციების გაჩენის, შემუშავებისა და გავრცელების პირობებს, მოთხოვნის თვალსაზრისით.

სახელმწიფო შესყიდვა საჯარო პოლიტიკის ძალიან კონსერვატიული სფეროა. სახელმწიფო შემსყიდველმა ორგანიზაციებმა უნდა დაიცვან მკაცრი წესები და რეგულაციები, არა მხოლოდ სახელმწიფო მართვის სტაბილურობის უზრუნველსაყოფად, არამედ კორუფციის პოტენციური საფრთხეების გასაკონტროლებლად (მაგ., მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის შეთანხმების რეგულაციები სახელმწიფო შესყიდვების შესახებ). ამ მხრივ, ჩნდება დამაბულობა/გამოწვევები. ერთის მხრივ, სახელმწიფო შემსყიდველმა ორგანიზაციებმა უნდა დაიცვან ღია და გამჭვირვალე პროცესები, მეორე მხრივ კი, უნდა გამოიკვლიონ ახალი ალტერნატივები, რათა შექმნან პირობები ინოვაციების გაჩენისთვის, (ნაცნობი) დამაზიანებელი პრობლემებისთვის (უცნობი) გადაწყვეტის უზრუნველყოფის მიზნით.

შესყიდვის პროცესის საბოლოო შედეგი არის სერიოზული პრობლემის შემსუბუქება ახალი პროდუქტის ან სისტემის (ანუ ინოვაციის) მეშვეობით. თუმცა, ამ პროდუქტის ტექნიკური მახასიათებლები შემსყიდველმა ორგანიზაციამ არ უნდა მიუთითოს. დამკვეთი ორგანიზაციების მიერ დადგენილი ზედმეტად დეტალური სპეციფიკაციები ზღუდავს პოტენციური მომწოდებლების შესაძლებლობას და შემოქმედებითობას, პრობლემის გადაჭრის ინოვაციური გზების უზრუნველყოფის თვალსაზრისით.

შემსყიდველმა ორგანიზაციამ უნდა მიუთითოს მხოლოდ ფუნქციონალური მოთხოვნები ან სპეციფიკაციები, რომელსაც შეუძლია დააკმაყოფილოს ადამიანის საჭიროებები ან გადაჭრას სოციალური პრობლემები, რომელიც გამოწვევას წარმოადგენს.

ეს ფუნქციონალური მოთხოვნები უნდა აღწერდეს იმ პროდუქტის სასურველ სამუშაო მახასიათებლებს, რომლის შესაძენადაც მზად არის შემსყიდველი ორგანიზაცია, მაგრამ მოთხოვნებში არ უნდა იყოს მოცემული რაიმე კონკრეტული ან საბაზისო დიზაინი. შემსყიდველი ორგანიზაციისთვის მნიშვნელოვანია, თუ როგორ ამსუბუქებს პროდუქტი პრობლემას. ეს მან პოტენციურ მომწოდებლებს უნდა მიანდოს. საჭიროებების/პრობლემების/გამოწვევების ფუნქციონალურ მოთხოვნებად ინტერპრეტაცია მოითხოვს შემსყიდველი ორგანიზაციის მაღალგანვითარებულ შესაძლებლობებს. ფუნქციონალური სპეციფიკაციები უნდა მოიცავდეს პრობლემების გადაჭრის გზებს, მაგრამ ამავედროულად, მიღწევადი უნდა იყოს მიმდინარე მომენტისთვის არსებული განვითარების დონის გათვალისწინებით.

მოთხოვნის სპეციფიკაციების სამიზნე უნდა იყოს არა პროდუქტი, არამედ გამოწვევები და ფუნქციები, რომელიც აუცილებელი/სასურველია იმისათვის, რომ ეს გამოწვევები სამიზნედ იქცეს.

იხმ-სადმი ფუნქციონალური მიდგომა გავლენას ახდენს სამი ტიპის აქტორზე: პოლიტიკოსები, პროგრამის მენეჯერები და ადმინისტრატორები. უპირველეს ყოვლისა, პოლიტიკური განზომილება აუცილებელია იხმ-ის უფრო ფართოდ დანერგვისთვის. იხმ-ის პროგრესისთვის საჭიროა ძლიერი პოლიტიკური ხელმძღვანელობა და მხარდაჭერა, რაც პოლიტიკური არჩევანის ჩარჩოში არ ჯდება. გარდა ამისა, პოლიტიკოსებმა და პოლიტიკური კურსის განმსაზღვრელმა პირებმა უნდა დაიცვან ადმინისტრაციის ქვედა დონეები, რათა მინიმუმამდე დაიყვანონ რისკით გამოწვეული უსიამოვნებები. მეორე, პოლიტიკური კურსის განსაზღვრის დონეზე, იხმ მოითხოვს გრძელვადიან სტრატეგიას, რომელიც აფასებს ინოვაციებს, როგორც სახელმწიფო სერვისების ხარისხის, ეფექტურობისა და რენტაბელურობის გაუმჯობესების ხელშეწყობისთვის, ასევე იმ გავლენის გამო, რომელიც მან შეიძლება მოახდინოს ფართო ეკონომიკურ კონტექსტში. იხმ-ის გაძლიერების გრძელვადიანი სტრატეგიის განსაზღვრისას, პოლიტიკური კურსის განმსაზღვრელი პირები დიალოგში უნდა ჩაერთონ არჩეულ პოლიტიკოსებთან, შემსყიდველი სააგენტოების უმაღლეს მენეჯმენტთან (ადმინისტრატორებთან), ბუღალტრებთან და ადმინისტრატორებთან, რომლებიც რეალურად ახორციელებენ შესყიდვებს, პოტენციურ მომწოდებლებთან და სხვა დაინტერესებულ წრებთან. დაბოლოს, რაც შეეხება ადმინისტრაციულ ფენას, წინა შედეგები ნათლად გვიჩვენებს, რომ მაშინაც კი, თუ პოლიტიკოსებს ინოვაციების გაძლიერების სურვილი აქვთ, განხორციელების პროცესში ეფექტურობის დაკარგვის რისკი მაღალია, იმის გამო, რომ ეს ადმინისტრაციული ფენის პასუხისმგებლობაა, მას შეიძლება წესების დაცვა უფრო აწუხებდეს, ვიდრე ინოვაციების გაძლიერება. აქედან გამომდინარე, იხმ სტრატეგიის შემუშავებისთვის შესაძლებლობების განვითარება გადამწყვეტია იმისთვის, რომ საჯარო მოხელეებმა შეძლონ პოლიტიკის მიზნების მიღწევა და, საბოლოოდ, რეაგირება განსაზღვრულ საზოგადოებრივ საჭიროებებზე. შესაძლებლობების განვითარების ხელშეწყობის მიზნით, სახელმწიფო ორგანიზაციებმა სისტემატურად უნდა ითანამშრომლონ სხვა გარე აქტორებთან, როგორც არის უნივერსიტეტები, სავაჭრო პალატები, კლასტერული ორგანიზაციები, ინოვაციის პოლიტიკის მხარდაჭერი ცენტრები ან ინოვაციების სააგენტოები, რომლებსაც შეიძლება ჰქონდეთ ცოდნა იმის შესახებ, თუ როგორ განავითარონ ეს საჭირო შესაძლებლობები.

რეკომენდებულია გაიზარდოს სახელმწიფო შემსყიდველი ორგანიზაციებისა და პროექტის მენეჯერების პროფესიონალიზაცია და ცოდნა იხმ-ის თავისებურებებთან დაკავშირებით, რაც გაზრდის ასეთი პროფესიების მიმზიდველობას, პროფესიული განვითარების შესაძლებლობების საშუალებით.

იმისათვის, რომ ინოვაციის პოლიტიკა ნამდვილად საზოგადოებრივ ტენდენციებზე იყოს მორგებული, ის მიზნად ისახავს სიმდიდრისა და პროგრესის შექმნას; მისი შემუშავება და განხორციელება მოითხოვს „გონიერებას“, მასშტაბურად ფიქრისა და გაბედული პოლიტიკის ჩამოყალიბებისთვის“ [6, გვ. 807]. მზა საქონლის შექმნა შედარებით შეზღუდულ ადგილობრივ შესაძლებლობებს

მოითხოვს სხელმწიფოს მხრიდან, მაგრამ რაც უფრო კომპლექსურია მოთხოვნით გათვალისწინებული სისტემები, მით უფრო მეტი შესაძლებლობაა მისთვის საჭირო [97]. თუმცა, სახელმწიფო სექტორს ვერ ექნება ყველა საჭირო კომპეტენცია იმისათვის, რომ ამომწურავად შეაფასოს სოციალური საჭიროებები და დაადგინოს მოთხოვნები თითოეული მათგანისთვის. ფაქტიურად, იხმ-ის ჩატარებისთვის ერთ-ერთი მთავარი დაბრკოლება დაკავშირებულია შემსყიდველი ორგანიზაციების შეზღუდულ შესაძლებლობებთან და ინოვაციური საქონლისა და მომსახურების შესყიდვისთვის საჭირო უნარებთან.

სახელმწიფო ორგანოები სულ უფრო მეტად იყენებენ ღია ინოვაციის სტრატეგიებს, მათი იხმ პროცესების გასამდიდრებლად.

სახელმწიფო შესყიდვის პროცესმა შეიძლება გზა გაუხსნას პარტნიორული ურთიერთობების დამყარებას სხვადასხვა ორგანოსთან, რათა განისაზღვროს მოთხოვნები, რომლებიც პოტენციურმა მომწოდებლებმა უნდა დააკმაყოფილონ თავიანთ წინადადებებში. ამ თვალსაზრისით, ერთ-ერთი ყველაზე თვალსაჩინო მაგალითია ე.წ. „სამრეწველო დღეები“ აშშ-ში [12]. ბიზნესებს, რომლებიც შეიძლება დაინტერესებულნი იყვნენ შესყიდვის ტენდერში მონაწილეობით, ეს სამრეწველო დღეები საშუალებას აძლევს წარმოადგინონ თავიანთი მოსაზრებები და იდეები, რათა მათ მიერ გამოთქმულმა მოსაზრებებმაც მოახდინოს გავლენა მოთხოვნების განსაზღვრაზე პროდუქტის/სისტემისთვის, რომლისთვისაც არის ჩარევა გამიზნული. შესაბამისად, სახელმწიფო სექტორი გარკვეულ დონეზე შეიძლება ჩაერთოს თანამშრომლობაში პოტენციურ კერძო მომწოდებლებთან, ექსპერტებთან და ფართო საზოგადოებასთანაც კი, რათა მოთხოვნები და მიზნები ერთობლივად განისაზღვროს.

ისეთი ღონისძიებები, როგორც არის მრეწველობის დღეები, ხელს უწყობს ინფორმაციის გავრცელებას დაუსრულებელი შესყიდვების შესახებ, კონკურენციის წახალისებას, თანაბარი პირობების შექმნას ყველა პოტენციური ოფერანტისთვის და ოფერანტებისთვის ინფორმაციის მიწოდებას შესყიდვების პრაქტიკისა და პოლიტიკის შესახებ.

კიდევ ერთი ფაქტორი, რომელიც ნამდვილად ამცირებს სახელმწიფო შესყიდვის პოტენციალს, არის საჯარო სექტორის შესყიდვის ფრაგმენტირებული ხასიათი. მეორეს მხრივ, სტანდარტული შესყიდვების უმეტესობის ცენტრალიზება სახელმწიფო შემსყიდველ ორგანიზაციებს საშუალებას აძლევს ისარგებლონ ეკონომიით, მასშტაბის ხარჯზე. თუმცა, მოთხოვნის ამგვარი გაერთიანება აფერხებს მცირე და საშუალო ბიზნესის ჩართულობას, ხელშეკრულებების დიდი მოცულობის გათვალისწინებით. დიდი ხელშეკრულებები დე ფაქტო გულისხმობს ტენდერში მონაწილეობის დიდ სირთულეებს ხელშეკრულების მცირე მხარეებისთვის, რესურსების ზოგადი ნაკლებობის გამო.

სტანდარტული შესყიდვების უმეტესობის ცენტრალიზება სახელმწიფო შემსყიდველ ორგანიზაციებს საშუალებას აძლევს, ისარგებლონ ეკონომიით, მასშტაბის ხარჯზე.

ევროკომისიამ წარმოადგინა კომპლექსური ღონისძიებები, რომელიც შეიძლება დაინერგოს ამ პრობლემის გადასაჭრელად [79]. ერთ-ერთი ასეთი შესაძლებლობა გულისხმობს ხელშეკრულების დაყოფას ლოტებად, რომელსაც „კოორდინირებული დაყოფა“ ეწოდება [56]. კომპლექსური ხელშეკრულებების შედგენისას, ერთი მომწოდებელი პროდუქტისა და ტექნოლოგიების მთელ კომპლექტს უზრუნველყოფს. ეს არის სტრატეგია, რომლითაც სახელმწიფო სექტორს სურს უზრუნველყოს საკმარისად დიდი ბაზარი. თავის მხრივ, კოორდინირებული დაყოფა საშუალებას იძლევა, რომ ძალიან დიდი და კომპლექსური ხელშეკრულებები დაიყოს უფრო მცირე ლოტებად, რათა სხვადასხვა ზომის კომპანიებმა შეძლონ აქტიურად მონაწილეობა. აქედან გამომდინარე, სახელმწიფო შემსყიდველ ორგანიზაციებს უნდა მიეცეთ შესაძლებლობა, განახორციელონ შესყიდვების დეცენტრალიზაცია მაქსიმალური მოქნილობის უზრუნველსაყოფად, როდესაც და სადაც საჭიროა [31, გვ. 12].

როგორც არაერთხელ აღინიშნა წინა პუნქტში განხილულ შემთხვევებში, ძალიან მკაცრი სტანდარტების დაწესება შეიძლება ინოვაციის წარმმართველი ძალა იყოს, რადგან ამან შეიძლება გაზარდოს მოთხოვნა კონკრეტულ პროდუქტებზე და სერვისებზე, იმავდროულად კი შეზღუდოს მოთხოვნა სხვა (მომველებულ) პროდუქტებზე.

მაღალმა სტანდარტებმა შეიძლება წაახალისოს ინოვაცია, თუ ეს სტანდარტები დადგენილია ფუნქციონალურობის მოთხოვნად დონეზე ისე, რომ მითითებული არ არის, რომელი გადაწყვეტა უნდა იყოს სახელმძღვანელოდ გამოყენებული.

უფრო მაღალი მოთხოვნები ასევე ქმნის დადებით მეორად ეფექტს, რომელიც პირდაპირ გავლენას ახდენს არა მხოლოდ ჩარევის გზით მიღებული შედეგების ეფექტურობაზე (ე.ი. ენერგოეფექტურობა, ეკოლოგიური უსაფრთხოება), არამედ სხვა გაუთვალისწინებელ შედეგებზეც სხვა სფეროებში, რომლებიც განსხვავდება ჩარევის სამიზნე სფეროებისგან (ე.ი. დაპატენტება, ახალი ეკონომიკური საქმიანობის განვითარება, პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები).

იხშ-ს შეუძლია არაერთი ხედვისა და ტიპოლოგიის მიღება. ამ კუთხით, საქართველოს შეუძლია მიიღოს რამდენიმე ასეთი ტიპოლოგია, რაც დამოკიდებულია საჭიროებაზე, რომელიც თითოეული კონკრეტული შემთხვევის სამიზნეს წარმოადგენს.

შეჯამების სახით შეიძლება გამოვყოთ ქვემოთ მითითებული მოთხოვნები, რომელიც საჭიროა იმისათვის, რომ იხშ-მ იმუშაოს:

- შეიტანეთ იხშ პოლიტიკურ დღის წესრიგში და მიიღეთ პოლიტიკური და მმართველობითი მხარდაჭერა: სახელმწიფო სექტორმა უნდა გადახედოს თავის მიდგომას რისკის აღების მიმართ. ის ნაკლებად უნდა იყოს

ორიენტირებული მთავრობის ფუნქციების აუთსორსინგზე და მეტ ყურადღებას უნდა უთმობდეს სწავლას ექსპერიმენტით და შეცდომაზე სწავლას.

- იხმ-ს ხელშეწყობა მოითხოვს ახალ დინამიურ მაჩვენებლებს, რომელიც მოკლევადიანი რენტაბელობის ჩარჩოებს სცდება და იხმ-ს მიმართავს ქვეყანაში არსებული და მომავალი საჭიროებების შესყიდვებისკენ: მთავრობა „გამარჯვებულების ამორჩევიდან“ „მსურველების ამორჩევაზე“ უნდა გადავიდეს.
- იმოქმედეთ, როგორც ჭკვიანმა მომხმარებელმა, დაადგინეთ მისწრაფებაზე დაფუძნებული (ანუ ამბიციური) მიზნები, რომელიც პასუხობს როგორც ამჟამინდელ, ისე სამომავლო საჭიროებებს: პროგნოზირების მეთოდების გამოყენება, ბაზრის კვლევა, საჯარო განხილვა და ტექნიკური დიალოგი ის საშუალებებია, რომელსაც შეუძლია ხელი შეუწყოს აღნიშნული საჭიროებების გადაჭრას და ბაზრის პოტენციური აქტორების გარკვევას, ამ საჭიროებების შესაბამისი გადაჭრის გზების უზრუნველყოფისთვის.
- აცნობეთ ბაზარს საჭიროებების შესახებ და საშუალება მიეცით შემოქმედებითი გადაჭრის გზები შემოგთავაზოთ, ითანამშრომლოს ტენდერის პოტენციურ მონაწილეებთან, საბაზრო დიალოგის ადრეულ ეტაპზე გამართვის გზით.
- ტენდერის დაწყებამდე, ჯერ ბაზართან გაიარეთ კონსულტაცია და მთავარი დაინტერესებული მხარეები ჩართეთ მთელს პროცესში: ოფიციალური კონსულტაციები, ასევე პირდაპირი ურთიერთობა სამოქალაქო მოძრაობებთან, სამოქალაქო საზოგადოებასთან, მუშებთან და მცირე რაოდენობით წარმოდგენილ ჯგუფებთან, საჭიროა იხმ-ს განვითარებაში მნიშვნელოვანი სამოქალაქო ჩართულობისთვის.
- დაამყარეთ ურთიერთობა მომწოდებლებთან: ხელი შეუწყვეთ სახელმწიფო და კერძო სექტორების პარტნიორობას იხმ-ს ფარგლებში (ე.ი. გამოიყენეთ ინოვაციის პარტნიორობის პროცედურა), რათა მომწოდებლები (კონტრაქტორები) გახდნენ გრძელვადიანი პარტნიორები, რაც ხელს უწყობს კერძო ინოვაციის ინტეგრირებას სახელმწიფო სექტორთან.
- ეძებეთ ღირებულება და არა უბრალოდ ყველაზე დაბალი ფასი: სატენდერო წინადადებები შეაფასეთ მათი ფუნქციონალური მოთხოვნების მიხედვით და არა მხოლოდ იმის მიხედვით, თუ ტენდერის რომელმა მონაწილემ შემოგთავაზათ უფრო დაბალი ფასი.
- ხელი შეუწყვეთ სწავლებასა და უნარების განვითარებას, არა მხოლოდ სახელმწიფო სექტორში, არამედ კერძო ფირმებშიც, რათა მათ სახელმწიფო მოთხოვნის დაკმაყოფილება შეძლონ.
- რეგულაცია (მაგალითად, სტანდარტების მეშვეობით) გამოყენებული უნდა იყოს ინოვაციის სტიმულირებისთვის (და არა ბარიერების შესაქმნელად), რაც ხელს შეუწყობს საზოგადოებრივი ღირებულებების რეალიზებას.

- მოქალაქეზე ორიენტირებული კომუნიკაციისა და ინფორმაციის გავრცელების ღონისძიებები უზრუნველყოფილი უნდა იყოს იხმ-ს მთელი სასიცოცხლო ციკლის განმავლობაში, რათა მოქალაქეებმა გაიაზრონ კვლევისა და ინოვაციის ღირებულება და იგრძნონ იხმ-ს მატერიალური და არამატერიალური გავლენა მათ ცხოვრებაზე.
- ხელი შეუწყვეთ ორმხრივ სწავლებას და გამოცდილების გაზიარებას, იხმ-ში ჩართულ სხვადასხვა პოლიტიკის დეპარტამენტს, სააგენტოსა და შემსრულებელ ორგანოს შორის პერსონალის გაცვლის მოქნილი პროცედურების განხორციელების გზით.
- შედარებითი ანალიზი გაზომვის, სამოქმედო გეგმების მართვაში ხელშეწყობის და ახალი გამოცდილების შეძენის მიზნით, იხმ-ზე გაწეული შესყიდვის ხარჯების წილის გაზრდა და ამისათვის გამოყენებული მეთოდი, უწყვეტი სწავლის პროცესის დადგენა: ეს, თავის მხრივ, ხელს შეუწყობს ინფორმაციის გავრცელებას იხმ-ების მონიტორინგისა და შეფასების საუკეთესო პრაქტიკისა და გზების შესახებ.

აღნიშნული მოთხოვნები ავსებს რეკომენდაციებს, რომელიც გაიცა 2019 წლის მიმოხილვაში - ინოვაცია საქართველოს მდგრადი განვითარებისთვის - რომელიც მოიცავდა შემდეგ საკითხებს:

- 1: განსაზღვრეთ მაღალი დონის კოორდინირებული სტრატეგიული ჩარჩო ინოვაციის პოლიტიკისთვის.
- 2: საჭიროა ჰორიზონტალური პოლიტიკის კოორდინაციის მექანიზმები, რათა უზრუნველყოფილი იყოს ეფექტური თანამშრომლობა სამინისტროებს შორის.
- 3: იხმ-ს მიმართულება მიეცით, მცირე საჩვენებელი პროექტების მეშვეობით.
- 4: ფუნქციონალური შესყიდვა გამოიყენეთ მაქსიმალურად.
- 5: გამოიყენეთ სხვადასხვა პოლიტიკის კომბინაცია.
- 6: იხმ დააკავშირეთ სახელმწიფო შესყიდვებთან ეკოლოგიური ფაქტორების გათვალისწინებით.
- 7: დაიწყეთ PCP სქემების განხორციელებით, რასაც უნდა მოჰყვეს რეგულარული შესყიდვა, რათა გარანტირებული იყოს ახალი ტექნოლოგიური პროდუქციის გასვლა ბაზარზე.
- 8: შეიმუშავეთ შესაძლებლობების განვითარებისა და ტრენინგის ღონისძიებები დამკვეთ ორგანიზაციებში მომუშავე საჯარო მოხელეებისთვის, ასევე ეკონომიკური ოპერატორებისთვისაც.
- 9: შეიმუშავეთ შეფასების პროცესი, რომელიც აფასებს და მონიტორინგს უწევს იხმ-ს და ასევე, განსაზღვრავს მის ზეგავლენას.
- 10: ისწავლეთ სხვა ქვეყნების გამოცდილებიდან.

ⁱ დეტალური ინფორმაცია ტერიტორიების მიხედვით ჩვეულებრივი სახელმწიფო შესყიდვების დანახარჯების, როგორც 2019 წლის შესყიდვების მთლიანი ხარჯების პროცენტული მაჩვენებლის შესახებ, მოცემულია მისამართზე <https://www.oecd-ilibrary.org/sites/18dc0c2d-en/index.html?itemId=/content/component/18dc0c2d-en>.

ⁱⁱ TED (Tenders Electronic Daily) არის ევროკავშირის ოფიციალური ჟურნალის დამატების ონლაინ ვერსია. გამოცემა ეთმობა ევროპის სახელმწიფო შესყიდვების ტენდერის გამოცხადების და ევროკავშირის ზღვარს ზემოთ არსებული ხელშეკრულებების რეკლამირებას და გამოქვეყნებას. იხ. <https://ted.europa.eu/>.

ⁱⁱⁱ იხ. <https://www.europarl.europa.eu/legislative-train/theme-a-european-green-deal/package-fit-for-55>

^{iv} იხ.: https://ec.europa.eu/environment/gpp/versus_en.htm

^v სამშენებლო მრეწველობა არის ერთ-ერთი სექტორი, რომელიც სხვა სექტორებზე უფრო მეტ გავლენას ახდენს გარემოზე [67] და, შესაბამისად, ერთ-ერთი სექტორი, რომელსაც მდგრადობის კრიტერიუმების გამოყენების უფრო დიდი პოტენციალი აქვს, ვიდრე სხვა სექტორებს [68]. ამასთან დაკავშირებით, ევროპული მწვანე შეთანხმება განიხილავს სამშენებლო სექტორში ინოვაციების წახალისების აუცილებლობას, ენერჯის მოხმარებისა და შენობების ეფექტურობის გაუმჯობესებას. 2020 წლის ოფიციალურ კომუნიკაციაში [59] კომისია აცხადებს, რომ „გაცემს რეკომენდაციას შენობის საინფორმაციო მოდელირების ხელშეწყობის მიზნით სამშენებლო სახელმწიფო შესყიდვებში და სახელმწიფო კლიენტებს მიაწვდის მეთოდოლოგიას, რათა ჩაატარონ ხარჯი-სარგებლის ანალიზი შენობის ინფორმაციის მოდელირების გამოყენებისთვის სახელმწიფო ტენდერებში...კომისია ასევე შეიმუშავებს ევროკავშირის ერთიან ჩარჩოს, შენობებში ციფრული ნებართვისთვის და დაადგენს სანდო სქემას, შენობებში ენერგოეფექტურობის საზომების სერტიფიცირებისთვის, რომელსაც შეუძლია ენერგოეფექტურობის რეალური გაუმჯობესება გაზომოს“.

^{vi} იხ. https://ec.europa.eu/environment/gpp/benefits_en.htm

^{vii} ორ დოკუმენტშია ახსნილი, როგორ უნდა შეუწყოს ხელი ევროკავშირმა GPP -ს: კომისიის სამოქმედო გეგმა მდგრადი მოხმარებისა და წარმოების და მდგრადი სამრეწველო პოლიტიკის საკითხებში, და სახელმწიფო შესყიდვის შესახებ მისი ინფორმაცია, გარემო პირობების გაუმჯობესებისთვის [69].

^{viii} ევროკავშირის 2014-24 დირექტივის 74-ე პუნქტში აღნიშნულია: „ტექნიკური სპეციფიკაციები ისე უნდა იყოს შემუშავებული, რომ არ მოხდეს კონკურენციის ხელოვნური დავიწროება ისეთი მოთხოვნებით, რომელიც უპირატესობას ანიჭებს კონკრეტულ ეკონომიკურ ოპერატორს, მის მიერ ტიპურად შემოთავაზებული მიწოდების, მომსახურების ან სამუშაოების ძირითადი მახასიათებლების ასახვის გზით. ტექნიკური სპეციფიკაციების შედგენა, ფუნქციონალური და საექსპლუატაციო მოთხოვნების თვალსაზრისით, როგორც წესი, საშუალებას იძლევა, რომ მაქსიმალურად მოხდეს მიზნის მიღწევა. ფუნქციონალური და საექსპლუატაციო მოთხოვნები ასევე მართებული გზაა ინოვაციისთვის უპირატესობის მისანიჭებლად, სახელმწიფო შესყიდვაში, და რაც შეიძლება ფართოდ უნდა იყოს გამოყენებული“.

^{ix} „მოლაპარაკების საფუძველზე დადგენილი პროცედურის და ხელშეკრულების გაფორმების გეგმის შესახებ შეტყობინების გამოქვეყნების“ შემთხვევაში, მყიდველი ორგანიზაცია/სუბიექტი ასევე აქვეყნებს დაგეგმილი შესყიდვის ხელშეკრულების გაფორმების გეგმის შესახებ შეტყობინებას, რომლის შემდეგაც დაინტერესებული მიმწოდებლები აგზავნიან თავიანთ სატენდერო წინადადებებს. ამის შემდეგ მყიდველი ორგანიზაცია/სუბიექტი ირჩევს მიმწოდებლებს, ვისთანაც დაიწყებს მოლაპარაკებას სახელშეკრულებო პირობებზე. მოლაპარაკების პროცესზე იწვევენ მინიმუმ სამ პოტენციურ მიმწოდებელს, თუ ამდენი რაოდენობა იქნება.

^x იხ.: <https://www.actiac.org/system/files/Industry%20Day%20Best%20Practices.pdf>

^{xi} ამ სათანადო პრაქტიკის შესახებ დეტალური ინფორმაცია შეგიძლიათ იხილოთ მისამართზე:

https://www.publictendering.com/pdf/guides/europroc_good_practice_guide_fr.pdf

^{xii} URBACT არის ევროპული გაცვლითი და სასწავლო პროგრამა, რომელიც ხელს უწყობს მდგრად ურბანულ განვითარებას. <http://urbact.eu/>

^{xiii} იხ.: <https://urbact.eu/urbact-glance>

^{xiv} იხ.: <https://procure2innovate.eu/home/>

^{xv} იხ.: <https://eafip.eu/>

^{xvi} EAFIP ინსტრუმენტების ნაკრები ხელმისაწვდომია მისამართზე: <https://eafip.eu/toolkit/>

^{xvii} იხ.: <https://sustainable-procurement.org/resource-centre/>

^{xviii} იხ.: <https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/opportunities/topic-search;callCode=HORIZON-EIE-2021-CONNECT-01;freeTextSearchKeyword=;matchWholeText=true;typeCodes=1;statusCodes=31094501,31094502,31094503;programmePeriod=null;programCcm2Id=null;programDivisionCode=null;focusAreaCode=null;destination=null;mission=null;geographicalZonesCode=null;programmeDivisionProspect=null;startDateLte=null;startDateGte=null;crossCuttingPriorityCode=null;cpvCode=null;performanceOfDelivery=null;sortQuery=sortStatus;orderBy=asc;onlyTenders=false;topicListKey=callTopicSearchTableState>.

^{xix} იხ. <https://www.oecd.org/governance/procurement/toolbox/>

^{xx} სხვა მსგავსი IEP ინიციატივები, რომლებიც ორიენტირებულია ენერჯის დაზოგვაზე, ასევე გვხვდება გერმანიაში და იტალიაში [იხ. 125].

^{xxi} 1988 წელს ენერგოეფექტურობის დეპარტამენტი ექვემდებარებოდა STEV-ს (შვედეთის ეროვნული ენერჯეტიკის ადმინისტრაცია). 1991 წელს STEV და სამი სხვა სამთავრობო დეპარტამენტი გაერთიანდა NUTEK-თან. 1998 წლის 1 იანვრიდან NUTEK გადავიდა შვედეთის ენერჯეტიკის ეროვნული ადმინისტრაციის დაქვემდებარებაში.

^{xxii} დაწვრილებითი ინფორმაცია ამ 25 შესყიდვის შემთხვევის შესახებ მოცემულია ცხრილში 1 [19, გვ. 71] და დანართში 1 [128]-ში.

^{xxiii} HBV არის სამშენებლო საწარმოების ბიზნეს ასოციაცია, რომლის წევრები ძირითადად შვედეთის მუნიციპალური საბინაო კომპანიები არიან. ასოციაცია დაარსდა 1952 წელს და ჰყავს დაახლოებით 310 წევრი, რომლებიც ერთად ფლობენ და მართავენ დაახლოებით 900 000 ბინას.

^{xxiv} იტალიური „პენდოლინო“ უკვე შემუშავებული იყო და სრულ ექსპლუატაციაში შევიდა 1976 წელს. ამიტომ, შვედეთი სახელმწიფო შემსყიდველ ორგანიზაციებს ამ ტექნიკური განვითარების შესახებ უნდა სცოდნოდეთ იმ დროისთვის, როდესაც X2000 -ს შესყიდვის პროცესი ოფიციალურად დაიწყო 1982 წელს, თუნდაც ყველანაირი განხილვა ჩქაროსნული მატარებლის შესახებ შვედეთში 1969 წელს დაწყებულიყო.

^{xxv} დეველოპერთა ამ ჯგუფში აუცილებლად ხაზგასასმელია ლუნდის უნივერსიტეტის როლი, განსაკუთრებით ეკოლოგიური სტანდარტების დადგენის დროს, და Sydkraft-ს (ამჟამინდელი E-on) წვლილი, რომელმაც შეიმუშავა ადგილობრივი განახლებადი ენერჯის წყაროების გამოყენების მეთოდები (მაგ. ელექტრო ენერჯის, გათბობისა და ბიოგაზის წარმოება და განაწილება).

^{xxvi} კომპანია „Alert Solutions“ დაარსდა 2007 წელს და „DigiDijk“ პროექტში ჩართვის დროს, 2 თანამშრომელი ჰყავდა. კომპანიამ თანამშრომლობა დაამყარა ისეთ ცნობილ კომპანიებთან, როგორებიცაა „GeoDelft“ და შპს „2M Engineering“. „Hansje Brinker“ იყო TU Delft-ის შვილობილი კომპანია, რომელიც ასევე 2007 წელს დაარსდა და 2 თანამშრომელი ჰყავდა „DigiDijk“ პროექტის მიმდინარეობისას.

^{xxvii} ანალოგიური PCP მაგალითი, ასევე ჰოლანდიიდან, იყო „მეორად გზებზე ხმაურის შემცირების პროგრამა“.

^{xxviii} ელექტრონული მთავრობა გულისხმობს ICT-ების და ქსელზე დაფუძნებული სხვა სატელეკომუნიკაციო ტექნოლოგიების გამოყენებას სახელმწიფო სექტორში მომსახურების მიწოდების ეფექტურობის გასაუმჯობესებლად.

^{xxix} ესტონეთში ელექტრონული შესყიდვების განვითარების ვადების შესახებ დაწვრილებითი ინფორმაციისთვის, იხ. [123].

^{xxx} იხ. <https://e-estonia.com/>

^{xxxi} ესტონეთის სახელმწიფო ელექტრონული შესყიდვების რეესტრი შეგიძლიათ იხილოთ მისამართზე: <https://riigihanked.riik.ee>.

^{xxxii} ეს სრული ციკლი მოიცავს შემდეგ ეტაპებს: ელექტრონული წვდომა, ელექტრონული წარდგენა განსახილველად, ინფორმაციის ელექტრონულად მიწოდება, ელექტრონული შეფასება, ელექტრონული შეტყობინება, ხელშეკრულების გაფორმების უფლების ელექტრონულად გაცემა, ელექტრონული აუქციონი, ელექტრონული კატალოგები, ხელშეკრულებების რეესტრი და განხილვის მოთხოვნები.