



ევროკავშირი
საქართველოსთვის
The European Union for Georgia



საქართველოს სურსათის საჭარო შესყიდვის სისტემის დახასიათება



The research has been produced with the financial assistance of European Union within the project “Improving regional Food Security in the South Caucasus through National strategies and small holder production”. The content of this publication are the sole responsibility of the Policy and Management Consulting Group (PMCG) and can in no way be taken to reflect the views of European Union and Oxfam.

კვლევა მომზადდა ბრიტანული საქველმოქმედო ორგანიზაციის "ოქსფამის", "ეროვნული სასურსათო უსაფრთხოების სტრატეგიის სრულყოფისა და მცირე ფერმერების მხარდაჭერის" პროექტის ფარგლებში, რომელიც დაფინანსებულია ევროკავშირის მიერ. კვლევის ავტორია პოლიტიკისა და მენეჯმენტის საკონსულტაციო ჯგუფი. ავტორის მიერ გამოთქმული მოსაზრებები შესაძლოა არ გამოხატავდეს ევროკავშირის და ოქსფამის მოსაზრებებს.

საქართველოს სურსათის საჯარო შესყიდვის სისტემის დახასიათება



ევროკავშირი
საქართველოსთვის
The European Union for Georgia



პოლიტიკის და მართვის საკონსულტაციო ჯგუფი
საქართველოს სურსათის საჯარო შესყიდვის სისტემის დახასიათება

შინაარსი

შესავალი	5
მონაცემები და მეთოდოლოგია.....	12
ემპირიული შედეგები	14
ბოსტნეული.....	14
მარცვლეული	19
ყველის პროდუქტები.....	20
ფრინველის ხორცი.....	22
საქონლის ხორცი.....	24
ხილი	26
კვერცხი	28
თაფლი.....	29
ჩაი.....	30
დასკვნა.....	31



პროდუქტი
ბოსტნეული

წლიური მოხმარება*

7.63 მლნ ლარი

ადგილობრივი პროდუქცია

5.27 მლნ ლარი

ადგილობრივი პროდუქციის

წილი

69%



პროდუქტი
მარცვლეული

წლიური მოხმარება

0.31 მლნ ლარი

ადგილობრივი პროდუქცია

0.24 მლნ ლარი

ადგილობრივი პროდუქციის

წილი

79%



პროდუქტი
ყველის პროდუქტები

წლიური მოხმარება

2.36 მლნ ლარი

ადგილობრივი პროდუქცია

2.29 მლნ ლარი

ადგილობრივი პროდუქციის

წილი

97%



პროდუქტი
ფრინველის ხორცი

წლიური მოხმარება

3.6 მლნ ლარი

ადგილობრივი პროდუქცია

1.2 მლნ ლარი

ადგილობრივი პროდუქციის

წილი

35%



პროდუქტი
ჩაი

წლიური მოხმარება

0.07 მლნ ლარი

ადგილობრივი პროდუქცია

0.06 მლნ ლარი

ადგილობრივი პროდუქციის

წილი

76%



პროდუქტი
საქონლის ხორცი

წლიური მოხმარება

16.2 მლნ ლარი

ადგილობრივი პროდუქცია

14.1 მლნ ლარი

ადგილობრივი პროდუქციის

წილი

87%



პროდუქტი
ხილი

წლიური მოხმარება

0.8 მლნ ლარი

ადგილობრივი პროდუქცია

0.7 მლნ ლარი

ადგილობრივი პროდუქციის

წილი

90%



პროდუქტი
კვერცხი

წლიური მოხმარება

1.5 მლნ ლარი

ადგილობრივი პროდუქცია

1.47 მლნ ლარი

ადგილობრივი პროდუქციის

წილი

98%



პროდუქტი
თაფლი

წლიური მოხმარება

0.3 მლნ ლარი

ადგილობრივი პროდუქცია

0.2 მლნ ლარი

ადგილობრივი პროდუქციის

წილი

68%

*წლიური მოხმარება აღნიშნავს უკანასკნელი სამი წლის, 2014-2016 წწ, მოხმარების საშუალოს.

ძირითადი მიგნებები*:

- სურსათის საშუალო წლიური შესყიდვა დაახლოებით 118 მლნ ლარია**.
- ადგილობრივ ყველას და კვერცხს ყველაზე მაღალი წილი აქვს შესყიდვებში.
- ადგილობრივ ფრინველის ხორცს ყველაზე დაბალი წილი - 35% - აქვს შესყიდვებში.
- მცირე ფერმერების პირდაპირი მონაწილეობა ტენდერებში ძალიან შეზღუდულია. კონტრაქტების აბსოლუტურ უმრავლესობაში, ჩვენი დაკვირვებით, პროდუქტის მიმწოდებელი ლოგისტიკური კომპანიაა და იგი იღებს გადაწყვეტილებას მიწოდებულ პროდუქტზე.
- მცირე ფერმერებს შორის თანამშრომლობა ოპტიმალური, მაგრამ ფერმერებისთვის არასასურველი სტრატეგიაა.
- მცირე ფერმერები და ლოგისტიკური კომპანიები თანამშრომლობენ, მაგრამ ეს თანამშრომლობა, უმეტესად, არაფორმალურია.
- როდესაც იზრდება ტენდერის ზომა, კლებულობს ადგილობრივი პროდუქტის მიწოდების ალბათობა.
- ტენდერების დაყოფა რეგიონების მიხედვით ზრდის კონკურენციას და ფერმერებს უქმნის უკეთეს პირობებს ტენდერში მონაწილეობის მისაღებად. მცირე კონტრაქტები ნაკლებად რისკიანია და მეტ შესაძლებლობას აძლევს ფერმერებს.
- იმპორტის დიდი წილი უმეტესწილად აიხსნება წარმოების შეზღუდული სიმძლავრით.
- უმეტესი პროდუქტის შემთხვევაში, გარდა ხილისა და კვერცხისა, ყველაზე მსხვილი შემსყიდველები სამინისტროები არიან.
- ბაზრების უმეტესობა ზომიერად კონკურენტულია, თუმცა საქონლის ხორცისა და ხილის ბაზარი კონკურენტულია.

რეკომენდაციები მცირე მეწარმეებს, რომ ისინი სრულად ჩაერთონ სახელმწიფო შესყიდვების სისტემაში:

- **ტენდერების დაყოფა რეგიონების მიხედვით** ამცირებს თითოეული კონტრაქტის მოცულობას. ეს ზრდის ადგილობრივი სურსათის მიწოდების შანსს.
- მცირე მეწარმეები, უმეტესად, ერთი სახეობის პროდუქტს აწარმოებენ. ხოლო ტენდერებში ერთდროულად რამდენიმე პროდუქტი მოითხოვება. ეს ავტომატურად გამორიცხავს მცირე ფერმერების მონაწილეობას ტენდერებში. ფერმერების შესყიდვების სისტემაში ჩართვის ერთ-ერთი გზაა **კონტრაქტების დაყოფა სურსათის ჰომოგენური კატეგორიების მიხედვით.**
- **ფერმერებს შორის თანამშრომლობა** ხელს უწყობს მიწოდების მოკლე ჯაჭვს და შესაბამისად, მცირე ფერმერების მონაწილეობას შესყიდვების სისტემაში.
- მცირე ფერმერები ტენდერებში მონაწილეობას იღებენ პირდაპირ ან ირიბად. ისინი ირიბად მონაწილეობენ ლოგისტიკური კომპანიების მეშვეობით. რისკის თავიდან აცილების მოსურნე მცირე ფერმერებისთვის **ოპტიმალური გზაა ლოგისტიკურ კომპანიებთან თანამშრომლობა.**
- **მცირე ფერმერებსაც შეუძლიათ ლოგისტიკური საქმიანობა წამოიწყონ.** მათ შეუძლიათ არამხოლოდ თავიანთი პროდუქცია მიაწოდონ ბაზარს, არამედ სხვა მწარმოებლების პროდუქციაც, რათა შეძლონ რამდენიმე პროდუქტით მიიღონ მონაწილეობა ტენდერებში.
- მიმწოდებლებმა **მკაცრი მოთხოვნები** უფრო შესაძლებლობად უნდა აღიქვან, ვიდრე საფრთხედ.

* მონაცემები არ გვაძლევს საშუალებას დავაკვირდეთ საჯარო შესყიდვების დინამიკას. ამის მიზეზია ის, რომ კონტრაქტების ხანგრძლივობა არ ემთხვევა კალენდარულ წელს.

** გამოთვლები ემყარება უკანასკნელი სამი წლის მონაცემებს. მხედველობაშია მიღებული სურსათის შესყიდვების ზრდადი ტენდენცია.

შესავალი

ადგილობრივად წარმოებული, ჯანსაღი სურსათის მოხმარების მხარდამჭერი მოძრაობა საკმაოდ მძლავრია არამხოლოდ განვითარებად, არამედ განვითარებულ ქვეყნებშიც. ამ მოძრაობამ უკვე იქონია დადებითი გავლენა საოჯახო მეურნეობებზე - მათ მეტად მიუწვდებოდათ ხელი ჯანსაღ სურსათზე, შეიქმნა სამუშაო ადგილები ხარისხიანი სურსათის სისტემაში, ხელი ეწყო ადგილობრივ წარმოებას. სულ უფრო მეტი ყურადღება ექცევა ამ მიზნის მიღწევაში საჯარო ინსტიტუტების და სახელმწიფო სააგენტოების მონაწილეობას. ისინი საქონლის და მომსახურების მთავარი შემსყიდველები არიან და ასევე შესყიდვების პოლიტიკის გატარებაში მთავარ როლს ასრულებენ. ადგილობრივი სურსათის შესყიდვა შემავსებელია ბევრი ისეთი მომხმარებელთან პირდაპირ ურთიერთობის მოდელისა, როგორებიცაა „ფერმიდან სკოლაში“, „ფერმიდან საავადმყოფოში“, „ფერმიდან ინსტიტუტში“ მოდელები. ამ მოდელებით საჯარო ინსტიტუტებს - საჯარო სკოლებს, უნივერსიტეტებს, საავადმყოფოებს, ციხეებს და სხვა სახელმწიფო დაწესებულებებს - მიეწოდებათ ადგილობრივი, მინიმალურად გადამამუშავებული სურსათი.

სურსათის შესყიდვა საჯარო სექტორს აძლევს შესაძლებლობას შექმნას სურსათის უფრო სამართლიანი სისტემები - გააფართოვოს მოდელი „ფერმიდან ინსტიტუტში“, რათა დახმარება გაუწიოს მცირე და საშუალო ზომის საოჯახო ფერმებს, რომელთაც ამ დრომდე ხელი არ მიუწვდებოდათ ასეთ დიდ ინსტიტუციურ ბაზრებზე. უკანასკნელ წლებში არაერთმა ქვეყანამ განახორციელა შესყიდვის სხვადასხვა პოლიტიკა და პროგრამა ასეთი შესაძლებლობების შესაქმნელად. ამავდროულად, სურსათის და სასურსათო მომსახურების შესყიდვა შესაძლოა რთული ამოცანა იყოს დროითი შეზღუდვების და ცოდნის თვალსაზრისით. საჯარო სექტორი სხვადასხვა მიდგომას იყენებს შესყიდვებში. შესაბამისად, ბაზარი ვერ იღებს საჯარო ინსტიტუტებისგან ცხად სიგნალს მათ საჭიროებებზე. შედეგად, საჯარო შესყიდვების პროცესი მომწოდებლისთვის შეიძლება საკმაოდ დამაბნეველი იყოს. ამ ბარიერის გამო მცირე ფერმერებს უჭირთ დაგეგმონ წარმადობა და შეაღწიონ ბაზარზე.

ამ ანგარიშის მიზანია გამოავლინოს საჯარო შესყიდვების ის არეები, რომლებიც საჭიროებს გაუმჯობესებას, რათა გაიზარდოს საქართველოში მცირე ფერმერების მონაწილეობა შესყიდვების პროცესში. ჩვენ გავზომეთ საჯარო ინსტიტუტების ჯამური მოთხოვნა სურსათზე და დავადგინეთ მასში ადგილობრივი სურსათის წილი. ამ ინფორმაციაზე დაყრდნობით მომწოდებლები შეძლებენ მარტივად გამოავლინონ თუ სად ჯობია ინვესტიციის ჩადება. გარდა ამისა, გამოვავლინეთ სურსათის შესყიდვებთან დაკავშირებული ძირითადი რეგულაციები, მათ შორის ისეთი რეგულაციებიც, რომლებიც პროცესს მიღმა ტოვებენ მცირე ფერმერებს.

2014-2016 წელს დადებული 2510 კონტრაქტის გასაანალიზებლად გამოვიყენეთ სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოს მიერ მოწოდებული მონაცემები, ასევე, მონაწილე მხარეებთან ჩატარებული ინტერვიუები. თითოეული კონტრაქტის დამუშავებისას მოვიპოვეთ ინფორმაცია შემსყიდველ უწყებაზე, პროდუქტის მიმწოდებელზე, შესასყიდი სურსათის კატეგორიაზე და სასურსათო პროდუქტის წარმომავლობაზე. ემპირიული ანალიზი აჩვენებს, რომ სურსათის თითოეულ ჯგუფში ადგილობრივად წარმოებული პროდუქტის წილი შემდეგნაირად ნაწილდება: ბოსტნეული - 70%, მარცვლეული - 79%, ყველის პროდუქტები - 97%, ფრინველი - 35%, საქონლის ხორცი - 87%, ხილი - 90%, კვერცხი - 98%, თაფლი - 68%, თევზი - 0%, ჩაი - 76%. კვლევამ ასევე გამოავლინა, რომ შესყიდვების რეგულაციები პირდაპირ არ კრძალავს მცირე ფერმერების მონაწილეობას, თუმცა, ზოგიერთი ირიბი ბარიერის გამო მცირე ფერმერები ვერ ახერხებენ დიდ ტენდერებში მონაწილეობის მიღებას. დიდ ტენდერებში მცირე ფერმერები ვერ იღებენ მონაწილეობას შეზღუდული წარმადობის და წარუმატებლობის მაღალი რისკის გამო. ამ რისკების საპირწონედ, დიდი ტენდერები კომპანიებს აძლევს საშუალებას, გაზარდონ საწარმოო სიმძლავრე და გააუმჯობესონ ხარისხი. ინტერვიუებმა გამოავლინა მცირე ფერმერებს შორის თანამშრომლობის პრობლემა.

საერთაშორისო გამოცდილება

საჯარო ინსტიტუტების მიერ ადგილობრივი სურსათის შესყიდვის პოლიტიკის გატარებას მოაქვს ეკონომიკური, სოციალური და გარემოსდაცვითი სარგებელი. ადგილობრივად შესყიდული სურსათი უფრო ახალი, მეტად ნოყიერი და გემრიელია, მოკლე მიწოდების არხის და სეზონურობის გამო. გარდა ამისა, ადგილობრივი სურსათის შესყიდვა ზრდის ადგილობრივი სურსათის თვითუზრუნველყოფის დონეს. ქვეყნებს, სადაც მაღალია თვითუზრუნველყოფის კოეფიციენტი, ნაკლებად ექმნებათ გარე მოწოდების შოკის რისკი. კიდევ ერთი ირიბი სარგებელი, რაც ადგილობრივი სურსათის შესყიდვას მოაქვს, დაკავშირებულია საჯარო ინსტიტუტების და ადგილობრივი მწარმოებლების ანგარიშვალდებულების და გამჭვირვალობის ზრდასთან.

ფაქტობრივი მტკიცებულებების თანახმად, ადგილობრივი სურსათის შესყიდვა ხელს უწყობს ადგილობრივ მწარმოებლებს. მოსალოდნელი შედეგები კი არის მწარმოებლის შემოსავლის ზრდა, დასაქმების ზრდა და სიღარიბის შემცირება. ამასთანავე, ადგილობრივი სურსათის შეძენა ხელს უწყობს ფერმერების ბაზრობების, ასევე კოოპერატივების შექმნას და აძლიერებს თანამშრომლობას ფერმერებსა და ლოგისტიკურ კომპანიებს შორის.

რაც შეეხება ადგილობრივი სურსათის შესყიდვის გარემოსდაცვით ასპექტს, ადგილზე მიტანის პროცესში ნაკლები შუამავალი მონაწილეა ჩართული. შესაბამისად, საჭიროა ნაკლები სატრანსპორტო საშუალება. ადგილობრივი სურსათის შესყიდვა, სურსათის ტრადიციული კულტურების და ეროვნული სახეობების ხელშეწყობით, ასევე შესაძლოა გახდეს ეკოსისტემის შენარჩუნების ეფექტური ინსტრუმენტი.

ადგილობრივი სურსათის შესყიდვას ბევრი დადებითი ასპექტი აქვს და შესაბამისად არსებობს სხვადასხვა ფორმულა, რომელიც ადგილობრივი სურსათის შესყიდვის ამა თუ იმ პოლიტიკას უწყვეს რეკომენდაციას. ასეთი პოლიტიკის შემუშავებას და განხორციელებას აფერხებს ქვეყნის ეროვნული სურსათის სისტემის სირთულე. შესაბამისად, ცხადია, თუ რატომ მიმართავს სხვადასხვა ქვეყანა ადგილობრივი სურსათის შესყიდვის სხვადასხვა პოლიტიკას. არსებობს შესყიდვების პოლიტიკის გატარების რამდენიმე მოდელი (ცხრილი 1).

ცხრილი 1. ადგილობრივი სურსათის შესყიდვის პოლიტიკის მოდელები¹

შესყიდვის მოდელი	აღწერა
ადგილობრივი სურსათის განსაზღვრული ოდენობის შესყიდვა	სურსათის ყველა შესყიდვაში გარკვეული პროცენტი უნდა მოდიოდეს პროდუქტზე, რომელიც წარმოებულია კონკრეტულ გეოგრაფიულ არეალში.
უპირატესობის მინიჭება ღირებულების პროცენტის მიხედვით	ამ მოდელით სააგენტოებს მოეთხოვებათ შეიძინონ ადგილობრივად წარმოებული სურსათი, თუ მისი ფასი მსგავსი არაადგილობრივად წარმოებული პროდუქტის ღირებულების გარკვეული პროცენტის ფარგლებშია.
დისკრეციული პრეფერენცია ადგილმდებარეობის მიხედვით ან საერთო პრეფერენცია გეოგრაფიული მდებარეობის მიხედვით	ქვეყანა უფლებას აძლევს სააგენტოს საკუთარი გადაწყვეტილებით მეტი დახარჯოს ადგილობრივ პროდუქტებზე, ვიდრე უცხოურ პროდუქტებზე.
ადგილობრივი სურსათის შესყიდვისთვის მხარდაჭერის გამოცხადება	ამ მოდელით ადგილობრივი იურისდიქცია ან კანონმდებლობა მხარდაჭერას უცხადებს ადგილობრივ სურსათს, მაგრამ არ აწესებს პრეფერენციას ადგილობრივ პროდუქტზე.
ფასდაკლება ადგილობრივი პროდუქტის	იმ მიმწოდებლებს, რომლებიც ადგილობრივ

¹ ახსნა მოყვანილია ავტორის მიერ, ეყრდნობა ნაშრომს: „თანასწორი განვითარების ინსტრუმენტები, ადგილობრივი სურსათის შესყიდვა“.

მიმწოდებლებისთვის	პროდუქტს ანიჭებენ უპირატესობას, ეძლევათ ფასდაკლება ერთეულ პროდუქტზე გარკვეული მოცულობის შემენისას.
“უპირატესობა ენიჭება ადგილობრივს”	თუ ყველა სხვა ფაქტორი, როგორებიცაა ხარისხი, ღირებულება და რაოდენობა, იგივეა, სახელმწიფო უწყება შესყიდვისას უპირატესობას ანიჭებს ადგილობრივ პროდუქტს უცხოურ პროდუქტებთან შედარებით.

გაერთიანებულ სამეფოში საჯარო სექტორი სურსათზე და სასურსათო მომსახურებაზე ხარჯავს დაახლოებით 2.4 მილიარდ გირვანქა სტერლინგს წელიწადში, რაც გაერთიანებული სამეფოს სურსათის მომსახურების სექტორის გაყიდვების დაახლოებით 5.5%-ია. საჯარო სექტორი გაერთიანებული სამეფოს სურსათის და სოფლის მეურნეობის სექტორისთვის მნიშვნელოვანი შემოსავლის წყაროა. მას დიდი წვლილი მიუძღვის სოფლის ეკონომიკის ფინანსურ წარმატებასა და სიჯანსაღეში. საჯარო სექტორი 0.6 მილიარდ გირვანქა სტერლინგს ხარჯავს იმპორტირებულ პროდუქტებზე. იმისათვის, რომ საჯარო შესყიდვებში წახალისდეს ადგილობრივი წარმოების მონაწილეობა შემუშავდა და დაინერგა სასურსათო მომსახურების შესყიდვის დაბალანსებული ქულების მეთოდი². იგი ეხმარება შემსყიდველს მაღალი ხარისხის ადგილობრივი სურსათის შეძენაში, ევროკავშირის კანონმდებლობის შესაბამისად. ეს მეთოდი სარგებლის მომტანია არამხოლოდ შემსყიდველებისთვის, არამედ მიმწოდებლებისთვისაც. მიმწოდებლებს შეუძლიათ გაიგონ, რა სჭირდება საჯარო სექტორს და ტენდერებში მოსაგებად საუკეთესო პოზიციები დაიკავონ.³

გაერთიანებული სამეფოს მსგავსად იტალიასაც მდიდარი გამოცდილება აქვს სურსათის შესყიდვებში. გარდა ამისა, საჯარო შესყიდვებს მნიშვნელოვნად უწყობს ხელს სასურსათო განათლება. 1999 წელს იტალიის მთავრობამ შემოიღო წესი, რომლის მიხედვითაც, გარანტირებულია ხარისხიანი სასურსათო პროდუქტების ორგანული წარმოების პოპულარიზაცია. ამ კანონმა ხელი შეუწყო ადგილობრივი, ორგანული სურსათის საჯარო შესყიდვებს იტალიაში.⁴

აშშ-ში შესყიდვების პოლიტიკა ჰეტეროგენულია არამხოლოდ ქვეყნის, არამედ შტატების დონეზე. მაგალითად, ილინოისში, ადგილობრივი სურსათის, ფერმების და სამუშაო ადგილების აქტით (30 ILCS 595/10), იმისათვის, რომ შეიქმნას, გაძლიერდეს და გაფართოვდეს ადგილობრივი ფერმები და სოფლის მეურნეობა, სახელმწიფო სააგენტოებმა და სახელმწიფო საკუთრებაში მყოფმა უწყებებმა 2020 წლისთვის სურსათის და სასურსათო პროდუქტების 20% უნდა შეისყიდონ ადგილობრივად წარმოებული პროდუქტია. მეორე მხრივ, ალასკაში⁵, ნებისმიერმა სახელმწიფო უწყებამ სოფლის მეურნეობის პროდუქტები შტატში არსებული ფერმებიდან უნდა შეიძინოს, თუ შტატში წარმოებული პროდუქტის ღირებულება 7%-ზე მეტით არ აღემატება სხვა შტატში წარმოებულ მსგავს და იმავე ხარისხის პროდუქტს. ალასკას მსგავსად, მასაჩუსეტსში, როდესაც არჩევანი შტატში და შტატს გარეთ წარმოებულ პროდუქტებს შორის უნდა გაკეთდეს, სახელმწიფო უწყებებს მოეთხოვებათ

² დაბალანსებული ქულების მეთოდი ეყრდნობა შესყიდვების მეთოდოლოგიას, რომელსაც იყენებდა ოლიმპიური თამაშების შესყიდვების სამსახური. ეს, ალბათ, ოლიმპიური თამაშების მოულოდნელი შემკვიდრებაა.

³ ბონფილი (2014). “საჯარო შესყიდვების გეგმა“, ჯანსაღი მომავალი ჩვენი ხალხისთვის, ფერმერებისთვის და სურსათის მწამომბლებისთვის.

⁴ მაკლეოდი და სკოტი (2007). “ადგილობრივი სურსათის შესყიდვის პოლიტიკა: ლიტერატურის მიმოხილვა“, ნოვა სკოტიას ენერგეტიკის დეპარტამენტის ეკოლოგიური მოქმედების ცენტრი

⁵ ალასკას ადგილობრივი პროდუქტის შესყიდვისთვის უპირატესობის მინიჭების განკარგულება, ადგილობრივი სასოფლო სამეურნეო და თევზის პროდუქტების შესყიდვისთვის უპირატესობის მინიჭების განკარგულება (AS 36.15.050) ან რეგულაცია “შვიდი პროცენტი” და შტატის სასოფლო სამეურნეო და თევზის პროდუქტების შესყიდვისთვის უპირატესობის მინიჭება (Sec. 29.71.040).

შეიძინონ ადგილობრივი პროდუქტი, თუ მისი ფასი 10%-ზე მეტით არ აღემატება სხვა შტატში წარმოებული პროდუქტის ფასს (მას. ზოგადი კანონები, თ.7, §23B (a და c)).

გეოგრაფიული პრეფერენციის სხვა მეთოდებია „ერთი პენი - ერთი ქულა“ და „ადგილობრივის წილი“⁶. „ერთი პენი - ერთი ქულა“ მეთოდის მთავარი პრინციპია ფასის შემცირება იმ მიმწოდებლებისთვის, ვინც ადგილობრივ პროდუქციას მიაწვდის შემსყიდველს. მაგალითად, საბავშვო ბაღების გაერთიანებამ გადაწყვიტა გამოაცხადოს ტენდერი ვაშლზე. სატენდერო დოკუმენტაციის თანახმად, პრიორიტეტი ენიჭება ადგილობრივ პროდუქციას. ეს ნიშნავს, რომ ადგილობრივ ვაშლს მიენიჭება 10 ქულა შერჩევის პროცესში. ამ შემთხვევაში, 10 ქულა არის ფასზე 10-ცენტიანი ფასდაკლების ექვივალენტი ყველაზე ნაკლები ფასის შემომთავაზებლის გამოვლენის მიზნით.

ცხრილი 2. მეთოდი „ერთი პენი - ერთი ქულა“⁷

	კომპანია 1	კომპანია 2	კომპანია 3
ერთი კილოს ღირებულება (ლარი)	2.85	3.15	3.00
გეოგრაფიული პრეფერენცია (დაკმაყოფილებულია თუ არა)	არა	კი	კი
ფასის კორექტირება პრეფერენციის მიხედვით	0.00	0.10	0.10
პრეფერენციული ქულებით კორექტირებული ფასი	2.85	3.05	2.90
პროდუქტის ფაქტობრივი ღირებულება	2.85	3.15	3.00

მე-2 ცხრილი აჩვენებს, როგორ მუშაობს მექანიზმი „ერთი პენი - ერთი ქულა“. პირველ კომპანიას ყველაზე დაბალი საწყისი ფასი აქვს, მაგრამ შემსყიდველი უწყება პრიორიტეტს ადგილობრივ წარმოებას ანიჭებს. ეს კი ნიშნავს, რომ კომპანია 2-ს და კომპანია 3-ს ფასების პრეფერენციულად დაკორექტირების შესაძლებლობა ეძლევათ. შედეგად, კომპანია 2-ის და კომპანია 3-ის ფასები 0.1 ლარით ნაკლებია საწყის ფასებზე. ამგვარი ტენდერების მექანიზმით გამარჯვებულია კომპანია, რომელსაც ექნება ყველაზე დაბალი ფასი დაკორექტირების შემდეგ. მიუხედავად იმისა, რომ კომპანია 1 ვერ აკმაყოფილებს გეოგრაფიულ პრეფერენციებს და მისი ფასი არ კორექტირდება, ის მაინც გამარჯვებულია ტენდერში. ეს იმას გულისხმობს, რომ მეთოდი „ერთი პენი - ერთი ქულა“ ავტომატურად ადგილობრივი პროდუქტის გამარჯვებას არ ნიშნავს. ამგვარად, მექანიზმი კონკურენციას მთლიანად არ გამორიცხავს, ის მხოლოდ უპირატესობას ანიჭებს ადგილობრივ პროდუქტებს.

ეს მეთოდი მიმწოდებლებს დიდ არჩევანს არ უტოვებს. მათ მხოლოდ ადგილობრივი ან იმპორტირებული პროდუქტი შეუძლიათ მიაწოდონ შემსყიდველს. ანუ არ არის ნებადართული ადგილობრივი და იმპორტირებული პროდუქტის კომბინაცია. მეორე მხრივ, ადგილობრივი მწარმოებლების მცირე საწარმოო სიმძლავრე ცხარე განხილვის საგანია ბევრ ქვეყანაში, სადაც კომპანიებს სრული პროდუქციის მხოლოდ გარკვეული ნაწილი შეუძლიათ, შეავსონ ადგილობრივი პროდუქციით.

⁶ „ბავშვების კვების პროგრამებისთვის ადგილობრივი სურსათის შესყიდვა, აშშ-ის სოფლის მეურნეობის დეპარტამენტი“.

⁷ ავტორის ინტერპრეტაცია, ეყრდნობა დოკუმენტს: „ბავშვების კვების პროგრამებისთვის ადგილობრივი სურსათის შესყიდვა, აშშ-ის სოფლის მეურნეობის დეპარტამენტი“

ცხრილი 3. მეთოდი “ადგილობრივის წილი”⁸

	კომპანია A	კომპანია B	კომპანია C
შეთავაზებული ფასი (ლარი)	30 000	40 000	29 000
ადგილობრივი პროდუქციის წილი	10%	70%	50%
ადგილობრივი პროდუქციის მინიმალური წილი 60%	არა	კი	კი
ფასის კორექტირება პრეფერენციის მიხედვით (-20%)	0.0	8 000	0.0
პრეფერენციული პროცენტით კორექტირებული ფასი	30 000	32 000	29 000
პროდუქტის ფაქტობრივი ღირებულება	30 000	40 000	29 000

ამ მეთოდით მოითხოვება, რომ შესყიდული პროდუქციის გარკვეული ნაწილი იყოს ადგილობრივი. მე-3 ცხრილში ნაჩვენებია ამ მეთოდის მაგალითი. დავუშვათ, საჯარო სკოლა აცხადებს ტენდერს ახალ ხილსა და ბოსტნეულზე. შეთავაზებების შეფასების მიზნით, სკოლა 10%-ს აკლებს იმ კომპანიის შემოთავაზების ფასს, რომელიც მიაწვდის მინიმუმ 60% ადგილობრივ პროდუქციას. მხოლოდ კომპანია B-ს შეუძლია ამ პირობის დაკმაყოფილება. კომპანია B-ს ფასს აკლდება 20% შემოთავაზებების შეფასებისას. თუმცა, მიუხედავად შეთავაზებული ფასის შემცირებისა, ეს კომპანია მაინც ვერ სთავაზობს ყველაზე დაბალ ფასს შემსყიდველს. თუ განმსაზღვრელი ფაქტორი მხოლოდ ფასია, კონტრაქტს მიიღებს კომპანია C, რომელიც მიაწვდის 50% ადგილობრივ პროდუქციას შემსყიდველს.

ადგილობრივი სურსათის შესყიდვის პოლიტიკა განყენებულად ვერ მუშაობს. საჭიროა მდგრადი მიწოდების ჯაჭვის არსებობა. ბოლო დროს, ევროკავშირის წევრ ყველა ქვეყანაში უპირატესობა ენიჭება სურსათის მიწოდების მოკლე ჯაჭვს და ადგილობრივ ბაზრებს, სადაც ფერმერები პირდაპირ ყიდნიან მომხმარებლებზე თავიანთ პროდუქციას. არ არსებობს სურსათის მიწოდების მოკლე ჯაჭვის საყოველთაოდ მიღებული განმარტება, თუმცა, ის გულისმობს მინიმალური რაოდენობის შუამავლის მონაწილეობას პროცესში. 2014-2020 წლების სოფლის მეურნეობის ზოგადი პოლიტიკის განმარტების მიხედვით, “მიწოდების მოკლე ჯაჭვი არის მიწოდების ჯაჭვი, რომელიც მოიცავს ეკონომიკური ოპერატორების შეზღუდულ რაოდენობას, რომლებიც ერთმანეთთან თანამშრომლობენ, ორიენტირებული არიან ადგილობრივი ეკონომიკის განვითარებაზე და მწარმოებლებს, გადამამუშავებლებსა და მომხმარებლებს შორის მჭიდრო გეოგრაფიულ და სოციალურ ურთიერთობებზე”.

სურსათის მიწოდების მოკლე ჯაჭვი მცირე ფერმერებს ვაჭრობის ძალაუფლებას ანიჭებს - პროცესიდან შუამავლების გამოტოვებით ფერმერებს შეუძლიათ, თავიანთი პროდუქციის საბაზრო ღირებულების უფრო დიდი წილი მიიღონ. შედეგად, იზრდება ფერმერების შემოსავლები, მეტიც, საბოლოო მომხმარებელს შეუძლია თავისუფლად მიაკვლიოს პროდუქტის მწარმოებელს. ამასთან, მიწოდების მოკლე ჯაჭვი თანხვედრაშია მდგრადი განვითარების იდეასთან. მისი უპირატესობაა უფრო სამართლიანი ფასი, ახალი და სეზონური პროდუქტები, გარემოზე ნაკლები ზემოქმედების მოხდენა, ადგილობრივ დონეზე მეტი სოციალური სიახლოვე. ამგვარ სქემებს სარგებელი მოაქვს ადგილობრივი ეკონომიკისთვისაც, რადგან იზრდება სამუშაო ადგილების შექმნის პოტენციალიც.

როგორც ზემოთ არის ნახსენები, არ არსებობს სურსათის მიწოდების მოკლე ჯაჭვის ცხადი განმარტება. შესაბამისად, ის ფართო იდეაა და შეიძლება შემდეგ სამ კატეგორიად დაიყოს⁹:

- პირდაპირი გაყიდვები;

⁸ ავტორის ინტერპრეტაცია, ეყრდნობა დოკუმენტს: „ბავშვების კვების პროგრამებისთვის ადგილობრივი სურსათის შესყიდვა, აშშ-ის სოფლის მეურნეობის დეპარტამენტი

⁹ ევროკავშირის სოფლის მიმოხილვა, ნ. 12, ზაფხული 2012.

- კოლექტიური პირდაპირი გაყიდვები;
- პარტნიორები.

პირდაპირი გაყიდვა არის მიწოდების მოკლე ჯაჭვის ყველაზე მარტივი მეთოდი და ნიშნავს პირდაპირ ტრანზაქციას ფერმერსა და მოხმარებელს შორის. ეს ტრანზაქცია შეიძლება განხორციელდეს ფერმერის მაღაზიაში ან ფერმერების ბაზარზე. მეორე მხრივ, სახელმწიფო შესყიდვების ელექტრონული სისტემები ფერმერებს უქმნის შესაძლებლობას პირდაპირ მიიღონ მონაწილეობა ყველა ტენდერში, შუამავლისა თუ სხვა მოვაჭრის გარეშე.

მიდგომა “ფერმიდან სკოლაში”

1990-იანი წლების დასაწყისში სკოლებმა დაიწყეს სკოლის საკვებში ადგილობრივი სურსათის გამოყენება და მოსწავლეებისთვის იმის სწავლება, თუ საიდან მოდის მათი საკვები. დღეს „ფერმიდან სკოლაში“ პროგრამები წარმატებულია ყველა შტატში. აშშ-ის სოფლის მეურნეობის დეპარტამენტის „ფერმიდან სკოლაში“ პროგრამების 2014 წლის აღწერის მიხედვით, სასკოლო უბნების 42% მონაწილეობს „ფერმიდან სკოლაში“ პროგრამის აქტივობებში. ეს კი 42 000 სკოლაზე მეტია და ნიშნავს, რომ პროგრამა 23.6 მილიონზე მეტ ბავშვს ეხება.

სასკოლო უბნებმა სკოლის საკვებისთვის სურსათზე თითქმის 790 მილიონი აშშ დოლარი დახარჯეს 2013-2014 სასკოლო წელს, რაც 105%-ით აღემატება 2011-2012 წლის მონაცემს - 386 მილიონ აშშ დოლარს. საშუალოდ მასზე მოდის სკოლების მთლიანი სასურსათე ბიუჯეტის 11%. უბნების უმეტესობა იძენს ადგილობრივ ხილს და ბოსტნულებს, შემდეგ ადგილობრივ რძე, გამომცხვარი პროდუქტების და სხვა რძის პროდუქტები.

სოფლის მეურნეობის პროდუქტების მიწოდების მოკლე ჯაჭვით გაყიდვა ფერმერებს საშუალებას აძლევს საბოლოო გასაყიდი ფასიდან უფრო დიდი წილი დაიტოვონ. ეს შეიძლება გახდეს შემოსავლის თუ ფერმის გაფართოების ან მოდერნიზებისთვის საჭირო ინვესტიციის მნიშვნელოვანი წყარო. მიწოდების მოკლე ჯაჭვს სარგებელი მოაქვს მომხმარებლებისთვისაც - ისინი იღებენ ახალ და სეზონურ პროდუქტს, რომელთა მწარმოებელიც მიკვლევადია. უფრო ზოგადად კი, მათი მეშვეობით უკეთესი ურთიერთობები ყალიბდება მწარმოებლებსა და მომწოდებლებს შორის, მათ შორის ნდობა ძლიერდება. ძლიერი ადგილობრივი სურსათის სექტორი ტურიზმსაც ადგება, რადგან აძლიერებს იმ ადგილების კულტურულ იდენტობას, საიდანაც მოდის ესა თუ ის საკვები პროდუქტი.

მიუხედავად ამისა, სხვადასხვა ფაქტორი აფერხებს სარგებლის მიღებას ადგილობრივი საკვების შესყიდვებით - სურსათის მიწოდების მოკლე ჯაჭვის და ადგილობრივი სასურსათე სისტემების განვითარებას. პროდუქტის პირდაპირ მომხმარებელზე მიყიდვა მოითხოვს ისეთ ცოდნასა და უნარებს, რასაც ფერმერები ხშირად არ ფლობენ. მეტიც, ფერმერებს უწევთ საჭირო საწარმოო და გასაყიდი საშუალებების უზრუნველყოფაც. მთავარი სირთულე, რასაც მცირე ფერმერები აწყდებიან არის პირდაპირ გაყიდვებთან დაკავშირებული ადმინისტრაციული ტვირთი, კერძოდ დოკუმენტების წარმოება და სურსათის ჰიგიენის კანონმდებლობასთან შესაბამისობის ხარჯები. მეორე დაბრკოლებაა მიწოდების მოკლე ჯაჭვში გაყიდული პროდუქტის და ადგილობრივი სურსათის სისტემების შეზღუდული ასორტიმენტი და მოცულობა, ასევე, სეზონურობა.

მიუხედავად იმისა, რომ თანამშრომლობის მოდელები ყველაზე მეტად აძლიერებს ფერმერების პოზიციებს ბაზარზე, ფერმერებს უჭირთ მწარმოებელთა ჯგუფებში ან კოოპერატივებში გაერთიანება. გარდა ამისა, დანაწევრებული შეთავაზებები და კოლექტიური მიდგომის ნაკლებობა ართულებს ფერმერების მონაწილეობას სურსათის საჯარო შესყიდვებში.

ამ დოკუმენტის შესწავლის საგანია საჯარო შესყიდვებში მონაწილეობის პრობლემა. როგორც ზემოთ არის ნახსენები, მცირე ფერმერებს ჯერ კიდევ არ აქვთ შესაძლებლობა, სრულად ჩაერთონ შესყიდვების სისტემაში,

შესაბამისად, ხელისუფლებამ უნდა გამოიყენოს ან საფასო პრეფერენციების მეთოდები ან დაყოს კონტრაქტები რეგიონებისა და მოცულობების მიხედვით. მცირე ფერმერები მწირ რესურსებს ფლობენ საიმისოდ, რომ პროდუქტები სხვადასხვა ადგილას მიაწოდონ შემსყიდველს, ამიტომ კონტრაქტების დაყოფით მათ მიეცემა შესაძლებლობა, მიიღონ მონაწილეობა ასეთ ტენდერებში. წარმოების შეზღუდული სიმძლავრე და მისი სეზონურობა მთავარი ფაქტორებია, რომელთა გამოც ფერმერები მცირე მოცულობის კონტრაქტებს ანიჭებენ უპირატესობას. მცირე ტენდერები შემსყიდველისგან ნაკლებ მოთხოვნებს საჭიროებს, ხოლო ფერმერებს კი ნაკლები რისკის წინაშე აყენებს. ამ შემთხვევაში, მძაფრი კონკურენცია დაბალ ფასებს უზრუნველყოფს.

რომ შევაჯამოთ, სულ უფრო ძლიერდება ადგილობრივი სურსათის შესყიდვის ტენდენცია. ხელისუფლებას, რომელიც მთავარი სასურსათე პროდუქტების მომხმარებელია, შეუძლია, არსებითი როლი ითამაშოს ამ პროცესის ხელშეწყობაში. არსებობს რამდენიმე მოდელი, თუ როგორ შეუძლია სახელმწიფოს ხელი შეუწყოს მცირე ფერმერების მონაწილეობას შესყიდვების სისტემაში. თუმცა, თავად ფერმერებმაც უნდა გადადგან ნაბიჯები თანამშრომლობისა და ამ პროცესში ინტეგრაციისკენ.

მონაცემები და მეთოდოლოგია

ამ დოკუმენტში გამოყენებული პირველადი მონაცემები ძირითადად მიღებულია სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოდან. ჩვენ შევისწავლეთ უკანასკნელ სამ წელიწადში (2014-2016) შესრულებული კონტრაქტები. შერჩეული ერთობლიობა მოიცავს ბოსტნულს, ხილს, მარცვლეულს, კვრცხს, თაფლს, ჩაისა და ხორცის პროდუქტებს (ცხრილი 4). თითოეული კონტრაქტის შესწავლისას ჩვენ ამოვიღეთ შემდეგი ინფორმაცია:

- შემსყიდველი უწყება

ეს დოკუმენტი უმეტესწილად სწავლობს საჯარო ინსტიტუტებს, როგორებიცაა საჯარო საბავშვო ბაღები, საჯარო სკოლები, საავადმყოფოები, ციხეები, სამხედრო ბაზები, მოხუცებულთა თავშესაფრები და მზრუნველობამოკლებულ ბავშვთა სახლები. თითოეულ ამ ჯგუფში მონაცემთა ხელმისაწვდომობის მიხედვით შერჩევის სხვადასხვა მეთოდი გამოვიყენეთ. საჯარო ინსტიტუტების უმეტესობა შესყიდვების სისტემაში მონაწილეობს როგორც დამოუკიდებელი შემსყიდველი უწყება. აღსანიშნავია სამხედრო ბაზები და ციხეები: 2015 წელს საქართველოს თავდაცვის სამინისტრომ დაარსა სახელმწიფო კომპანია შპს „სახელმწიფო კვებითი უზრუნველყოფა“, რომელიც საქართველოს სამხედრო ბაზებს სურსათით ამარაგებს. ეს კომპანია მონაწილეობს შესყიდვების სისტემაში. შესაბამისად, ჩვენ შევისწავლეთ მისი კონტრაქტებიც.

შესყიდვების მეთოდის თვალსაზრისით კიდევ ერთი სპეციალური შემთხვევაა საქართველოს სასჯელაღსრულებისა და პრობაციის სამინისტრო. ის პასუხისმგებელია საქართველოს ციხეების საკვები მომსახურებით უზრუნველყოფაზე. თავდაცვის სამინისტროს მსგავსად, აქაც მომსახურების აუთსორსინგი ხდება, თუმცა განსხვავებული სისტემით: ყოველწლიურად, სასჯელაღსრულების სამინისტრო აცხადებს ტენდერს კვების მომსახურებაზე (CPV კოდი – 55500000). კონტრაქტი მოიცავს ციხეების დღიურ მენიუს, რომელიც დამტკიცებულია სასჯელაღსრულების სამინისტროს მიერ, შრომის, ჯანდაცვის და სოციალური დაცვის სამინისტროსთან თანამშრომლობით¹⁰. კერძო კომპანია ტენდერში გამარჯვების შემდეგ იღებს ვალდებულებას მიაწოდოს სურსათი საქართველოს ყველა ციხეს. ეს კომპანია ვალდებული არ არის პროდუქტები საჯარო ტენდერით შეისყიდოს. შესაბამისად, ჩვენ ეს შესყიდვები ვერ შევისწავლეთ.

- მომწოდებელი (ტენდერში გამარჯვებული)

მონაცემები იძლევა ინფორმაციას ტენდერში გამარჯვებულ მომწოდებლებზე. უმეტეს შემთხვევაში ეს ლოგისტიკური კომპანიები უფროა, ვიდრე მწარმოებლები. ლოგისტიკური კომპანიები ბაზარს აწვდიან როგორც ადგილობრივ, ისე იმპორტირებულ საქონელს. ადგილობრივი სურსათის შესყიდვაზე უმეტესწილად გადაწყვეტილებას იღებს შუამავალი კომპანია და არა შემსყიდველი უწყება.

- რეგიონი, სადაც მიეწოდება პროდუქტი

კონტრაქტებიდან ასევე მივიღეთ ინფორმაცია შემსყიდველი უწყების რეგიონზე. ეს ინფორმაცია გამოიყენება რეგიონების შესადარებლად ადგილობრივი პროდუქციის მოხმარების თვალსაზრისით. მოსალოდნელია, რომ რეგიონები, რომელთაც სურსათის წარმოების ყველაზე დიდი პოტენციალი აქვთ, ყველაზე მეტ ადგილობრივ სურსათს მოიხმარენ.

- პროდუქტები და მათი ადგილწარმოშობა

დოკუმენტი ძირითადად სწავლობს პირველად სასურსათო პროდუქტებს, გადამუშავების გარეშე. შესწავლილი კონტრაქტების განაწილება აჩვენებს, რომ აქ ყველაზე მაღალი წილი აქვს ბოსტნულს (ყველა შესწავლილი კონტრაქტის 50%), ხილს (16%) და საქონელს (10%) (ცხრილი 4).

¹⁰ ბრალდებულთა და მსჯავრდებულთა კვებისა და სანიტარულ-ჰიგიენური ნორმების აქტი (ბრძანება #87 – 83/N).

აღნიშნულ ინდიკატორებთან ერთად საინტერესოა შესყიდული სურსათის ადგილწარმოშობა. არ არსებობს წესი, რომელიც განსაზღვრავს, როგორ უნდა აღინიშნოს კონტრაქტში პროდუქტის ადგილწარმოშობა. ზოგიერთ შემთხვევაში კონტრაქტებში მითითებულია მწარმოებელი ქვეყანა, თუმცა, ბევრ კონტრაქტში პროდუქტის ადგილწარმოშობა საერთოდ არ არის ნახსენები. კონტრაქტები, რომლებშიც არ არის მითითებული მწარმოებელი ქვეყანა, მნიშვნელობის არ მქონედ ჩაითვალა, ხოლო მრავალქვეყნიან კონტრაქტებს მიენიჭა სახელი „რამდენიმე“. „რამდენიმე“ კარგად ასახავს ადგილობრივი წარმოების დაბალ სიმძლავრეს.

რაოდენობრივი მონაცემების გარდა, ჩავატარეთ ინტერვიუები დაკავშირებულ მხარეებთან. ჩვენი შერჩევითი ერთობლიობა მოიცავს სურსათის მიწოდების ჯაჭვის ყველა წევრს. შემსყიდველებში ჩვენ ინტერვიუ ჩავატარეთ ორ მთავარ მომხმარებელთან, ესენი არიან შპს „ქართული კვების კომპანია“ და შპს „ელფი“. მიმწოდებლებში, ინტერვიუ ჩავატარეთ რამდენიმე მცირე მეურნეობასთან, ასევე, ლოგისტიკურ კომპანიებთან.

ცხრილი 4. შერჩევითი ერთობლიობის განაწილება პროდუქტების მიხედვით

პროდუქტი	კონტრაქტების რაოდენობა
ბოსტნეული	1320
ხილი	408
თაფლი	11
მარცვლეული	103
კვერცხი	186
ყველის პროდუქტები	190
ფრინველი	161
საქონელი	252
ღორის ხორცი	12
თევზი	15
ჩაი	87

წყარო: ავტორის ინტერპრეტაცია

ემპირიული შედეგები

ბოსტნეული

ჩვენ შევისწავლეთ ბოსტნეულის შესყიდვაზე დადებული 1320 კონტრაქტი. ბოსტნეულის კატეგორია აერთიანებს შემდეგ პროდუქტებს: კარტოფილი, ძირხვენები და ბოლქვიანნი, ფოთლოვანი ბოსტნეული და კომბოსტო. მე-5 ცხრილი აჩვენებს, რომ საშუალოდ საჯარო ინსტიტუტები წლიურად მოიხმარენ 7.6 მლნ ლარის ღირებულების ბოსტნეულს¹¹. მთლიან შესყიდვებში ადგილობრივი ბოსტნეულის შესყიდვის წილია 69% - დაახლოებით 5.3 მლნ. ლარი.

ყველაზე მოთხოვნი ბოსტნეულია კარტოფილი (წლიური მოხმარება – 4.5 მლნ. ლარი). კარტოფილის მოხმარება დაახლოებით შვიდჯერ აღემატება ბოსტნეულის სიდიდით მეორე კატეგორიას, სტაფილოს. კარტოფილის მთლიან შესყიდვებში ადგილობრივ კარტოფილს უჭირავს 73.2%, რაც 3.3. მლნ ლარს შეადგენს. კვლევა აჩვენებს, რომ კარტოფილი ძირითადად იმპორტირებულია თურქეთიდან, უკრაინიდან და ეგვიპტიდან. ზოგიერთ შემთხვევაში კარტოფილი იმპორტირებულია რუსეთიდან და ირანიდანაც¹². აღსანიშნავია, რომ იმპორტირებული კარტოფილი უმეტესად გვხვდება გრძელვადიან კონტრაქტებში ან როდესაც კარტოფილის მიწოდება ზამთარშია საჭირო.

კარტოფილის შემდეგ ყველაზე მაღალია სტაფილოს და ხახვის შესყიდვები, 0.65 მლნ ლარი და 0.6 მლნ ლარი. ორივე შემთხვევაში ადგილობრივი პროდუქციის წილი დაახლოებით 68-69%-ია. როდესაც ადგილობრივი სტაფილოს წარმოების სიმძლავრე ვერ აკმაყოფილებს მაღალ მოთხოვნას, სტაფილო შემოდის თურქეთიდან და უკრაინიდან. ზოგიერთ ხელშეკრულებაში სტაფილო შემოაქვთ სომხეთიდანაც. იმპორტის მსგავსი სტრუქტურა აქვს ხახვის შესყიდვებსაც.

აღსანიშნავია, რომ წითელი ლობიო ხუთ ყველაზე მეტად შესყიდულ ბოსტნეულთა რიცხვში შედის (0.6 მლნ ლარი), მაგრამ ადგილობრივი პროდუქციის წილი მხოლოდ 19.6%-ია. ადგილობრივი პროდუქციის ასეთ დაბალ წილს ძირითადად ის ფაქტი განაპირობებს, რომ დიდ ტენდერებში წითელი ლობიო შემოაქვთ ცენტრალური აზიის ქვეყნებიდან, უზბეკეთიდან და ყაზახეთიდან. წითელი ლობიოსგან განსხვავებით, ადგილობრივი პროდუქცია აბსოლუტურად დომინირებს კომბოსტოს შესყიდვებში (100%).

კომბოსტოს მსგავსად, მხოლოდ ადგილობრივი წარმოების არის შემდეგი პროდუქტები: კიტრი, პომიდორი, მწვანე ლობიო, ყაბაყი, მწვანელი, ისპანახი და სოკო. მეორე მხრივ, ადგილობრივ პროდუქციას ყველაზე დაბალი წილი აქვს მშრალი/ბადის/თურქული ბარდის შესყიდვებში (1%; იმპორტირებულია უკრაინიდან).

წლიური მოხმარება
7.63 მლნ ლარი

ადგილობრივი პროდუქცია
5.27 მლნ ლარი

ადგილობრივი პროდუქციის
წილი
69%

ზამთარზე კონკურენცია
ზომიერად კონცენტრირებული

¹¹ წლიური მოხმარება არის უკანასკნელი სამი წლის (2014, 2015 და 2016) მოხმარების საშუალო.

¹² უმეტეს შემთხვევაში, კონტრაქტები იძლევა ინფორმაციას რამდენიმე ადგილწარმოშობაზე, მაგრამ არ არის ხელმისაწვდომი პროდუქციის ზუსტი განაწილება ქვეყნების მიხედვით.

ცხრილი 5. ბოსტნეულის პროდუქტების წლიური მოხმარება და ადგილობრივი წარმოების წილი¹³

	წლიური მოხმარება	ადგილობრივი წარმოება	ადგილობრივი წარმოების წილი (%)
კარტოფილი	4,514,317	3,306,698	73.2%
სტაფილო	648,663	451,021	69.5%
ხახვი	607,647	417,121	68.6%
წითელი ლობიო	594,781	116,392	19.6%
კომბოსტო	574,647	574,313	99.9%
მინდვრის ლობიო	150,192	52,223	34.8%
ჭარხალი	143,462	134,172	93.5%
წიწაკა	80,378	46,766	58.2%
მშრალი ბარდა	75,344	777	1.0%
თაღამი	53,420	24,027	45.0%
კიტრი	52,369	52,369	100.0%
პომიდორი	39,055	39,055	100.0%
ყვავილოვანი კომბოსტო	25,159	7,496	29.8%
ბროკოლი	18,808	11,285	60.0%
მწვანე ლობიო	14,752	14,752	100.0%
ყაბაყი	12,124	12,124	100.0%
ბალის ბარდა	7,540	-	0.0%
სალათის ფურცელი	6,437	6,437	100.0%
ისპანახი	5,115	5,115	100.0%
თურქული ბარდა	2,653	-	0.0%
სოკო	2,477	2,477	100.0%
სულ ბოსტნეული	7,629,339	5,274,617	69.1%

სურათი 1 აჩვენებს შესყიდული ბოსტნეულის სტრუქტურას შემსყიდველი უწყების მიხედვით. თავშესაფრები და უნივერსიტეტები მხოლოდ ადგილობრივ ბოსტნეულს მოიხმარენ, ხოლო საავადმყოფოებში, საბავშვო ბაღებში და სამინისტროებში ადგილობრივი პროდუქციის შესყიდვების წილია 95.5%, 66.8%, და 61.5%.

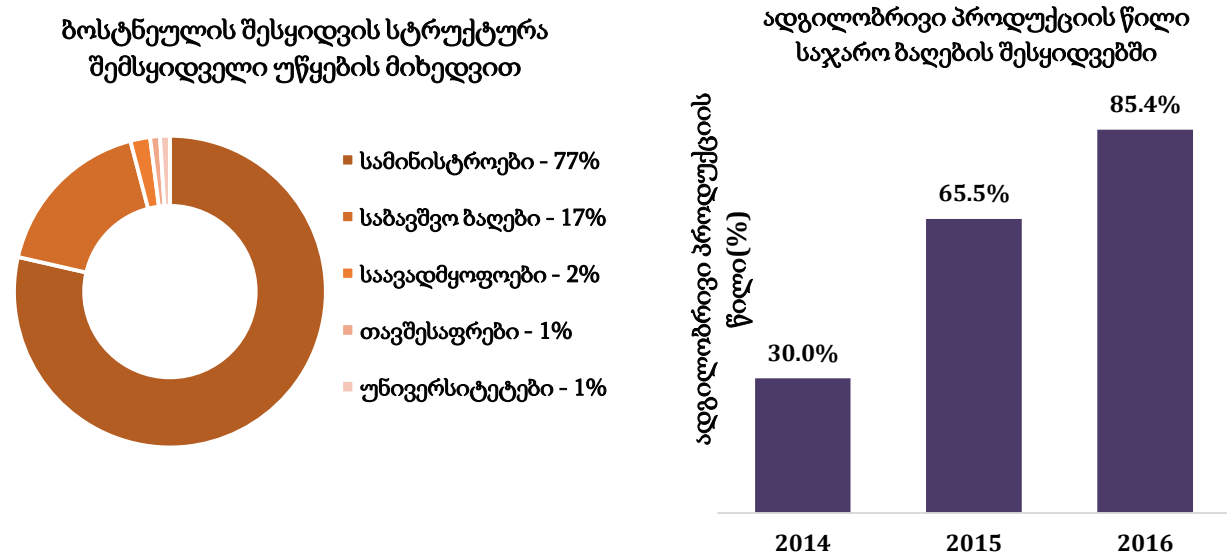
სურათი 2 აჩვენებს საჯარო საბავშვო ბაღების მიერ ადგილობრივი ბოსტნეულის შესყიდვის დინამიკას. აშშ-ში და გაერთიანებულ სამეფოში ადგილობრივი პროდუქტების შესყიდვას ხელს უწყობს პროგრამა სახელწოდებით „ფერმიდან სკოლაში“. კვლევა აჩვენებს, რომ საქართველოში საბავშვო ბაღების მიერ ადგილობრივი ბოსტნეულის მოხმარება იზრდება. უკანასკნელი სამი წლის მანძილზე ადგილობრივი ბოსტნეულის წილი შესყიდვებში გაიზარდა 30%-დან 85%-მდე.

¹³ უნდა აღინიშნოს, რომ ჩვენ ვერ გამოვავლინეთ ბოსტნეულის შესყიდვა სასჯელაღსრულების სამინისტროს მიერ. სასჯელაღსრულების და ჯანმრთელობის, შრომის და სოციალური დაცვის სამინისტროების მიერ გამოცემული აქტი #87-83 არეგულირებს ციხეების მენიუს. ეს აქტი განსაზღვრავს კარტოფილის (3500 გრამი) და სხვა ბოსტნეულის (2100 გრამი) კვირის ნორმას პატიმარზე. მეორე მხრივ, ციხეებში 9800 ადამიანია, საშუალოდ (საქსტატი). წლიური მოხმარების გამოსათვლელად გამოყენებულია შემდეგი ფორმულა:

$$\text{წლიური მოხმარება} = \text{კვირის ნორმა} \times 52 \times 9800 \times \text{საშუალო ფასი}$$

ინფორმაცია ფასებზე, ასევე, ამოღებულია კონტრაქტიდან. 52 აღნიშნავს წელიწადში კვირების რაოდენობას.

სურათი 1 და სურათი 2. ბოსტნეულის შესყიდვის სტრუქტურა შემსყიდველი უწყების მიხედვით და საბავშვო ბაღების მაგალითი



მონაცემები იძლევა საშუალებას რეგიონების მიხედვით გავანალიზოთ შესყიდვები. არ არსებობს ცხადი ახსნა, თუ რატომ მოიხმარს ზოგიერთი რეგიონი მეტ ადგილობრივ პროდუქტს, ვიდრე სხვა რეგიონები. ეს, უმეტესწილად აიხსნება შესყიდვის სიდიდით და რეგიონის საწარმოო სიმძლავრით. მე-8 ცხრილი აჩვენებს, რომ თბილისის ყველაზე დიდი რეგიონია ბოსტნეულის შესყიდვების მიხედვით და ადგილობრივი ბოსტნეულის წილი 62.3%-ია. თბილისის შემდეგ მეორე ყველაზე დიდი რეგიონია ბათუმი, სადაც ბოსტნეულის შესყიდვები 1 მლნ ლარს აღწევს. ბათუმი ერთ-ერთი რეგიონია, რომელიც ყველაზე მეტად არის ორიენტირებული ადგილობრივი ბოსტნეულის შესყიდვაზე (98.3%). თბილისისა და ბათუმისგან განსხვავებით, ქუთაისში ადგილობრივი წარმოების წილი მხოლოდ 57.8%. კვლევა აჩვენებს, რომ ქობულეთში, ახალქალაქში, გორში, თელავში, კასპში, სურამში და ლაგოდეხში შემსყიდველი უწყებები მხოლოდ ადგილობრივ პროდუქტს იძენენ, ხოლო საჩხერეში შესყიდული ბოსტნეულის მხოლოდ 15.8%-ია ადგილობრივი.

ცხრილი 6. ადგილობრივი ბოსტნეულის შესყიდვა რეგიონების მიხედვით

	წლიური მოხმარება (ლარი)	ადგილობრივი წარმოება (ლარი)	ადგილობრივი წარმოების წილი (%)
თბილისი	4,093,580	2,550,306	62.3%
ბათუმი	1,045,978	1,028,661	98.3%
ქუთაისი	908,526	525,264	57.8%
გარდაბანი	282,823	218,918	77.4%
ლანჩხუთი	165,692	157,914	95.3%
საჩხერე	112,366	17,702	15.8%
თერჯოლა	97,364	28,035	28.8%
ქობულეთი	90,128	90,128	100.0%
დედოფლისწყარო	86,273	68,307	79.2%
დუშეთი	81,036	78,155	96.4%
ახალქალაქი	57,518	57,518	100.0%
გორი	52,124	52,124	100.0%
თელავი	47,765	47,765	100.0%
კასპი	36,863	36,863	100.0%
სურამი	33,330	33,330	100.0%
ხაშური	42,493	41,863	98.5%
ლაგოდეხი	1,040	1,040	100.0%

შესყიდვების კიდეც ერთი მნიშვნელოვანი ასპექტია მიწოდება. ძლიერი კონკურენცია დაბალ ფასებს განაპირობებს. ფაქტობრივი მტკიცებულება აჩვენებს, რომ იმპორტირებული პროდუქტები უფრო იაფია, ვიდრე მათი ადგილობრივი ალტერნატივები. სხვა თანაბარ პირობებში ძლიერ კონკურენციას უპირატესობას უფრო იმპორტზე ორიენტირებული კომპანიები ანიჭებენ, ვიდრე ადგილობრივი ფერმერები. ჰერფინდალ-ჰირშმანის ინდექსი (HHI)¹⁴ (როლდსი, 1993) აჩვენებს, რომ ბოსტნეულის ბაზარზე კონკურენცია „ზომიერად კონცენტრირებულია“¹⁵. ყველაზე დიდი საბაზრო წილის მქონე ხუთი კომპანიაა: „ევრო ფარმი“ (28%), „სმარტ ბიზნეს სოლუმენსი“ (21%), „ფუდ სერვისი“ (16%), „ნარგული“ (5.7%) და „გეოიმპექსი“ (5.1%). თუ არ გავითვალისწინებთ კომპანიებს, რომლებიც ბოსტნეულს აწვდიან საქართველოს ჯარს („ევრო ფარმი“, „სმარტ

¹⁴ ჰერფინდალ-ჰირშმანის ინდექსი (HHI) გამოითვლება შემდეგი ფორმულით:

$$HHI = (\beta_1)^2 + (\beta_2)^2 + (\beta_3)^2 + \dots + (\beta_n)^2 = \sum_{i=1}^n (\beta_i)^2$$

სადაც n ბაზარზე კომპანიების რაოდენობას აღნიშნავს; β_i - i კომპანიის წილის მთლიან გაყიდვებში. თუ, მაგალითად, ინდუსტრიაში მხოლოდ ერთი კომპანიაა, კომპანიას ექნება ბაზრის 100% და HHI გაუტოლდება 10,000, რაც იმაზე მიუთითებს, რომ ბაზარი ძლიერ კონცენტრირებულია. თუ ათასობით კომპანიაა ბაზარზე, თითოეულის წილი თითქმის 0%-ის ტოლია და HHI 0-თან მიახლოებულია, რაც სრულყოფილ კონკურენციაზე მიანიშნებს.

¹⁵ ბაზრის კონცენტრაციის გამოსათვლელად გამოიყენება 2016 წლის მონაცემები. ამ მაჩვენებელში არ შედის სასაჯლადსრულების სამინისტროს შესყიდვები. შპს „ელფი“ უკვე შერჩეული კერძო კომპანიაა, რომელიც პასუხისმგებელია ქართული ციხეების კვებით უზრუნველყოფაზე. შესაბამისად, ის არ იყენებს შესყიდვების სისტემას სურსათის შესაძენად.

ბიზნეს სოლუშენსი“ და „ფუდ სერვისი“), ბაზარი უახლოვდება „კონკურენტულ“ მდგომარეობას. ასევე, უნდა აღინიშნოს, რომ ბოსტნეულის შესყიდვების 31%-ში დამოუკიდებელი მოვაჭრეები მონაწილეობენ. ქალი მიმწოდებლები მხოლოდ ადგილობრივ პროდუქტს აწვდიან შემსყიდველს, ხოლო მამაკაც მიმწოდებლებში ადგილობრივი პროდუქციის წილი მხოლოდ 68%-ია.

სხვადასხვა მიმწოდებლის ისტორიები

თანამშრომლობა შემდგარია, სიმძლავრე მცირეა

შპს „ევროფარმი“ - ბაზრის წილი - 28%; თანამშრომლობს თავდაცვის სამინისტროსთან და თბილისის საბავშვო ბაღების გაერთიანებასთან.

„ევროფარმი“ გამოირჩევა ადგილობრივ ფერმერებთან მჭიდრო თანამშრომლობით. კომპანია თანამშრომლობს 200-მდე ფერმერთან. მიუხედავად ასეთი ძლიერი ინტეგრაციისა, ტენდერებში კომპანიას დაბრკოლებას უქმნის ადგილობრივი წარმოების შეზღუდული სიმძლავრე. ეს ნიშნავს, რომ კომპანია შემსყიდველს აწვდის არამხოლოდ ადგილობრივ, არამედ იმპორტირებულ პროდუქტსაც.

ადგილობრივი ბოსტნეული

შპს „ფუდ სერვისი“ - ბაზრის წილი - 16%; თანამშრომლობს თავდაცვის სამინისტროსთან.

ყოველ წელს „ფუდ სერვისი“ იმარჯვებს „სახელმწიფო კვებითი უზრუნველყოფის“ მიერ გამოცხადებულ ტენდერში და მას დაახლოებით 1 – 1.5 მლნ ლარის ბოსტნეულსა და მარცვლეულის პროდუქტს აწვდის. კონტრაქტების ანალიზმა აჩვენა, რომ 2016 წლამდე კომპანია არ უთითებდა პროდუქტის მწარმოებელ ქვეყანას, ხოლო 2016 წელს კომპანიამ მიუთითა, რომ პროდუქტი ადგილობრივი იქნებოდა.

ფერმერების თვალსაზრისი

დამოუკიდებელი მოვაჭრე - გიორგი ელბაქიძე - ბაზრის წილი 0.2%; თანამშრომლობს თბილისის ზოოპარკთან.

ფერმერი ქარელიდან, რომელიც 17 000 ლარის ბოსტნეულს აწვდის ზოოპარკს. მისი წარმოების სიმძლავრე ორჯერ აღემატება იმ ტენდერით მოთხოვნილ მოცულობას, რომელშიც მონაწილეობს, მაგრამ ის უფრო ხის დიდ კონტრაქტებში მონაწილეობის მიღებას. ამის მთავარი მიზეზებია ნაკლები წვდომა ფინანსებზე და შეზღუდული ლოგისტიკური სიმძლავრე. შემდგომ განვითარებას რისკის ქვეშ აყენებს ფერმერებს შორის თანამშრომლობის პრობლემა.

კვლევა აჩვენებს, რომ მიწოდებული პროდუქციის მწარმოებელ ქვეყანას ძირითადად განსაზღვრავს მიმწოდებელი კომპანია. ძალიან შეზღუდულია ფერმერების პირდაპირი მონაწილეობა ტენდერებში. კონტრაქტების აბსოლუტურ უმრავლესობაში, ჩვენი დაკვირვებით, პროდუქტი მიეწოდება შუამავლების მიერ და ისინი იღებენ გადაწყვეტილებას, რა პროდუქტი მიაწოდონ შემსყიდველს.

მარცვლეული

ჩვენ შევისწავლეთ მარცვლეულის 103 კონტრაქტი. მარცვლეულში შედის შემდეგი კატეგორიის სურსათი: შვრია, შვრიის ფანტელი, სიმინდი, ქერი და ხორბალი¹⁶. მე-7 ცხრილში ნაჩვენებია, რომ მარცვლეულის წლიური მოხმარება 0.3 მლნ ლარია და ადგილობრივი პროდუქციის წილი - 79%-ია.

შვრიაზე მოთხოვნა ყველაზე დიდია (0.2 მლნ ლარი), ხოლო ადგილობრივი პროდუქციის წილია 91.2%. შემდეგი პროდუქტი, რომელშიც ადგილობრივი პროდუქციის წილი მაღალია, არის სიმინდი (100% ადგილობრივი), ქერი (100% ადგილობრივი) და ხორბალი (86.3% ადგილობრივი). მათგან განსხვავებით, ადგილობრივი პროდუქციის წილი მნიშვნელოვნად დაბალია შვრიის ფანტელში (30.6% ადგილობრივი).

წლიური მოხმარება
0.31 მლნ ლარი
ადგილობრივი პროდუქცია
0.24 მლნ ლარი
ადგილობრივი პროდუქციის წილი
79%
კონკურენცია ბაზარზე
მაღიან კონცენტრირებული

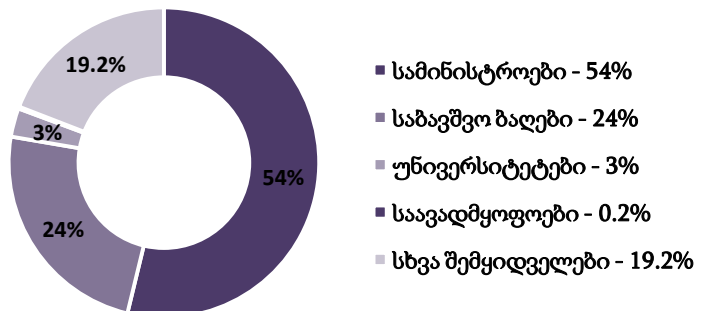
ცხრილი 7. მარცვლეულის პროდუქტების შესყიდვა და ადგილობრივი პროდუქციის წილი

	წლიური მოხმარება (ლარი)	ადგილობრივი პროდუქცია (ლარი)	ადგილობრივი პროდუქციის წილი (%)
შვრია	217,224	198,085	91.2%
შვრიის ფანტელი	65,609	20,089	30.6%
სიმინდი	11,546	11,546	100.0%
ქერი	9,974	9,974	100.0%
ხორბალი	4,778	4,122	86.3%
სულ მარცვლეული:	309,131	243,817	78.9%

მარცვლეულის ყველაზე დიდი შემსყიდველები სამინისტროები არიან. უნდა აღინიშნოს, რომ უმეტეს შემთხვევაში შვრიის პროდუქტის მთავარი მომხმარებელია შინაგან საქმეთა სამინისტროს სასაზღვრო პოლიციის დეპარტამენტი. ისინი შვრიას საქონლისთვის შეისყიდებიან. შვრიის სხვა მსხვილი შემსყიდველები არიან უნივერსიტეტები, საცხენოსნო სკოლები და თბილისის ზოოპარკი.

საბავშვო ბაღები მოიხმარენ მთლიანი შესყიდული მარცვლეულის დაახლოებით მეოთხედს. ამას, ჩვენი დაკვირვებით, განაპირობებს მაღალი მოთხოვნა შვრიის ფანტელზე.

მარცვლეულის შესყიდვის სტრუქტურა



¹⁶ ფაფეული და ბრინჯი არ არის შეყვანილი შერჩევაში, რადგან ეს პროდუქტები არ იწარმოება საქართველოში და სრულად იმპორტირებულია სხვა ქვეყნებიდან.

შეზღუდული ადგილობრივი წარმოების გამო შვრიის ფანტელი ძირითადად შემოდის უკრაინიდან და რუსეთიდან.

მიმწოდებელთა შორის, კონკურენციის თვალსაზრისით, მარცვლეულის ბაზარი „ძალიან კონცენტრირებულია“. შპს „ვაზი“ ფლობს მარცვლეულის ბაზრის ნახევარზე მეტს (57%). სხვა დიდ მიმწოდებლებს, როგორებიცაა არიან შპს „ლომა 2000“, შპს „ანა“, „პაატა ინასარიძე“ და „ბესიკ ცუცქერიძე“, ბაზრის მხოლოდ 5-7% უჭირავთ. მარცვლეულის შესყიდვების მონაწილეთა 19% დამოუკიდებელი მოვაჭრეები არიან. მამაკაცი მიმწოდებლების მიერ მიწოდებულ პროდუქციაში 85% ადგილობრივად არის წარმოებული, ხოლო ქალი მიმწოდებლების შემთხვევაში ადგილობრივ წარმოებას მხოლოდ 9% უჭირავს. ამ სტატისტიკის ძირითადი მიზეზი ისაა, რომ კონტრაქტების დიდ ნაწილში არ არის მითითებული მიწოდებული პროდუქტის მწარმოებელი ქვეყანა.

ყველის პროდუქტები

ჩვენ შევისწავლეთ 190 კონტრაქტი ყველის პროდუქტებზე. ყველის პროდუქტებში შედის: სუფრის ყველი, ხაჭო, მდნარი ყველი, რბილი ყველი, ლურჯი ყველი და ფეტა. კვლევა აჩვენებს, რომ ყველის პროდუქტების წლიური მოხმარებაა 2.3 მლნ ლარი და ადგილობრივი პროდუქციის წილი 97%-ია.

უნდა აღინიშნოს, რომ ადგილობრივი პროდუქცია დომინანტურია სუფრის ყველის, ხაჭოს და რბილი ყველის შემთხვევაში. საჯარო ინსტიტუტები ძირითადად მოიხმარენ ადგილობრივ ყველის პროდუქტებს, გარდა მდნარი ყველისა და ფეტასი. ჩვენი დაკვირვებით, მდნარი ყველი შემოდის პოლონეთიდან, ხოლო ფეტა - დანიიდან.

ყველის პროდუქტებს სხვადასხვა საჯარო ინსტიტუტი მოიხმარს. ყველაზე მსხვილი მომხმარებლები არიან სამინისტროები, მათი წილი 64%-ია. მეორე ადგილზე მყოფი შემსყიდველი უწყებებია საბავშვო ბაღების გაერთიანება (29%).

წლიური მოხმარება
2.4 მლნ ლარი

ადგილობრივი პროდუქცია
2.3 მლნ ლარი

ადგილობრივი პროდუქციის წილი
97%

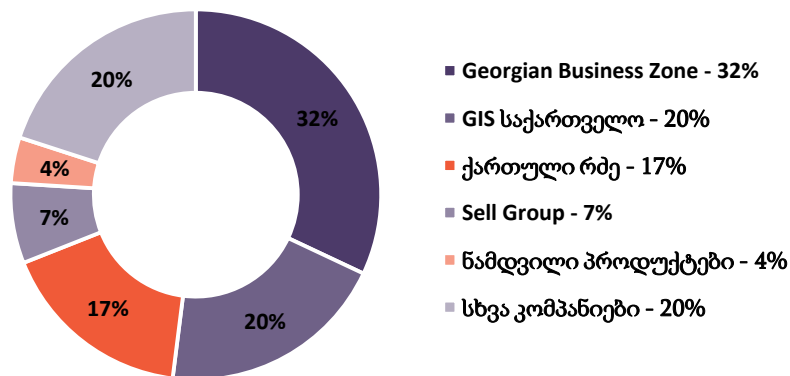
კონკურენცია ბაზარზე
ზომიერად კონცენტრირებული

ცხრილი 8. ყველის პროდუქტების წლიური შესყიდვები და ადგილობრივი პროდუქციის წილი

	წლიური მოხმარება (ლარი)	ადგილობრივი პროდუქცია (ლარი)	ადგილობრივი პროდუქციის წილი (%)
სუფრის ყველი	1,272,586	1,272,586	100%
ხაჭო	1,003,362	1,003,362	100%
მდნარი ყველი	71,295	-	0%
რბილი ყველი	16,817	16,817	100%
ლურჯი ყველი	467	-	-
ფეტა	140	-	0%

ყველის ბაზარზე ადგილობრივი პროდუქცია დომინირებს, თუმცა ბაზარზე კონკურენცია კვლავ დისკუსიის საგანია. HHI-ით მიერ გაზომილი ბაზრის კონცენტრაცია აჩვენებს, რომ ყველის პროდუქტების ბაზარზე კონკურენცია ზომიერია. სურათი 4 გვიჩვენებს, რომ 5 წამყვანი მიმწოდებლიდან მხოლოდ ორია ამავედროულად მწარმოებელიც. ესენია „ქართული რძე“ და „ნამდვილი პროდუქტები“. ხოლო დანარჩენი მიმწოდებლები დისტრიბუტორი კომპანიები არიან. დამოუკიდებელი მოვაჭრეების წილი ყველის ჯამურ შესყიდვებში მხოლოდ 8%-ია.

ცხრილი 4. ყველის პროდუქტების მომწოდებლების სტრუქტურა



წყარო: ავტორის გამოთვლები

წარმატების ისტორია: „თამრო ბეზოს ფერმიდან“

რძის დამოუკიდებელმა მწარმოებელმა (დუშეთის რაიონიდან) გადაწყვიტეს, შეექმნათ პატარა კომპანია და ეწარმოებინათ რძე და ყველი. მათ 15 000 ლარის დაფინანსება მიიღეს „აწარმოე საქართველოსგან“ და დაიწყეს საქმიანობა.

დღეს კომპანიის „თამრო ბეზოს ფერმიდან“ პროდუქტები იყიდება არამხოლოდ დუშეთში, არამედ თბილისშიც. მეტიც, 2015 წლის დეკემბერში კომპანია დარეგისტრირდა საჯარო შესყიდვების სისტემაში და შემსყიდველებს აწვდის როგორც ადგილობრივ, ისე იმპორტირებულ პროდუქციას. ყველის პროდუქტების შემთხვევაში კომპანიის ბაზრის წილი მხოლოდ 0.7%-ია, მაგრამ ეს მაჩვენებელი იზრდება.

ფრინველის ხორცი

ფრინველის ხორცის შემთხვევაში შევისწავლეთ 161 კონტრაქტი. კვლევა აჩვენებს, რომ ფრინველის ხორცის წლიური მოხმარებაა 3.6 მლნ ლარი და მისი ნახევარი იმპორტირებულია. ადგილობრივი შესყიდვები შეადგენს დაახლოებით 1.2 მლნ ლარს.

როგორც სურათი 5 ჩვენებს, ადგილობრივი პროდუქციის წილია დაახლოებით 35%. მეორე მხრივ, საკმაოდ მრავალფეროვანია იმპორტირებული იმპორტის სტრუქტურა. შესყიდული ფრინველის ხორცის 24% ჩინეთიდან არის იმპორტირებული. მეორე ყველაზე მსხვილი იმპორტიორი ქვეყანაა აშშ (21%). ასევე, ფრინველის ხორცი შემოდის საფრანგეთიდან, ბრაზილიიდან და კანადიდან.

ბაზრის სტრუქტურა აჩვენებს, რომ ბაზარი „ძლიერ კონცენტრირებულია“, თუმცა, აღნიშნული 5 წამყვანი მიმწოდებელი ლოგისტიკური კომპანიაა და არა მწარმოებელი. შპს „კასკო 2015“ და შპს „ფუდლაინ 2015“ ბაზრის 74%-ს იკავებს. ეს კომპანიები პროდუქციას აწვდიან თავდაცვის სამინისტროს. ჩვენ ვერ მივაკვლიეთ მიწოდებული პროდუქტების მწარმოებელ ქვეყნებს უმეტეს შემთხვევაში, მაგრამ დარწმუნებით შეგვიძლია ვთქვათ, რომ ფრინველის პროდუქტების დიდი ნაწილი გაყიდული ფორმით მიეწოდება შემსყიდველს.

წლიური მოხმარება

3.6 მლნ ლარი

ადგილობრივი პროდუქცია

1.2 მლნ ლარი

ადგილობრივი პროდუქციის

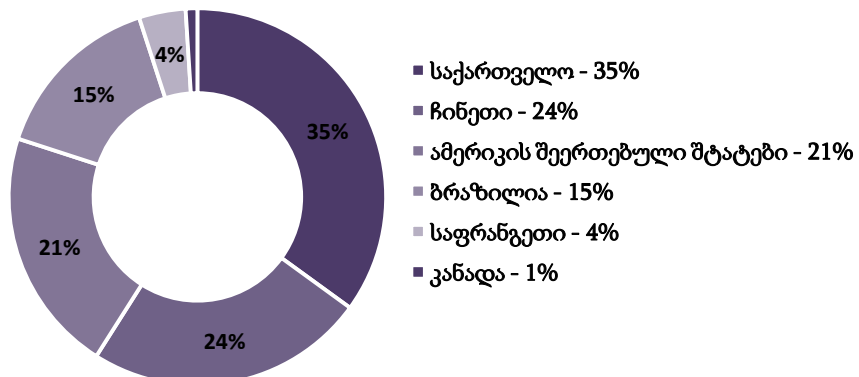
წილი

35%

კონკურენცია ბაზარზე

ძლიერ კონცენტრირებული

სურათი 5. შესყიდული ფრინველის სტრუქტურა მწარმოებელი ქვეყნის მიხედვით



ჩვენ შევისწავლეთ სამი კონტრაქტი, სადაც შემსყიდველებს მიეწოდებათ დაახლოებით 100 000 ლარის ღირებულების ადგილობრივი ფრინველის ხორცი. თუმცა ამ კონტრაქტების ისტორია განსხვავებულია. სამიდან ორ შემთხვევაში ლოგისტიკური კომპანია (შპს „ელენიკო“) შემსყიდველს აწვდის ადგილობრივ პროდუქტებს, რომლებსაც აწარმოებს შპს „სოფლის მეურნეობა“ და „გონიოს მეფრინველეობის ფერმა“. მესამე შემთხვევა განსხვავებულია, რადგან მცირე მეწარმე (დამოუკიდებელი მოვაჭრე „მამუკა მენთეშაშვილი“) მონაწილეობს საჯარო შესყიდვებში და საკუთარ პროდუქციას აწვდის შემსყიდველს. დამოუკიდებელი მოვაჭრეების წილი ფრინველის ხორცის მთლიან შესყიდვებში 21%-ია. ქალი და მამაკაცი მომწოდებლების პრეფერენციები ადგილობრივი პროდუქციის თვალსაზრისით ერთნაირია. ადგილობრივი წარმოების წილი მთლიან შესყიდვებში 85%-ია ორივე შემთხვევაში.

მსხვილი კონტრაქტები

საფრთხე თუ შესაძლებლობა?

თავდაცვის სამინისტროსთან ერთად ფრინველის ხორცის კიდევ ერთი მსხვილი შემსყიდველი უწყებაა სასაჯელაღსრულების და პრობაციის სამინისტრო. მას სასურსათე მომსახურებას უწევს შპს „ელფი“. ფრინველის ხორცზე მაღალი მოთხოვნისა და შეზღუდული საწარმოო სიმძლავრის გამო შპს „პოულტრი ჯორჯიამ“ გადაწყვიტა გაეხსნა ახალი საწარმოო ხაზი, რომლითაც ძირითადად მოემსახურებოდა შპს „ელფს“. ეს იმის მაგალითია, თუ როგორ შეიძლება გამოიყენოს კომპანიამ დიდი კონტრაქტები საწარმოო სიმძლავრის გასაზრდელად.

თევზი

ჩვენ შევისწავლეთ 15 თევზის კონტრაქტი. კვლევა აჩვენებს, რომ თევზის წლიური მოხმარებაა 2.1 მლნ ლარი და ყველა პროდუქტი იმპორტირებულია (100%). თევზის პროდუქტები ძირითადად შემოდის კანადიდან, ესპანეთიდან, პაკისტანიდან, მექსიკიდან და აშშ-დან.

ყველაზე დიდი შემსყიდველი უწყებებია თავდაცვის სამინისტრო (0.8 მლნ ლარი) და სასაჯელაღსრულებისა და პრობაციის სამინისტრო. მხარეებთან ინტერვიუებმა საინტერესო საკითხი გამოავლინა. „სახელმწიფო კვებითი უზრუნველყოფამ“, რომელიც თავდაცვის სამინისტროს უზრუნველყოფს სურსათით, გამოაცხადა ტენდერი დაკონსერვებული თევზის პროდუქტებზე, სადაც მიუთითა, რომ მწარმოებელ კომპანიას უნდა ჰქონოდა ISO სერტიფიკატი. ამავდროულად, შპს „კულამ“ დაიწყო დაკონსერვებული თევზის პროდუქტების წარმოება, მაგრამ მას არ ჰქონდა ISO სერტიფიკატი. ტენდერის მოთხოვნების გამოცხადების შემდეგ, კულამ გადაწყვიტა, აეღო ISO სერტიფიკატი და მონაწილეობა მიეღო ასეთ ტენდერებში. ეს კარგი მაგალითია იმისა, თუ როგორ ქმნიან ტენდერები განვითარების შესაძლებლობებს.

ღორის ხორცი

ჩვენ შევისწავლეთ 12 კონტრაქტი ღორის ხორცზე. კვლევა აჩვენებს, რომ ღორის ხორცის წლიური მოხმარებაა 2.2 მლნ ლარი და ის თითქმის სრულად იმპორტირებულია. იმპორტის ასეთი დიდ წილს უმეტესწილად განაპირობებს „სახელმწიფო კვებითი უზრუნველყოფის“ შესყიდვები. ის მოიხმარს გაყინულ ღორის ხორცს, რაც სავარაუდოდ იმპორტირებულია. უფრო პატარა კონტრაქტებში ახალი ადგილობრივი ღორის ხორცი მიეწოდება შემსყიდველს. ღორის ხორცის შემთხვევაშიც აქტუალურია ადგილობრივი წარმოების შეზღუდული სიმძლავრე.

საქონლის ხორცი

საქონლის ხორცის შემთხვევაში ჩვენ შევისწავლეთ 252 კონტრაქტი. გამოკვლევამ აჩვენა, რომ საქონლის ხორცის წლიური მოხმარებაა 16.2 მლნ ლარი და ადგილობრივი პროდუქციის წილია 87%. ჩვენი დაკვირვებით, საქონლის ხორცის დაახლოებით ნახევარს შეისყიდებიან სამინისტროები, ხოლო საბავშვო ბაღებზე მოდის შესყიდვების 39%.

ადგილობრივი შესყიდვების განაწილება აჩვენებს, რომ კონტრაქტის საშუალო ზომაა 120 000 ლარი. უნდა აღინიშნოს, რომ კონტრაქტების უმეტესობაში მიმწოდებლები არიან არა მწარმოებლები, არამედ ლოგისტიკური კომპანიები. თუმცა, ზოგიერთ შემთხვევაში, ფერმერებიც იღებენ მონაწილეობას საჯარო შესყიდვების სისტემაში და შემსყიდველს აწვდიან თავიანთ პროდუქტებს. ჩვენი დაკვირვებით, ადგილობრივი საქონლის ხორცის ყველაზე დიდი კონტრაქტი დაახლოებით 800 000 ლარს შეადგენდა. უფრო დიდი კონტრაქტებისთვის საქონელი შემოდის სხვადასხვა ქვეყნიდან, ბრაზილიიდან, პარაგვაიდან, არგენტინიდან, გერმანიიდან, ნიდერლანდებიდან, ბელგიიდან, პოლონეთიდან, უკრაინიდან და რუსეთიდან. ეს აჩვენებს, რომ საქართველოში საქონლის წარმოების დაბალი სიმძლავრეა. როდესაც კონტრაქტები დიდი ზომისაა, ადგილობრივ მწარმოებლებს არ ჰყოფნით სიმძლავრე და ამიტომ ისინი ვერ იღებენ მონაწილეობას ასეთ ტენდერებში.

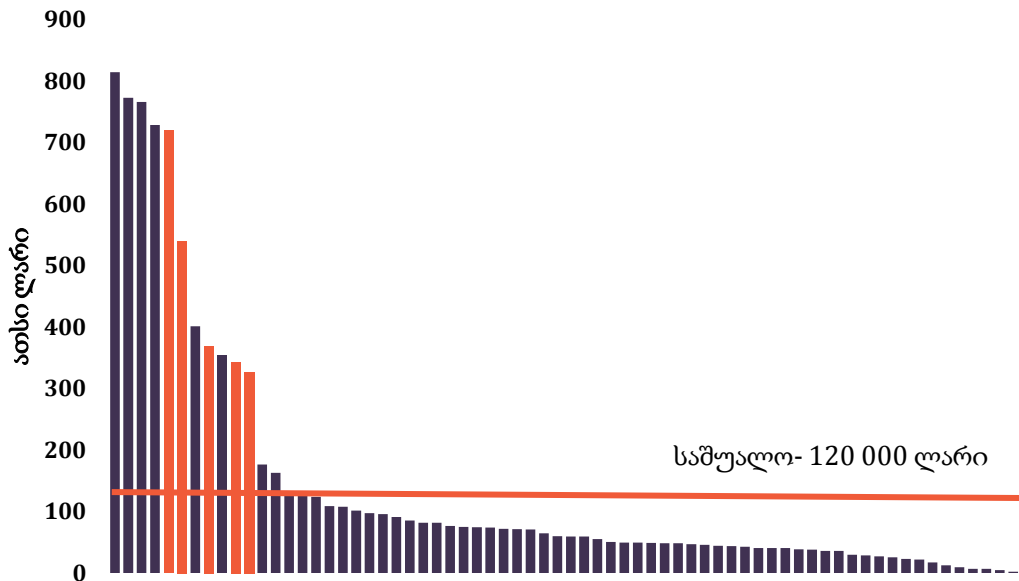
წლიური მოხმარება
16.2 მლნ ლარი

ადგილობრივი პროდუქცია
14.1 მლნ ლარი

ადგილობრივი პროდუქციის
წილი
87%

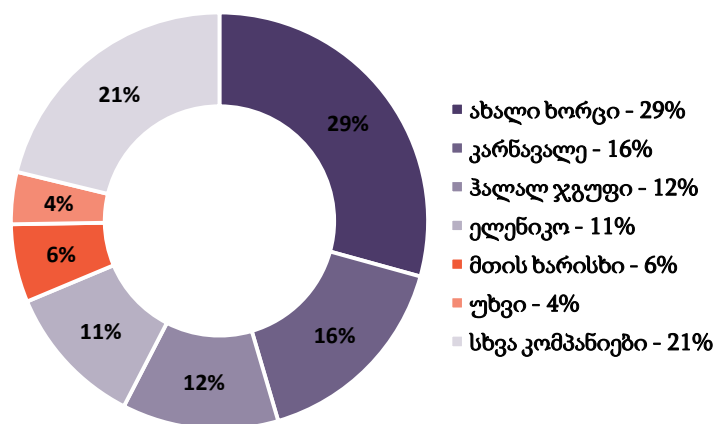
კონკურენცია ბაზარზე
კონკურენტული

სურათი 6. ადგილობრივი საქონლის ხორცის წარმოების განაწილება



როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, როდესაც კონტრაქტები დიდი ზომისაა, მცირე მეწარმეები არ მიდიან რისკზე და ურჩევნიათ ითანამშრომლონ ლოგისტიკურ კომპანიებთან. აქედან გამომდინარე, ასეთი ლოგისტიკური კომპანიების წილი ბაზარზე შედარებით მაღალია ადგილობრივ ფერმერებთან შედარებით. სურათი 7 იძლევა ინფორმაციას საქონლის ხორცის ბაზრის სტრუქტურაზე. HHI ინდექსით, ბაზარი „კონკურენტულია“, მაგრამ მასში დომინირებენ ლოგისტიკური კომპანიები. კომპანიები „მთის ხარისხი“ და „უხვი“ მწარმოებლებიც არიან და მომწოდებლებიც. საქონლის ხორცის შესყიდვების 28%-ის მიმწოდებლები დამოუკიდებელი მოვაჭრეები არიან. ადგილობრივი პროდუქციის თვალსაზრისით, ქალი და მამაკაცი მიმწოდებლების პრეფერენციები ერთნაირია (ადგილობრივი პროდუქციის წილი 98%-ია).

გრაფიკი 7. ბაზრის წილის განაწილება საქონლის ხორცის შესყიდვებში



კონტრაქტების დაყოფა რეგიონების მიხედვით

პანაცეა თუ დამატებითი ადმინისტრაციული ტვირთი

2015 წლიდან მოყოლებული, „სახელმწიფო კვებითა უზრუნველყოფამ“ დაიწყო აღმოსავლეთ და დასავლეთ საქართველოსთვის ტენდერების ცალ-ცალკე გამოცხადება. რეგიონების მიხედვით ტენდერების გაყოფა ერთ-ერთი მთავარი რეკომენდაციაა, რომელსაც საერთაშორისო ორგანიზაციები და საქართველოს შესყიდვების ეროვნული სააგენტო იძლევიან. საქონლის ხორცის შემთხვევაში ვხედავთ, რომ ტენდერების ზომა მცირეა, მაგრამ საქონლის ხორცის პროდუქტების წარმომავლობა კვლავ უცნობია. თითოეული გაყოფილი ტენდერის მოცულობა მაინც აღემატება ადგილობრივი შესყიდვის კონტრაქტების საშუალო ზომას.

2017 წელს „სახელმწიფო კვებითა უზრუნველყოფამ“ ბოსტნეულის შესყიდვის ახალი წესი შემოიღო. ზოგიერთ შემთხვევაში, ტენდერების გაყოფამ გაზარდა ადგილობრივი წარმოების წილი. მეორე მხრივ, ამ წესის ამოქმედების შემდეგ კონკურენცია გაძლიერდა.

ტენდერების დაყოფა რეგიონების მიხედვით ზრდის კონკურენციას ბაზარზე და ადგილობრივ ფერმერებს უკმნის უკეთეს პირობებს ტენდერებში მონაწილეობის მისაღებად. მიუხედავად ამ სარგებლისა, შემსყიდველ უწყებას ექმნება დამატებითი ადმინისტრაციული ტვირთი დროისა და ფულადი დანახარჯის თვალსაზრისით.

ხილი

ხილის შემთხვევაში შევისწავლეთ 408 კონტრაქტი. კვლევამ აჩვენა, რომ ხილის წლიური მოხმარება 0.8 მლნ ლარია და ადგილობრივი ხილის წილი შესყიდვებში 90%-ია. ხილის შესყიდვები ძირითადად დამოკიდებულია ხილის კატეგორიაზე. ვაშლის შესყიდვები (0.7 მლნ ლარი) დაახლოებით 20-ჯერ აღემატება სიდიდით მეორე ყველაზე დიდ პროდუქტს, ქიშმიშს (0.03 მლნ ლარი).

შესყიდული ხილის უმეტესი ნაწილი ადგილობრივია, თუმცა, ქიშმიშის შემთხვევაში, ადგილობრივ პროდუქტს მხოლოდ 3% უკავია. ქიშმიშში ძირითადად იმპორტირებულია ირანიდან, თურქეთიდან, ყაზახეთიდან და უკრაინიდან.

ხილის ყველაზე მსხვილი შემსყიდველი უწყებები საჯარო საბავშვო ბაღებია. მათი წილი ხილის ჯამურ შესყიდვებში არის 69%. მეორე ყველაზე დიდი შემსყიდველები არიან სამინისტროები. სამინისტროების მცირე წილი აიხსნება იმ ფაქტით, რომ ხილი არ არის პატიმართა დღიური მენიუს სავალდებულო კომპონენტი. ამასთან, თავდაცვის სამინისტროს ხილის შესყიდვები არასტაბილურია. წლიდან წლამდე იცვლება ხილის მოცულობა და სახეობა.

წლიური მოხმარება
0.8 მლნ ლარი

ადგილობრივი პროდუქცია
0.72 მლნ ლარი

ადგილობრივი პროდუქციის წილი
90%

კონკურენცია ბაზარზე
კონკურენტული

ცხრილი 8. ხილის ყოველწლიური შესყიდვები და ადგილობრივი ხილის წილი შესყიდვებში

	წლიური მოხმარება (ლარი)	ადგილობრივი წარმოება (ლარი)	ადგილობრივი წარმოების წილი (%)
ხილი	744,099	717,403	96.4%
ქიშმიში	29,043	856	2.9%
კომში	28,284	23,979	84.8%
გარგარი	23,582	-	-
მსხალი	13,744	12,226	89.0%
ფორთოხალი	12,083	12,083	100.0%
ალუბალი	11,420	11,420	100.0%
ქლიავი	5,983	5,983	100.0%
კივი	4,615	4,615	100.0%
ატამი	4,491	4,491	100.0%
მანდარინი	2,567	2,567	100.0%
მარწყვი	2,403	2,403	100.0%
ნესვი	2,089	2,089	100.0%
ყურძენი	783	783	100.0%
გრეიფრუტი	240	-	-
სულ ხილი:	885,427	800,898	90.5%

როგორც ზემოთ არის აღნიშნული, „სახელმწიფო კვებითმა უზრუნველყოფამ“ დაიწყო კონტრაქტების რეგიონების მიხედვით დაყოფა. ამის შედეგები ნაჩვენებია მე-9 ცხრილში. ლიონის შემთხვევაში კონტრაქტების დაყოფამ არ გამოიწვია მნიშვნელოვანი ცვლილება მწარმოებელი ქვეყნის ან მიმწოდებლის კუთხით. იგივე შედეგია ვაშლის კონტრაქტებშიც. ჟოლოს შემთხვევა კი განსხვავებულია. კერძოდ, დასავლეთ საქართველოში მიწოდებული

პროდუქტის მწარმოებელი ქვეყანა საქართველოა, ხოლო აღმოსავლეთ საქართველოში - თურქეთი. იგივე სტრუქტურა აქვს ატმის შესყიდვებს. ორივე შემთხვევაში დიდი ტენდერები ასოცირებულია ქართულ პროდუქტებთან.

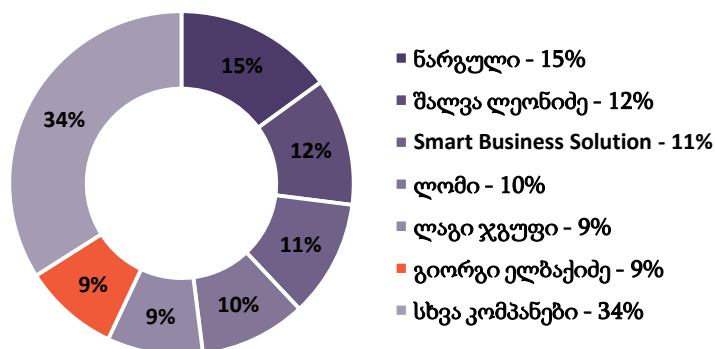
ცხრილი 9. კონტრაქტების რეგიონების მიხედვით დაყოფის შედეგები

პროდუქტი	მოცულობა	მწარმოებელი ქვეყანა	მიმწოდებელი
ლიმონი (დასავლეთი)	600	საქართველო	გიორგი გოჩოლეიშვილი
ლიმონი (აღმოსავლეთი)	50,000	საქართველო	გიორგი გოჩოლეიშვილი
ვაშლი (დასავლეთი)	1,105	საქართველო	შპს „გიგანი“
ვაშლი (აღმოსავლეთი)	426	საქართველო	შპს „გიგანი“
ჟოლო (დასავლეთი)	80,000	საქართველო	შპს „ფუტკარა“
ჟოლო (აღმოსავლეთი)	180	თურქეთი	შპს „გიგანი“
ატამი (დასავლეთი)	91	ინდოეთი	შპს „გიგანი“
ატამი (აღმოსავლეთი)	337,500	საქართველო	შპს „ნექტარი 2008“

წყარო: ავტორის გამოთვლები

ხილის ბაზარი შეიძლება შეფასდეს როგორც კონკურენტული. კომპანიების უმეტესობა ლოგისტიკურია. წამყვან მიმწოდებლებს შორის მხოლოდ ერთი დამოუკიდებელი მოვაჭრეა, „გიორგი ელბაქიძე“, რომელიც აწარმოებს და აწვდის ხილს. მასთან ინტერვიუმ საინტერესო საკითხი გამოავლინა. მცირე ფერმერები აწყდებიან წარუმატებლობის რისკს დიდ ტენდერებში. მათ ურჩევნიათ მცირე ტენდერებში მიიღონ მონაწილეობა და დანარჩენი პროდუქცია ლოგისტიკურ კომპანიებს მიაწოდონ. გიორგი ელბაქიძე ამჯობინებს დამოუკიდებლად საქმიანობას, ვიდრე სხვა მცირე ფერმერებთან გაერთიანებას. ხილის შესყიდვებში მონაწილეთა 21% დამოუკიდებელი მოვაჭრეა.

სურათი 8. ხილის ბაზრის სტრუქტურა



წყარო: ავტორის გამოთვლები

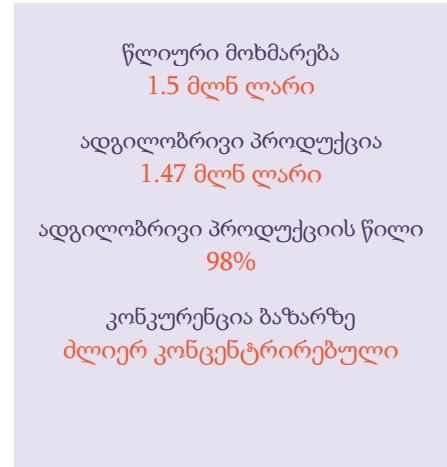
წარმოების დაბალი სიმძლავრე

უმეტეს შემთხვევაში, კომპანიები ვერ ახერხებენ, შემსყიდველებს მიაწოდონ ადგილობრივი პროდუქცია წარმოების დაბალი სიმძლავრის გამო. საინტერესოა, შპს “იბერის“ შემთხვევა. ხილის პროდუქტების უმეტესობას კომპანია შემსყიდველს შემდეგი პროპორციით აწვდის: პროდუქციის 70% ქართულია, ხოლო დარჩენილი 30% - თურქეთიდანაა იმპორტირებული. გარდა ამისა, ადგილობრივ პროდუქციას კომპანია მცირე ფერმერებისგან იღებს. ამ პრაქტიკის ზუსტი მიზეზი უცნობია, მაგრამ სავარაუდოდ ადგილობრივი პროდუქციის დაბალი წილის მიზეზი დაბალი მწარმოებლურობა უნდა იყოს.

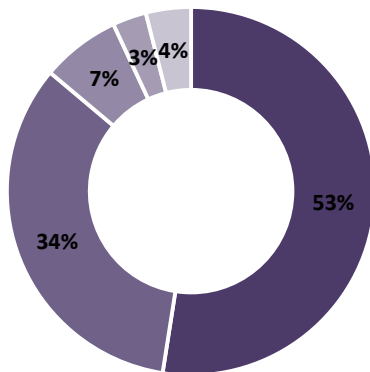
კვერცხი

კვერცხის შემთხვევაში შევისწავლეთ 186 კონტრაქტი. კვლევამ აჩვენა, რომ კვერცხის წლიური მოხმარებაა 1.5 მლნ ლარი, ხოლო ადგილობრივი კვერცხის წილია 98%. დარჩენილი 2% იმპორტირებულია უკრაინიდან და ბელარუსიდან. ყველაზე მსხვილი შემსყიდველები არიან საბავშვო ბაღები, რომლებიც მთლიანი კვერცხის შესყიდვების ნახევარზე მეტს მოიხმარენ (56%). სამინისტროების წილი კვერცხის შესყიდვებში 34%-ია.

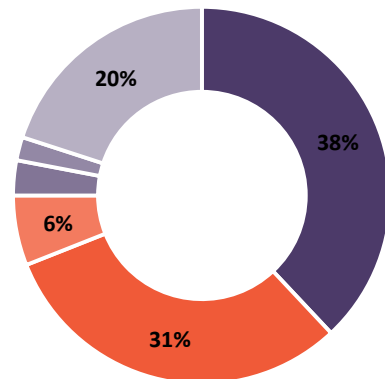
მსხვილ ლოგისტიკურ კომპანიებთან ერთად, კვერცხის მიმწოდებლები არიან კოდა და სავანეთი-99. კონტრაქტების ზომა, სადაც ქართული პროდუქციაა მიწოდებული, 315 ლარიდან 315 000 ლარამდე დიაპაზონშია მოქცეული. ეს იმას ნიშნავს, რომ მცირე ფერმერებს აქვთ შესაძლებლობა, მიიღონ ტენდერებში მონაწილეობა. კვერცხის შესყიდვებში მონაწილეთა 12% დამოუკიდებელი მოვაჭრეა.



სურათი 9 და 10. კვერცხის შესყიდვების სტრუქტურა შემსყიდველი უწყების და მიმწოდებლის მიხედვით



- საბავშვო ბაღები - 53%
- სამინისტროები - 34%
- თავშესაფრები - 7%
- საავადმყოფოები - 3%
- სხვა შემსყიდველები - 4%



- ეკოლუქსი - 38%
- კოდა - 31%
- სავანეთი - 99 - 6%
- ლომი - 3%
- GIS საქართველო - 2%
- სხვა კომპანიები - 20%

თაფლი

თაფლის შემთხვევაში შევისწავლეთ 11 კონტრაქტი. კვლევამ გვიჩვენა, რომ თაფლის წლიური მოხმარება 0.3 მლნ ლარია, ხოლო ადგილობრივი თაფლის წილი - 68%. იმპორტირებული თაფლი ძირითადად უკრაინიდან შემოდის. ყველაზე მსხვილი შემსყიდველები არიან სამინისტროები. აგრეთვე დიდია თბილისის ზოოპარკის წილიც.

კვლევამ აჩვენა, რომ თაფლის ბაზარი ძლიერ კონცენტრირებულია. ყველაზე დიდი მიმწოდებელია „Geonatural“, რომელიც თაფლის ჯამური შესყიდვების 41%-ის მიმწოდებელია. მეორე ადგილზეა კულა 29%-ით. ბაზარზე მსხვილ მოთამაშეებთან ერთად არიან მცირე კომპანიებიც, როგორებიც არიან „ფუტკარა“, „GIS საქართველო“ და „კახეთი“.

წლიური მოხმარება

0.3 მლნ ლარი

ადგილობრივი პროდუქცია

0.2 მლნ ლარი

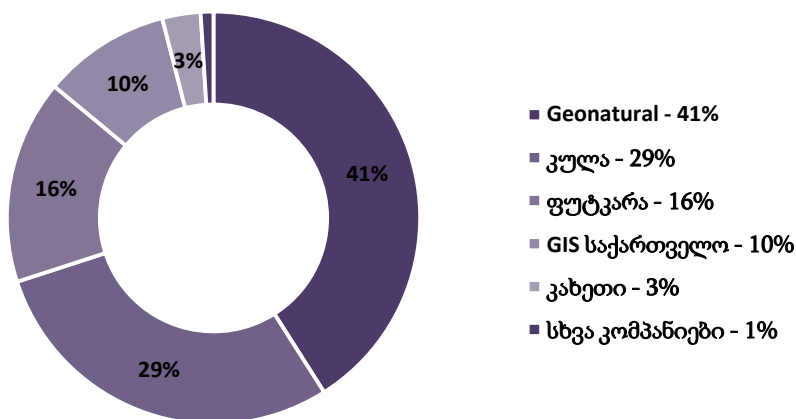
ადგილობრივი პროდუქციის წილი

68%

კონკურენცია ბაზარზე

ძლიერ კონცენტრირებული

სურათი 11. თაფლის ბაზრის სტრუქტურა



წყარო: ავტორის გამოთვლები

შესაძლებლობები მცირე მეწარმეებისთვის

ფერმერი ნიკოლოზ ტოკლიკაშვილი მონაწილეობას იღებს თაფლის შესყიდვაში და საკუთარ პროდუქციას აწვდის შემსყიდველებს. მეორე მხრივ, რობინზონ დათუკაშვილის მფლობელობაში არსებული ლოგისტიკური კომპანია შეისყიდის თაფლს ნიკოლოზ ტოკლიკაშვილისგან და აწვდის მას შემსყიდველებს. ეს არის პატარა ზომის მწარმოებელსა და პატარა ზომის ლოგისტიკურ კომპანიას შორის თანამშრომლობის საინტერესო მაგალითი.

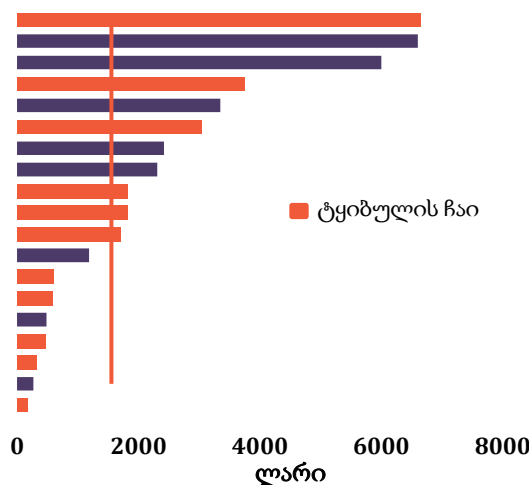
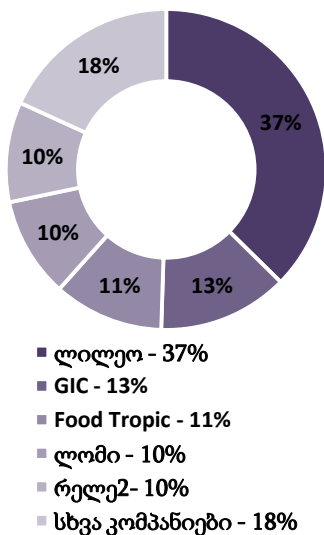
ჩაი

ჩაის შემთხვევაში შევისწავლეთ 87 კონტრაქტი. კვლევამ აჩვენა, რომ ჩაის წლიური მოხმარება 0.07 მლნ ლარია, ხოლო ადგილობრივი ჩაის წილი - 76%. დანარჩენი 24% შემოდის ძირითადად ჩინეთიდან, რუსეთიდან, თურქეთიდან, შრი ლანკადან და აზერბაიჯანიდან. უნდა აღინიშნოს, რომ სამინისტროებზე მოდის ჩაის ჯამური მოხმარების თითქმის ნახევარი (48%). სხვა მსხვილი მომხმარებლები არიან საბავშვო ბაღები (39%).

მიიჩნევა, რომ ბაზარი ზომიერად კონკურენტულია. მხოლოდ ლოგისტიკური კომპანიები არიან ხუთ წამყვან მომწოდებლებს შორის. ადგილობრივ წარმოებაში დომინირებს შპს „ტყიბულის ჩაი“. ჩვენი დაკვირვებით, ტყიბულის ჩაი არ მონაწილეობს ტენდერებში პირდაპირ, მაგრამ მის პროდუქციას სხვა ლოგისტიკური კომპანიები უწევენ დისტრიბუციას. ჩაის შესყიდვების მონაწილეთა 11% დამოუკიდებელი მოვაჭრეები არიან.

კონტრაქტის საშუალო ზომაა დაახლოებით 1500 ლარი, სასჯელაღსრულების და პრობაციის და თავდაცვის სამინისტროების კონტრაქტების გარდა. ეს უწყებები წლიურად დაახლოებით 12 000 ლარის ჩაის მოიხმარენ. ადგილობრივი შესყიდვების განაწილება აჩვენებს, რომ მიწოდებული ადგილობრივი ჩაის ღირებულება მოქცეულია 175 ლარი - 6644 ლარის დიაპაზონში.

სურათი 12 და 13. ჩაის შესყიდვების სტრუქტურა და ადგილობრივი ჩაის შესყიდვების განაწილება



წლიური მოხმარება

0.07 მლნ ლარი

ადგილობრივი პროდუქცია

0.06 მლნ ლარი

ადგილობრივი პროდუქციის წილი

76%

კონკურენცია ბაზარზე

ზომიერად კონცენტრირებული

დასკვნა

კვლევამ აჩვენა, რომ შესწავლილი პროდუქტებიდან ყველაზე მეტად შესყიდული სასურსათე პროდუქტია საქონლის ხორცი (16.2 მლნ. ლარი), ხოლო მას მოსდევს ბოსტნეული (7.6 მლნ ლარი). საჯარო ინსტიტუტები მხოლოდ 0.3 მლნ ლარს ხარჯავენ მარცვლეულსა და თაფლზე. განსხვავებულია სურსათის შესწავლილ კატეგორიებში ადგილობრივი პროდუქციის წილი. ყველისა და კვერცხის შემთხვევაში ადგილობრივი პროდუქტია დომინირებს, ხოლო თევზში, ღორის ხორცსა და ფრინველის ხორცში ადგილობრივ პროდუქციას ყველაზე დაბალი წილი უჭირავს. კვლევამ ასევე აჩვენა, რომ სამინისტროები პროდუქტების ყველაზე დიდი შემსყიდველები არიან, გარდა ხილისა და კვერცხისა. ამ ბაზრებზე ყველაზე დიდ მოთამაშეებს საჯარო საბავშო ბაღები წარმოადგენენ.

შესყიდვების კონტრაქტების შესწავლამ აჩვენა, რომ უმეტეს შემთხვევაში მიმწოდებლები არიან ლოგისტიკური კომპანიები. შესაბამისად, შეზღუდულია მცირე მეწარმეების მონაწილეობა ტენდერებში. მხოლოდ რამდენიმე ფერმერი გამოვლინდა, რომელიც აწარმოებს და თავისთავად პროდუქციას აწვდის შემყიდველს. ასეთ შემთხვევებში ტენდერების მოცულობა უფრო პატარაა, ვიდრე ბაზარზე კონტრაქტის საშუალო ზომა. შედეგად, მცირე მეწარმეების შესყიდვების სისტემაში ინტეგრაციას ხელს უშლის მათი შეზღუდული საწარმოო სიმძლავრე. მწარმოებლებთან ინტერვიუებმა გამოავლინა, რომ პრობლემაა ურთიერთთანამშრომლობა მცირე ფერმერებს შორის. მცირე ფერმერები ამჯობინებენ პატარა, მაგრამ დამოუკიდებელ ტენდერებს, ვიდრე მსხვილ ტენდერებსა და თანამშრომლობას.

უმსხვილესმა შემსყიდველმა უწყებებმა, როგორებიცაა თავდაცვის სამინისტრო და სასჯელაღსრულებისა და პრობაციის სამინისტრო, განაცხადეს, რომ ისინი უპირატესობას ანიჭებენ ქართულ პროდუქციას. თუმცა, კვლავ აქტუალურია ადგილობრივი წარმოების დაბალი სიმძლავრე.

