ISSN 0206-2828 10-12 2015

ECONOMICS

ეკონომიკა

1918

მეცნიერება, პრაქტიკა, გამოცდილება

ეკონომიკა

ყოველთვიური საერთაშორისო რეცენზირებადი და რეფერირებადი სამეცნიერო ჟურნალი

„ЭКОНОМИКА“ - Ежемесячный международный рецензируемый и реферируемый научный журнал

“ECONOMICS ” - Monthly International reviewed and refereed scientific journal

№ 10-12, 2015

ჟურნალი გამოდის 1918 წლიდან
Journal published since 1918

რ. შენგელია (მთ. რედაქტორი)

ი. არჩვაძე; ა. აბრალავა; ნ. აბესაძე ე. ბარათაშვილი; რ. გოგოხია; ვ. დათაშვილი; ზ. ვაშაკიძე; მ. კაკულია; დ. კარბონი (**იტალია**); პ. კოღუაშვილი; ა. კურატაშვილი; ზ. ლიპარტია; გ. მალაშხია; ი. მესხია; ე. მექვაბიშვილი; ქ. მარშავა; ს. პავლიაშვილი; ვ. პაპავა; მ. როკეტლიშვილი (**აშშ**); უ. სამადაშვილი; ა. სილაგაძე; ა. სიჭინავა; ო. სოლდატენკო (უკრაინა); ა. სხირტლაძე; ტ. ფედოროვა (**რუსეთი**); დ. ქავთარაძე (**რუსეთი**); ა. ქუთათელაძე; რ. ქუთათელაძე; კ. ღურწკაია; გ. ღავთაძე; გ. ყუფუნია; გ. შუბლაძე; თ. შენგელია; ჟ. წიკლაური; ნ. ჭითანავა; მ. ჯიბუტი, რ. ჯაბნიძე.

ШЕНГЕЛИЯ Р. (ГЛ. РЕДАКТОР)

Арчвадзе И., Абралава А., Абесадзе Н., Бараташвили Е., Вашакидзе З., Гавтадзе Г., Гогохия Р., Гурцкая К., Даташвили В., Джибути М., Джабнидзе, Т., Кавтарадзе Д. (Россия), Какулия М., Карбон Д. (**Италия**), Когуашвили П., Купуния Г., Кураташвили А,. Кутателадзе А., Кутателадзе Р., Липартия З., Малашхиа Г. Меквабишвили Э., Маршава К., Месхия Я., Папава В., Павлиашвили С., Рокетлишвили М. (**США**) Силагадзе А., Сичинава А., Сольдатенко О., Схиртладзе А., (**Украина**); Самадашвили У., Федорова Т. (**Россия**), Читанава Н., Шубладзе Г., Шенгелия Т., Циклаури Ж.

REVAZ SHENGELIA (EDITOR IN CHIEF)

I. ARCHVADZE; A. ABRALAVA; N. ABESADZE; E. BARATASHVILI; G. GHAVTADZE; R. GOGOKHIA; V. DATASHVILI; Z. VASHAKIDZE; M. KAKULIA; D. KARBON (**ITALY**); P. KOGHUASHVILI; A. KURATASHVILI; Z. LIPARTIA; G. MALASHKHIA; I. MESKHIA; E. MEKVABISHVILI; K. MARSHAVA; S. PAVLIASHVILI; V.PAPAVA; M. ROKETLISHVILI (**USA**); U. SAMADASHVILI; A. SILAGADZE; A. SICHINAVA; O. SOLDATENKO (**UKRAINE**); A. SKHIRTLADZE; T. FEDOROVA (**RUSSIA**); D. QAVTARADZE (**RUSSIA**); A. QUTATELADZE; R. QUTATELADZE; K. GHURTSKAIA; G. KUPUNIA; G. SHUBLADZE; T. SHENGELIA; ZH. TSIKLAURI; N. CHITANAVA; M. JIBUTI; R. JABNIDZE.

თბილისი - 2015

შინაარსი

ეკონომიკური რეფორმა: ანალიზი, პრობლემები, პერსპექტივები

მამუკა სარჩიმელია - ჩრდილოვანი ეკონომიკის ზემოქმედება პრივატიზაციაზე და მასთან დაკავშირებული სამართლებრივი საკითხები საქართველოს ეკონომიკაში-------------- 6
ოთარ კიკვაძე - საქართველოში მიმდინარე სახელმწიფო შესყიდვების დღევანდელი მდგომარეობის ანალიზი და შეფასება --- 14

ეკონომიკური თეორიის თანამედროვე პრობლემები

უშანგი სამადაშვილი - საქართველოს საგარეო ეკონომიკური ორიენტაციის ვექტორის საკითხისათვის-------------- 23
Гиоргий Квиникадзе, Валериан Долидзе - Анализ геоэкономических взглядов Фридриха Листа / История и современность -------------------- 47
ნანა ოქრუაშვილი - ადამიანური კაპიტალის მარკეტინგი - ქვეყნის ინოვაციური განვითარების უმთავრესი ფაქტორი -------- 65
ლაშარი ქურდაშვილი - ადამიანური კაპიტალის როლი კრეატიული ბიზნესის განვითარებაში ------------------------ 83
ზურაბ ჯორბენაძე, რევაზ შენგელია, ჟუჟუნა წიკლაური-შენგელია, ნათია შენგელია - ეკონომიკური ანალიზის საგნის სწავლების საკითხისათვის---------- 98

ფინანსები, ბანკები, ბირჟები

გიორგი მოლოდინი -კომერციული ბანკების ოპერაციების განვითარების პრობლემები თანამედროვე ფულად ბაზარზე------- 108
გური ჭანუყვაძე - კომერციული ბანკების საკრედიტო რისკები---- 114
დავით ჟღენტი - კომერციული ბანკის რისკ-მენეჯმენტის სტრუქტურის თავისებურებები------------------------------------- 124
ვაჟა ზეიკიძე - ბანკების საკრედიტო პორტფელის შეფასების კრიტერიუმები -- 135

რეგიონული ეკონომიკა

თენგიზ ცაგარეიშვილი - რეგიონული (რაიონული) კლასტერები და მათი უპირატესობები ------------------------------- 149
ნუნუ აჩუაშვილი, ია გოდერძიშვილი - ტურიზმი, როგორც რეგიონის განვითარების კატალიზატორი ----------------- 157

დარგობრივი ეკონომიკა

გური ჭანუყვაძე - გრძელვადიანი საბანკო დაკრედიტების როლი საქართველოს სოფლის მეურნეობის განვითარებაში -- 165
Nino Putkaradze - The Peculiarities of the Cruise Ship Terminology ---- 171
ჟუჟუნა წიკლაური-შენგელია - ძირითადი საშუალებათა აღრიცხვის საგადასახადო თავისებურებანი ------------------------- 179

ბიზნესი, მარკეტინგი, მენეჯმენტი

ქეთევან კიწმარიშვილი - პერსონალზე მოთხოვნის დაგეგმვა ----- 185
თეა ჰასრათოვი, გიორგი ცაავა - საბანკო რისკების შეფასების თავისებურებები -- 192
თენგიზ ლაჭყეპიანი, დალი ბაიდაური - ფერმერული ბიზნესის განვითარების ზოგიერთი საკითხი ------------------------ 203
ქეთევან კიწმარიშვილი - კონკურსი როგორც პერსონალის მოზიდვის ტექნოლოგია -------------------------------- 208
თენგიზ ცაგარეიშვილი - კონცეპტუალური მოსაზრება ქ. თბილისში კლასტერების შექმნა-განვითარების შესახებ ---------- 215
ქეთევან კიწმარიშვილი - კარიერის ტიპები და ეტაპები ------------ 226
კახაბერ ჟღენტი - კორპორაციული მართვის ეროვნული მოდელის განვითარების თავისებურებანი -------------------------- 233
მანანა სამადაშვილი, ეკატერინე გობეჯიშვილი - ადამიანური რესურსების მენეჯმენტის ფუნქციები და მეთოდები -- 250

მსოფლიო ეკონომიკა

ოთარ კიკვაძე - სახელმწიფო შესყიდვების სისტემები საზღვარგარეთის ქვეყნებში ------------------------------ 260
გურანდა თორდია - MICE ტურიზმი მსოფლიოსა და საქართველოში -- 269
გიორგი მოლოდინი - საბანკო ოპერაციების მიმზიდველობის ამაღლება ფულად ბაზარზე: უცხოური და ქართული გამოცდილება -------------------------------- 280

2015 წლის ნომრების შინაარსი ------------------------------------ 286

CONTENTS

ECONOMIC REFORMS: ANALYSIS, PROBLEMS AND PERSPECTIVES

Mamuka Sarchimelia - The Impact of the Shadow Economy on the Privatization and the Related Legal Issues in the Economy of Georgia------ 6
Otar Kikvadze - Analysis and Evaluation of the Current State Procurement in Georgia ------------------------------------14

MODERN PROBLEMS OF ECONOMICS

Ushangi Samadashvili - For the Issue of Georgia Where to Direct its Foreign Economic Orientation Vector--------------------------------23
Giorgi Kvinikadze, Valerian Dolidze - Analysis of Geo-economic Views of Friedrich List / History and Modernity /--------47
Nana Okruashvili - Marketing of Human Capital – The Key Factor for the Innovative Development of a Country--------------65
Lashari Kurdashvili - The Role of Human Capital in the Development of Creative Business--------------------------------83
Zura Jorbenadze, Revaz Shengelia, JuJuna Tsiklauri-Shengelia, Natia Shengelia - For the Issue of Teaching Economic Analysis ------------------98

FINANCES, BANKS AND EXCHANGE MARKETS

Giorgi Molodini - The Development Problems of the Operations of Commercial Banks in the Modern Money Market -- 108
Guri Chanukvadze - The Credit Risks of Commercial Banks ----------- 114
David Zhghenti - The Peculiarities of Risk-management Structure of a Commercial Bank--- 124
Vazha Zeikidze - The Evaluation Criteria of Banks' Credit Portfolio -- 135

REGIONAL ECONOMY

Tengiz Tsagareishvili - Regional Clusters and Their Advantages--------- 149
Nunu Achuashvili, **Ia Goderdzishvili** - Tourism as the Catalyst of Regional Development ------------------------------------- 157

SECTORAL ECONOMY

Guri Chanukvadze - The Role of Long-term Bank Crediting in the Development of Georgian Agriculture -------------------- 165

Nino Putkaradze - The Peculiarities of the Cruise Ship Terminology --- 171
Zhuzhuna Tsiklauri-Shengelia - The Tax Peculiarities of Accounting of Fixed Assets in Georgia------------------------------------ 179

BUSINESS, MANAGEMENT, MARKETING

Ketevan Kitsmarishvili - Planning of Demand for Personnel------------ 185
Tea Hasratovi, Giorgi Caava - The Assessment Features of Banking Risks-- 192
Tengiz Lachkepiani , Dali Baidauri - Some Issues on the Development of Farm Business--- 203
Ketevan Kitsmarishvili - The Competition as the Attracting Technology for Personnel ----------------------------------- 208
Tengiz Tsagareishvili - The Conceptual View of Cluster Creation and Development in Tbilisi--- 215
Ketevan Kitsmarishvili - The Types and Stages of Career ---------------- 226
Kakhaber Jgenti - The Peculiarities of the Development of the National Model of Corporate Governance----------------------------- 233
Manana Samadashvili, Ekaterine Gobejishvili - The Functions and Methods of Human Resources Management (HRM) ------------------- 250

WORLD ECONOMY

Otar Kikvadze- State Procurement Systems in Foreign Countries ------- 260
Guranda Tordia - MICE Tourism in Georgia and in the World --------- 269
Giorgi Molodini – Increasing the Attractiveness of Banking Operations in the Money Market: Foreign and Georgian Experience ----- 280

The Content of Journals in 2015 -- 286

ჩრდილოვანი ეკონომიკის ზემოქმედება პრივატიზაციაზე და მასთან დაკავშირებული სამართლებრივი საკითხები საქართველოს ეკონომიკაში

მამუკა სარჩიმელია
ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი,
საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტი, პროფესორი

რეზიუმე.

სტატიაში განხილულია ჩრდილოვანი ეკონომიკის აღმოფხვრისაკენ მიზანმიმართული სამართლებრივი საკითხები. ჩატარებულია მათთან დაკავშირებით პრივატიზაციის ზემოქმედებაზე მსჯელობა. აღნიშნულია ჩრდილოვანი ეკონომიკის, კორუფციის აღმოფხვრის შესაძლებლობაზე. თუმცა მასთან ერთად, მათი მოქმედების შესუსტების მიმართულებით დასახულია გამოვლენის შესაძლებლობები.

საკვანძო სიტყვები: ჩრდილოვანი ეკონომიკა, კორუფცია, პრივატიზება, კრიმინალური ბიზნესი.

შესავალი

როცა ადმინისტრაცია, რომელიც უნდა ემსახურებოდეს ქვეყნის მართვას, მაქსიმალურად ვერ ზღუდავს ჩრდილოვან ეკონომიკას, ეს ამ ადმინისტრაციის სისუსტეზე და დანაშაულებრივ საქმიანობაზე მიანიშნებს.

ჩრდილოვან ეკონომიკაში გულისხმობენ ფარულ არალეგალურ აღურიცხავ საქმიანობას.

ჩრდილოვანი ეკონომიკა დამახასიათებელი იყო პოსტსაბჭოთა დროის გარდამავალი პერიოდისათვისაც. ამით კეთილსინდის-

იერი მოსახლეობა ზარალდებოდა.

მრავალმხრივი კანონდარღვევა ახლდა პოსტსაბჭოთა საქართველოში მიმდინარე პრივატიზაციას, რომელიც ჯერ კიდევ გრძელდება. ამას აძლიერებს კრიმინალური წრის ინტერესები. ის, რომ ამით აქტიურად ჩაებან ეკონომიკის იმ დარგებში, სადაც კანონდარღვევების დიდი შესაძლებლობებია, როგორიცაა მოქალაქეთა ბინებისა და მიწის პრივატიზება.[1] ეს კიდევ უფრო მძიმედ მიმდინარეობს, როდესაც საპრივატიზაციო ობიექტების კონტროლს საწარმოს ისეთი დირექტორი განაგებს, რომელიც ცდილობს და ახერხებს საკუთარ კონტროლს ყველაფერი დაუქვემდებაროს, რათა საწარმოს მთელი ფონდები არაკანონიერი გზებით თავის პირად კერძო საკუთრებად აქციოს.[2]

აუცილებელი იყო საბაზრო ეკონომიკის პრინციპებს ჩაენაცვლებინა ბრძანებლური დაგეგმვის სისტემა, რომელიც საბჭოთა კავშირში ათეული წლების განმავლობაში იყო დამკვიდრებული. სამწუხაროდ, ბრძანებლური დაგეგმვის ინერცია დღესაც უარყოფით გავლენას ახდენს ქვეყნის ეკონომიკაზე.

ჩრდილოვანი ეკონომიკის საქართველოში გავრცელებულ სახეებს შორის მიჩნეულია კორუფცია.

სტატიაში[3] დასახელებულია ჩრდილოვანი ეკონომიკა, როგორც თანამედროვეობის ერთ-ერთი ყველაზე აქტუალური და ნაკლებად შესწავლილი პრობლემა.

საკვანძო სიტყვები: ჩრდილოვანი ეკონომიკა, კორუფცია, პრივატიზება, კრიმინალური ბიზნესი.

1 მ. სარჩიმელია. ეკონომიკისა და სამართალდარღვევის სტატისტიკის აღრიცხვის თავისებურებები. ჟურნ. „ეკონომისტი" 2014, №6, გვ. 60.

2 ვ. პაპავა. პოსტკომუნისტური პოლიტეკონომია და საქართველოს ეკონომიკა. თბილისი, 2002, გვ. 115.

3 ნ. არევაძე, ვ. მიშინა. ჩრდილოვანი ეკონომიკის არსი და სტრუქტურა პოსტკომუნისტური ტრანსფორმაციის პირობებში. საბაზრო ეკონომიკის განვითარების პრობლემები საქართველოში. სამეცნიერო შრომების კრებული. ტომი IV. თბილისი, „მეცნიერება" 2004, გვ. 217.

ძირითადი ტექსტი

1. დანაშაული ჩრდილოვან ეკონომიკაში. კანონმორჩილი ბიუროკრატიის უდიდესი ნაწილი ქვეყნისათვის სასარგებლო საქმიანობას ეწევა, თუმცა ზოგიერთი ბიუროკრატი აუცილებელ მომჭირნეობას ვერ ეგუება და ჩრდილოვანი ეკონომიკით სიღარიბისაგან თავის გადარჩენას ცდილობს.

ქვეყანაში, სადაც სახელმწიფო კონტროლი მაღალ დონეზეა დაყენებული, მოსახლეობის ქონებასაც უფრთხილდებიან, ხოლო როდესაც სახელმწიფო კონტროლის სისტემა მოშლილია და ჩინოვნიკურ საქმიანობაში გაწაფული ბიუროკრატი დარწმუნებულია, რომ მცირე დანაშაულზეც მკაცრ პასუხს არ აგებს, მაშინ იგი დანაშაულს ჩაიდენს, მაგალითად პრივატიზების ნაკლები პასუხისმგებლობით ჩატარებისას.

კორუფციის ხელშემწყობი პირობების აღმოფხვრა შესაბამის ძლიერ მექანიზმს მოითხოვს. საჭიროა შეიზღუდოს უსამართლოდ გამდიდრებული მოსახლეობის მდიდარი ფენის თავაშვებული მოქმედებები და ისინი ჩაყენებულ იქნენ ხალხის სამსახურში, თანაც ისე, რომ მათ არ მიეცეს კორუფციით სარგებლობის იმედები.

საბჭოთა კავშირის ჩრდილოვანი ეკონომიკისათვის დამახასიათებელი იყო პირველადი მოხმარების საგნების, სახელმწიფო და საზოგადოებრივი ქონების დატაცება და ა.შ. ჩრდილოვანი ეკონომიკა უკანონო გზებით ცხოვრების პირობების მოწყობაზე ზრუნვაა, რაც წარმოების თითქმის ყველა სფეროში ფუნქციონირებდა.

უცხოეთში ჩრდილოვანი ეკონომიკის ნაცვლად მეტწილად ხმარობდნენ ტერმინს ფარულ ეკონომიკას, შავი ეკონომიკა და სხვა, ხოლო მათ ახსნას იურიდიული ან ეკონომიკური პოზიციებიდან ცდილობდნენ პოსტსაბჭოთა საქართველოში.

2. ჩრდილოვანი ეკონომიკის მასშტაბები მეოცე საუკუნის 90-იან წლებში მეტნაკლები ზომით თითქმის ყველგან არსებობდა, ხოლო განსხვავებული მასშტაბებითა და სტრუქტურით განვითარებულ ქვეყნებში. ჩრდილოვანი ეკონომიკის

წილი მთლიანი შიდა პროდუქტის 5-10 პროცენტის ფარგლებში მერყეობდა, განვითარებად სამყაროში 25-40 პროცენტის ჩარჩოებში იყო მოქცეული. საერთოდ მის კრიტიკულ ზღვრად 40-45 პროცენტის ფარგელბს მიიჩნევენ. საქართველოში მისი გავრცელების მასშტაბები კატასტროფის ტოლფასი, 70 პროცენტი იყო, თანაც ზრდის ტენდენციით.

დასავლეთის მეცნიერები მსოფლიოში დანაშაულის წარმოშობის ძირითად მიზეზად ფაქტორების ერთობლიობას ასახელებდნენ. ისინი დანაშაულის წარმოშობის სოციალურ ფაქტორთა შორის, უმთავრესად ეკონომიკურ ფაქტორად ჩრდილოვანი ეკონომიკის გავრცელების მასშტაბებს გამოყოფდნენ.

საბჭოთა კავშირში აზრი იყო იმის შესახებ, რომ დამნაშავეობის ზომა სოციალური წინააღმდეგობის იმ ხარისხით განისაზღვრება, რომელიც გამოწვეულია საზოგადოების კლასებად წარმოდგენით. ამასთან დაკავშირებით კლასთაშორის წინააღმდეგობები არ იყო ერთადერთი ძირითადი მიზეზი დანაშაულის ჩადენისა, რადგან იგი ვერ ამოწურავდა სოციალური წინააღმდეგობების მთელ სპექტრს.

ჩრდილოვანი ეკონომიკის გავრცელების ერთ-ერთ ძირითად ფაქტორად ჩაითვლება საბაზრო ურთიერთობების პირობების შესაბამისი ეკონომიკური ქცევების უქონლობა მოსახლეობის უმრავლესობაში.

საბაზრო ეკონომიკაზე გადასვლის იმედებისა და სურვილების მიუხედავად, საქართველოს მოსახლეობამ ვერ შექმნა პრივატიზაციის კეთილსინდისიერად გამოყენების პირობები, რადგან მიიჩნევდნენ, რომ ბაზარი თვითონვე დაარეგულირებს ქვეყნის ეკონომიკას.

ასეთმა შეხედულებამ არ გაამართლა და თვითდინებაზე მიშვებულ ქვეყანაში ჩრდილოვანი ეკონომიკით გამოწვეული საფრთხეები კანონდამცავებისაგან თითქმის უმეთვალყურეოდ და კონტროლის გარეშე დარჩა. ამით ისარგებლეს საბჭოთა კავშირის დროის პარტოკრატებმა და პოსტსაბჭოთა საქართველოში თავიანთი კერძო ინეტრესების სასარგებლოდ წარმართეს. ისინი ქვეყანას კერძო მესაკუთრეების რანგში მოევლინენ, მაშინ როდესაც

ბიზნეში გაუნათლებელნი აღმოჩდნენ და მოგებას ჩრდილოვანი ეკონომიკით ახერხებდნენ მოსახლეობის უდიდესი ნაწილის გაღარიბებით. იგი დანაშაულებრივი გზებით ხორციელდებოდა. ნაცვლად იმისა, რომ ეზრუნათ ჩრდილოვანი ეკონომიკის საწინააღმდეგოდ, პირიქით მისი მომხრეები და არალეგალური წარმომადგენლები გახდნენ. მდიდრდებოდნენ კანონის დარღვევებით, თვით გადასახადების გადახდის თავის არიდებით, რაც ძირს უთხრიდა მეწარმეობის ეფექტიანობას ქვეყანაში.

ეკონომიკურ ურთიერთობებში დამნაშავე ელემენტების აქტიურმა ჩარევამ შესაძლებელი გახადა სახელმწიფო ხელისუფლების მართვის აპარატის მომსახურეთა მოსყიდვისათვის ხელსაყრელი პირობების შექმნა და სახელმწიფო ქონების უკონტროლო განკარგვა.

ჩრდილოვანი ეკონომიკა არა მხოლოდ დამანგრეველ ზემოქმედებას ახდენს ქვეყნის სოციალურ, ეკონომიკურ და კულტურულ განვითარებაზე, არამედ თვით ჩრდილოვანი ეკონომიკის არალეგალურ წარმომადგენელთა ცხოვრებაზე (ვინაიდან ისინი იმ ,,ხის ტოტს ჭრიან, რომელზედაც ზიან”).

ფარული ეკონომიკის მასშტაბებში შეუძლებელია ისეთი მოვლენების სრული გამოკვლევა, როგორიცაა არაფორმალურ ეკონომიკაში მიმდინარე მოვლენები. იგი მოიცავს სოციალურ, ფსიქოლოგიურ, კულტურულ და სხვა შედეგებს, რომლებშიაც აისახებიან მოსახლეობის შრომისა და ცხოვრების პირობები ქვეყნის სხვადასხვა რეგიონში.

3. კრიმინალურ სამყაროსთან ბრძოლა პოსტსაბჭოთა საქართველოში. ეს პროცესი რთულია, განსაკუთრებით, მისი ჩრდილოვანი ეკონომიკის პრობლემად გადაქცევის შემთხვევაში, რომლის ერთ-ერთი ძლიერი მექანიზმია ის, რომ დღესაც ჯერ კდევ არ არის შემუშავებული დამნაშავეობის ზრდისა და კორუფციასთან სულყოფილი ბრძოლის ძლიერი მექანიზმი, რომლის საშუალებით შესაძლებელი გახდება ეკონომიკურ და პოლიტიკურ უსაფრთხოებაზე ზემოქმედება, კრიმინალური დაჯგუფებების ლიდერების მოთოკვა და მათზე სამართალდარღვევების დასჯის კანონების გამკაცრება.

მოსალოდნელია ისიც, რომ დამნაშავეთა ორგანიზებული ჯგუფი ახერხებდეს შეაღწიოს საზოგადოების ცხოვრების თითქმის ყველა სფეროში, რამაც შეიძლება საფრთხე შეუქმნას თვით ქვეყნის სახელმწიფოებრიობის საფუძველს.[1]

სამწუხაროდ, საქართველოს ეროვნული ანტიკორუფციული პროგრამის შემმუშავებელი ჯგუფის მიერ შემუშავებული პროგრამის ძირითადი მიმართულებები კორუფციის შეზღუდვის ეკონომიკური მიდგომის თუნდაც ელემენტებს მაინც პრაქტიკულად არ შეიცავს და უმთავრესად იურიდიული შინაარსის მქონე რეკომენდაციებს ასახავს. კორუფციის შეზღუდვის მოყვანილი, მხოლოდ წმინდა ეკონომიკური მიდგომის საფუძველზე განხორციელებული უმარტივესი გზის ყველაზე თვალსაჩინო ნაკლი დაუსჯელობის სინდრომის დამკვიდრებაა.[2]

ჩრდილოვან ეკონომიკაში დანაშაულის ფაქტორს შედარებით მეტი სიფრთხილით გაანალიზება სჭირდება, ვიდრე იგი ჩვეულებრივ პირობებში გამოიყენება.

პოსტკომუნისტურ საქართველოში რიგი უარყოფითი შედეგები გამოიწვია საწარმოო პრივატიზებაში დაშვებულმა შეცდომებმა. მიუხედავად ამისა საქართველო გლობალიზაციის პროცესში ჩართულია ისე, რომ იგი განვითარების მაგისტრალურ გზაზე მაინც რჩება. მაგრამ მრავალმხრივი წინააღმდეგობები განუსაზღვრელობის წინაშე გვაყენებს, როდესაც ერთი სიძნელის გადალახვა ან შესუსტება ახალ სიძნელეებს ქმნის და ა.შ. ყოველივე ეს თავის მხრივ ართულებს ჩრდილოვანი ეკონომიკის აღმოფხვრის წინააღმდეგ ბრძოლას, შედეგად მოსალოდნელია უარყოფითი შედეგების მხოლოდ დროებით შესუსტება.[3]

პრივატიზება პოსტკომუნისტურ საქართველოში მიჩნეუ-

1 რ. ოთინაშვილი. დამნაშავეობა, როგორც რისკიანი ბიზნესის სპეციფიკური სახეობა. ჟურნ. „სოციალური ეკონომიკა“, 2003, №1, გვ. 22-24.

2 ვ. პაპავა. პოსტკომუნისტური გარდამავალი პერიოდის მაკროეკონომიკა (თეორია და პოლიტიკა). თბილისის უნივერსიტეტის გამომცემლობა. თბილისი, 2005. გვ. 282.

3 რ. სარჩიმელია. პრივატიზება და სიღარიბის დაძლევის ზოგიერთი საკითხი საქართველოში. პაატა გუგუშვილის ეკონომიკის ინსტიტუტის სამეცნიერო შრომების კრებული III. პაატა გუგუშვილის ეკონომიკის ინსტიტუტის გამომცემლობა, თბილისი, 2010, გვ. 216.

ლია სახელმწიფო საკუთრების კერძო საკუთრებად გარდაქმნის ძირითად გზად. დავსვათ კითხვა: არის თუ არა ეს გზა ეფექტური ჩრდილოვანი ეკონომიკის ქვეყნის ეკონომიკაზე მოქმედების შეზღუდვის თვალსაზრისით. მიგვაჩნია, რომ ამ მხრივ საიმედოა მოსახლეობის ძლიერი საშუალო ფენა, ხოლო მოსახლეობის მდიდარი ფენა მეტწილად არ იძლევა სასურველ შედეგს.

ჩრდილოვან ეკონომიკასთან დაკავშირებულ საკითხებზე მსჯელობისას არ შეიძლება ყურადღებიდან გამოგვრჩეს ეგრეთწოდებული „აგრესიული" პრივატიზაცია, რომელსაც საქართველოში 2003 წლიდან ფართო მასშტაბები მიეცა. მიხეილ სააკაშვილის პრეზიდენტობის სამარცხვინო პერიოდში დაიგეგმა სახელმწიფო საკუთრების საწარმოთა ტოტალური პრივატიზაცია, რომლის მსგავსი მასშტაბურად ჯერ მსოფლიოს არც ერთ ქვეყანაში არ განხორციელებულა. ამასთან დაკავშირებით საკმაოდ დაწვრილებით ამირან ჯიბუტის ნაშრომში[1] მოცემულია მრავალმხრივად მნიშვნელოვანი მონაცემები, მაგალითად, იმის შესახებ, რომ 2004-2006წწ. გაყიდულ იქნა ისეთი ობიექტები, რომლებიც განსაკუთრებულ როლს ასრულებდნენ სახელმწიფოს ეკონომიკური, სამხედრო და პოლიტიკური უსაფრთხოების თვალსაზრისით[2].

პოსტსაბჭოთა საქართველოში პრივატიზაციის ჩატარებისათვის მიზანი უნდა ყოფილიყო არა ყველაფრის გაყიდვა, არამედ ყველა საწარმოებისათვის ამუშავებისა და გაძლიერების პირობების შექმნა. მცდარად გაგებულ ბაზრის თავისუფლების მინიჭებისათვის ყოველგვარი შეზღუდვის მოხსნამ ჩვენ ქვეყანას ანარქიისაკენ უბიძგა და ჩრდილოვან ეკონომიკას მისცა მოქმედების ასპარეზი, ხოლო შემდგომ, როდესაც 2006 წლიდან მკაცრად შეიზღუდა აგრესიული პრივატიზაციის ჩატარების შესაძლებლობები და გაძლიერდა მასთან დაკავშირებული სამართლებრივი ღონისძიებები, ისინი მაინც არ არის საკმარისი ჩრდილოვანი ეკონომიკის აღმოსაფხვრელად ჩვენ ქვეყანაში.

---

1 ა. ჯიბუტი. საკუთრების მრავალფორმიანობა საბაზრო-ეკონომიკური სისტემის განვითარების აუცილებელი პირობა. საქართველოს ეკონომიკურ მეცნიერებათა აკადემია. შრომები 12, გამომცემლობა „უნივერსალი", თბილისი, 2015წ. გვ. 175-195.

2 იქვე, გვ. 179-182.

დასკვნა.

ჩრდილოვანი ეკონომიკა არსებობს თითქმის ყველა ეკონომიკურ სისტემაში და ქვეყანაში. იგი განსხვავებულია სახელწოდებებით, მასშტაბებითა და სტრუქტურით. კანონების გამკაცრების მიუხედავად ჩრდილოვან ეკონომიკას პოსტსაბჭოთა საქართველოში დღესაც აქვს ადგილი. დანაშაულზე სასჯელის გამკაცრება წინააღმდეგობრივ შედეგებს იწვევს. იგი ხელს უწყობს უარესი დანაშაულის ჩადენას, ასე, რომ ჩრდილოვანი ეკონომიკის გამომწვევი მიზეზები არ აღმოიფხვრება. გამოსავალი შეიძლება იყოს იურიდიული კანონების მიზანმიმართულად ამოქმედება ჩრდილოვანი ეკონომიკის დასათრგუნავად, კანონდარღვევებში წინააღმდეგობრივი პროცესების დეტალური, და კორუფციის უარყოფით მოქმედებაში ბოლომდე გარკვევა, შესაძლებლობის ფარგლებში შეზღუდვა და ა.შ.

THE IMPACT OF THE SHADOW ECONOMY ON THE PRIVATIZATION AND THE RELATED LEGAL ISSUES IN THE ECONOMY OF GEORGIA

Mamuka Sarchimelia
Doctor of Economic Sciences,
Professor of Georgian Technical University

Resume

In this article are discussed the legal issues targeted to the elimination of the shadow economy. In this regard there is discussed a judgment related to the impact of privatization. There are mentioned the possibilities to eliminate the shadow economy and corruption; however, together with it, in direction of their action weakening, there are planned the possibilities of revealing the resistances.

Key words: Shadow Economy , Corruption, Privatization, Criminal Business.

საქართველოში მიმდინარე სახელმწიფო შესყიდვების დღევანდელი მდგომარეობის ანალიზი და შეფასება

ოთარ კიკვაძე
საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტის
დოქტორანტი

რეზიუმე

სტატიაში განხილულია საქართველოს სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოს მუშაობის მდგომარეობა მოცემულ სფეროში 2011-2014 წლებში. ჩატარებულია ეკონომიკურ მაჩვენებელთა ანალიზი და შეფასება. კერძოდ, განალიზებული და შეფასებულია პროდუქციის, მომსახურების და სამუშაოების მოცულობა, სტრუქტურა, დინამიკა, შესყიდვებში ბიზნეს-პროექტების ჩართულობის ცვლილება, მცირე საწარმოთა მონაწილეობა ტენდერებში და სხვა.

ცალკე თავად წარმოდგენილია შესყიდვების სფეროში წარმოქმნილი დავების რაოდენობა და მათი დინამიკა. დაფიქსირებულია მათი 8-ჯერ და მეტად ზრდა.

სტატიაში სახელმწიფო შესყიდვების საქმიანობის ნაწილი შეფასებულია დადებითად (მაგალითად, ტენდერებში მცირე საწარმოთა ჩართულობის ზრდა, ტენდერებში დადებულ ხელშეკრულებების რიცხვის ზრდა და სხვა), ნაწილი კი უარყოფითად (მაგალითად, საჩივრების რიცხვის ზრდა).

საკვანძო სიტყვები: სააგენტო, შემსყიდველი,მომწოდებელი, ტენდერი, საჩივარი, ხელშეკრულება, საბჭო.

შესავალი

უკანასკნელი რამდენიმე წლის განმავლობაში მნიშვნელოვანი რეფორმები გატარდა საქართველოს სახელმწიფო შესყიდვების სფეროში. განხორციელებული ღონისძიებებით მივიღეთ მსოფლიოში ერთ-ერთი სათანადოდ გამჭვირვალე, სამართლიანი და ქმედითი შესყიდვების ელექტრონული სისტემა, რომელიც დადებითად შეაფასეს საერთაშორისო ორგანიზაციებმა. შესყიდვების გამჭვირვალე ელექტრონულმა სისტემამ სახელმწიფო ტენდერები ყველასათვის ხელმისაწვდომი გახადა და მისი ჩატარების ტექნოლოგიაც გაამარტივა.

ამის მიუხედავად, სახელმწიფო შესყიდვების ერთიანი ელექტრონული სისტემის სრულყოფის მიზნით, ჯერ კიდევ ბევრი სამუშაოები არის შესასრულებელი.

ამ მიზნით ჩვენ დავინტერესდით და შევისწავლეთ საქართველოს სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოს საქმიანობა ბოლო წლების განმავლობაში და მივეცით მას შეფასებაც და წარმოვადგინეთ რეკომენდაციებიც.

ძირითადი ტექსტი

1. სახელმწიფო შესყიდვების მდგომარეობის ანალიზი საქართველოში 2013-2014 წლებში

თავიდანვე უნდა აღვნიშნოთ, რომ საქართველოს სახელმწიფო შესყიდვების სფეროს გამართული მუშაობა მნიშვნელოვანია არა მხოლოდ სახელმწიფო ორგანიზაციებისთვის, არამედ ბიზნეს სექტორისთვისაც, რადგანაც სახელმწიფო შესყიდვებში ხდება ბიზნეს-სუბიექტების ჩართვა საქონლის (პროდუქცია, მომსახურება) მიმწოდებლების როლში, რაც იწვევს მათი შემოსავლების სტაბილურ ზრდას. ასე რომ, სახელმწიფო შესყიდვების ნორმალური ფუნქციონირებით მარტო საბიუჯეტო ორგანიზაციები და საჯარო სამართლის იურიდიული პირები კი არ უნდა იყვნენ დაინტერესებულნი, არამედ კერძო სამართლის იურიდიული პირებიც.

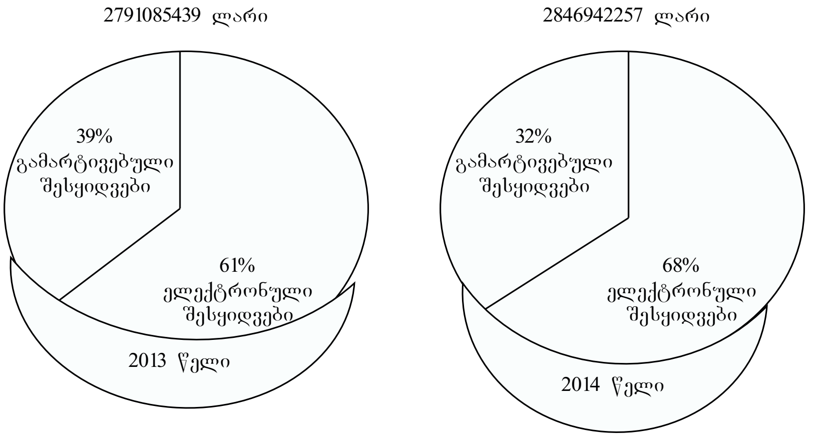
იქიდან გამომდინარე, რომ ქვეყანაში მეფობს სიღარიბე, რაც

მოსახლეობის ქრონიკული უმუშევრობის შედეგია, საქართველოს მთავრობა სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოს მეშვეობით ბიზნესის მიმართ გვევლინება პროდუქციის, მომსახურების და სამუშაოების დამკვეთის როლში. ასე რომ, თუ იზრდება შესყიდვების მოცულობა ფართოვდება ბიზნესიც და გამომდინარე აქედან დასაქმებაც, ხოლო თუ მცირდება შესყიდვები, მაშინ პირიქით. მაგრამ ამ პროცესს აქვს უარყოფითი მხარეც. საქმე ისაა, რომ სახელმწიფო შესყიდვები ძირითადად ბიუჯეტის ხარჯზე მიმდინარეობს. ბიუჯეტში სახელმწიფო შესყიდვებისთვის ხარჯების ზრდა კი იწვევს სხვა პოზიციებით ხარჯების შემცირებას. ასე რომ, ეს საკითხი დიდ დაფიქრებას, აწონ-დაწონას და გონივრულ გადაწყვეტას მოითხოვს.

საქართველოში სახელმწიფო შესყიდვების მოცულობა მთლიანი შიდა პროდუქტის 10%-ის ტოლია [1, გვ. 9]. შესყიდვების ძირითადი ნაწილი ელექტრონული წესით ხორციელდება, დარჩენილი ნაწილი კი გამარტივებული წესით. 2013 წლის განმავლობაში სახელმწიფო შესყიდვების ხელშეკრულებების ჯამურმა თანხამ 2791085439 ლარი შეადგინა. აქედან ელექტრონულად განხორციელებული შესყიდვების ხვედრითი წილი 61%-ს შეადგენდა. 2014 წელს სახელმწიფო შესყიდვების მოცულობა 55856818 ლარით ანუ 2%-ით გაიზარდა. ამ წელს, ისე როგორც 2013 წელს შესყიდვების უდიდესი ნაწილი, კერძოდ, 68% ელექტრონული წესით განხორციელდა (იხ. ცხრილი 1 და ნახაზი 1). ელექტრონული შესყიდვების წილის ზრდა დადებით ტენდენციად უნდა ჩავთვალოთ, რადგან ეს სისტემა შემსყიდველ ორგანიზაციებს უქმნის ფართო შესაძლებლობას მოიძიონ მნიშვნელოვანი ინფორმაცია რელევანტური ბაზრების შესახებ, იხილონ სხვა შემსყიდველი ორგანიზაციების მიერ ჩატარებული ტენდერების შედეგები და სხვა. იგივე ეხება მიმწოდებლებსაც. მათ საშუალება ეძლევათ სახლიდან გაუსვლელად, კომპიუტერის მეშვეობით გაიგონ, სახელმწიფო სექტორის მოთხოვნა საქონელზე და მომსახურებაზე, გაეცნონ შესყიდვების მარეგულირებელ წესებს და ა. შ. ეს გვიდასტურებს იმ ფაქტს, რომ სახელმწიფო შესყიდვებში ელექტრონული სისტემის დანერგვა უდავოდ წინ გადადგმული, დიდი პროგრესული ნაბიჯია.

ცხრილი 1
პროდუქციის, მომსახურების და სამუშაოების სახელმწიფო შესყიდვები საქართველოში 2013-2014 წლებში [1, გვ. 10; 2, გვ. 8]

	2013	2014	ცვლილება 2013-2014 წლების პერიოდში
სახელმწიფო შესყიდვები – სულ (ლარი) მ. შ.	2791085439	2846942257	+55856818
ელექტრონული წესით: - ლარი - ხვ. წონა (%)	1710643763 61	1931200046 68	+220556283 +7%
გამარტივებული წესით: - ლარი - ხვ. წონა (%)	1098441672 39	915742211 32	-164699461 -7%



ნახაზი 1. სახელმწიფო შესყიდვების მოცულობა და სტრუქტურა საქართველოში 2013-2014 წლებში

ელექტრონულად განხორციელებული შესყიდვები მოიცავს ელექტრონულ ტენდერებს, გამარტივებულ ელექტრონულ ტენდერებს, კონსოლიდირებულ ტენდერებს და კონკურსებს. ჩვენი ინფორმაციით 2013 წელს მთელი ელექტრონული შესყიდვების 83% მოდიოდა მის პირველ ორ სახეზე. მათი სავარაუდო ჯამური ღირებულება 1658893441 ლარს შეადგენდა, სახელშეკრულებო თანხა კი მასზე მასთან შედარებით 230.000.000 ლარით ნაკლები აღმოჩნდა. ეს იყო სავარაუდო თანხის 14%. მაშასადამე, ელექტრონული ტენდერების ჩატარებით 2013 წელს სახელმწიფო შესყიდვებში 230.000.000 ლარი დაიზოგა. იგივე მოხდა 2014 წელშიც. ამ წელს დაზოგილი იქნა 241132563 ლარი.

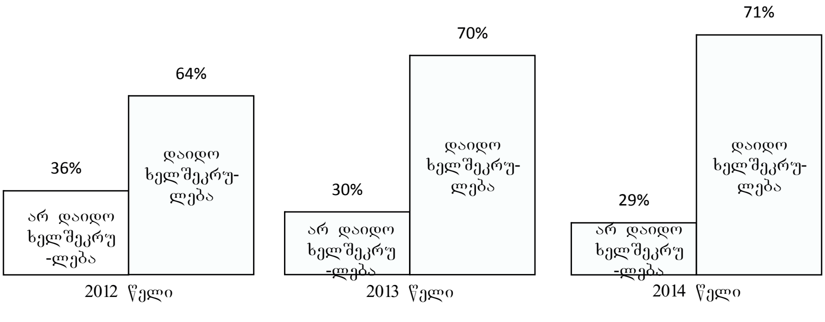
ჩატარებული ტენდერები პროდუქციასა, მომსახურებასა და სამუშაოებს შორის სხვადასხვანაირად განაწილდა. 2013 წელს ტენდერების 55% მოდიოდა პროდუქციაზე, 26% – მომსახურებაზე და 18% – სამშენებლო სამუშაოებზე. 2014 წელს მათ შესაბამისად შეადგინეს 54, 25 და 21 პროცენტი. ტენდერებზე დადებული ხელშეკრულებების ღირებულების თვალსაზრისით კი როგორც 2013, ისე 2014 წელს ლიდერობს სამშენებლო სამუშაოების შესყიდვები. 2013 წელს მისი მოცულობა 5-ჯერ, ხოლო 2014 წელს 2-ჯერ აღემატებოდა პროდუქციის შესყიდვის მოცულობას.

შესაქებია ის ფაქტი, რომ ელექტრონული ტენდერების თითქმის 80% არის მცირე მოცულობის შესყიდვები (50.000 ლარზე ნაკლები), რაც საქართველოს მცირე საწარმოებს ტენდერებში მონაწილეობის დიდ შესაძლებლობებს აძლევს. ეს შესაძლებლობა კარგად გამოუყენებიათ საქართველოს ინდივიდუალურ მეწარმეებს. ეს იქიდან ჩანს, რომ თუ სისტემაში 2013 წელს რეგისტრირებული იყო 3742 ინდმეწარმე 2014 წელს მათი რიცხვი 4578-მდე ანუ 22%-ით გაზრდილა. მთლიანობაში საქართველოს სახელმწიფო შესყიდვებში რეგისტრირებულ მიმწოდებელთა 23% – ამჟამად ინდმეწარმეები არიან.

შესაქებია ისიც, რომ 2014 წელს 30910 სტატუსმინიჭებული ტენდერებიდან 71%-ზე გაფორმდა ხელშეკრუელბა, მაშინ როდესაც 2012 წელს მხოლოლდ 64%-მა მიიღო იგი (იხ. ნახაზი 2). ეს იმას მოწმობს, რომ შემსყიდველმა ორგანიზაციებმა კვალიფიციურად

წარმართეს შესყიდვების წინასწარი დაგეგმვაც და მისი განხორციელების პროცესიც.

აუცილებლად ყურადღებამისაქცევია ის წარმატებაც, რომელიც სახელმწიფო შესყიდვების სისტემაში რეგისტრირებულ მიმწოდებელთა ზრდაში გამოიხატება. 2014 წელს სისტემას მიემატა 4285 ახალი პოტენციური მიმწოდებელი, რის შედეგადაც მიმწოდებელთა საერთო რიცხვმა 19911 ერთეული შეადგინა. ეს არის აქტიური ბიზნესის დაახლოებით 18,5% [1, გვ. 15]. თუ მას საზღვარგარეთის მაღალგანვითარებულ ქვეყნებს შევადარებთ, მართალია, ეს არ არის ძალზე მაღალი პროცენტი და ბიზნესერთეულების დიდი მომცველობა, მაგრამ საქართველო ახლად შემდგარი დამოუკიდებელი სახელმწიფოა და ეს დონე ჩვენთვის დიდი მიღწევაა. ეს იმას ნიშნავს, რომ თანდათან, ნაბიჯ-ნაბიჯ, სულ უფერო მეტი ბიზნესმენი ერთვება სახელმწიფო შესყიდვებში და იღებს იქიდან სარგებელს, რაც ზოგადად, ქვეყნის სარგებელიცაა.



ნახაზი 2. ტენდერების განაწილება შედეგების მიხედვით

უდავოდ მისასალმებელია ევროკავშირთან ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი სავაჭრო სივრცის შესახებ (DCFTA) შეთანხმებაზე მუშაობაც. როგორც ვიცით, 2014 წლის 27 ივნისს ქ. ბრიუსელში, ხელი მოეწერა ევროკავშირთან ასოცირების შესახებ შეთანხმებას. შეთანხმების მე-4 კარი ეხება ვაჭრობას და

ვაჭრობასთან დაკავშირებულ საკითხებს. მასში სპეციალური თავი ითვალისწინებს საქართველოს და ევროკავშირის საჯარო შესყიდვების ბაზრების ორმხრივ და თანმიმდევრულ გახსნას. ეს შესაძლებლობას მისცემს საქართველოს კომპანიებს მონაწილეობა მიიღონ ევროკავშირის ქვეყნების სახელმწიფო შესყიდვებზე გამართულ ტენდერებში. ასეთივე შესაძლებლობა ეძლევათ ევროპის კომპანიებს. კარგია ეს თუ ცუდი? კარგია იმით, რომ ქართულ კომპანიებს ევროპის ბაზარზე გასასვლელად მოუწევთ კონკურენტუნარიანობის ამაღლება, ცუდი კი იმითაა, რომ ამ ეტაპზე, როდესაც საქართველო საბაზრო ეკონომიკაზე გადასვლის მხოლოდ გარდამავალ ეტაპზე იმყოფება, მისი კომპანიები ჯერ-ჯერობით არათუ ევროპის ბაზარზე, არამედ აქაც, საქართველოს ბაზარზეც ვერ გაუწევენ ევროპულ კომპანიებს სათანადო კონკურენციას და სახელმწიფო შესყიდვებში ქართული ბიზნეს-სუბიექტების ის ჩართულობა, რაც დღეს გვაქვს, აღარ გვექნება. ევროპელები ყველა კრიტერიუმით მოუგებენ ქართულ კომპანიებს, კერძოდ:

1. ყველა სფეროში მათ აქვთ დიდი გამოცდილება.
2. ჰყავთ მაღალი კვალიფიკაციის პროფესიონალი კადრები.
3. არიან კანონმორჩილნი და აღიარებენ კანონის უზენაესობას.
4. ჩვენგან განსხვავებით ისინი ორიენტირებული არიან ხანგრძლივვადიან სტაბილურ ურთიერთობაზე და არა მოკლევადიან შემოსავლებზე.
5. ისინი საკუთარი ქვეყნის წარმომადგენლები არიან სხვა ქვეყანაში და იციან, რომ უნდა გაუფრთხილდნენ მის სახელს.

ამ ყველაფრით იმის თქმა გვინდა, რომ ვიდრე ეს ბაზარი მთლიანად გიხსნება, რაც მოხდება მხოლოდ ევროკავშირთან ასოცირების შესახებ მიღებული შეთანხმების ძალაში შესვლიდან 8 წელიწადში, ე. ი. 2022 წელს, ჩვენმა კომპანიებმა მთლი ძალისხმევა მოახმარონ ამ პოზიციების ხაზით თავიანთი დონის ამაღლებას, რათა 8 წლის შემდეგ მაინც შეძლონ მათთვის სათანადო კონკურენციის გაწევა. ნაკლებად სავარაუდოა, რომ მათ ეს შეძლონ, მაგრამ აუცილებლად უნდა შეეცადონ.

2. სახელმწიფო შესყიდვების სფეროში წარმოქმნილი დავების ანალიზი და შეფასება

როგორც ვიცით, შესყიდვების სფეროში წარმოშობილ დავას იხილავს დავების საბჭო, ხოლო თუ მისით მომჩივანი არ დაკმაყოფილდა, მაშინ სასამართლო. მომჩივანს პირდაპირაც შეუძლია მიმართოს სასამართლოს [3, გვ. 233].

2011-2014 წლებში სახელმწიფო შესყიდვების სფეროში შემოსულ გასაჩივრებულ საქმეთა რაოდენობა 68-დან 572-მდე ანუ 8,4-ჯერ გაიზარდა. ეს კარგიცაა და ცუდიც. კარგი იმითაა, რომ იგი გვიჩვენებს მომჩივანთა განათლებულობის და ინფორმირებულობის დონის ამაღლებას ამ საკითხებში და მათ მიერ საკუთარი უფლებების დაცვის სადარაჯოზე დგომის სიმტკიცეს, ხოლო ცუდია იმით, რომ იგი გვიჩვენებს სახელმწიფო შესყიდვებში მიღებული გადაწყვეტილებების არასანდოობის დონის ზრდას.

ეს ყოველივე იმას ნიშნავს, რომ სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტომ, მიუხედავად დღემდე მიღწეული დიდი წარმატებებისა, კვლავაც უნდა გააგრძელოს მუშაობა საჯარო სექტორში დასაქმებულ მოხელეთა კომპეტენციასა და პროფესიონალიზმის ამაღლების მიმართულებით, გააღრმავოს დიალოგები შესყიდვებში მონაწილე მიმწოდებლებთან, გააუმჯობესოს სატენდერო დოკუმენტაციის ხარისხი, უფრო მეტად ითანამშრომლოს მსგავსი პროფილის მქონე უცხოეთის წარმატებულ ორგანიზაციებთან მათი გამოცდილების გაიზარების მიზნით და ა. შ.

დასკვნა

ამრიგად, მოცემულ სტატიაში წარმოდგენილი საკითხის შესწავლით, ჩვენ, საქართველოს სახელმწიფო შესყიდვების სფეროში აღმოვაჩინეთ როგორც წარმატებები, ისე გარკვეული ხარვეზები. ხარვეზების აღმოსაფხვრელად დავსახეთ ღონისძიებები.

ლიტერატურა:

1. საცელმწიფო შესყიდვების სააგენტოს 2014 წლის საქმიანობის ანგარიში, თბ., 2015.
2. სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოს 2013 წლის საქმიანობის ანგარიში, თბ., 2014.

3. ზარნაძე ნ., ნარმანია დ., საზოგადოებრივი ადმინისტრირების საფუძვლები და საზოგადოებრივი ადმინისტრირება საქართველოში, დამხმარე სახელმძღვანელო, თბ., 2009.

References:

1. The State Procurement Agency's 2014 Report; Tbilisi 2015
2. The State Procurement Agency's 2013 Report; Tbilisi 2014
3. Zaradze N., Narmania D., Public Administration Principles and Public Administration in Georgia, additional manual, Tbilisi 2009 .

ANALYSIS AND EVALUATION OF CURRENT STATE PROCUREMENT IN GEORGIA

Otar Kikvadze
Georgian Technical University,
PhD Student

Resume

The article considers the work condition of the State Procurement Agency in 2011-2014. The assessment and analysis of the economic indicators have been performed. The Amount, structure and dynamic of service and work, an involvement of business projects in the procurement, a participation of small enterprises in tenders have been analyzed and evaluated.

The number of disputes and dynamic in the procurement field is considered in a separate chapter. The article fixes the increase of the disputes 8 times.

The part of the state procurement work has the positive review (for example - increase of involvement of the small enterprises in tenders, increase of the number of tender agreements etc.), while the other part of the work has the negative one. (for example - increase of disputes).

Keywords: Agency, Purchaser, Supplier, Tender, Complaint, Contract, Council.

საქართველოს საგარეო ეკონომიკური ორიენტაციის ვექტორის საკითხისათვის

უშანგი სამადაშვილი
ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი,
თსუ ასოცირებული პროფესორი

რეზიუმე

ნაშრომში დასაბუთებულია საქართველოს ეკონომიკაში არსებული არასახარბიელო მდგომარეობიდან გამოსვლაში ეკონომიკური ზრდის დაჩქარების ობიექტური აუცილებლობა და გამოკვეთილია მის რეალიზებაში საგარეო ეკონომიკური ორიენტაციის სხვადასხვა ვექტორის როლი.

ხაზგასმულია, რომ ქეყნის გარე სამყაროსთან სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობის ერთადერთი გზა, იქნება ეს ევროკავშირი, თუ ევრაზიული საბაჟო კავშირი, ეს არის გზა არსაით! სწორედ ამიტომ საქართველოს ეკონომიკური განვითარების მთავარი ვექტორი უნდა იყოს დივერსიფიცირებული საერთაშორისო ბაზრები და ევროკავშირთან ასოცირების შეთანხმებით ნაკისრი ვალდებულებების ეფექტიანი განხორციელება.

შემოთავაზებულია ურთიერთდაკავშირებული ღონისძიებები, რომელთა სამეურნეო ცხოვრებაში გატარება, ავტორის აზრით, ძლიერ გავლენას მოახდენს საქართველოს ევროკავშირთან და მსოფლიო ეკონომიკასთან ინტეგრაციის გაფართოებაზე, ეკონომიკურ ზრდაზე და, საბოლოო ანგარიშში, მოსახლეობის საყოველთაო და დიფერენციულ კეთილდღეობაზე.

საკვანძო სიტყვები: ეკონომიკური ზრდა, საგარეო ეკონომიკური ლიბერალიზაცია, საგარეო ეკონომიკური ორიენტაცია, დივერსიფიცირებული საერთაშორისო ბაზრები, დაბალანსებული ინტეგრაცია, ევროკავშირი, ევრაზიული საბაჟო კავში-

რი, მოსახლეობის საყოველთაო და დიფერენციული კეთილდღეობა.

შესავალი

თანამედროვე მსოფლიოში ქვეყნის ეკონომიკური განვითარების უმნიშვნელოვანესი პირობაა ეკონომიკის ღიაობა (გახსნილობა). ამასთან, რაც უფრო მცირეა ქვეყანა, მით უფრო აშკარად ვლინდება აღნიშნული კანონზომიერება. სწორედ ამიტომ, საქართველოში ეკონომიკური ზრდის დაჩქარებისთვის ძალიან მნიშვნელოვანია საგარეო ეკონომიკური საქმიანობის გახსნილობა, ლიბერალიზაცია. ეს იმიტომ, რომ მსოფლიო გამოცდილებიდან გამომდინარე, არსებობს ძლიერი კორელაცია (ურთიერთდამოკიდებულება) საგარეო ეკონომიკური საქმიანობის ლიბერალიზაციასა და ეკონომიკური ზრდის ტემპებს შორის. ჰარვარდის უნივერსიტეტის ეკონომისტების მიერ ჩატარებულმა გამოთვლებმა აჩვენა, რომ იქ, სადაც ბოლო 25 წლის განმავლობაში ხორციელდებოდა ჩაკეტილი ეკონომიკის (პროტექციონისტული) პოლიტიკა, მოსახლეობის ერთ სულზე მშპ-ის საშუალო წლიურმა ზრდამ შეადგინა 0,7%, ხოლო იქ, სადაც ატარებდნენ ღია ეკონომიკის (ლიბერალურ) პოლიტიკას, მოსახლეობის ერთ სულზე მშპ გაიზარდა ხუთჯერ მეტად, ანუ 3,5%-ით **[1,გვ.63].**

ძირითადი ტექსტი

ინტერესს იწვევს საკითხი იმის შესახებ თუ ღიაობის (კარგახსნილობის) პირობებში საით უნდა მიმართოს საქართველომ საგარეო ეკონომიკური ორიენტაციის ვექტორი? ამ კითხვაზე პასუხი არაერთგვაროვანია: პოლიტიკოსების, მეცნიერ-ეკონომისტებისა და მეწარმეების **ერთი ჯგუფი** მხარს უჭერს საქართველოს ევროკავშირში გაერთიანებას; **მეორე -** საქართველოს ევრაზიულ საბაჟო კავშირში ინტეგრაციას; **მესამე ჯგუფი** მიიჩნევს, რომ საქართველომ ინტეგრაცია უნდა მოახდინოს მთელი მსოფლიოს მასშტაბით. ცხადია, თითოეულ ამ მიმართულებას, დამაჯერებელი არგუმენტების შემთხვევაში, აქვს არსებობის

უფლება. თუმცა, მთავარია იმის გათვალისწინება თითოეული ვარიანტის შემთხვევაში როგორი იქნება საქართველოს ეკონომიკური სარგებელი და დანაკარგები.

სწორედ ამიტომ, როცა საქართველოს საგარეო ეკონომიკური ორიენტაციის საკითხი დგება, უნდა გავითვალისწინოთ ის გარემოება, რომ: საქართველოს არა ჰყავს მუდმივად კარგი და მუდმივად ცუდი ეკონომიკური პარტნიორი, საქართველოს აქვს მუდმივი ეკონომიკური ინტერესი. შესაბამისად, მისი ეკონომკური ვექტორი იქით უნდა გადაიხაროს, საითაც მეტი ეკონომიკური სარგებელი ექნება. აქედან გამომდინარე, **საქართველოს გარე სამყაროსთან სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობის ერთადერთი გზა, იქნება ეს ევროკავშირი, თუ ევრაზიული საბაჟო კავშირი, ეს არის გზა არსაით! სწორედ ამიტომ, ჩვენი აზრით, ეკონომიკის დივერსიფიკაციისა და რისკების შემცირების მიზნით ქვეყანამ ნებაყოფლობითი, ურთიერთხელსაყრელი და დაბალანსებული ინტეგრაცია უნდა მოახდინოს არა მხოლოდ ხსენებულ ორ მხარესთან, არამედ მთელი მსოფლიოს მასშტაბით.**

ნათქვამის დამადასტურებელია ქვემოთ მოხმობლი სტატისტიკური მონაცემები. თუ რუსეთის მიერ საქართველოს მიმართ გამოცხადებულ ემბარგომდე და რუსეთ-საქართველოს ომამდე საგარეო ვაჭრობაში ნომერ პირველი პარტნიორი რუსეთი იყო, მერე მას თურქეთი ჩაენაცვლა. მართალია, 2006 წლის ემბარგოს შემდეგ ქართულმა ღვინომ და წყალმა ბაზრების დივერსიფიკაცია მოახდინა, მაგრამ როგორც კი გასული 2013 წლის ზაფხულში რუსეთის ბაზარი გაიხსნა, რუსეთში მოთხოვნა იმდენად დიდი აღმოჩნდა, რომ ნავარაუდევი 10 მლნ ბოთლის ნაცვლად, მარტო 6 თვეში 21-22 მლნ ბოთლი შევიდა, რაც ღვინის მთლიანი ექსპორტის უკვე 40%-ს შეადგენს. ქართული ღვინის ექსპორტში რუსეთის წილი გაიზარდა უკრაინაში დაძაბულობის გამო. **სწორედ ამიტომ, მწარე გამოცდილებიდან გამომდინარე, მნიშვნელოვანია ღვინის საექსპორტო ბაზრის დივერსიფიკაცია.**

რუსეთისა და უკრაინაში ღვინის ექსპორტის ბაზრის ალ-

ტერნატიული ბაზრების ძიებასთან დაკავშირებით უნდა ითქვას, რომ ევროკავშირი, ალბათ, ასეთ ალტერნატივად ვერ გამოდგება იმიტომ, რომ ევროკავშირის ბაზარზე ქართულ ღვინოს ჰყავს საკმაოდ ძლიერი კონკურენტები პორტუგალიის, იტალიის, საფრანგეთის, თურქეთის, ჩეხეთის, ავსტრალიის და სამხრეთ აფრიკის ღვინოების სახით. ქართული ნაწარმის ევროკავშირის ბაზარზე დამკვიდრება გართულებულია იმის გამოც, რომ ამ ბაზარზე ჩეხეთის ღვინო 6-ჯერ უფრო იაფია.

სამაგიეროდ, ღვინის ბაზრის საკმაოდ დიდი პოტენციალია ჩინეთში, რომელიც თავად ღვინის უმსხვილესი მწარმოებლების ხუთეულშია. აქ წელიწადში 3 მლრდი ლიტრი ღვინოზეა მოთხოვნა. აქედან საქართველომ 1%-იც რომ მოიპოვოს ეს არის 30 მლნ ლიტრი ღვინო. თუმცა, გასათვალისწინებელია, ისიც რომ ჩინეთში ღვინის შეტანაზე მაღალია საბაჟო ტარიფი, ასევე დაბალია ქართული ღვინის ცნობადობა [2, გვ. 3]. **სწორედ ამიტომ, საჭიროა ჩინეთთან მოლაპარაკება თავისუფალი ვაჭრობის რეჟიმის შემოღებასთან დაკავშირებით და პარალერულად ჩინელი მოსახლეობის ცნობირებაში ქართული ღვინისა და საქართველოს პოზიტიური პოზიციონირება ანუ ბრენდირება.**

დღეის მდგომარეობით, რუსეთის წილი ქართულ ექსპორტში 9.4% შეადგენს, რაც მცირედით ჩამორჩება საქართველოს საექსპორტო ბაზრის ლიდერის - უკრაინის 10.4%-იან წილს. ამავდროულად, 2014 წლის იანვრის მონაცემებით, მთლიანი სავაჭრო ბრუნვის 6.7%-იანი წილით, რუსეთმა უკვე გადაასწრო უკრაინის 6.3%-ს და საქართველოს ნომერ მეოთხე სავაჭრო პარტნიორად ირიცხება უკრაინაზე წინ, რომელმაც მეხუთე ადგილზე გადაინაცვლა. ნათქვამზე მეტყველებს, ასევე ბოლო წლებში საქართველოს ათი უმსხვილესი სავაჭრო პარტნიორის სისტემატიური ცვლა [3].

არც ექსპორტის სასაქონლო სტრუქტურაა უცვლელი. ასე მაგალითად, არც ისე შორეულ წარსულში საქართველოს ექსპორტულ პროდუქციაში #1 მუხლი იყო „გაჭირვების ექსპორტი"- ანუ „ჯართის ექსპორტი". როგორც იქნა იგი აღარ არის უპირველსი მუხლი. იგი ჩაანაცვლა შედარებით ნაკლებად „გა-

ჭირვების ექსპორტმა“ - მსუბუქი ავტომანქანების რეექსპორტმა, რომელმაც, ასევე, დაკარგა პოზიცია პარტნიორ ქვეყნებში (სომხეთი, აზერბაიჯანი, ყაზახეთი) ახალი რეგულაციების შემოღების გამო.

ხაზგასასმელია, რომ თვით ევროკავშირთან ასოცირების შეთანხმება ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი სავაჭრო სივრცესთან დაკავშირებით, არ აწესებს რაიმე შეზღუდვას საქართველოს მიერ სხვა ქვეყნებთან სუვერენულად გაფორმებულ თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ შეთანხმებებზე. პირიქით, თავისუფალი ვაჭრობის სივრცეები, მაგალითად, ისეთ ქვეყნებთან, როგორიც არის თურქეთი, ხელს უწყობს ვაჭრობის გაფართოებას, ვინაიდან კომპანიებს ექმნებათ შესაძლებლობა ნაკლებ ფასად მოახდინონ საწარმოო პროცესებისა და იმპორტის კომპონენტების გაერთიანება. **საქართველოს შეუძლია საკუთარი ნება-სურვილის მიხედვით აწარმოოს სავაჭრო ურთიერთობა რუსეთთან, უკრაინასთან, მოლდავეთთან, თურქეთთან, აზერბაიჯანთან, სომხეთთან, ყაზახეთთან, ირანთან, ამერიკის შეერთებულ შტატებთან, ჩინეთთან, ან სხვა ახლანდელ თუ მომავალ პარტნიორთან თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ შეთანხმების ფარგლებში.**

ევრაზიული საბაჟო კავშირის საპირისპიროდ, თავისუფალი სავაჭრო სივრცე არ ითხოვს პარტინიორებისგან თავიანთი საიმპორტო და საექსპორტო მოსაკრებელი სხვა სავაჭრო პარტნიორების ასეთივე მოსაკრებელს გაუთანაბრონ, ასევე, არ ავალდებულებს მათ, იქონიონ ასეთივე სავაჭრო პოლიტიკა მთელი მსოფლიოს მიმართ.

თვით პოლონეთისა და ბალტიისპირეთის ქვეყნების გამოცდილებაც ცხადყოფს, რომ ამ ქვეყებმა ევროკავშირში გაწევრიანების პირობებშიც კი შეინარჩუნეს სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობები, როგორც გეოგრაფიულად და ისტორიულად ახლომყოფ რუსეთთან, ასევე დსთ-ს სხვა ქვეყნებთან. ასე მაგალითად, პოლონეთის გამოცდილება უარყოფს იმ აზრს, რომ ევროკავშირის წევრობა ავტომატურად გამოიწვევს აღმოსავლეთის ქვეყნებთან სავაჭრო ურთიერთობების “გაგრილებას“.

პირიქით, პოლონეთის ევროკავშირში გაწევრიანების შემდეგ მნიშვნელოვნად გაიზარდა მისი ექსპორტი აღმოსავლეთის რეგიონში, კერძოდ რუსეთში, რაც გამოიწვია პოლონეთის ეკონომიკის საერთო კონკურენტუნარიანობის ზრდამ. თუ 2004 წელს აღმოსავლეთის ქვეყნების წილი პოლონეთის ექსპორტსა და იმპორტში შეადგენდა 7.0 და 9.7%-ს შესაბამისად (რუსეთზე მოდიოდა 1.7 და 2.1%), 2012 წელს იგი გაიზარდა 10.0 და 16.3%-მდე (რუსეთის წილი შესაბამისად გაიზარდა 5.4 და 14.3%-ით). ვფიქრობთ, ეს სავსებით ნორმალურია.

ის, რომ ევროკავშირის თავისუფალი სავაჭრო სივრცე ასოცირებულ და, მით უფრო, სრულფასოვან წევრებს უნარჩუნებს სუვერენულ უფლებას არაწევრ - ქვეყნებთან საგარეო სავაჭრო პოლიტიკის განხორციელებაში, ვფიქრობ, ერთდროულად კარგიც არის და ცუდიც.

მოკლევადიან პერიოდში კარგია, რადგან ქართული პროდუქციის კონკურენტუნარიანობა, ხარისხი, უვნებლობა და უსაფრთხოება ერთბაშად ევროსტანდარტებზე ვერ გავა. აქ აჩქარება არ ეგების. არ უნდა გავიმეოროთ პოლონეთისა თუ ბალტიისპირეთის ქვეყნების უარყოფითი გამოცდილება. ასე, მაგალითად, ექსპერტების აზრით, **უმუშევრობის პრობლემა არის პოლონეთის ევროკავშირში გაერთიანების ნეგატიური ეფექტის ერთ-ერთი ნათელი მაგალითი.** უმუშევრობის მაღალ დონეს კი ხსნიან ფოლადისა და ქვანახშირის მრეწველობის დემონტაჟის მცდარი პოლიტიკით, რაც, თავის მხრივ, გახდა მიზეზი მძიმე მანქანათმშენებლობის დაცემისა, რომელიც ორიენტირებულია დასახელებულ ინდუსტრიაზე. ეს გამოიწვია ევროკავშირის მკაცრი გარემოსდაცვითი სტანდარტების ზეწოლამ, რომელმაც მოქმედება დაიწყო რესპუბლიკის ევროკავშირში გაწევრიანების შემდეგ. პოლონეთის ხელისუფლებამ მიზანშეუწონლად და ეკონომიკურად არარენტაბელურად ჩათვალა ამ საწარმოების ეკოლოგიურობის ამაღლებაში მნიშვნელოვანი ინვესტიციების დაბანდება. ეს მაშინ, როცა აღნიშნული დარგები ქმნიან სამუშაო ადგილების მნიშვნელოვან რაოდენობას, რომელთა ლიკვიდაციის კომპენსირებას ვერ

მოახდენს მაღალტექნოლოგიური წარმოების და მცირე და საშუალო მეწარმეობის სექტორის დინამიური განვითარებაც კი. უკრაინაში კი, მძლავრი სამრეწველო საწარმოების (თუმცა, ეკოლოგიურად მავნე საწარმოების) შენარჩუნების წყალობით, მნიშვნელოვნად დაბალია უმუშევრობის დონე. უკრაინის ერთადერთი, მაგრამ საკმაოდ მნიშვნელოვანი უპირატესობა არის უმუშევრობის შედარებით დაბალი დონე. ან კიდევ, ბალტიისპირეთის ქვეყნები უცებ გადავიდნენ რა ევროკავშირის სტანდარტებზე, წვრილი ფერმერების 70% გაკოტრდა, რადგანაც ისინი სწრაფად ვერ მოერგნენ ევროკავშირის სტანდარტებს და ევროპულ აკრედიტებულ სახელმწიფო კონტროლის ეფექტიან სისტემას **[4,გვ.2]** . სწორედ ამიტომ, **საქართველომ აუჩქარებლად და თანმიმდევრულად უნდა გადახედოს და შეცვალოს ეკონომიკური კავშირები დსთ-ან. აქ გრძელვადიანი მიზნები საკმაოდ რთული და მრავალფეროვანია. დივერსიფიცირების ანუ რისკების შემცირების მიზნით არც ერთ ქვეყანაზე (მით უფრო გარკვეული რისკების შემცველი დსთ-ს სივრცის ქვეყნებზე) არ უნდა მოდიოდეს საქართველოს ექსპორტისა თუ იმპორტის 25%-ზე მეტი და ამავდროულად ჩამოყალიბდეს საგარეო ვაჭრობის უფრო თანამედროვე, მოქნილი სტრუქტურა. საქართველოს ჰყავს მოსახლეობითა და ტერიტორიით დიდი და ეკონომიკურად სუსტი მეზობლები (რუსეთი,უკრაინა, თურქეთი) და ეკონომიკურად ძლიერი ევროკავშირი. საქართველო სუსტებზეა ორიენტირებული. საქართველომ ეტაპობრივად, უმტკივნეულოდ უნდა მოახდინოს სუსტებიდან ძლირებზე გადასვლა, გადამისამართება.**

რაც შეეხება უარყოფით მხარეს, გრძელვადიან პერიოდში ყველაზე ცუდი, რაც შესაძლებელია მოჰყვეს დსთ-ან მჭიდრო ეკონომიკური კავშირების შენარჩუნებას (რასაკვირველია, იმ შემთვევაში თუ არ ამაღლდება ამ სივრცეში პროდუქციის სტანდარტები და თუ კვლავ მოხდება ეკონომიკის პოლიტიზაცია!) არის საქონლის დაბალი ხარისხი. სამართლიანობა მოითხოვს ალინიშნოს, რომ დსთ-ს ბაზრების დაბალი მომთხოვნელობა საქონლის ხარისხისადმი სამამულო საწარმოებს უბიძგებს მაგ-

რად ჩაებღაუჭონ ამ ბაზრებს, ვინაიდან იქ შედარებით იოლია პროდუქციის გასაღება, ვიდრე ევროკავშირისა თუ სხვა განვითარებული ქვეყნების ბაზრებზე.

გეოგრაფიულად ახლოს მდებარე ქვეყნების საფუძველზე ჩამოყალიბებული რეგიონული სავაჭრო შეთანხმების სიკეთეების მიუხედავად, სამწუხაროდ, რუსეთი ვერ იქცა საქართველოს საიმედო სავაჭრო პარტნიორად, რადგან მის დამოკიდებულებაში პოსტსაბჭოთა ქვეყნებთან ტრადიციულად პოლიტიკური მოტივი დომინირებს, რისი ნათელი დადასტურებაა 2006 წელს საქართველოს წინააღმდეგ ემბარგოს შემოღება **(5,გვ. 45)** და 1994 წელს საქართველოსთან გაფორმებული თავისუფალი ვაჭრობის ხელშეკრულების გაუქმების მცდელობები.

აქსიომატურია, რომ **ადამიანებსა თუ ქვეყნებს ყველაზე მძლავრად ადუღაბებს საერთო ეკონომიკური ინტერესები, მაგრამ რატომღაც ევროპასაც საქართველო უფრო პოლიტიკურად აინტერესებს, ვიდრე ეკონომიკურად და ის ამას არც მალავს:** "ევროკავშირი შეთანხმებას დებს საქართველოსთან, რადგან მიაჩნია, რომ საქართველო ადგას ევროპულ გზას და მისი სურვილი ევროპული მართვის მოდელის დამკვიდრებაა. **საქართველო ევროკავშირისთვის პოლიტიკურად მნიშვნელოვანი პარტნიორია, თუმცა, ეკონომიკურად ნაკლებმნიშვნელოვანი.** სწორედა მიტომ ამბობს დამოუკიდებელი კვლევა, რომ შეთანხმების საერთო გავლენა ევროკავშირზე – საქართველოს სიდიდისა და დანარჩენ მსოფლიოსთან ევროკავშირის ვაჭრობაში საქართველოს წილის (0.1%) გათვალისწინებით – უმნიშვნელო იქნება. ამის საპირისპიროდ მოსალოდნელია, რომ ყოველწლიურად საქართველო დამატებითი შემოსავლის სახით თითქმის 300 მლნევროს, ანუ მშპ–ს 4.3% მიიღებს, თუკი რეფორმები განხორციელდება. **ასე რომ, საქართველოს მიერ შეთანხმებიდან მიღებული სარგებელი რეფორმების პროცესზეა დამოკიდებული." [6,გვ.3].** გამოდის, რომ სამამულო ეკონომიკის განვითარების მოძრაობა და ლოგიკა ყოველთვის არ არის განპირობებული მხოლოდ ეკონომიკური ფაქტორებით.

ეს კი, ჩემი აზრით, საქართველოს ეკონომიკურ პერსპექტივას ნაკლებ ოპტიმისტურსა და პოზიტიურს ხდის.

ცხადია, სტაბილური, უსაფრთხო და 28 ქვეყნისაგან შემდგარი 500 მილიონიანი და მაღალი მყიდველობითუნარიანი (რეალური მშპ მოსახლეობის ერთ სულზე - 32000 აშშ დოლარი) ევროკავშირის ბაზარი უფრო მიმზიდველია, ვიდრე სამი ქვეყნისაგან შემდგარი 170 მილიონიანი და შედარებით დაბალი მყიდველობითუნარიანი (რეალური მშპ მოსახლეობის ერთ სულზე-დაახლოებით - 16000 აშშ დოლარი) ევრაზიული საბაჟო კავშირი, სადაც ხშირია ეკონომიკის პოლიტიკური მიზნით გამოყენების ფაქტები. დიახ, ევროკავშირის ბაზარი ერთობ მიმზიდველია, მაგრამ ამავდროულად მაღალი მომთხოვნიც. სწორედ ამიტომ, საქართველოს სავაჭრო კავშირები ამ ბიზნეს-სამყაროსათან უნდა გაღრმავდეს და გაფართოვდეს იმ ზომით, რა ზომითაც გაიზრდება საქართველოს პროდუქციის კონურენტუნარიანობა - ხარისხი, უვნებლობა, უსაფრთხოება და კანონმდებლობა, სახელმწიფო აკრედიტაციის სისტემა, ინფრასტრუქტურა და ადგილობრივი კადრების კვალიფიცაცია დაუახლოვდება ევროპულს. გონიერ და ფხიზელ ევროპელ ბიზნესმენს ვერ შეიყვან შეცდომაში დაპირებებით, განსაკუთრებული და შეღავათიანი პირობებით, რომლითაც იგი ისარგებლებს პრივილიგირებული წესით. ის დაიჯერებს და ენდობა მხოლოდ იმ პირობებს, რომელიც ვრცელდება მთელს ქვეყანაში.

ყველა ნორმალური, საღად და სტრატეგიულად მოზროვნე ხელისუფლება საგარეო ეკონომიკური ურთიერთობების ქვეყნობრივ (გეოგრაფიულ) და პროდუქტიულ დივრესიფიკაციას ახდენს, ბაზარზე გასვლის ახალ-ახალ, მოკლე, უსაფრთხო და ეკონომიურ გზებს ეძებს, ანუ ახორციელებს დაახლოების და არა გაუცხოების პოლიტიკას. ქვეყნისთვის ერთი და ორი საგარეო ბაზარი 25%-ზე მეტი წილით დივერსიფიკაციას არ ნიშნავს. რაც მარავლფეროვანია, დივერსიფიცირებულია ბაზარი, მით მცირეა რისკები და მით მაღალია გრძელვადიანი წარმატებების შესაძლებლობა და პირიქით. მაგალითად, **უკ-**

ანასკნელი ნახევარი საუკუნის განმავლობაში ქვეყნების შედარებითი ანალიზი ცხადყოფს, რომ სწრაფად მზარდ ქვეყნებს, სადაც როგორც მოსახლეობა, ასევე ეკონომიკა იზრდება, უმეტესად აზიის სახელმწიფოები მიეკუთვნებიან. ესაა: სამხრეთ კორეა, სინგაპური, ტაილანდი, იაპონია, ჩინეთი, ინდონეზია. საყურადღებოა, თუ რა საერთო მახასიათებლები ჰქონდა ამ ქვეყნების ეკონომიკურ განვითარებას. **ზემოთ ჩამოთვლილი სწრაფად მზარდი ქვეყნების მთავარი საერთო თავისებურება წარმოების დივერსიფიკაციის მაღალი მაჩვენებელია.** მართლაც, სამხრეთ კორეას რომ არ აერჩია დივერსიფიცირების გზა და ტრადიციულ კონკურენტულუპირატესობას გაჰყოლოდა, დღეს ის კვლავ ბრინჯის მწარმოებელი ქვეყანა იქნებოდა და არა მსოფლიო ლიდერი ავტომობილების, ელექტოტექნიკისა და ე.წ. „სმარტფონების“ წარმოებაში.მაშასადამე, ევროკავშირთან ასოცირების შეთანხმების რატიფიკაციის შემდეგ საქართველოში შესაძლოა წარმოების სრულიად ახალი დარგები აღმოცენდეს და განვითარდეს.

დიახ, საქართველოს მცირე საექსპორტო ბაზრის გათვალისწინებით შეიძლება ვივარაუდოთ, რომ ევროკავშირთან ასოცირების შეთანხმება უფრო ახალი საექსპორტო პროდუქციის შექმნას შეუწყობს ხელს, ვიდრე არსებულის გაფართოებას. ეს ვარაუდი განსაკუთრებით მართლდება, როდესაც არსებული საექსპორტო კალათა თითქმის არანაირ გადამუშავებულ პროდუქტს არ მოიცავს. ჯერჯერობით საქართველოს მრეწველობის რამდენიმე სექტორი შრომის საერთაშორისო დანაწილების მიღმაა. საექსპორტო პოტენციალი კვლავ გამოუყენებელია. რეალური ეკონომიკური ზრდის არსებითი მატება, სავარაუდოდ, საქართველოს საექსპორტო კალათის მნიშვნელოვან სტრუქტურულ ცვლილებებს დაემთხვევა. ამიტომ, ექსპორტის ხელშეწყობის პოლიტიკის მიზანი იმავე პროდუქტის მოცულობის გაზრდა კი არ უნდა იყოს, არამედ იმ ახალი საექსპორტო პროდუქტების აღმოჩენა და გამოყენება, რომელთა კონკურენტული წარმოება შესაძლებელია შედარებით დაბალი სავაჭრო ბარიერებისა და ბაზრის განვითარების ხელშემწყობი

ადგილობრივი პოლიტიკის განხორციელებით **[7.გვ.20-21].**

საქართველოს საექსპორტო პროდუქციაში რესურსების უპირატესი წილი მართლაც იმას მოწმობს, რომ ქვეყნის გადამამუშავებელი მრეწველობა ჯერ კიდევ ვერ ჩაწნულა შრომის საერთაშორისო დანაწილებაში. ეს უდავოდ პრობლემაა, მაგრამ, ამავდროულად, ექსპორტის ზრდის ერთგავრი ახალი შესაძლებლობა და რეზერვი. საქართველოში სამრეწველო ინდუსტრიას შეუძლია დიდი წვლილი შეიტანოს ისეთი ეკონომიკის ჩამოყალიბებაში, რომელიც „სასტუმროებისა და რესტორნების" ეკონომიკაზე დიდად უფრო მნიშვნელოვანი იქნება. მრეწველობის აღორძინების გარეშე, საქართველოს გაუჭირდება ყველაზე კვალიფიციური მოქალაქეების შენარჩუნება. თუ საქართველო უგულებელყოფს მრეწველობის ფაქტორს და „სასტუმროებისა და რესტორნების" ეკონომიკად დარჩება, რატომ უნდა შეიწუხონ თავი საქართველოს ახალგაზრდებმა საზღვარგარეთ სწავლით, რომელიც საკმაოდ რთული და ძვირია? ან რატომ უნდა დარჩნენ ისინი საქართველოში, სადაც ცოდნისა და ნიჭის გამოყენების საშუალება არ მიეცემათ? ან საერთოდ რატომ უნდა მომზადდეს ბიზნესის მართვის სპეცილისტები? **(8,გვ.52).**

თუ არ გვექნება ელექტროენერგია, ვერანაირ საწარმოზე პრეტენზიას ვერ განვაცხადებთ იმიტომ, რომ საწარმოებს სჭირდებათ ელექტროენერგია. საწარმოები ეს არის ერთ-ერთი საშუალება ხალხის დასაქმების, მით უმეტეს შეგვიძლია ეს ქალაქებში იყოს განლაგებული. **ამიტომაცაა, რომ დღეს საქართველოს ეკონომიკური ზრდა პირდაპირ უკავშირდება სამრეწველო ინდუსტრიის შექმნას, რაც, თავის მხრივ, ენერგეტიკის განვითარებას მოითხოვს.** წინააღმდეგ შემთხვევაში საქართველო დარჩება ჩამორჩენილი ქვეყანა. ენერგო დამოუკიდებლობის თვალსაზრისით, საჭიროა სერიოზული გაძლიერება. ამისთვის კი საჭიროა დამატებითი შემოსავლები და ინვესტიციები. საქართველო შეზღუდული რესურსების ქვეყანაა და ყველა სახის ნედლეული არ გვაქვს. ამიტომ აუცილებელია ჩვენი ქვეყნის მდიდარი ჰიდრორესურსების ეფექტიანი გამოყენება. ცხადია,

ეს უნდა მოხდეს ეკოლოგიური და სოციალური ფაქტორების გათვალისწინებით. რისკები და ზიანი მინიმუმამდე უნდა იქნას დაყვანილი. ამ მიმართებით სახელმწიფოს მიდგომა უნდა იყოს ასეთი: მოუსმინოს სამამულო და უცხოელ ექსპერტებს, სპეციალისტებსა და მოსახლეობას და შემდეგ მიიღოს ინტერესების დამბალანსებელი ოპტიმალური გადაწყვეტილება. რა თქმა უნდა, ალტერნატიული ენერგეტიკაც უნდა განვითარდეს.

მრეწველობის, კერძოდ, კვებისა და მსუბუქი მრეწველობის განვითარების სტიმულირებისათვის კი აუცილებელია სოფლის მეურნეობაში მწარმოებლურობის ამაღლება. თუ სოფლის მეურნეობაში წვრილი გლეხური მეურნეობების კოოპერირებით, შრომის კაპიტალაღჭურვილობისა და ადამიანური კაპიტალის განვითარებით არ ამაღლდა შრომის მწარმოებლურობა, არ გამოთავისუფლდა აქედან სამუშაო ძალა მეორეული და მესამეული დარგებისათვის, ვერ განვითარდება მასთან დაკავშირებული კვებისა და მსუბუქი მრეწველობა, ასევე, ტურიზმი, სადაც სამრეწველო პროდუქციისა და მომსახურების 50-60% იწარმოება და სადაც გაბატონებულია მცირე და საშუალო ბიზნესი.

ამის გამოა, რომ სოფლის მეურნეობა არის ქვეყნის ეკონომიკური განვითარების ერთ-ერთი პრიორიტეტი. აღნიშნულიდან გამომდინარე, საქართველოსთვის მიზანშეწონილია არა უბრალოდ გლეხური ნატურალური მეურნეობა, არამედ საშინაო და საერთაშორისო ბაზარზე ორიენტირებული, ინდუსტრიული ფერმერული მეურნეობა (კოოპერატივი), რომელიც დაფუძნებული იქნება სასოფლო სამეურნეო მუშაკებისათვის მომზადება-გადამზადების, მარცვლეულის ახალი სახეობების, სათესლე მასალის, გენეტიკურად პროდუქტიული ცხოველთა ჯიშების, წარმოების პროგრესული ტექნოლოგიების, აგრო-ტექნიკის, შხამქიმიკატების, სასუქების, საირიგაციო სისტემის, საიმედო სადისტრიბუციო არხების, ბაზრებისა და ფინანსების ხელმისაწვდომობაზე. სოფლის მეურნეს, ასევე, უნდა მიეცეს თანამედროვე ცოდნა იმასთან დაკავშირებით თუ როგორ აწარმოოს უფრო ეფექტიანად მოთხოვნადი პროდუქცია მისაღები

სტანდარტებით; სად მოახდინოს უკვე მოყვანილი პროდუქტის რეალიზება. წელიწადის ნებისმიერ დროს ქართულ პროდუქციაზე ტურისტთა და მოსახლეობის მოთხოვნილების დაკმაყოფილებისათვის მნიშვნელოვანია, აგრეთვე, სასაწყობო მეურნეობა და შესაბამისი ლოგისტიკური ცენტრები. სოფლად ეკონომიკური პოლიტიკის სრულყოფის ღონისძიებები უნდა მოიცავდეს არა მხოლოდ სასოფლო-სამეურნეო წარმოებას, არამედ საერთოდ, სოფლის კომპლექსურ განვითარებას, სოფლის მეურნეობისათვის ბაზრის მოძიებას და ბაზრის მოთხოვნების შესაბამისად სოფლის მეურნეობის სტრუქტურის გარდაქმნას.

ახალი, ქართული ბაზრის გახსნასთან დაკავშირებით ევროპულ კომპანიებს აქვთ ალტერნატივა: ან გაზარდონ მზა პროდუქციის ექსპორტი და ინვესტიციები ლოგისტიკაში, ან გააფართოონ კაპიტალის ექსპორტი საქართველოში, მოაწყონ აქ საკუთარი თუ ერთობლივი საწარმოები. **მსოფლიო გამოცდილებიდან გამომდინარე, ქვეყანა ეკონომიკურ ინტეგრაციას იწყებს ექსპორტ-იმპორტით და არა ინვესტიციებით.** ამიტომ, საქართველოს ევროკავშირთან ინტეგრაციის გარდამავალ ეტაპზე (ანუ ღრმა და ყოვლის მომცველი სავაჭრო რეჟიმის პირობებში) ევროპული პარტნიორი საწარმოები აქ, ალბათ, გააფართოებენ, პირველ რიგში, საქონლის ექსპორტს და არა ინვესტიციებს და ტექნოლოგიებს. ასევე, ზედმეტად არ უნდა იქნეს შეფასებული ევროკავშირთან ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმების მნიშვნელობა. „ღრმა და ყოვლისმომცველი სავაჭრო სივრცე" ქართველ მეწარმეებს დიდ შესაძლებლობებს სთავაზობს, თუმცა, **შეთანხმების ხელმოწერისთანავე ანუ მოკლევადიან პერიოდში ექსპორტის მაღალი მაჩვენებელი ვერ დაფიქსირდება,** რადგან ქართული საექსპორტო პროდუქციისათვის უტარიფო დაშვება არ წარმოადგენს ძირითად ბარიერს. პროდუქციის ხარისხთან ერთად სახელმწიფო კონტროლის ეფექტიანი სისტემაც გარანტირებული უნდა იყოს. მხოლოდ სახელმწიფო კონტროლის ეფექტიანი სისტემის ამოქმედების შემდეგ არის შესაძლებელი, რომ ევროკავშირმა მაღალი რისკის შემცველ პროდუტებზე

(ხორცპროდუქტები, რძისპროდუქტები, თაფლი და სხვა) საქართველოდან ექსპორტი დაუშვას. მეწარმემ უნდა უზრუნველყოს, რომ პროდუქციის ხარისხი ევროკავშირის მოთხოვნებს აკმაყოფილებდეს. სპეციალური მომზადება სჭირდებათ სახელმწიფო ორგანოებსაც. მაგალითად, სურსათის უვნებლობის სააგენტო უნდა იყოს იმ დონეზე, რომ მან შესაბამისი ინსპექტირების ჩატარება შეძლოს. როდესაც ქვეყანა განაცხადებს მზადყოფნას და იტყვის, რომ მაგ. ხორცპროდუქტების წარმოების სისტემა ევროკავშირის სტანდარტებს შეესაბამება, მაშინ ჩამოვა მისია და ამ სისტემას შეამოწმებს **[9,გვ1]. გარადამავალი პერიოდის გასვლის, ანუ დაახლოებით რვა წლის, შემდეგ ევროპული ხარისხის მოთხოვნები სავალდებულო გახდება როგორც ექსპორტიორებისთვის, ისე ადგილობრივი ბაზრის რეალიზატორებისთვის.**

საშუალოვადიან და გრძელვადიან პერსპექტივაში მოსალოდნელია, რომ ევროკავშირთან ასოცირების შეთანხმება გაზრდის სამამულო და პირდაპირ უცხოურ ინვესტიციებს, ხელს შეუწყობს ახალი კომპანიების შექმნას და ეკონომიკის რამდენიმე სექტორის მოდერნიზებას რეფორმების საშუალებით, რაშიც საქართველოს ევროკავშირიც დაეხმარება. ინვეტიციების მოსალოდნელი ზრდის ხარჯზე შეიქმნება სამუშაო ადგილები, რაც დადებითად აისახება ხელფასების ზრდაზე. ჰარმონიზებული წესების შემუშავება მოქალაქეებისა და ბიზნესისთვის მეტად გამჭვირვალე გახდება და უფრო მეტი შესაძლებლობა ექნებათ, მიიღონ შეთანხმების განხორციელებასთან დაკავშირებული ინფორმაცია საქართველოს მთავრობიდან. თუმცა, ევროკავშირის წევრი თუ არაწევრი ქვეყნების ინვესტიორების საქართველოში მოზიდვაში დიდ კონკურენციას გვიწევს ევროკავშირის წევრობის კანდიდატი თურქეთი, რომელსაც ევროკავშირთან ასოცირების ხელშეკრულება გაფორმებული აქვს 1963 წლიდან და რომელიც მოსახლეობის რაოდენობით საქართველოს შესაბამის მაჩვენებელს დაახლოებით თხუთმეტჯერ, ხოლო მოსახლეობის ერთ სულზე მშპ-ით დაახლოებით სამჯერ აღემატება **[10.გვ.241];** ე.ი. ქვეყნის ხელისუფლებამ ისე მიმ-

ზიდველად უნდა „შესთავაზოს" საქართველო უცხოელ ინვესტიორებს, რომ იგი გააცნოს, მოაწონოს, მოანდომოს და არჩიონ თურქეთს.

სამართლიანობიდან გამომდინარე, ასოცირების შეთანხმება გარკვეულწილად არათანაბარ პირობებში აყენებს მხარეებს. მაგალითად. შეთანხმების **თანახმად, 28 სატარიფო ხაზზე (ხილი, ბოსტნეული, ყურძენი ანუ რაც საქართველოსთვის სტრატეგიულია) იმოქმედებს ევროკავშირში „შესვლის ფასი" - Entry Price, ანუ იმპორტის ფიქსირებული ფასი.** ეს ნიშნავს, რომ თუ საქართველოში შექმნილი პროდუქციის გასაყიდი ფასი (საინვოისო ფასი) ევროკავშირის დადგენილ ფიქსირებულ ფასზე დაბალი იქნება, იმპორტიორს ამ ფასთა სხვაობის დაფარვა მოუწევს, ხოლო თუ გასაყიდი ფასი ევროკავშირის „ფასის" ტოლი ან მასზე მეტი იქნება, პროდუქცია საბაჟო გადასახადისგან სრულად გათავისუფლდება. **ევროკავშირიდან საქართველოში კი ძირითადი 28 პროდუქტი შემოვა დაუბეგრავად.**

ისიც უნდა ითქვას, რომ ეკონომიკა მოძრაობაში მოჰყავს ენერგომატარებლებს. არადა, ევროპას არც ნავთობისა და არც გაზის დიდი მარაგები არა აქვს. ამჟამად ევროკავშირი ახდენს ნედლ ნავთობზე მოთხოვნის 70%-ის იმპორტს, ხოლო 2030 წლისათვის იგი 90%-მდე გაიზრდება. დღეს ბუნებრივი აირის 40%-მდე იმპორტირებულია, 2030 წლისათვის პროგნოზის თანახმად ეს ციფრი თითქმის 70-%მდე გაიზრდება **[11,გვ. 24-25].ე. ი. ამ მიმართებით ევროკავშირში არ იკვეთება ოპტიმისტური პერსპექტივა.**

მთლიანობაში, სამამულო ეკონომიკისთვის ევროპული ინტეგრაციის ვექტორის პოტენციური სარგებელი ძალიან მიმზიდველია, თუმცა, საფრთხეც ბევრია. ამ მიმართულებით წარმატების მიღწევა დიდადაა დამოკიდებული ქვეყნის ხელმძღვანელობის, სამამულო მეწარმეთა ფენისა და ევროკავშირის ერთობლივ ძალისხმევასა და მათ კოორდინირებულ მოქმედებაზე. თუმცა, მთავარი მაინც ქვეყნის ხელმძღვანელობის პოლიტიკური ნებაა ეს მოძრაობა მიიყვანოს ევროკავშირთან სრულფასოვან ინტეგრაციამდე. წინააღმდეგ შემთხვევაში, თუ

საქართველო დარჩება მხოლოდ ასოციაციისა და თავისუფალი ვაჭრობის ზონის ეტაპზე, იგი დაკარგავს ჩრდილოეთის ვექტორის შესაძლებლობებს და ამავდროულად ვერ მიიღებს საგრძნობ დივიდენდებს დასავლეთის მიმართულებითაც. საქართველო დარჩება ცივილიზებული ევროპის სანედლეულო და მდარე ხარისხის საქონლის გასაღების ერთგავრ დანამატად, გარკვეულწილად დაკარგავს სუვერენულობას, რადგანაც რიგ საკითხებში (როგორიცაა კანონმდებლობის ჰარმონიზება, ტექნიკური რეგლამენტაციების შემუშავება, საერთაშორისო აკრედიტაცია და მისი დაცვა, წარმოებული პროდუქციის მიერ ეკოლოგიური, ფიტოსანიტარული მოთხოვნების დაცვა და სხვა), მართვას დაექვემდებარება ბრიუსელიდან. ევროკავშირთან ინტეგრაციის საბოლოო ეფექტი დამოკიდებულია იმაზე, როგორ მოხდება შეთანხმებით ნაკისრი ვალდებულებების ქართულ რეალობაში განხორციელება. საჭიროა ამ საქმის ბოლომდე მიყვანა.

ევროკავშირთან, ევრაზიულ საბაჟო კავშირთან და მთლიანად მსოფლიო ეკონომიკასთან ინტეგრაციის საფუძველზე საქართველოს კომპანიების საშინაო და საერთაშორისო კონკურენტუნარიანობის ამღლებისა და ეკონომიკური ზრდის დაჩქარებისათვის, ჩვენი აზრით, მიზანშეწონილია:

– ქვეყანაში არა არასტაბილურობის სტაბილურობა (რასაც, სამწუხაროდ, ბოლო დროს აქვს ადგილი პოლიტიკური კინკლაობის გამო), ან არა უბრალოდ მდგრადი, არამედ პროგნოზირებადი პოლიტიკური და ეკონომიკური სტაბილურობა. ამ უკანასკნელის გარეშე ინვესტიციებზე საერთოდ და, მით უფრო, გრძელვადიან უცხოურ ინვესტიციებზე და მის თანმდევ დადებით ეფექტებზე ლაპარაკიც კი ზედმეტია. არადა, ინვესტიცია ეკონომიკისთვის იგივეა, რაც საწვავი ავტომობილისთვის. როგორც საწვავის გარეშე ვერ მოძრაობს ავტომობილი, ისე ინვესტიციების გარეშე – ეკონომიკა. თავის მხრივ, ინვესტორი არის ე. წ. ლაკმუსის ქაღალდი, რომლითაც ფასდება ქვეყანაში საინვესტიციო გარემო (კლიმატი). **საჭიროა ერის ერთობა და არა დაპირისპირება და გათიშულობა. ინვესტორთათვის ქვე-**

ყანა უნდა იყოს უსაფრთხო, კომფორტული და ამავდროულად არსებობდეს აქ წარმოებული პროდუქციის საერთაშორისო ბაზრებზე გატანის მოკლე, ეკონომიური და უსაფრთხო გზები;

– მძლავრი საშუალო კლასის ფორმირება, რადგანაც განვითარებული ქვეყნების გამოცდილებიდან გამომდინარე მდგრადი და პროგნოზირებადი სტაბილურობის გარანტი სწორედ საშუალო ფენაა (კლასია), რომელიც მოიცავს მოსახლეობის 50-60%-ს. დღეს საქართველოში საშუალო ფენა შეადგენს დაახლოებით 25%-ს. იმ შემთხვევაში, როდესაც საზოგადოება მხოლოდ ღარიბების უდიდესი და მდიდრების უმცირესი რაოდენობით არის წარმოდგენილი, საგანგებო შემოსავლებრივი უთანაბრობის გამო არსებობს დაპირისპირებული მხარეების შეჯახების დიდი ალბათობა ანუ რევოლუციური საშიშროება და, შესაბამისად, ქვეყნის პოლიტიკური არასტაბილურობის საფრთხე. ამასთან, მხოლოდ მდიდრებისა და ღარიბების სტრუქტურით წარმოდგენილ საზოგადოებაში ეფექტიან, ინოვაციურ ეკონომიკაზე და დემოკრატიულ, მიუკერძოებელ, თავისუფალ არჩევნებზე ლაპარაკიც კი ზედმეტია;

– იმგვარი რეგულაციების შემოღება რომელშიც დაბალანსდება ქვეყნის, ბიზნეს-სექტორისა და ევროკავშირის ინტერესები. ბოლო პერიოდში მთავრობის მხრიდან ბიზნეს-გარემოს გამაუარესებელი რეგულაციების მიღება განაპირობა იმან, რომ ბიზნეს-ასოციაცია არ იყო ჩართული გადაწყვეტილებების მიღებაში. ახლა ეს შეცდომები მთავრობამ აღიარა, გაითვალისწინა და შეუდგა მათ გამოსწორებას. სწორედ ამიტომ საჭიროა **მუდმივი, დროული დიალოგი (კომუნიკაცია) კერძო სექტორსა და სახელმწიფოს შორის, რათა გამოირიცხოს, ან მინიმუმამდე დავიდეს ბიზნეს-გარემოს გამაუარესებელი სამთავრობო გადაწყვეტილებები.** მაგალითად ისეთები, როგორიცაა: ინვესტიციების შემაკავებელი შრომითი მიგრაციის კანონი, შრომის ინსპექცია, ტურისტთა ნაკადების შემამცირებელი სავიზო რეჟიმი, მიწებისა და უძრავი ქონების ყიდვა-გაყიდვის შემზღუდველი კანონები და სხვა, რაც ამცირებს პირდაპირ უცხოურ ინვესტიციებს, ექსპორტს, ტურისტთა ნაკადებს, დო-

ლარის შემოდინაზას, ხელს უწყობს ლარის დოლარის მიმართ გაუფასურებასა და ეკონომიკურ არასტაბილურობას. **არადა, სწორედ სახელმწიფოს პრეროგატივაა დაიცვას ეროვნული ფულის (ლარის) სიმტკიცე, ისე როგორც ამას აკეთებენ მესაზღვრეები ქვეყნის საზღვრების მიმართ;**

– არა მხოლოდ დასავლეთსა და აღმოსავლეთს, ჩრდილოეთსა და სამხრეთს შორის სატრანზიტო ფუნქციაზე, გარედან მიღებულ შემოსავლებსა და იმპორტზე ორიენტაცია, არამედ, უწინარეს ყოვლისა, საშინაო წარმოების გაჩაღება და დაკარგულ ტერიტორიებთან და სამხრეთ კავკასიის უშუალო მეზობელ ქვეყნებთან (აზერბაიჯანი და სომხეთი), მოსახლეობის რაოდენობითა და ტერიტორიით დიდ, მაგრამ ჯერ კიდევ ეკონომიკურად სუსტ ქვეყნებთან (რუსეთი, უკრაინა, ყაზახეთი, თურქეთი, ირანი, ჩინეთი და სხვა), ევროკავშირთან და განვითარებულ ქვეყნებთან (აშშ, დიდი ბრიტანეთი, კანადა, იაპონია და სხვა) სულ უფრო სრული, ფართო, ორმხრივი ინტეგრაცია. **საქართველოს ეკონომიკური განვითარების მთავარი ვექტორი უნდა იყოს დივერსიფიცირებული საერთაშორისო ბაზრები და ევროკავშირთან ასოცირების შეთანხმებით ნაკისრი ვალდებულებების ეფექტიანი განხორციელება. წინააღმდეგ შემთხვევაში ჰარმონიზაციის ვადები გახანგრძლივდება. უნდა გვახსოვდეს ისიც, რომ საქართველო არის არა მხოლოდ გლობალური ეკონომიკის, არამედ რეგიონული ეკონომიკის ნაწილიც და საჭიროა ამ მიმართებით ინტერესთა დაბალანსება;**

– საგარეო ვაჭრობის ბალანსის უარყოფითი სალდოს მინიმიზება. ამ მიმართებით საჭიროა ეკონომიკური ზრდის სტიმულირება ექსპორტის ზრდით, მისი სტრუქტურის ოპტიმიზაციითა და დივერსიფიკაციით (ექსპორტზე ორიენტაცია პირველ რიგში შეეხება მსხვილ საწარმოებსა და უცხოურ ინვესტიციებს. ამგვარი ორიენტაცია უფრო მეტ ხარჯებთან არის დაკავშირებული). **საქართველოსთვის, ასევე, მნიშვნელოვანია იმპორტჩანაცვლების ანუ იმპორტული პროდუქციის ადგილობრივი პროდუქციით ჩანაცვლების პოლიტიკა,** რომელიც პიველ რიგში წაახალისებს უპირატესად ადგილობრივ რესურსებზე და

მომხმარებლებზე მომუშავე მცირე და საშუალო ბიზნესს, შეამცირებს არარაციონალურ იმპორტს და ქვეყნიდან ვალუტის გადინებას. ქართველმა მეწარმეებმა ჯერ უნდა აითვისონ შინა ბაზარი და მერე ეცადონ მსოფლიო ბაზარზე გასვლა-დამკვიდრებას. სხვაგვარად, თუ არა გაქვს შესაძლებლობა სხვა ქვეყანაში შექმნა „მეორე ეკონომიკა“, უნდა შექმნა საკუთარი საშინაო ბაზარი და შეამცირო სხვა ქვეყნების „მეორე ეკონომიკები“. სწორედ ამისათვის არის აუცილებელი იმპორტჩამნაცვლებელი პოლიტიკა. წინააღმდეგ შემთხვევაში საქმე გვექნება ქართულ თქმასთან: „ძაღლი შინ არ ვარგოდა და სანადიროდ გარბოდაო!“;

– მეწარმეობის განვითარების ხელშემწყობი სახელმწიფო პროგრამის “აწარმოე საქართველოში“- ფარგლებში აფხაზებს და ოსებს საშუალება უნდა მიეცეთ საქართველოს შეღავათებით ისარგებოლონ ევროკავშირის ბაზარზე (ამასთან დაკავშირებით ლოგიკურია გავიხსენოთ, რომ იაპონიამ ჩრდილო ამერიკისა და ევროკავშირის ბაზარზე შესვლისათვის ადგილობრივი საწარმოები გახსნა მექსიკაში და დიდ ბრიტანეთში!);

– ევროკავშირთან და მსოფლიოსთან ინტეგრაციის გაფართოება-გაღრმავებისათვის საბაზრო მოთხოვნების შესაბამისად საქართველოს ეროვნული მეურნეობის მოდერნიზაცია და დივერსიფიკაცია (გამრავალფეროვნება, რომ არც ერთ ქვეყანაზე ,მით უფრო გარკვეული რისკების შემცველი დსთ-ს სივრცის ქვეყნებზე, არ მოდიოდეს საქართველოს ექსპორტისა თუ იმპორტის 25%-ზე მეტი). მოდერნიაზცია გულისხმობს პოსტსაბჭოური ეროვნული ეკონომიკის, ტექნიკისა და ტექნოლოგიების თანამედროვე საბაზრო მოთხოვნებისა და გემოვნების შესაბამისად განახლებას, ანუ მის გათანამედროვეობას. ეს მოითხოვს ჰიდროენერგეტიკის, სოფლის მეურნეობის, კვებისა და მსუბუქი მრეწველობის, ტურიზმისა და საქართველოს, როგორც რეგიონის საერთაშორისო მნიშვნელობის ლოგისტიკური ჰაბის (ცენტრის) ფორმირებას;

– ეკონომიკის განვითარებაში მემკვიდრეობითობის კულტურის დამკვიდრებისათვის მთავარ რეფორმატორად უნდა

გამოვიდეს არა რომელიმე პოლიტიკური პარტია (პოლიტიკური პარტია შეიძლება დაიშალოს, სახელმწიფოს დაშლა კი მიუღებელია. პოლიტიკურ პარტიას არა აქვს გრძელვადიანი პროგრმა, ის ოთხი წლით მოდის და მიდის, სახელმწიფო კი რჩება), არამედ სახელმწიფო;

– ცხოვრების ყველა სფეროში ყველაზე მაღლა უნდა იდგეს კანონი და გამოირიცხოს შერჩევითი სამართლიანობა. კანონის უზენაესობა საიმედოთ დაიცავს კერძო საკუთრებას. თუ შეილახა კერძო საკუთრების უფლება, ან წარმოიშვა სამეუნეო დავა, უნდა არსებოდეს ობიექტური, მიუკერძოებელი სასამართლო, რომელიც დაიცავს სამართლიანობას;

– ევროპასთან ჰარმონიზებული ინსტიტუციონალური გარემო. ევროპული ინსტიტუციონალური გარემო კი გულისხმობს არა მხოლოდ ცივილიზებულ კანონებს, სამართლებრივ ნორმებსა და ინსტიტუტებს, რომლებიც მიიღებენ და დაიცავენ კანონებს, არამედ მოსახლეობის მართლშეგნების, კანონისადმი მორჩილების, პატივცემლური დამოკიდებულების გამომუშავებას, ე.ი. მართლშეგნების მდიდარ ტრადიციასაც. ცხადია, ყოველივე ამას გარკვეული დრო სჭირდება. მით უფრო საქართველოში, სადაც, დიდი ილიას თქმით, „კანონი გზაზე გადებული თოკია, რომელსაც დიდი კაცი ზემოდან გადააბიჯებს, პატარა კაცი კი ქვემოდან ძვრება“;

– ევროპის ბაზარზე შესვლისა და იქ დამკვიდრებისათვის მნიშვნელოვანია, არა მხოლოდ სატარიფო და არასატარიფო (ტექნიკური) ბარიერების მოხსნა, არამედ გონივრული საერთაშორისო მარკეტინგიც. ამ მიმართებით საჭიროა ჩვენი მეწარმეების საერთაშორისო კონურენტუნარიანობისათვის მარკეტინგული ცნობიერების ამაღლება, რათა მათ შეძლონ მიზნობრივი უცხოური ბაზრიდან გამომდინარე სტრატეგიის (დიფერენციაციის, ხარჯებით ლიდერობის, ფოკუსირების) და მარკეტინგული მიდგომის (ეთნოცენტრისტული, პოლიცენტრისტული, გეოცენტრისტული) სწორად განსაზღვრა. უნდა გვახსოვდეს, რომ ევროკავშირი ერთი ქვეყნის ბაზარი არ არის. მაგალითად, ისეთი, როგორიცაა აშშ-ის ბაზარი. ეს არის

28 ქვეყნის გაერთიანებული ბაზარი. სწორედ ამიტომ იმ ქვეყნებში, სადაც საქართველოს ნაკლები ცნობადობაა, საჭიროა უცხოელ მომხმარებელთა ცნობიერებაში ქართული პროდუქციისა და მათი მწარმოებელი კომპანიების პოზიტიური პოზიციონირება, ასევე, მეტი ინფორმაცია და რეკლამა საქართველოს შესახებ და მისი ბრენდირება;

– რეგიონულ ჭრილში ბიზნესის ასიმეტრიული განვითარების გამო აუცილებელია რეგიონებში სახელმწიფოს მხრიდან მეწარმეობის წახალისების პოლიტიკის გატარება (ფინანსური დახმარება, უფასოდ ინფორმაციის მიწოდება და ბიზნესის მართვის ცოდნის გაუმჯობესება და სხვა), რომლითაც მოხდება ადგილობრივი მეწარმეობის კონკურენტუნარიანობის ამაღლება, შემცირდება რეგიონის მკვიდრთა დედაქალაქში მიგრაცია, რეგიონში ჩამოყალიბდება თანამედროვე ბიზნეს-პრაქტიკა, ადგილებზე მოხდება შემოსავლების გამომუშავება და ათვისება და რამდენადმე შერბილდება რეგიონებსა და ცენტრს შორის შემოსავლებრივი უთანაბრობა;

– საქართველოს სოფლის მეუნეობის განვითარება სამი მიმართულებით: 1) საექსპორტო ანუ ვალუტის შემომტანი (ციტრუსები და ციტრუსების პროდუქცია, ღვინო და ღვინის პროდუქცია, ხილი და ხილის პროდუქცია, ბოსტნეული და ბოსტნეულის პროდუქცია და სხვა) დარგები; 2) ვალუტის შემომტანი საკურორტო და ტურისტული ინდუსტრიის მომსახურება; 3) ქვეყნისთვის სტრატეგიული ანუ სასიცოცხლო მნიშვნელობის, სასურსათო უსაფრთხოების უზრუნველმყოფი მემცენარეობა, მეცხოველობა და მეფრინველეობა. **სოფლად ეკონომიკური პოლიტიკის სრულყოფის ღონისძიებები უნდა მოიცავდეს არა მხოლოდ სასოფლო-სამეუნეო წარმოებას, არამედ საერთოდ, სოფლის ეკონომიკის კომპლექსურ განვითარებას;**

– სოფლის მეურნეობის ბუნებრივ კატაკლიზმებზე (გვალვა, ჭარბნალექიანობა და სხვა) დიდად დამოკიდებულებისა და მაღალრისკიანობის გამო საჭიროა გამართული აგროდაზღვევის სისტემა სახელმწიფოს თანამონაწილეობით, რათა პოტენციურ მეწარმეებს არ დაეკარგოთ აგრარული ბიზნესის წარმოებ-

ის აპეტიტი და საშიშროება არ შეექმნას ქვეყნის სასურსათო უსაფრთხოებასა და სოფლის მეურნეობაზე მიბმული დარგების განითარებას;

– წვრილი გლეხური მეურნეობების გაერთიანება სასოფლო-სამეურნეო კოოპერატივებში. სასოფლო სამეურნეო საწარმოების ეფექტიანობის ამაღლების უმთავრესი გზაა თავისუფალი საბაზრო ეკონომიკა. შესაბამისად საჭიროა კოოპერაციის ფართოთ განვითარება სოფლად. წახალისდეს მსხვილი ფერმერული და არა წვრილი გლეხური მეურნეობები, რომლებიც უპირატესად საკუთარი მოხმარებისათვის აწარმოებენ პროდუქციას. თუ გავითვალისწინებთ ჩვენი ქვეყნის ევროპისაგან დაცილების მანძილს, აქცენტი უნდა გადავიტანოთ არა ნედლ, მალფუჭად, არამედ გადამუშავებულ სამრეწველო პროდუქციაზე.

დასკვნა

ჩემი აზრით, ზემოთ ჩამოთვლილი ურთიერთდაკავშირებული ღონისძიებების გატარება ძლიერ გავლენას მოახდენს საქართველოს ევროკავშირთან და მსოფლიო ეკონომიკასთან ინტეგრაციის გაფართოებაზე, ეკონომიკურ ზრდაზე და, საბოლოო ანგარიშში, მოსახლეობის საყოველთაო და დიფერენციულ კეთილდღეობაზე.

გამოყენებული ლიტერატურა

1.Экономика. Под редакцией профессора А.С. Булатова. М., 2005 г.стр.63;

2. ქართული ღვინო - ჩინეთის მილიონიანი ქალაქებისთვის. კვირის პალიტრა. 23 დეკემბერი 2014;

3. http://www.geostat.ge/

4.Интеграция в ЕС: опыт Польши и вызовы для Украины. «Зеркало недели. Украина» №35,27 сентября 2013;

5. ღაღანიძე. საქართველოს ეკონომიკის ექსპორტზე ორიენტაციის პერსპექტივები. საქართველოს ეკონომიკური ტენდენციები. 2007წ. ოქტომბერი;

6.ევროკავშირი და საქართველო: მითები და რეალობა. www.netgazeti.ge

7.ოთარ ნადარაია, ოთარ გორგოძე, დავით უტიაშვილი, ნინო შარუმაშვილი. ეკონომიკური ზრდა და სტრუქტურული ტრანსფორმაცია. ჟურნ. ეკონომიკა და საბანკო საქმე. 2013წ. ტომი 1, №2. გვ. 20-21;

8. ვ. ვინსენტზი. სავაჭრო პოლიტიკა და საქართველოს ექსპორტი. საქართველოს ეკონომიკური ტენდენციები. 2006წ. ოქტომბერი გვ.79;

9. მ. გაბუნია. www. Eugeorgia. Info;

10.ჩვენ ევროპელები. პოლონურიდან თარგმნა ა. გრიშიკაშვილმა. თბ. 2006წ.

11.ბიულეტენი #13. 1998წ. ივლისი. საქართველოს სტრატეგიული კვლევებისა და განვითარების ცენტრი;

REFERENCES:

1. Economics. Edited by Professor AS Bulatov. Moscow, 2005 g.str.63; (In Russian Language).

2. Georgian wine - for Million-habitant Cities of China . The Kviris Palitra magazine. 23 December 2014; (In Georgian Language).

3. http://www.geostat.ge/

4. Integration in the EU: Poland's experience and challenges for Ukraine. "Mirror of the week. Ukraine »№35,27 September 2013; (In Russian Language).

5 .G.Ghaghanidze. Prospects of export orientation of Georgian Economy. Georgian Economic Trends. 2007. October. (In Georgian Language).

6. The EU and and Georgia: Myths and Realities. www.netgazeti.ge; (In Georgian Language).

7.Otar Nadaraia, Otar Gorgodze, David Utiashvili, Nino Sharumashvili. Economic Growth and Structural Transformation. Journal: Economics and Banking. 2013. Volume 1, №2. P. 20-21; (In Georgian Language).

8.V. Vincentz. Trade policies and Georgian export. The Economic Trends of Georgia. 2006.October p .79;

9. M. Gabunia. www. Eugeorgia. Info; (In Georgian Language).

10.We, Europeans. Ttranslated from Polish by A. Grishikashvili. Tb. 2006. (In Georgian Language).

11.Bulletin # 13. 1998w. July. The Center for Strategic Research and Development of Georgia.

FOR THE ISSUE OF GEORGIA WHERE TO DIRECT ITS FOREIGN ECONOMIC ORIENTATION VECTOR

U. Samadashvili, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor of Ivane JavaxiSvili Tbilisi State University

Resume

The paper describes the current poor state of the economy of Georgia. Also there is justified the necessity of realizing the objective of economic growth , its role in the implementation of foreign economic orientation of the vector.

Furthermore, it is emphasized that the country's trade with the outside world is the only way for economic relations, will be it the EU Customs Union or Eurasia, it is a road to nowhere! That is why the main vector of Economic Development should be the diversified international markets and the effective implementation of the obligations under the Association Agreement with the EU. That is why the voluntary, mutually beneficial and balanced integration should not be only these two sides, but also around the world.

Key words: Economic growth, foreign economic liberalization, foreign economic orientation, diversified international markets, balanced integration, the European Union, the Eurasian Customs Union.

АНАЛИЗ ГЕОЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЗГЛЯДОВ ФРИДРИХА ЛИСТА / ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ /

Гиоргий Квиникадзе
Доктор Географии ,ТГУ
Валериан Долидзе
Доктор истории, ТГУ

ЗАГЛАВЫЕ

Несмотря на то что геоэкономика является относительно новой областью знаний, наблюдения за пространством, экономикой, историей и политическими связями встречаются в произведениях многих учёных XIX-XX веков. Этот факт позволяет утверждать, что в прошлом многие учёные подсознательно проводили исследования геоэкономического характера, так как она всегда являлась важной частью международной жизни Лучшим примером таких исследователей является немецкий экономист Фридрих Лист. Его работы в приципе создали хорошую базу для формирования основ современной геоэкономики.

Клучевые слова: геоэкономика, протекционизм, экономический национализм, таможенные тарифи, экономическая политика.

ОСНОВНОЙ ТЕКСТ

Фридрих Лист был первым, кто стал широко использовать исторические примеры как политэкономические аргументы, акцентируя при этом значение политико-правовых и социо-культурных институтов для экономического развития. Он критикавал А.Смитта таким образом, что не касался концептуальной структуры его теории. Так, Лист спорит не по существу теории Смита, а указывает на ограничения области ее применимости. Свобода торговли, минимум государственного вмешательства в экономику, монетарное регулирование - все это хорошо для уже вырвавшихся вперед. Лист,

в противовес Рикардо создает свою теорию внешней торговли, которую он называет теорией „производительных сил“ в противовес „теории меновых стоимостей“. Производительные силы в его понимании - источники богатства нации. Государство должно заботиться об их развитии, а не о сиюминутной выгоде. В перспективе крайне выгодно развивать те отрасли, где сегодня издержки пока еще выше, чем за границей. Если в результате экономической политики собственного правительства страна начинает специализироваться на экспорте топлива и сырья - значит, политика эта ведет к вечной отсталости и нищете. И и все же за эту критику Ф.Листа считают противником классической политической экономии. Однако, по нашему мнению, Ф.Лист не настолько противник классической политической экономии, насколько является её реформатором. Это разные вещи. К примеру, спор между протекционистами и сторонниками свободной торговли в экономической науке длится давно и наверняка будет длиться ещё долго, поскольку это столкновение интересов. Сторонники свободной торговли утверждают, что их изгляды представляют конечную стадию истины, что протекционизм ведёт к стагнации экономики, а свободная торговля напротив – к расцвету торговли. В действительности же по этому вопросу существуют разные соображения и зависят они от конкретных обстоятельств. В определённых случаях возможно отдать предпочтение как свободной торговле, так и защите национального предпринимателя. Во всяком случае, абстрагирование условий при рассмотрении вопроса однозначно ведёт к утрате его практической значимости.

Ф.Лист также известен как основоположник «Экономического национализма». Согласно его теории, каждая цивилизованная страна стремится к тесной международной интеграции. Он пишет: «Сейчас уже можно предвидеть с уверенностью, что через несколько десятков лет, с усовершенствованием связующего транспорта, высокоцивилизованные народы, благодаря своим материальным и умственным способностям, окажутся между собой в тесных взаимоотношениях, как это было сто лет назад между различными ан-

глийскими графствами» (Лист, 2005, 117). В таком случае возникает вопрос – в чём заключается национализм Ф.Листа? Если мы воспримем понятие «национализм» в его классическом толковании, то укрепление взаимосвязей различных наций совершенно не говорит о его национальном характере. Тут главное то, как будут развиваться эти связи, кто от них иыиграет, а кто проиграет. Из указанного контекста, Ф.Листа можно даже назвать пророком геоэкономики. К примеру, он пишет: «С развитием промышленности она равномерно распределяется по миру, и тем самым сокращается возможность войны» (Лист, 2005, 118). В самом деле, существующая на сегодняшний день в мире система безопасности стала возможной посредством сближения уровней промышленного развития между ведущими странами мира, потенциальная глобальная война фактически превратилась в бессмыслицу. Центральный вопрос, который ставит Ф.Лист, - к какой международной интеграции примкнёт на пути к мировой глобальной системе,- где у системы единый правитель (в те времена Такова была Британия), или же к системе равноправных наций? В настоящее время акцент этой проблемы несколько видоизменён (место Британии заняли США), хотя проблема осталась.

Что касается проверки идей Листа, то, по отношению к историческому, геополитическому и геоэкономическому развитию, тут интересна следующая деталь, а именно, когда Лист отрабатывал собственную концепцию национальной экономики, тогда среди геополитических лидеров современного мира (США, Германии, Японии) только начинался экономический подъём. Давайте, поставим тут главный вопрос: их подъём осуществился по схеме А.Смитта и Д.Рикардо (за счёт реализаций абсолютного и сравнительного преимущества) или же по схеме Ф.Листа (за счёт протекционизма)? Экономическая история свидетельствует о том, что среди лидеров стран, где переход на индустриальное развитие запоздал (в сравнении с Англией), произошло смещение не за счёт специализации, а за счёт протекционизма. На это указывал сам Ф. Лист, опираясь на пример США первой половины 19-го века (Лист, 1837).

Уже в последней трети 19-го века со странами-лидерами (первым долгом, с Англией и Францией) тесно сблизились новые лидеры (Германия и Япония). Хотя надо отметить и то, что ускоренное развитие в случае Германии и Японии вызвало нарушение межотраслевого баланса, что однозначно представляло жертву, принесённую обществом, ради доступности благ цивилизации. Конфликт между политикой свободной торговли и национальных интересов социально-экономического возрождения очень наглядно виден на примере Японии. В этой стране крах режима Сегуната Токугава большей частью был обусловлен тем, что в 1850-х годах для ввоза американской и английской дешёвой промышленной продукции Япония вынужденно распахнула врата, и в условиях низких таможенных тарифов за этим последовало массовое банкротство городских ремесленников и промышленников. Это, в свою очередь, привело к революции, и к власти государства пришёл режим Меидзи. Обновлённое японское государство в 1868-1912-ом годах, с одной стороны, установило тесные связи с Дзанбуцу, представлявший огромный семейный бизнес-империю и фактически располагавший японским бизнесом (Хуйвуд, 2004), а с другой стороны, значительную часть бюджетных ресурсов японские власти направили на развитие тяжёлой промышленности, что уже в начале 20-го века, в конечном счёте, обеспечило высокую конкурентоспособность японской экономики.

Что-то крайне схожее происходило в 1860-х годах в Германии, после её объединения. При покровительстве властей, фактически за двадцать лет, в этой стране возродился целый ряд отраслей индустрии. Хотя после второй мировой войны обе страны перешли на политику развития А.Смитта и Д. Рикардо. Причиной тому было не то, что эти страны отказались от старых методов регулирования экономики, а то, что эти страны просто физически не располагали многими отраслями экономики (это особо касается Японии). Сразу после преодоления послевоенного кризиса и Германия, и Япония постепенно возвращались к политике протекционизма.

Известно, например, что в 1970-1980 годах правительство Япо-

нии осуществило крупную инвестицию по развитию производства сырья и выпуску полуфабрикатов за пределами собственных границ, что целиком или частично умещается в рамки стратегии комплексного развтия. Не надо забывать также, с одной стороны, о значительной доле США в развитии экономики Японии и тогдошней Западной Германии. Также стоит учесть тот факт, что в послевоенные годы на мировом рынке наблюдалась сравнительно низкая конкуренция.

Наиболее интересна история экономики США, с точки зрения идей Листа, поскольку до 1865 года фактически было две «Америки» (Латов, 2004). Северные штаты развивали экономику по теории Ф.Листа, южные же брали за основу теорию А.Смитта и Д.Рикардо. Они специализировались на производстве хлопка. Поскольку политически страна была едина, между Севером и Югом наблюдались постоянные противоречия в связи с таможенными тарифами: Юг настаивал на свободной торговле, Север же – на протекционистской защите. В течение долгого времени политики Северных штатов пытались принять протекционистские законы. После наполеоновских войн США стали оберегать свою промышленность от Британии путём принятия высоких протекционистских тарифов. В 1832 году впервые возникла реальная опасность раскола американской нации: правительство Южной Королины на всей своей территории упразднило протекционистскихе тарифы и к тому же пригрозило уходом из состава Союза в случае принятия вынужденных мер со стороны правительства. Этот конфликт временно стих, когда президент Эндрю Джексон который, кстати, был рождён в Южной Королине, согласился на снижение тарифов. На опыте США Ф.Лист убедился в правильности своих взглядов, а именно, в необходимости государственной поддержки национальной промышленности. Ф.Лист указывал на то, что когда Конгресс США снижал налоги на импорт, для американской общественности это означало снижение национального производства во всех отраслях, цены падали также на сельскохозяйственные продукты и землю, поскольку в сельском хозяйстве усиливалась конкуренция (List, 1841).Классики эконо-

мики того времени считали, что Северная Америка выделялась обилием земель и высоким плодородием почвы, потому сельское хозяйство должно было стать сферой её специализации. Однако сама практика отреклась от подобных доказательств. В частности, в 1860-х годах создалась ситуация, когда для достижения компромиссов между Севером и Югом не оставалось никаких шансов. Радикальные демократы из администрации Абраама Линкольна вновь подняли цены на таможенные тарифы (это произошло в марте 1861 года). Именно в это время в Америке начинается гражданская война (1861-1865 гг). Война, которая разразилась между Северными индустриальными штатами и Южными рабовладельческими, представляла собой не столько войну против рабства (чего требовали северяне), а борьбу за упразднение протекционистских барьеров (чего требовали южане). Результатом же войны стало то, что США довольно повысили тарифы, действующие и во время войны. Поскольку в этой войне Северные протекционисты одержали победу над южными фритредерами, на политику свободной торговли США перешли лишь в 20-ом веке, когда они догнали и перегнали Британию. Как мы видим, на начальном этапе развития экономическая история новых стран-лидеров подтверждает позицию Ф.Листа, а не его оппонентов.

Как мы видим, со 2-ой половины 19-го века геоэкономическая проблематика стала довольно активной. Геоэкономические взгляды Ф.Листа своеобразно откликаются на современность. В них внимание заостряется на таких актуальных вопросах современности, как:

• развитие производительных сил и повышение промышленного (экономического) образования нации;

• экономический прогресс нации и формирование соответствующей экономической политики на конкретном этапе развития:

• обоснование активной экономической политики государства, экономическая безопасность и повышение экономической конкурентоспособности.

Если мы проведём генерализацию трудов Ф.Листа с позиций современной геоэкономики, то его положения выглядят следующим

образом:

• он определил национальную политическую экономию как основу перспективной национальной экономической политики и выдвинул на первое место необходимость национального единства, как наиважнейшее условие для создания национальной экономики. Он также определил систему тех факторов, которые обеспечивают национальное единство страны, её независимость и прогресс;

• сформировал концепцию развития производительных сил как основу успешного экономического развития страны. В государственной экономической политике на первый план он перенёс национально- государственные экономические интересы (благополучие нации);

• понятие «разделение труда» он свёл до национального уровня и рассмотрел его в ранге ассоциации производительных сил, которая безо всяких условий включает умственный труд в систему производительных сил;

• главным источником экономического развития, прогресса и обеспечения богатства нации он рассмотрел промышленность (мануфактуры);

• он определил значение торговой политики, в частности, значение протекциотизма в формировании экономической политики и необходимость изменений в соответствии с достигнутым уровнем экономического развития;

• он попытался обосновать значение и назначение таможенной политики в защите экономических интересов и успешном развития страны;

• дал оценку роли случайных факторов в создании богатства страны и тут же указал на несущественное значение этих факторов в национальном прогрессе;

• для выявления общей закономерности развития стран он использовал историко-экономический анализ, на основе которого выявил причины их экономического расцвета и падения. В целях оценки будущего, на основе историко-экономического анализа, он сравнил прошлое с настоящим.

Одноко, трудно согласиться с концепциями этого учёного до конца, и тем более активно использовать их в настоящую эпоху, основным признаком которой стали глобализация и формировние нового геоэкономического пространства. Хотя бы то мнение, что для развивающихся стран свободная торговля, в конечном счёте, ущербна, довольно спорный вопрос, поскольку их способность оплаты импорта с доходов экспорта неизменно растёт. Не удивительно, что пока ещё многие пытаются доказать, что высокоразвитые индустриальные страны со свободной торговли получают больше доходов, чем развивающиеся. Хотя и этот вопрос довольно спорный, поскольку со свободной торговли наиболее выигрышными считаются те страны, где без свободной торговли внутренние цены, по сравнению с мировыми, были бы гораздо выше. Как правило, такого типа страны представляют развивающиеся и малые страны. Кроме того, свободная торговля на руку для экономики стран малых размеров, хотя бы из-за так называемого «эффекта демонстрирования». Последнее, как известно, представляет один из сильнейших стимулов массового потребления, а это заключается в том, что сначала население знакомится с продукцией, затем у него появляется желание приобрести его, и наконец, желание произвести. С другой стороны, отдельные социальные группы населения стремятся к тому, чтобы их жизнь, хотя бы внешне, приблизилась к жизни групп населения с высокими доходами. Следует отметить и то, что у развивающихся стран, которые располагают достаточным капиталом, геоэкономически активной бюрократией и рабочей силой сответствующей квалификации, с использованием новейших методов, могут быстро начать производство наиболее доступного товара (так, как мы увидели это на примере Японии).

Именно Япония оказалась тем государством, которое приняло вызов промышленного господства Запада, именно потому, что она не претерпевала неимение вышеуказанных факторов. Она начала с ткацкого производства и ещё с производства других дешёвых продукций, хотя очень скоро она перешла на выпуск электронного оборудования, судов и автомобилей.

Многим промышленным странам пришлось пройти через трудности для того, чтобы от производства устаревшией, неконкурентоспособной продукции перейти на развитие новейших научных отраслей. Обновление устаревших структур промышленного производства протекает довольно болезненно и рождает долгосрочные проблемы. Страны, где осуществляют в производстве подобные изменения, занимаются экспортом дешёвой продукции, всё чаще обвиняя в «демпинге» или продаже товара низкие расценки на оптовые цены на внутреннем рынке, целью которых является ослабление конкуренции со стороны иностранных компаний. Реально в такое время в отдельных странах происходит затопление мирового рынка дешёвым товаром. К примеру, продукция ткацкой промышленности из Индии, Гонконга, Тайвани, Пакистана и Южной Кореи, автомобилей из Японии, судов из Южной Кореи. А этот факт нередко свидетельствует о том, что эти страны действительно обладают конкурентным преимуществом. В то же время отмечу, что подобный экспорт наносит серьёзный ущерб традиционным отраслям других стран, вызывая сокращение рабочих мест и массовую эмиграцию населения. Несмотря на наличие определённого рационального зерна в теории Ф.Листа, можно выделить, самое малое, пять признаков, которые несовместимы для современного геоэкономического пространства, я бы сказал, даже опасны:

• протекционизм создаёт благоприятные условия в торговле, для процветания внутренних монополий промышленности и финансовой сферы, что ограничивает конкурентную среду и, соответственно, отрицательно отражается на потребительской корзине. При проведении такой политики темпы роста экономики идут на спад. Тарифы вызывают сокращение объёма торговли, что в целом оказывает отрицательное воздействие как на мировую экономику, так и на уровень благосостояния страны;

• защита национальных предпринимателей может не только довести страну до самоизоляции, но и привести к консервации проигрышных, отстающих произвовств. В условиях свободной торговли каждая страна располагает гораздо большими возможностями

выделить и развить наиболее конкурентоспособные отрасли и лучшим образом реализовать собственные сравнителные преимущества (например, своё географическое расположение). Однако протекционизм Ф.Листа мешает тому, поскольку в таком случае, для удовлетворения спроса на внутреннем рынке на различную продукцию, ресурсы должны быть распределены между наиболее эффективными и менее эффективными производствами;

• в современной геоэкономике одностороннее установление тарифов не так уж редко вызывает торговые войны, разрушая международную систему торговли. Страна, которая посредством ввоза дешёвой продукции преследует цель защитить своих предпринимателей от конкурентов, односторонне принимая подобные тарифы на импорт, рискует тем, что со стороны торговых партнёров могут быть приняты те же меры, т.е. они могут установить высокие налоги на основной экспортный товар этой страны;

• протекционзм совершенно не содействует понижению ценам. Импортная продукция дорожает именно по причине тарифов и происходит общее повышение цен.Тарифы вызывают то, что потребитель приобретает продукцию по сравнительно высокой цене, поскольку протекционизм не содействует уменьшению затрат, таким образом, стоимости. При этом протекционизм отдаёт преимущество созданию национальных монополий, которые, в свою очередь, также заинтересованы в повышении цен;

• не прямым, но косвенным образом протекционизм разрушает экспорт страны. К примеру, когда страна старается защитить собственных предпринимателей, она в это время уменьшает их доходы и возможности экспорта, в том числе и на их продукцию. Также следует отметить, что во многих странах экспортный товар содержит в себе и компоненты импорта, а тарифы вызывают повышение затрат производства, что, в свою очередь, вызывает повышение цен и снижение конкурентоспособности национального товара.

Что касается вопросов экономического национализма Ф.Листа, несмотря на то, что (его националистичность в этом контексте спорный для нас вопрос, всё же мы считаем, что эта идея в услови-

ях глобализации экономики довольно опасна (это ясно проявилось в кризисный экономический период в 2008 году), поскольку при протекающем экономическом кризисе национализм в экономике принял различные формы, будь то торговые барьеры, защита активов, реакции на прямые иностранные инвестиции, возрождение государственного капитализма, антиимиграционные законы и т.п.

Снос Берлинской стены не обеспечил быстрый рост демократии, либерализма и экономики. Вместо всего этого к власти государств некоторых стран пришли или националистически настроенные или авторитарные режимы, которые следуют и вероятно будут следовать экономической модели автаркии и контролируемого государственного капитализма.

Затяжной протекающий процесс возрождения глобальной экономики открыл дорогу популистским партиям к пропаганде протекционистской политики, которые в замедлении роста темпов собственной экономики обвиняют свободную торговлю и иностранную рабочую силу. (например, реальная экономическая политика России в 2005-2008 годах ознаменовалась резким поворотом от либеральной концепции к командной, а точнее к экономическому национализму. Возросла роль государственных предприятий, и отчетливо проявилась экономическая экспансия людей из Путинского ближнего круга, которые раньше оказывали влияние преимущественно «только» на политику).

Если к этому добавить по доходам рост той «цифровой бездны», которая существует среди самых богатых и бедных слоёв населения (имущественный дисбаланс), тогда уже ничего удивительного нет в том, что контроль над экономикой захватывают популисты, обогащающие лишь элиту и одновременно уродуя политическую систему Например, нестабильность в экономике Еврозоны привело нас к тому, что во многих странах популистские программы одержали победу в Европарламенте. Эта ситуация довольно схожа с 1930-ми годами, когда Великая депрессия оказала содействие формированию авторитарных властей (таких как Италия, Германия, Испания). Если в ближайшем будущем не возрастут доходы населе-

ния и количество рабочих мест, то пришедшие к власти в европейских странах популистские партии создадут серьёзные препятствия процессу евроинтеграции. А это, в свою очередь, ещё более усилит тенденции экономического национализма, что неизбежно перерастёт и еще больше усилит тенденции экономического сепаратизма и проявися как на уровне государств так и на уровне их внутренних территорий. Например. В Великобритании (Шотландия), в Германии (Бавария), в Италии (Южный Тироль, Венето), в Греции (Эгейская Македония), в Испании (Каталония и Баски), в Бельгии (Фландрия, Волония), в Молдовии (Гагаузия), и т.д. Активация процесса наблюдается в России (республика Чечня и Татарстан, Урал, Сибирь, Дальный Восток, Калининградская область и т.д.).

Что касается США, экономическая нестабильность может усилить влияние крайних правых, в том числе, «Партию чаепития» (хотя на данном этапе «Партия чаепития» теряет популярность, поскольку экономика страны набирает силы и улучшается. Однако тот факт, что такая партия была создана в период экономического кризиса в 2009-ом году, говорит о многом).

В Азии также происходит возрождение экономического национализма. В таких стран-лидеров, как Япония, Китай, Южная Корея и уже и Индия, к политической власти пришли люди, следующие идеям экономического национализма. Если учесть и тот факт, что в этом регионе исторически территориальные тяжбы представляют серьёзные проблемы, тогда перед большой опасностью становятся Тайланд, Малайзия, Индонезия, Вьетнам, власти которых следуют курсу аналогичного направления. Снижение роста экономики в случае развивающихся рынков региона, возможно, ещё более усилят националистские и ксенофобичные тенденции, что может вызвать не только геоэкономические (которые и так давно протекают), но и военные конфликты. Одновременно Ближний Восток остаётся отсталым регионом. «Арабская весна» не смогла обеспечить ускоренный рост экономики и не смогла сократить безработицу, главным образом, среди молодёжи. В Египте и Ливии, Сирии и Йемене, Ливане и Ираке альтернативой экономической безнадёжности рас-

сматривается возвращение авторитарного режима и политического хаоса, что по нашему мнению, сыграло на руку формированию государства исламского халифата. В то же время Иран нестабилен и становится довольно опасным для соседей, а Афганистан и Пакистан и целий ряд Африканских стран всё более уподобляются государствам-банкротам.

Итак, в Большинство теорий о взаимосвязях внешней торговли приходит к тому заключению, что свободная торговля повышает благосостояние страны. Её положительным эффектом считают, к примеру, возрастающую эффективность производства и потребления, быстрое достижение оптимальной величины производства и инновации обусловленные возрастающей конкуренцией. Протекционистской политике присутствуют и заманчивые положительные, и тревожные отрицательные стороны. Вообще, сколько бы ни говорили о недопустимости протекционизма, на самом деле, его политическая притягательность настолько высока, что при принятии решений она превышает аргументы здравого экономического смысла.

Сегодня никакие ограничения на импорт, никакое стимулирование национального производства,и никакое территориальное расширение не сможет сделать государство полностью самодостаточным, поэтому экономический национализм старается получить выгодный баланс платежей по всем международным сделкам, обеспечив, так самым,” приток золота”, что может привести к распылению усилий и к некоторым нерентабельным затратам. Кроме того, развитию экономического национализма могут помешать не только внутренние, но и внешние обстоятельства. Уже существующие сейчас геоэкономически активные страны, имеющие достаточно мощные технологические и финансовые ресурсы, а также сложившуюся и способную к ведению геоэкономических войн бюрократическую машину, будут препятствовать попыткам закрытия национальных рынков и ужесточения доступа к природным ресурсам, производимым слаборазвитыми странами. Сложившийся альянс сильных в экономическом, технологическом и военном смысле государств

постарается использовать пока еще имеющееся геоэкономическое и военное превосходство для утверждения на международной арене нужного им положения дел. Геоэкономическая проблематика сегодня диктует главную дилемму — либо One World (“один мир”), а это значит планетарный и безальтернативный диктат США, либо создание нескольких независимых автаркийных Больших Пространств — Европы, Евразии, Азии и т.д. Исходя из актуальной степени интеграции, которую, нельзя не учитывать, сегодня речь на геоэкономическом уровне не идет о противопоставлении глобализации и геоэкономической автаркии, независимости каждого из существующих государств. Это в принципе невозможно. Речь идет о появлении экономического национализма континентального типа, в котором фигурируют не страны, но континенты. Континентальные Империи величиной сопоставимые с Россией или Китаем. Очевидно, что на западе Евразии таким Большим Пространством является не Франция, Германия или Италия, но вся Европа вместе взятая.

Надо обращать внимание на тот факт, что Ф.Лист является защитником отстающих стран и пользуется теорией догоняющего развития (Catch up development). По сути, догоняющее развитие подразумевает преодоление в технолого-экономическом и социальном отставании от стран-мировых авангардов, которые по тем или иным причинам на каком-то этапе исторического процесса оказались в неразвитом положении... Одноко, после Ф.Листа в некоторых странах догоняющего развития их ускоренная индустриализация завершилась формированием тоталитарных режимов - коммунизма и фашизма (Меквабишвили, 2012, 25,26).

Сегодня по внешним вопросам большой спрос появился по отношению к геоэкономическому фактору, что в настоящее время довольно популярно в Западных странах. Международные отношения на сегодняшний день рассматриваются с точки зрения их экономических результатов. Постепенно отходят времена военных конфликтов. Фактически экономическое «здоровье» становится одным из главным определяющим фактором государственной мощи. Взаимоотношения среди развитых стран определяет экономика, а

не военное соперничество. Владение и контроль на мировом рынке определённым сегментом обеспечивает международное влияние отдельного производства или государства в целом.

Ф. Лист писал как-то, что: «Излюбленный и ловкий трюк тех, кто достиг высот вершин, – опрокидывание той лестницы, по которой они поднялись на эту вершину, чтобы никто другой не смог по ней подняться», как они. Однако, практика показала другое. Несмотря на опрокинутую лестницу, ряд стран смог поднять её и подняться по ней за счёт нового геоэкономического мышления.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. ჰეივუდი, ენდრიუ, პოლიტიკური იდეოლოგიები, შესავალი კურსი /მე-3 გამოცემა .- თბ., 2004

2. Friedrich List, The National System of Political Economy1841, translated by Sampson S. Lloyd M.P., 1885 edition, Fourth Book, «The Politics», Chapter 33

3. Лист Ф., Национальная система политической экономии пер. с немец., М.: Европа, 2005

4. Friedrich List., The Natural System of Political Economy 1837 Translated and edited by W.0. Henderson,(http://www.arno.daastol.com/books/list/List,%20Natural%20System%20%281837%29a.pdf) ბოლო ნახვა 23. 05 2014

5. Латов Ю.В., Новая экономическая история Гражданской войны в Америке и ликвидации плантационного рабства // Экономический вестник Ростовского государственно-го университета. 2004. Т. 2. № 1

6. მექვაბიშვილი, ელგუჯა, განვითარების სტრატეგია და საქართველოს ეკონომიკის მომავალი. სამეცნიერო ჟურნალი „ეკონომიკა და ბიზნესი„. იანვარ- თებერვალი. თბ, 2012

7. Principles of Economics, London: Macmillan and Co. 8th ed. 1920

References:

1. Andrew Heywood, Political Ideologies, An Introduction. Third Edition. Tbilisi, 2004 (in Georgian)

2. Friedrich List, The National System of Political Economy1841, translated by Sampson S. Lloyd M.P., 1885 edition, Fourth Book, «The Politics», Chapter 33 (in English)

3. Friedrich list, National System of Political Economy. Translation from Ger. M.: Europe, 2005 (in Russian)

4. Friedrich List, The Natural System of Political Economy 1837 Translated and edited by W.0. Henderson, http://www.arno.daastol.com/books/list/List,%20Natural%20System%20%281837%29a.pdf, (in English)

5. Latov U., New Economic History of Civic War in America and liquidation of Plantation Slavery//Economic Herald of Rostov State University.2004. vol. 2 N1.(in Russian)

6. Mekvabishvili E., The Strategy of Catching-up Development and Future of Economics of Georgia. Scientific journal "Economics and Business". January-February. Tbilisi,2012(in Georgian)

7. Principles of Economics, London: Macmillan and Co. 8th ed. 1920 (in English)

ფრიდრიხ ლისტის გეოეკონომიკურ შეხედულებათა ანალიზი
/ ისტორია და თანამედროვეობა /

გიორგი კვინიკაძე
გეოგრაფიის დოქტორი
ვალერიან დოლიძე
ისტორიის დოქტორი ივანე ჯავახიშვილის
სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი

რეზიუმე

იმის მიუხედავად, რომ გეოეკონომიკა შედარებით ახალი ცოდნის დარგია, დაკვირვებები სივრცის, ეკონომიკის, ისტორიის და პოლიტიკის ურთიერთ კავშირების შესახებ გვხვდება XIX-XX საუკუნეში მოღვაწე მრავალი მეცნიერის შრომებში. როგორც მისი სახელწოდებიდან ჩანს, ეს მიმართულება სწავლობს ჰომო ეცონომიცს-ს და სივრცეს შორის ურთიერთობას, უფრო კონკრეტულად კი სივრცითი ფაქტორების გავლენას საქონლის წარმოება-განაწილების სფეროზე და სივრცის გამოყენებას ეკონომიკური საქმიანობისათვის. ეს ფაქტი საშუალებას იძლევა ვამტკიცოთ, რომ წარსულში ბევრი მეცნიერი ქვეცნობიერად აწარმოებდა გეოეკონომიკური ხასიათის (თანამედროვე გაგებით) კვლევებს. ფ.ლისტი ამგვარი მკვლევარის საუკეთესო მაგალითია, რომელმაც თავის ნაშრომებით გეოეკონომიკის ჩამოყალიბებისათვის საუკეთესო ბაზა შექმნა.

ნაშრომში მოცემულია ფ. ლისტის შრომების ერთგვარი გენერალიზაცია. ამ საფუძველზე კეთდება დასკვნა, რომ ფ.ლისტის გეოეკონომიკური შეხედულებები თავისებურად ეხმიანება თანამედროვეობას. თუმცა, ავტორთა აზრით, ძნელია ბოლომდე გაიზიარო მეცნიერის კონცეფციები და მით უმეტეს აქტიურად იქნას გამოყენებული ეს კონცეფციები თანამედროვე ეპოქაში, რომლის ძირითადი ნიშანი გახდა გლობალიზაცია და ახალი გეოეკონომიკური წესრიგი. უფრო მეტიც, ავტორების მიერ გამოყოფილია ძირითადი მახასიათებლები, რომლებიც სრულიად შეუთავსებელია თანამედროვე გეოეკონომიკური სივრცისათვის.

ANALYSIS OF GEO-ECONOMIC VIEWS OF FRIEDRICH LIST / History and Modernity /

Giorgi Kvinikadze
Dr. of Geography
Valerian Dolidze
Dr. of History
Ivane. Javakhishvili Tbilisi State University

Resume

Despite the fact that the geo-economics is a relatively new sphere of knowledge. The earliest evidence of the observations of space, economics, history and political ties can be found in the works of many researchers of XIX-XX ages. As assumed in the title of the paper, this direction studies the interconnections between "Homo -economics" and space, concretely, spatial factors' impact on the production, distribution, and the using of space in the economic activities. This fact makes possible to assert that many scientists in the past subconsciously conducted geo-economic studies (in the modern sense). The best examples of such researches are the works of F. List, that have created a good basis for the formation of geo-economics.

The paper gives a generalization of works of F. List from the viewpoint of the contemporary geopolitics and on this basis is concluded that his economic views peculiarly respond to modernity. According to the authors, it is difficult to accept the conceptions of the scientists to the end and especially to actively use them in modern era , the main characteristics of which are economic globalization and formation of a new geo - economics order. Above all, the authors distinguishes the key characteristics, which are incompatible with the contemporary geo -economic space.

Keywords: geo-economics, protectionism, economic nationalism, custom tariffs, national economic policy.

ადამიანური კაპიტალის მარკეტინგი - ქვეყნის ინოვაციური განვითარების უმთავრესი ფაქტორი

ნანა ოქრუაშვილი
ედ, თსუ ასოცირებული პროფესორი

რეზიუმე

სტატიაში განხილულია ადამიანური კაპიტალის ფორმირების თანამედროვე მდგომარეობა, გამოვლენილია ის პრობლემები, რომელიც არსებობს ადამიანური კაპიტალის რაოდენობრივი და თვისებრივი ზრდის სფეროში, მოცემულია ადამიანური კაპიტალის მარკეტინგის არსი და მისი განვითარების თანამედროვე მდგომარეობა. გაანალიზერულია ის გარემოება, რომ ქვეყნის ინოვაციური განვითარების გზაზე, მხოლოდ ეფექტიანი ადამიანური კაპიტალის მარკეტინგის მეშვეობით მიიღწევა იმ სირთულეების აღმოფხვრა, რომელიც ხელს უშლის ქვეყნის სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების დაჩქარებას. ამასთან დაკავშირებით, გაშუქებულია ადამიანური კაპიტალის ორი დონე: - როგორც, სახელმწიფო მარკეტინგის პრიორიტეული მიმართულება და როგორც, კომპანიათა აქტივობა მუდმივად სრულყონ და აამაღლონ ადამიანური კაპიტალის თვისობრივი მახასიათებლები თანამედროვე ტექნოლოგიურ და კომუნიკაციურ გამოწვევათა და ცვლილებათა შესაბამისად; განხილულია ადამიანური რესურსების მართვის მარკეტინგული სტრატეგია, რომლის გამოყენება ხელს უწყობს ქვეყნის სწრაფ სოციალურ- ეკონომიკურ განვითარებას და რაც მთლიანად დაკავშირებულია მოსახლეობის საბაზრო პირობებთან ადაპტაციასთან.

საკვანძო სიტყვები: ადამიანური კაპიტალი, ადამიანური კაპიტალის მარკეტინგი, ინვესტიციები ადამიანურ კაპიტალში, ადამიანური რესურსების მართვის მარკეტინგული სტრატეგია.

შესავალი

მსოფლიოში მიმდინარე უახლესი ტენდენციების შესწავლის საფუძველზე შეიძლება გადაუჭარბებლად ითქვას, რომ საქართველოში ეკონომიკური ზრდისა და მსოფლიო ინტეგრაციულ პროცესებში სრულფასოვანი ჩართვის ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი ფაქტორია ინოვაციური ეკონომიკის ფორმირება. ახალი ათასწლეულისათვის დამახასიათებელი პროცესები, რომლებიც გამოირჩევა მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის ძალზე დაჩქარებული ტემპითა და საყოველთაო გლობალური ინტეგრაციისა და კონკურენციის დამკვიდრებით, აუცილებელს ხდის ქვეყანამ შეიმუშავოს ადეკვატური გადაწყვეტილებები ინოვაციური განვითარების მისაღწევად. ასეთ პირობებში ობიექტური აუცილებლობით დგება ინოვაციური ზრდის უმთავრესი ფაქტორის - ადამიანური კაპიტალის ეფექტიანი კვლავწარმოების ახალი მიდგომებისა და გზების ძიება. აღნიშნული ამოცანის გადაჭრა ეფუძნება ადამიანური კაპიტალის მარკეტინგს, როგორც ადამიანური კაპიტალის თვისებრივი და რაოდენობრივი ზრდისა და განვითარების, მისი ეფექტიანი მართვის თანამედროვე მეთოდოლოგიას. დღეისათვის სამეცნიერო საზოგადოება ერთხმად იზიარებს იმ მოსაზრებას, რომ ადამიანური კაპიტალი, ის უმთავრესი ფაქტორია, რომელიც უზრუნველყოფს ქვეყნის გრძელვადიან ეკონომიკურ ზრდასა და ეკონომიკის ინოვაციურ განვითარებას, თუმცა, სამწუხაროდ, აღნიშნული თეზისისა და ზოგადად ,,ადამიანური კაპიტალის“ კონცეფციის ცოდნა არასაკმარისია იმ სირთულეებისა და პრობლემების გადასალახავად, რომელიც არსებობს ადამიანური კაპიტალის კვლავწარმოების პროცესში. აუცილებელია გამოვლინდეს ადამიანური კაპიტალის ფორმირებისა და განვითარების პრიორიტეტული მიმართულებები და შემუშავდეს კონკრეტული ღონისძიებები, რომლის მიზანიც იქნება ქვეყნის ინოვაციური განვითარება და რომლის ცენტრშიც იქნება ადამიანი თავისი ცოდნით, კვალიფიკაციით, ინოვაციური იდეებით და მათი დანერგვის შესაძლებლობებით.

ძირითადი ნაწილი

XX საუკუნის ბოლო წლები და XXI საუკუნის დასაწყისი ეს არის პერიოდი, როდესაც საფუძველი ჩაეყარა უდიდეს ცვლილებებს - სამრეწველო ტიპის ეკონომიკიდან, რომელიც საუკუნეზე მეტხანს გრძელდებოდა, ახალ ეკონომიკაზე გადასვლას, რომლის საფუძველს წარმოადგენს ცოდნა. მსოფლიოში მიმდინარე უახლესი ტენდენციებისა და საერთაშორისო გამოცდილების შესწავლის საფუძველზე შეიძლება გადაუჭარბებლად ითქვას, რომ საქართველოში შრომის მწარმოებლურობის ამაღლების, ეკონომიკური ზრდისა და მსოფლიო ინტეგრაციულ პროცესებში სრულფასოვანი ჩართვის ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი ფაქტორია ინოვაციური ეკონომიკის ფორმირება. თუმცა დღეისათვის ამ მიმართულებით ქვეყნის მნიშვნელოვანი ჩამორჩენაა გამოხატული. 2014 – 2015 წლების გლობალური კონკურენტუნარიანობის ინდექსის რეიტინგში საქართველო ინოვაციის უნარით ერთ-ერთ ბოლო პოზიციებზე - 121-ე ადგილზე აღმოჩნდა 144 ქვეყანას შორის[8].

ახალი ათასწლეულისათვის დამახასიათებელი პროცესები, რომლებიც გამოირჩევა მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის ძალზე დაჩქარებული ტემპითა და საყოველთაო გლობალური ინტეგრაციისა და კონკურენციის დამკვიდრებით, აუცილებელს ხდის ქვეყანამ შეიმუშაოს ადეკვატური გადაწყვეტილებები. ეს კი თავისთავად მეტად მნიშვნელოვანია მსოფლიო ასპარეზზე მისი საკუთარი ადგილის მოპოვებისათვის. ქვეყნის ეკონომიკური განვითარების დონე ყველაზე არსებითად განისაზღვრება მსოფლიო ბაზარზე უახლესი სამეცნიერო-ტექნიკური გადაწყვეტილებების დანერგვისა და მეცნიერებადტევადი წარმოების განვითარების ტემპებით, ეს კი დიდადააა დამოკიდებული ინოვაციური საქმიანობის ეფექტიან სტიმულირებაზე. მიუხედავად იმისა, რომ ნაკლებად მოიძებნება ციფრობრივი მასალა, რომლის საფუძველზეც ჩვენ შეგვიძლია განვახორციელოთ ჩვენი ქვეყნის ინოვაციური განვითარების დონის კომპლექსური ანალიზი, ისეთი ამოსავალი პარამეტრე-

ბის მიხედვით, როგორიცაა დაფინანსება ადამიანის განვითარებაზე, ინოვაციათა დაფინანსება და საინფორმაციო- კომუნიკაციური ტექნოლოგიების ბაზრის განვითარება, მეტყველებს იმ ფაქტზე რომ საქართველოში ჯერაც არ ამოქმედებულა ინოვაციური საქმიანობის სტიმულირების ძირითადი რეზერვები.

საქართველოში, ისე როგორც პოსტსაბჭოთა ქვეყნების უმრავლესობაში, არსებობს ინოვაციური საქმიანობის განვითარების მეტად დიდი პოტენციალი ფუნდამენტური მეცნიერების სფეროში, მაგრამ ადგილი აქვს ფუნდამენტური გამოკვლევებიდან კომერციულ ტექნოლოგიამდე ინოვაციური ციკლის წყვეტის მეტად მწვავე პრობლემას, გამოყენებითი კვლევებისა და დამუშავებების სექტორის განვითარების დაბალ დონეს და ინოვაციური ინფრასრუქტურის განუვითარებლობას მოწინავე ტექნოლოგიების კომერციალიზაციის სფეროში.

ინოვაციური პროცესის სტიმულირებაში მნიშვნელოვან როლს თამაშობენ არა მხოლოდ სუბიექტები, არამედ მათ შორის ჩამოყალიბებული ურთიერთობებიც. დღეისათვის ჩამოყალიბებული ტრადიციებიდან გამომდინარე, ნაკლებადაა განვითარებული ინსტიტუტები, რომელიც მოახდენდა სამეცნიერო, სასწავლო ორგანიზაციებსა და ინოვაციურ კომპანიების კავშირურთიერთობების სტიმულირებას.

ცოდნაზე დამყარებული ეკონომიკის მოთხოვნები გულისხმობს სახელმწიფოს მესვეურთა ძალისხმევის გაზრდას და კონცენტრირებას ადამიანური კაპიტალის რაოდენობრივი, განსაკუთრებით კი თვისობრივი ზრდის მიმართულებით. თუმცა, სამწუხაროდ, დღეისათვის ჩვენს ქვეყანაში ამ თვალსაზრისით არსებული მდგომარეობა არცთუ სახარბიელოა. ის ფაქტი, რომ საქართველოს მთავრობის მიერ 2013 წელს შემუშავებულ დოკუმენტში -,,საქართველოს სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების სტრატეგია - 2020“ (პროექტი), სახელმწიფოს ზრუნვის პრიორიტეტად მიჩნეული არ არის ადამიანური კაპიტალის განვითარება, წარმოაჩენს იმ გარემოებას, რომ ადამიანური კაპიტალის განვითარების ხელშემწყობი სახელმწიფო პოლიტიკა სათანადოდ დეკლარირების დონეზეც კი არ არის

გამოცხადებული. ადამიანური კაპიტალის განვითარებისადი სახელმწიფოს მეტად მოკრძალებული როლი ვლინდება, ჩვენს ქვეყანაში განათლებასა და მეცნიერებაზე გაწეული დანახარჯების სიმცირით. დღეისათვის განათლებასა და მეცნიერებაზე იხარჯება მშპ-ის 3, 2%, რაც შეძლება ცალსახად მივიჩნიოთ არასაკმარისად. აღნიშნული მაჩვენებელი განვითარებულ ქვეყნებში გაცილებით მაღალია. კერძოდ, ევროკავშირის ქვეყნებში განათლებასა და მეცნიერებაზე საშუალოდ იხარჯება მშპ-ის 6,1%-ს, ხოლო ამერიკაში - 7%[3,12]

დღეისათვის ჩვენს ქვეყანაში ადამიანური რესურსების კვლავწარმოების სფეროში გამოიკვეთა მეტად არასახარბიელო მდგომარეობა, რომელიც უპირველეს ყოვლისა მოსახლეობის რაოდენობის შემცირებით გამოიხატა. 2014 წლის 5 ნოემბრის მოსახლეობის საყოველთაო აღწერის მდგომარეობით საქართველოს მოსახლეობის რიცხოვნობამ 3 729 635 კაცი შეადგინა, რაც წინა, 2002 წლის აღწერის (4 371 535 კაცი) შედეგთან შედარებით 14,7 პროცენტით (641 900 კაცი) ნაკლებია. გამოხატულია ეკონომიკურად აქტიური მოსახლეობის ანუ სამუშაო ძალის როგორც თვისებრივი, ისე რაოდენობრივი შემცირება. კერძოდ ეკონომიკურად აქტიური მოსახლეობამ 2014 წლისათვის შეადგინა 1991, 1 ათასი, მაშინ როდესაც ეს ციფრი 2006 წლისათვის შეადგენდა 2021, 6 ათასს. შემცირებულია დასაქმებულთა რაოდენობაც: შესაბის პერიოდთან მიმართებაში 1747, 3 ათასიდან 1745,2 ათასამდე. დასაქმების შესაძლლობების შეზღუდულობა და შრომის ანაზღაურების დაბალი დონე უბიძგებს საქართველოს მოსახლეობის ყველაზე აქტიურ ნაწილს, დატოვოს სამშობლო, თვითრეალიზაციისა და არსებობის წყარო ქვეყნის ფარგლებს გარეთ ეძებოს.

ქვეყნის საგანმანათლებლო სისტემა აყალიბებს ადამიანური რესურსების ეფექტიანად გამოყენების სახელმწიფო პოლიტიკას და გადამწყვეტ როლს თამაშობს მის განხორციელებაში. 2014 წლისათვის საქართველოში გაზრდილია როგორც სტუდენტთა, ისე მაგისტრანტთა რაოდენობა. სტუდენტთა რიცხვი 93,6 ათასიდან 2008 წელს 2014 წლისათვის 124,2 ათასამდე გა-

იზარდა, გაზრდილია ასევე დოქტორანტთა რაოდენობა - 1588-და 3410-მდე. აღნიშნული ზრდა უდავოდ დადებითად შეიძლება შევავფასოთ. განათლების და შესაბამისად ინტელექტუალური პოტენციალის ზრდა ხომ თავისთავად ეკონომიკური ზრდის უნიშვნელოვანესი ფაქტორია. დღეისათვის მთელი დამაჯერებლობით შეიძლება ითქვას, რომ ქვეყნის ინოვაციური განვითარება და კეთილდღეობის ზრდა უშუალოდ უკავშირედება ინვესტიციებს ადამიანურ კაპიტალში. აღნიშნულ გარემოებაზე მიუთითებს მრავალი ქვეყნის დადებითი გამოცდილება. ასე მაგ., განათლებაზე ხარჯების 1%-იანი ზრდით იაპონიამ მიაღწია მშპ-ის 2.5 %-იან ზრდას [4,86].საერთაშორისო თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაციის მიერ ჩატარებული კვლევებით კი, ქვეყანაში განათლების თითოეულმა დამატებითმა წელმა შეიძლება განსაზღვროს დასაქმების 1,7%-ით და შრომის მწარმოებლურობის 5%-ით ზრდა[2.97]. თუმცა აქვე უნდა აღინიშნოს ის გარემოება, რომ ინტელექტუალური რესურსის არსებობა, თავისთავად არ განსაზღვრავს ინოვაციური და მაღალტექნოლოგიური წარმოების არსებობას. ამ უკანასკნელის მისაღწევად აუცილებელია ცოდნაზე დამყარებული ეკონომიკის მთელი რიგი ფაქტორების არსებობა, რომელიც უზრუნველყოფს ინტელექტუალური რესურსების რაციონალურ გამოყენებას. ქვეყანაში სტუდენტთა და დოქტორანტთა რაოდენობის ზრდის ზემოთაღნიშნული პოზიტიური ცვლილების მიუხედავად, დასაქმების ეფექტიანი და გონივრული პოლიტიკის გარეშე, განათლების დონის ამაღლება, ვერ უზრუნველყოფს ადამიანური კაპიტალის ჩართვას შრომით პროცესში და ამდემად, მის ეფექტიან გამოყენებას. ამაზე მეტყველებს ის გარემოება, რომ საქართველოს ლიდერული პოზიციები უკავია უმუშევართა განათლების დონის მიხედვით. უმუშევართა მესამედზე მეტს მიღებული აქვს უმაღლესი განათლება. ეს კი იმას ნიშნავს, რომ უმაღლესი განათლების მქონე სამუშაო ძალას ვერანაირი წვლილი ვერ შეაქვს ქვეყნის ეკონომიკაში. ამასთან არსებობს მნიშვნელოვანი შეუსაბამობა დამსაქმებლის საჭიროებებსა და იმ უნარ-ჩვევებს შორის, რომელსაც პოტენცი-

ური მუშაკი სთავაზობს. განათლების სისტემაში დაშვებული სერიოზული შეცდომებმა, კერძოდ არამოთხოვნადი სპეციალისტების მომზადებამ, საქართველოში უმაღლესი განათლების მქონე უმუშევრობის უპრეცენდენტო დონე განსაზღვრა. კერძოდ, უმაღლესი განათლების პირთა უმუშევრობის მაღალის დონის არასახარბიელო ტენდეცია დაიწყო 2 ათეული წლის წინ და შენარჩუნებულია დღემდე. აღნიშნული სავალალალო მდგომარეობა, განსაზღვრა პროცესებმა, როდესაც სახელმწიფოს არ ჰქონდა შემუშავებული ქვეყნის განვითარების პრიორიტეტული მიმართულებები, შესაბამისად არ იყო განსაზღვრული სპეციალობათა ის პრიორიტეტები, რომელსაც უნდა შეექმნა მომავალი საქართველოს მდგრადი განვითარების საფუძველი. ამ პერიოდში ადამიანთა ბედისადმი სახელმწიფოს განურჩეველი დამოკიდებულების გამოვლენა, გადაუჭარბებლად შეიძლება შეფასდეს, როგორც უდიდესი სოციალური ბოროტება. ამასთან, იგი წარმოადგენს ქვეყნის ინოვაციური განვითარების ხელისშემშლელ ფაქტორს. ევროპის რეკონსტრუქციის და განვითარების ბანკის (EBRD) და მსოფლიო ბანკის სამეწარმეო გარემოს და საწარმოთა ეფექტიანობის კვლევამ აჩვენა, რომ ქართველი დამსაქმებლების დაახლოებით 30 პროცენტი მიიჩნევს, რომ შრომითი რესურსების არაადეკვატური უნარ-ჩვევები ძირითადი დაბრკოლებაა მათი ფირმების საქმიანობისა და ზრდისთვის[11]. აღსანიშნავია, კვალიფიკაციის ნაკლებობისგან ყველაზე მეტად ზარალდებიან ინოვაციური და მზარდი ფირმები. ამასთან დაკშირებით, აუცილებელია კარიერული დაგეგმვის, საკონსულტაციო ცენტრების და საორიენტაციო სამსახურების არსებობა, რომელიც დაეხმარებოდა ახალგაზრდებს კარიერული გზის დაგეგმვაში.

უმუშევრობის აღმოფხვრის ღონისძიებათა სისტემა უნდა გამოდიოდეს ქვეყნის ადამიანური რესურების განვითარების ქვაკუთხედად, თუმცა დღეისათვის მიმდინარე გლობალური პროცესები ქვეყნის წინაშე აყენებს არა მხოლოდ წარმოების პროცესში სამუშაო ძალის სრულფასოვანი და ოპტიმალური ჩართვის, არამედ მაღალკვალიფიციური კადრების დეფიცი-

ტის პრობლემის გადაჭრის საკითხებს. აღნიშნული განათლების სისტემის რეფორმირების აუცილებლობას განსაზღვრავს. შრომის ბაზარზე არსებული სტიქიური პროცესების გადალახვა, შრომის ბაზრის სუბიექტთა ეფექტიანი მომსახურება, სამუშაო ძალაზე არსებული მიწოდება-მოთხოვნის რაოდენობრივი და თვისობრივი დაბალანსება, საჭიროებს დასაქმების რეგულირების კომპლექსური სისიტემის ჩამოყალიბებას, რომელიც უპირველეს ყოვლისა დაეფუძნება მარკეტინგული ფუნქციების განხორციელებას – ადამიანური ფაქტორის მარკეტინგს, ანუ სამუშაო ძალაზე არსებული მოთხოვნის შესახებ ინფორმაციის შეკრების, ანალიზის და კონიუნქტურის შესწავლის საფუძველზე სამუშაო ძალის ბაზრის მოცულობისა და სტრუქტურის შესახებ მრავალვარიანტიანი პროგნოზების შედგენას, შემდეგ კი შრომითიმოწყობის სტიმულირების ღონისძიებათა შემუშავებასა და გატარებას

დასაქმების რეგულირებისადმი არსებული მარკეტინგული მიდგომა გულისხმობს სამუშაო ძალაზე არსებულ მოთხოვნაზე ზემოქმედებას. ადამიანური ფაქტორის მარკეტინგი ეფუძნება უპირველეს ყოვლისა ბაზრის სუბიექტთა არჩევანის თავისუფლებას. მარკეტინგის კონცეფცია, როგორც შრომის ბაზრის მონაწილეთა ინტერესების შემხვედრი დაკმაყოფილება, უზრუნველყოს შრომის ბაზარზე მიმდინარე გაცვლითი პროცესების მაღალეფექტიანობას.

ადამიანური კაპიტალის თეორია 50 წელზე მეტია, რაც შემუშავდა. მისი ფუძემდებლების - თეოდორ შულცისა და გერი ბეიკერის - გამოკვლევები დღემდე ითვლება აღნიშნული სფეროს კლასიკურ ნაშრომებად. ადამიანური კაპიტალის თეორია წარმოადგენს ერთიან ანალიტიკურ სქემას ისეთი მოვლენების ასახსნელად, როგორიცაა განათლების წვლილი ეკონომიკურ ზრდაში, საგანმანათლებლო და სამედიცინო მომსახურებაზე არსებული მოთხოვნა, ეკონომიკური უთანასწორობის გადაცემა თაობიდან თაობამდე და სხვ.

დღეისათვის ადამიანური კაპიტალის თეორიამ თავისი განვითარება ჰპოვა უწყვეტი განათლების სტრატეგიაში. აღ-

ნიშნული მიდგომის შესახებ ევროკავშირის წევრი ქვეყნების მესვეურებმა განაცხადეს 2000 წელს ლისაბონში, როდესაც შემოტანილ იქნა ტერმინი -განსწავლული საზოგადოება (Learning society) - მოქალაქეთა სწავლება, რომელიც უპასუხებდა მსოფლიოში არსებულ მოთხოვნებსა და გამოწვევებს. ასეთ საზოგადოებაში სწავლებაზე პასუხისმგებლობა სახელმწიფოს, დამსაქმებელზე და თავად მოქალაქეებზე მოდის. მთელი სიცოცხლის განმავლობაში სწავლება ანუ უწყვეტი სწავლება გულისხმობს ცოდნის დამოუკიდებელ ათვისებას და მოქალაქის აქტიურ მოქალაქეობრივ პოზიციას. უწყვეტი განათლების სისტემა ორიენტირებულია შრომის ბაზრის მიერ წაყენებულ მოთხოვნებზე და არა პროფესიული განათლებისა და სწავლების სისტემის მხრიდან არსებულ მიწოდებაზე. ის გულისხმობს ნებისმიერ მიზანმიმართულ სწავლებას, რომელიც განხორციელებულია ცოდნის, შესაძლებლობებისა და კომპეტენციის სრულყოფისათვის და ხელს უწყობს პიროვნულ და სოციალურ განვითარებასა და შრომითმოწყობას.

ადამიანური რესურების მართვის პოლიტიკა ორ ეტაპად იყოფა:- შრომითი რესურსების მომზადება ტრადიციული განათლების სისტემის მეშვეობით (სკოლამდელი დაწესებულებები, სკოლები, კოლეჯები, უმაღლესი სასწავლებლები) და შიგასაფირმო კადრების შემდგომი პროფესიული სწავლება და გადამზადება საკუთარ სასწავლო და სამეცნიერო ცენტრებში, სპეციალურ კურსებზე კონკრეტული წარმოების ტექნოლოგიური სპეციფიკის გათვალისწინებით. დღეისათვის ინფორმაციული და ცოდნაზე დამყარებული ეკონომიკის პირობებში სწრაფად ძველდება როგორც ზოგადი, ისე პროფესიული ცოდნა. ექსპერტთა შეფასებით ყოველწლიურ განახლებას საჭიროებს თეორიული ცოდნის 5% და პრაქტიკული ცოდნის 20%. [1.70] ახალი თეორიული ცოდნის დაუფლებისა და პრაქტიკული უნარების, მუშაკთა შემოქმედებითი პოტენციალის განვითარებისა და სრულყოფის მიზნით ხორციელდება მაღალგანვითარებულ ქვეყნებში სპეციალისტთა გადამზადების სისტემათა ფუნქციონირება, რომელიც გულისხმობს მუშაკთა სამეცნი-

ერო ჯგუფებსა და მუდმივმომქმედ ცენტრებში გაწევრიანების პრაქტიკას. აღნიშნულ კურსებზე მსმენელები ეცნობიან მეცნიერების უკანასკნელ მიღწევებსა და ფირმის მიერ განხორციელებულ უახლეს ტექნოლოგიურ მიგნებებს, იმაღლებენ კვალიფიკაციას და პროფესიულ ოსტატობას.

თანამედროვე მსოფლიოში ადამიანური რესურსები ხდება კომპანიათა კონკურენტული უპირატესობის მიღწევის განმსაზღვრელი ფაქტორი, რომელზეც დამოკიდებულია ბიზნესის წარმატებული განვითარება. აღნიშნული ფაქტის გათვითცნობიერების მაღალი ხარისხი გამოხატულია მაღალგანვითარებული ქვეყნების წარმატებული კომპანიათა უდიდესი უმრავლესობის მიერ. ამას ცხადყოფს შემდეგი მონაცემები: წამყვანი ამერიკული კომპანიები თავიანთი პერსონალის გადამზადებაზე ყოველწლიურად ხარჯავენ $50 მლრდ.-ს. ამასთან, წამყვანი კომპანიები (10%) ყოველწლიურად ახდენს პერსონალის 90 %-ის სწავლებასა და გადამზადებას, დანარჩენი კი, პერსონალის სულ მცირე 30%-ის გადამზადებას ახდენს. საფრანგეთში პერსონალის გადამზადებისათვის კომპანიები ხარჯავენ $ 30მლრდ.-ს, ხოლო დიდ ბრიტანეთში - $ 40 მლრდ.-ს.[4,70]. მთლიანად ევროკავშირის ქვეყნებში, კოპანიების ამ მიმართულებით განხორციელებული აქტივობების მასშტაბურობაზე მიუთითებს ის ფაქტი, რომ დღეისთვის კომპანიათა მხრიდან პერსონალის სწავლებასა და გადამზადებაზე მოდის განათლებაზე გაწეული საერთო ასიგნებათა 15%[3,12].

საქართველოში კოპანიათა მხრიდან პერსონალის გადამზადებაზე გაწეული დანახარჯების შესახებ ინფორმაცია არ არსებობს. მაგრამ თუ გავითვალისწინებთ იმ ფაქტს, საქართველოში სამუშაო ადგილზე ორგანიზებული პროფესიული ტრენინგების ნაკლებობაა, და იმას, რომ ქართული კომპანიათა უდიდესი უმრავლესობა დიდ ინტერესს არ ავლენს პერსონალის გადამზადებისადმი, (2013 წლის საწარმოთა/BEEPS კვლევის თანახმად, გამოკვლეული ფირმების მხოლოდ 11 პროცენტი ატარებდა ოფიციალურ ტრენინგს[11]) თანაც, არსებული ძალისხმევა ცალკეულ, და არა მუდმივ, სისტემურ ხასიათს

ატარებს, კომპანიათა პერსონალის გადამზადებაზე გაწეული საერთო დანახარჯები, დიდი ალბათობით, არ გადააჭარბებს $1 მლნ.-ს.

წამყვან კომპანიებში ადამიანური კაპიტალის ხარისხის სრულყოფა, განსაკუთრებით კი მისი ინტელექტუალური შემადგენელთა შემდგომი განვითარება მიიღწევა ეფექტიანი შინაგანი მარკეტინგის ორგანიზების მეშვეობით, რომელიც გულისხმობს კომპანიის ზრუნვასა და ორიენტაციას საკუთარ პერსონალზე, როგორც უმთავრეს რესურსზე, მისი მოთხოვნილებებისა გამოვლენასა და დაკმაყოფილებას, მათ ჩამოყალიბებას კლიენტზე ორიენტირებულ პერსონალად. შინაგან მარკეტინგს გააჩნია მრავალასპექტიანი ბუნება. მთლიანად იგი შეიძლება განვიხილოთ როგორც ადამიანურ კაპიტალში ინვესტირება, პერსონალის მარკეტინგი, რომელიც გულისხმობს პერსონალის მოზიდვას, სწავლებასა და გადამზადებას. აღნიშნულის მეშვეობით მიიღწევა კომპანიის მიერ ეფექტიანობის დასახული დონე. იმაზე, თუ რამდენად დაკმაყოფილებული და მოტივირებულია პერსონალი, დამოკიდებულია კომპანიის სიძლიერე და კონკრეტული პოზიციები ბაზარზე.

დღეისათვის წარმატებული კომპანიები ახორციელებენ ბიზნეს-სკოლების, მეწარმეობის ცენტრების, ინჟინერული და გამოყენებითი მეცნიერების ქვედანაყოფების შექმნას. ხშირია ეგრეთ წოდებული ,, კორპორატიული უნივერსიტეტების“ შექმნა, რომლის ბიუჯეტის 25% მოდის კომპანიის დაფინანსებაზე. გარკვეული პროგნოზით ეს ციფრი რამოდენიმე წელში გაიზრდება 50%-მდე. ბოლო ათი წლის განმავლობაში მსგავსი უნივესიტეტების რიცხვი 400-დან 1600-მდე გაიზარდა.[5,102] აღნიშნული უნივერიტეტის მოდელს ოთხი ძირითადი საბაზისო ფუნქცია გააჩნია: ყველა დონის თანამშრომლის სწავლება, ცოდნის მართვა (თანმშრომელთა გამოცდილების გავრცელება), კომპანიის ფასეულობათა აკუმილირება (კორპორატიული კულტურა) და ინოვაციური ცენტრი, რომელიც, უპირველეს ყოვლისა, ორიენტირებულია წარმოებისა და მენეჯმენტის აქტუალური პრობლემების გადაჭრაზე და მის გამოყენებაზე ახ-

ალი პროდუქტისა და მომსახურების შემუშავების პროცესში.

შეიძლება ითქვას, რომ მაღალგანვარებულ ქვეყნებში თანამედროვე ინოვაციური ეკონომიკის ფორმირებამ მნიშვნელოვნად განსაზღვრა წარმოების ინოვაციური პოტენციალის - ადამიანური კაპიტალის განვითარებისა და მართვის ეფექტიანობა და კომპანიაში დასაქმებულთა შემოქმედებითი პოტენციალით უზრუნველყოფა. ინოვაციური საქმიანობის მართვის ეფექტიან მექანიზმს წარმოადგენდა და წარმოადგენს ისეთი ინტელექტუალური პოტენციალის მქონე მუშაკთა მოძიება, შენარჩუნება და სტიმულირება, რომელთაც შეუძლიათ ახალი იდეების გენერირება და მათი ცხოვრებაში დანერგვის უზრუნველყოფა.

ანალოგიური დადებითი გამოცდილების გაზიარება და დანერგვა ჩვენს ქვეყანაში - მუშაკთა შიგასაფირმო სწავლებისა და გადამზადების ცენტრების შექმნა, რომელშიც აქტიურად იქნებიან ჩართულები კოლეჯები და უნივერსიტეტები, ვფიქრობთ, დადებით მუხტს შესძენს ადამიანური რესურსების თვისებრივი სრულყოფისა და მისი გამოყენების ეფექტიანობის ზრდას, მნიშვნელოვმად აამაღლებს კვალიფიციური კადრების მაღალინტელექტუალურ აქტივობას. მსგავს გადამზადებაზე საწარმოთა მოტივაციის უზრუნველყოფა ჩვენს ქვეყანაში უნდა მოხდეს საგადასახადო შეღავათების დაწესებით. კერძოდ კი, თუ მოწინავე ქვეყნების ანალოგიურად, საქართველოში არ მოხდება იმ მოგების გადასახადებით დაბეგვრა, რომელიც მოხმარდება წარმოების ინოვაციურ განახლებას და ადამიანური რესურსების განვითარებას. უნივერისტეტებს და საწარმოებს შორის კავშირების დამყარება ხელს შეუწყობს ინოვაციების შედარებით უფრო ძლიერი ეროვნული სისტემის შექმნას, რომლის შედეგადაც აკადემიურ წრეებში არსებული საბაზისო ცოდნა უკეთ გავრცელდება ეკონომიკის მწარმოებლურ სექტორებსა და პირიქით, ფირმებში არსებული - უნივერსიტეტებში.

ჩვენი ქვეყნის ინოვაციური განვითარების დაჩქარებისა და ამდენად მისი საერთაშორისო კონურენტუნატიანობის ამაღ-

ლებისათვის უნდა განხორციელდეს ქვეყნის სახელწიფო და კერძო ინვესტიციების შემდომი ორიენტაცია ,,ადამიანური კაპიტალის" განვითარებისაკენ. ამასთან ერთად, აუცილებლად მიგვაჩნია შემუშავდეს ადამინური რესურსების მართვის მარკეტინგული სტრატეგია. ადამინური რესურსების მართვის მარკეტინგული სტრატეგია - ეს არის ფართომასშტაბიანი სოციალურ -ეკონომიკური პროცესი, სახელმწიფო პოლიტიკის ეფექტიანი ინსტრუმენტი, სოციალური მართვის მოდერნიზაცია მარკეტინგული პრინციპების გამოყენებით, რომელიც მთლიანად დაკავშირებულია მოსახლეობის საბაზრო პირობებთან ადაპტაციასთან და ხელს უწყობს ადამიანური რესურსების გამოყენების ეფექტიანობის ამაღლებას. ეს კი, საბოლოო ანგარიშით, ქვეყნის ინტენსიურ და დაბალლანსირებულ სოციალურ-ეკონომიკურ განვითარებას უზრუნველყოფს. მეცნიერებისა და ტექნოლოგიის განვითარებისა და ქვეყნის ინოვაციური გზით განვითარებაზე გადასვლის სახელმწიფო პოლიტიკა, ჩვენი აზრით, უნდა მოიცავდეს ისეთ საკვანძო საკითხებს, როგორიცაა:

– ეროვნული ინოვაციური სისტემის ფორმირება, რომელშიც განსაზღვრული იქნება ინოვაციური საქმიანობის პრიორიტეტები;

– მეცნიერების, ტექნოლოგიის და ტექნიკის განვითარების მიზნით სახელმწიფო და კერძო სტრუქტურების პარტნიორობის სისტემის ეფექტიანობის ამაღლება;

– მეცნიერების, ტექნიკისა და ტექნოლოგიის განვითარების პრიორიტეტულ, კონკურენტუნარიან მიმართულებებში სამეცნიერო გამოკვლევებისა და ექპერიმენტული დამუშავების მხარდაჭერა;

– სამეცნიერო-ტექნიკური კომპლექსის საკადრო პოტენციალის შენარჩუნებისა და განვითარების პირობების შექმნა;

– იმ საწარმოთა და ორგანიზაციათა ინოვაციური საქმიანობის აქტიური განვითარების უზუნველყოფა, რომლებიც ფუნქციონიებენ ტექნოლოგიათა კომერციალიზაციის სფეროში;

– სახელმწიფო ბიუჯეტიდან სამეცნიერო-კვლევით და საც-

დელ-საკონსტრუქტორო სამუშაოებზე, ასევე მეცნიერ-მუშაკთა ინტელექტუალური პოტენციალის შემდგომ განვითარებაზე ხარჯების გაზრდა;

– საერთაშორისო მეცნიერულ-ტექნიკური თანამშრომლობის განვითარება.

ზემოთ განხილულ საკითხებზე ქვეყნის ხელისუფლების მიერ ოპტიმალური გადაწყვეტილებების მიღება ხელს შეუწყობს იმ კრიზისული სიტუაციის გადალახვას, რომელიც მწვავედ გამოიხატება საზოგადოებრივი ცხოვრების თითქმის ყველა სფეროში. ამასთან, აუცილებელია ავღნიშნოთ ის გარემოება, რომ ინოვაციური განვითარება მიიღწევა უპირველეს ყოვლისა საგანმანათლებლო სისტემაში ინოვაციური ცვლილებების გზით. აუცილებლად მიგვაჩნია განათლების სისტემის მოდერნიზაცია ტრადიციული და კომპიუტერული განათლების მეთოდთა სინთეზის გზით, რომელიც ორიენტირებული იქმება გლობალური საინფორმაციო სივრცის მოთხოვნილებებზე. აღნიშნული ხელს უწყობს ადამიანს დამოუკიდებლად მიიღოს აუცილებელი ცოდნა. ქვეყნის განათლების სისტემის განვითარების ერთ-ერთ პრიორიტეტად უნდა დაისახოს ელექტრონული განვითარების მრავალდონიანი სისტემის - როგორც უწყვეტი განათლების უმთავრესი პირობის - შექმნა. ამასთან დაკავშირებით მნიშვნელოვანია ელექტრონული ბიბლიოთეკების შექმნა, რომელიც უზრუნველყოფს ინფორმაციის ხელმისაწვდომობას. ყოველივე ეს ხელს შეუწყობს იმ განსხვავების აღმოფხვრას , რომელიც არსებობს ჩვენი ქვეყნისა და მაღალგანვითარებული ქვეყნების განათლების სისტემის ხარისხს შორის. დღეისათვის აქტიურად მიმდინარეობს ერთიანი მსოფლიო საგანმანათლებლო სივრცის ფორმირება, რაც დასაქმებული მოსახლეობისადმი წაყენებული მოთოვნილებების უნიფიცირებას ახდნეს, ეს კი განათლების შეფასების მაქსიმალურ გამარტივებასა და ერთიანი კრიტერიუმების ჩამოყალიბებას ახდენს. ამით იქმნება საფუძველი გადაიჭრას დიპლომთა ნოსტრიფიკაციის პრობლემა, რომელიც ასე მწვავედ დგას ქართული საგანმანათლებლო სივრცის წინაშე, შესაბამისად იზრდება ადგილობრივი უმაღლესი

საგანმანათლებლო დაწესებულების კურსდამთავრებულთა კონკურენტუნარიანობა შრომის საერთაშორისო ბაზარზე.

დასკვნა

ამდენად, ქვეყნის ინოვაციური განვითარება უმთავრესად ადამიანური კაპიტალის არსებული მდგომარეობით განისაზღვრება. ადამიანური კაპიტალი სოციალურ-ეკონომიკური და ტექნოლოგიური პროგრესის მამოძრავებელი ძალაა. ჩვენი ქვეყნის ინოვაციური განვითარების დაჩქარებისა და ამდენად მისი საერთაშორისო კონურენტუნატიანობის ამაღლების უზრუნველსაყოფად უნდა განხორციელდეს სახელწიფო და კერძო ინვესტიციების შემდომი ორიენტაცია ადამიანური კაპიტალის განვითარებისაკენ. სახელმწიფოსა და ბიზნესის სრაფვა სრულყოს ადამიანური კაპიტალის განვითარება, უნდა ეფუძნებოდეს მარკეტინგული ფუნქციების განხორციელებას – ადამიანური ფაქტორის მარკეტინგს, ანუ სამუშაო ძალაზე არსებული მოთხოვნის შესახებ ინფორმაციის შეკრების, ანალიზის და კონიუნქტურის შესწავლის საფუძველზე სამუშაო ძალის ბაზრის მოცულობისა და სტრუქტურის შესახებ მრავალვარიანტიანი პროგნოზების შედგენას, შემდეგ კი ადამიანური ფაქტორის ეფექტიანი გამოყენების ღონისძიებათა შემუშავებასა და გატარებას. მხოლოდ ასეთი, მრავალგანზომილებიანი ადამიანური კაპიტალის მარკეტინგის მეშვეობით, მიიღწევა ჩვენი ქვეყნის წინაშე მდგომი პრიორიტეტული ამოცანა - სრულყონ ადამიანური კაპიტალის თვისობრივი მახასიათებლები იმ ტექნოლოგიურ და კომუნიკაციურ ცვლილებათა და გამოწვევათა შესაბამისად, რომელიც არსებობს ინფორმაციულ საზოგადოებაში, ამ გზით კი უზრუნველყონ ქვეყნის ინოვაციური, გრძელვადიანი სოციალურ-ეკომიკური განითარება და შეუფერხებელი ეკონომიკური ზრდა.

გამოყენებული ლიტერატურა

1. Веденева В. Ролъ образования в концерции инновационного развития экономики.Мировая экономика и международные отношения, 2015, №4

2. Монусова Г. Формирование професионалъных навыков межстрановый анализ. Мировая экономика и международные отношения, 2014, №6

3. Понеделъко Г. Парадигма Человеческого развития Испании. Мировая экономика и международные отношения, 2014, №.7

4. Сумаровка Е. Маркетинговое управление инвестициями в человеческий каритал. маркетинг. 2015, №4

5. Сумаровка Е. Организационные форми инвестирования в человеческий каритал. маркетинг. 2015, №5

6. Хохлова М. Хохлова И. Мировые тендеции образования. Мировая экономика и международные отношения, 2014, № 6

7. Цапенко И. Человеческие ресурсы в сфере науки и технологии: состояние и эффективностъ исползования. Мировая экономика и международные отношения, 2014, №4

8. http://www.weforum.org

9. http://www.geostat.ge

10. http://gov.ge.

11. http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2015/03/23/

REFERENCES

1.Vadenova V. Role of Education in the Concept of Innovative Economic Development. Word Economy and International Relations, 2015, №4(In Russian Language).

2.Monusova G.. Skills Formation across Countries. World Trends in Education. World Economy and International Relations, 2014№6 (In Russian Language).

3.Ponedelko G. Paradigma of Human Development in Spain. World Economy and International Relations, 2015, №7 (In Russian Language).

4.Sumarovka E. Marketing Management of Investment in Human Capital. Marketing, 2015, №4 (In Russian Language).

5.Sumarovka E. Organizational Forms of Investment in Human Capital . Marketing, 2015, №5 (In Russian Language).

6.Khoklova M. Khoklova I. World Trends in Education, World Economy and International Relations, 2014, №6 (In Russian Language).

7.Tsapenko I. Human Resources in Sphere of Science and Technologies: Status and Efficiency. World Economy and International Relations, 2014»№4 (In Russian Language).

8.http://www.weforum.org

9.http://www.geostat.ge(In Georgian Language).

10.http://gov.ge. (In Georgian Language).

11.http://www-wds.worldbank.org

MARKETING OF HUMAN CAPITAL – THE KEY FACTOR FOR THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF A COUNTRY

Nana Okruashvili
Associated Professor, Tbilisi State University

Resume

The article discusses the modern condition of human capital development, states the problems existing in the field of human capital growth according to the quantity and the quality. It also discusses the sense of the marketing of human capital and the current stage of its development. It also supports the idea that human capital marketing is the only way to solve the problems, like a slow pace of social-economic processes facing the country and to lead the innovative way of development. In accordance with the issue mentioned above, the article suggests two levels of human capital: first one – as a priority for state marketing and the second one – the constant activities from the companies in order to improve the quality of human marketing correspondingly to the modern technological and communicative challenges. The article also includes the marketing strategy of human resources management. Using its facilitates, the quick of social-economic development of the country, which is thoroughly connected with the adaptation of population to the marketing conditions.

Key words: Human capital, Marketing of Human Capital, Investments in Human Capital, Marketing strategy for Human Resources Management.

ადამიანური კაპიტალის როლი კრეატიული ბიზნესის განვითარებაში

ლაშარი ქურდაშვილი
თსუ დოქტორანტი, ქართულ-ევროპული
უნივერსიტეტის ასისტენტ- პროფესორი

რ ე ზ ი უ მ ე.

ნაშრომში განხილულია ადამიანური კაპიტალი, როგორც ინოვაციური და კრეატიული ბიზნესის განვითარების ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ფაქტორი. დამუშავებულია ადამიანური კაპიტალის კვლევის მეთოდოლოგია. შესწავლილია არის, თუ არა საქართველოში დღევანდელი ადამიანური კაპიტალი ქვეყნის ინოვაციური განვითარების მიზნების ადეკვატური, შეესაბამება, თუ არა მისი რაოდენობრივი და ხარისხობრივი მახასიათებლები ცოდნის ეკონომიკის მოდელს და როგორია ადამიანური კაპიტალის განვითარების ყველაზე უფრო შესაძლებელი ტრაექტორია.

საკვანძო სიტყვები: ადამიანური კაპიტალი, კრეატიული ბიზნესი, მომსახურების სერვისი, ინოვაცია, გლობალიზაცია.

შ ე ს ა ვ ა ლ ი.

ამ საუკუნის დასაწყისში ადამიანის მატერიალური, სულიერი და ინტელექტუალური შესაძლებლობების ერთობლიობის, ანუ ადამიანური პოტენციალის როლი რადიკალურად შეიცვალა და სწრაფად გაიზარდა. ქვეყნის ეროვნული სიმდიდრის შეფასებისას ეხლა იგი მნიშვნელოვან ადგილსაც კი იკავებს. მსოფლიოს წამყვან ქვეყნებში გლობალიზაციის თანამედროვე ეტაპზე სახელმწიფოსა და საზოგადოების მთავარ პოლიტიკურ და იდეოლოგიურ ამოცანად და საქმიანობის ძირითად მიზნად

ადამიანი, მისი მატერიალური, ინტელექტუალური და სულიერი შესაძლებლობების განვითარება იქნა აღიარებული. დღეს ისეთი ცნებები, როგორიცაა „ადამიანური პოტენციალი“ და „ადამიანური კაპიტალი“ არის აქტუალური და მოთხოვნადი, არა მარტო ჩვენს ქვეყანაში, არამედ მთელს მსოფლიოში და ეს უდავოა, ვინაიდან მსოფლიო მეურნეობაში არსებული ყველა ბუნებრივი და ეკონომიკური სიკეთე და დოვლათი იყო და რჩება ადამიანის მიღწევად.

კვლევის აქტუალობა განპირობებულია იმ გარემოებითაც, რომ ჩვენი ქვეყანა დღითიდღე სულ უფრო პოპულარული ტურისტული დანიშნულების ადგილი ხდება და ეს უბიძგებს მსოფლიოს წამყვან კომპანიებს და საერთაშორისო ორგანიზაციებს, შემოვიდნენ ქართულ განვითარებად ბაზარზე. საერთაშორისო რესურსების მართვა დღითიდღე მნიშვნელოვანი დერმინანტი ხდება მულტინაციონალური ბიზნესის წარმატებისა და წარუმატებლობისათვის.

ამდენად, გლობალურ, მზარდ და მაღალკონკურენტულ ეკონომიკაში, სადაც წარმოება, ტექნოლოგიები, ნედლეული და ინფორმაცია მარტივად დუბლირებადია, ადამიანური ერთადერთ ხელმისაწვდომ წყაროდ გვევლინება კონკურენტული უპირატესობის მოსაპოვებლად.

სწორედ პრობლემის ქართული ეკონომიკისათვის უდავო პრაქტიკულმა მნიშვნელობამ განაპირობა კვლევის თემის შერჩევა კვლევის ობიექტს წარმოადგენს

ადამიანური კაპიტალის როლი კრეატიული ბიზნესის განვითარებაში

ძირითადი ნაწილი.

ადამიანური კაპიტალის (პოტენციალის) ხარისხი ბევრად არის განპირობებული უმაღლესი განათლებით, რომელიც იძლევა არა მარტო პროფესიულ ცოდნას, არამედ არის აგრეთვე ახალგაზრდა მოქალაქეების თავისებური სოციალიზაციის საშუალება. უმაღლესი სასწავლებლების ძირითად ამოცანას ადამიანური პოტენციალის კვლავწარმოება წარმოადგენს.

მიგვაჩნია, რომ ეს ძალზე მომგებიანია ეკონომიკისათვის, ვინაიდან მოგება ამ სფეროში საკმაოდ მაღალია. მაგრამ საყურადღებო აქ უფრო სხვა საკითხია. როგორც დასავლური სტატისტიკით არის ცნობილი, უმაღლესში მიღებული სპეციალობით სულ უფრო ნაკლები ადამიანი მუშაობს. 40 წლისათვის ეს მონაცემი 10-15%-ს შეადგენს. ეს კი ნიშნავს იმას, რომ დარჩენილი 85-90% საჭიროებს გადამზადებას და ეს ხდება, ან დამოუკიდებლად, ან რომელიმე უმაღლესი სასწავლებლის სპეციალური კურსებზე. გარდა ამისა ცოდნის ეკონომიკამ წარმოშვა კიდევ ერთი ფენომენი - მეცნიერებატევად და შემოქმედებით პროფესიებში დასაქმებული სულ უფრო მეტი ადამიანი ირჩევს დამოუკიდებელი მუშაობის წესს. ეს კი ხშირად მოითხოვს არა მარტო სამუშაოს, არამედ სპეციალობის შეცვლასაც კი. საბოლოო ჯამში კი ეკონომიკის ახალი სახეობა - ცოდნის ეკონომიკა - რადიკალურად ცვლის პიროვნების საზოგადოებრივ სტრუქტურას და ხარისხს. არსებითად, ხდება საზოგადოების მოწყობის ახალი მოდელის ჩამოყალიბება, რომელსაც არაფერი აქვს საერთო წინა არსებულ - ლიბერალურ, კომუნისტურ, თუ სოციალ-დემოკრატიულ - მოდელებთან.

1991-2000 წლებში საქართველოში ადამიანურმა კაპიტალმა მასშტაბური და ღრმა ტრანსფორმაცია განიცადა. ამ ტრანსფორმაციის გზები არ იყო მარტივი, ამიტომ მისი შედეგებიც არ იქნება ერთმნიშვნელოვანი. ის კითხვები, რომლებიც ლოგიკურად ჩნდება ამ ცვლილებათა კონტექსტში, შეიძლება შემდეგნაირად ჩამოვაყალიბოთ:

* არის, თუ არა საქართველოში დღევანდელი ადამიანური კაპიტალი ქვეყნის ინოვაციური განვითარების მიზნების ადეკვატური?

* შეესაბამება, თუ არა მისი რაოდენობრივი და ხარისხობრივი მახასიათებლები ცოდნის ეკონომიკის მოდელს?

*როგორია ადამიანური კაპიტალის განვითარების ყველაზე უფრო შესაძლებელი ტრაექტორია?

ჩვენს კვლევაში ვეცადეთ, პასუხი გაგვეცა ამ შეკითხვებისათვის, რომლებსაც კრიტიკული მნიშვნელობა გააჩნია საქარ-

თველოს ეკონომიკისა და, უფრო ფართო გაგებით, მთლიანად ქართული სახელმწიფოსა და საზოგადოებისათვის. ცნობილია, რომ ადამიანური კაპიტალი ამძაფრებს კონკურენტულ პოზიციებს შრომის ბაზარზე: რამდენადაც უკეთესია საგანმანათლებლო ბაზა, მით უფრო მაღალია ეკონომიკური აქტიურობის დონე, ნაკლებია უმუშევრობის რისკი, ან მისი ხანგრძლიობა, ფართოა სამუშაო ადგილების არჩევანი და მაღალია მობილობა. განათლებული სამუშაო ძალა მეტი წარმატებით ადაპტირდება ტექნოლოგიურ და სოციალურ ცვლილებებთან, უფრო აქტიურად ერთვება ახალი ცოდნისა და კვალიფიკაციის ათვისების პროცესში, უფრო დიდი წარმატებით ითავისებს სამეცნიერო-ტექნიკური პროგრესის მიღწევებს.

გარდამავალი ეკონომიკის შოკებმა, შეიძლება ითქვას, „ააფეთქეს" დასაქმების მოძველებული სტრუქტურა. მოხდა წინა ეპოქაში დაგროვილი ადამიანური კაპიტალის კოლოსალური მყისიერი გაუფასურება, მშრომელთა ცოდნისა და გამოცდილების მნიშვნელოვანი მოცულობის ნაწილობრივი, ან სრული ეროზია. საბაზრო ეკონომიკის პირობებში ისინი ფაქტიურად გამოუსადეგარი გახდა. ადამიანური კაპიტალის ეს მასიური გაუფასურება აისახა შრომის ნაყოფიერებაზე და გახდა მისი უეცარი დაცემის ძირითადი მიზეზი. სტრუქტურული დისბალანსი შრომის ბაზარზე გაღრმავდა: ერთი კატეგორიის მუშაკთა ჭარბი რაოდენობა ერთის მხრივ და, მეორეს მხრივ, ზოგიერთი პროფესიების წარმომადგენელთა მძაფრი დეფიციტი. ბევრმა ადამიანმა იძულებით შეიცვალა, არა მხოლოდ სამუშაო ადგილი, არამედ პროფესია და დასაქმების სექტორიც. ფორმალური განათლების სისტემა არ აღმოჩნდა მზად საბაზრო პირობებში ფუნქციონირებისათვის ხანგრძლივი ორგანიზაციული და ფინანსური კრიზისის ფონზე.

მოსახლეობის განათლების დონე საქართველოში ყოველთვის საკმაოდ მაღალი იყო, განათლების სისტემა ორიენტირებული იყო ვიწრო სპეციალიზაციის ტექნიკური უნარების გამომუშავებაზე და არა საერთო ცოდნაზე. ხელფასების დიფერენციაცია ხელოვნურად იყო დაბლოკილი, უფრო მაღალი

დონის მომზადება არ უზრუნველყოფდა დასაქმებულის შედარებით მაღალ კეთილდღეობას, ანდა სხვაობა იყო უმნიშვნელო. ცოდნისა და უნარების უმრავლესობა იყო არასაბაზრო და ეკონომიკურ ღირებულებას იძენდნენ მხოლოდ გეგმიური ეკონომიკის სპეციფიკურ კონტექსტში. შედეგად წარმოიქმნა ღრმა განხეთქილება ადამიანური კაპიტალის ფაქტიურსა და სასურველ მარაგებს შორის. გარდა ამისა, შრომის ბაზრის სუბიექტებმა დაიწყეს არსებული ადამიანური კაპიტალის მარაგების ოპტიმიზაცია. ცნობილია, რომ 90-იან წლებში საქართველოს მოქალაქეთა 40-მა პროცენტმა შეიცვალა პროფესია.

ცვლილებები, რომლებიც მოხდა რეფორმამდელ პერიოდში, წინააღმდეგობრივ ხასიათს ატარებდა : ერთი მხრივ, როგორც უკვე ვთქვით, წინა პერიოდში დაგროვილი ადამიანური კაპიტალის მნიშვნელოვანი ნაწილი გაუფასურდა მორალური ცვეთის გამო, მეორე მხრივ კი - გაიზარდა მოთხოვნა თეორიული ცოდნით აღჭურვილ მუშაკებზე, ანუ, სულ უფრო მეტი ადამიანი გადიოდა შრომის ბაზარზე უმაღლესების, ან ტექნიკუმების დიპლომით. ამ დროისათვის საქართველოში წარმოიქმნა საკმაოდ უჩვეულო სიტუაცია. კერძოდ, ჩვენ მივიღეთ ადამიანური რესურსების მაღალი „ფორმალური“ მახასიათებლების შეხამება ერთ სულ მოსახლეზე მშპ-ს ძალიან დაბალ დონესთან და ინსტიტუციური გარემოს დაბალ ხარისხთან. ანალოგები მსოფლიო პრაქტიკაში ძალზე ცოტაა.

კითხვები იმის თაობაზე , თუ რამდენად შეესაბამება არსებული განათლების ხარისხი დღევანდელი ბაზრის მოთხოვნებს; უზრუნველყოფს, თუ არა მაღალი „ფორმალური“ მზაობა ქართული ეკონომიკისათვის იმავე უპირატესობებს, რასაც დასავლურ ქვეყნებში; უზრუნველყოფს, თუ არა მაღალი პროფესიული მომზადება და კვალიფიკაცია უკეთეს სამუშაო ადგილებს; როგორია განათლების სფეროში არსებული „გადახრები“ და არის, თუ არა მათი დროული გამოსწორების შესაძლებლობა - სამწუხაროდ ღიად რჩება.

ადამიანური კაპიტალის ქვეყნის დონეზე განვითარებისათვის (მაკროდონე) აუცილებელია პრობლემათა ორი ჯგუფის

გადაჭრა: *ერთი მხრივ,* გამოინახოს დამატებითი ფინანსური რესურსები იმ დასაქმებულთათვის, რომლებიც მოსახლეობის ჯგუფებსა და ეკონომიკის შესაბამის სექტორებს განეკუთნება; *მეორე მხრივ კი* - უნდა ჩატარდეს ამ სექტორებში შესაბამისი რეფორმა. მაგრამ აქ აქტუალურად გვესახება ამ ორი პრობლემის პარალელური მოგვარება, ამავდროულად ვთვლით, რომ ისინი ერთმანეთისგან დამოუკიდებლად უნდა გადაიჭრას. გარდა ამისა, უნდა ითქვას, რომ მხოლოდ ერთი მათგანის გადაჭრა დროის რესურსის არაეფექტიან, ხოლო ადამინური და ფინანსური რესურსების - ფუჭ ხარჯვად მიგვაჩნია. ამდენად, ადამიანური კაპიტალის ეფექტიანმა გამოყენებამ, რაც ჩვენი აზრით მის მომზადებას და შემდგომ სრულყოფას ნიშნავს, შესაძლოა გაუჩინოს საქართველოს ეკონომიკას შანსი, უახლოეს წლებში აამაღლოს ეკონომიკური ზრდის არსებული ტემპები. გავაანალიზოთ ადამიანურ კაპიტალში ინვესტირება განათლებაზე გაწეული დანახარჯების დინამიკის მიხედვით. მსოფლიო პრაქტიკა ადასტურებს, რომ განათლების სისტემას აქვს ნორმალური ფუნქციონირების, განვითარებისა და ყველა მოქალაქისათვის საშუალო განათლების უზრუნველყოფის საშუალება იმ შემთხვევაში, თუ ამ მიმართულებით იხარჯება მშპ დაახლოვებით 5-7%. ცხადია, აქ მხედველობაში მიიღება კონკრეტული ქვეყნების ტრადიციები და ეკონომიკური პირობები. ბოლო ათწლეულის განმავლობაში განათლების სისტემის დაწესებულებების ბიუჯეტიდან დაფინანსების დინამიკა მოცემულია ცხრილში 1.

უკანასკნელი წლების განმავლობაში საბიუჯეტო ასიგნებები, როგორც ვხედავთ, არ აჭარბებს 1 პროცენტსაც კი, რაც გაცილებით ნაკლებია განათლების შესახებ კანონში გაწერილ თანხაზე (არანაკლებ 10%-ისა) და არ არის საკმარისი არსებული პრობლემების მოგვარებისათვის. კერძოდ, ყველაზე დიდ პრობლემად მივიჩნევთ განათლების არსებული სისტემის შეუსაბამობას ქვეყნის მდგრადი ეკონომიკური განვითარების მოთხოვნებთან. გამოყოფილი თანხები ვერ ფარავს აგრეთვე სკოლების ტექნიკური აღჭურვის, მათი მატერიალურ-ტექნი-

განათლების სისტემის დაფინანსებაზე გაწეული
სახელმწიფო ხარჯები (% მშპ-თან)

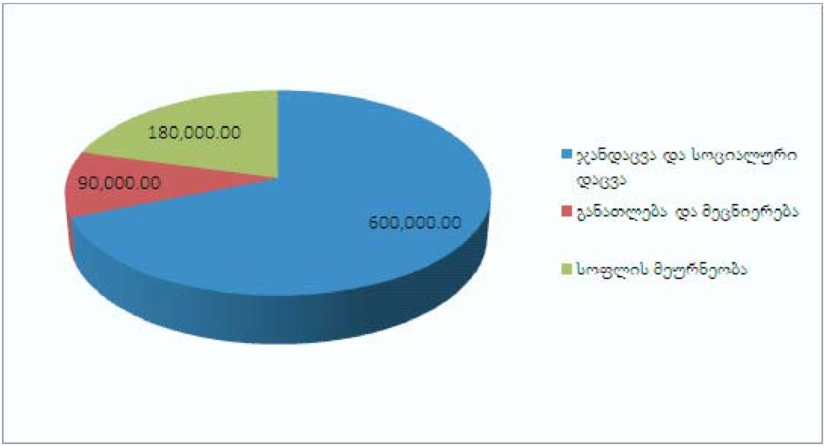
ცხრილი 1

წელი	აბსოლუტური მნიშვნელობა (მლრდ.დოლარი)	მშპ (მლრდ.დოლარი)	% მშპ-თან
2004	0,03	5,1	0,6
2005	0,045	6,4	0,7
2006	0,2	7,7	2,6
2007	0,23	10,2	2,5
2008	0,04	12,8	0,3
2009	0,038	10,8	0,35
2010	0,03	11,6	0,26
2011	0,037	14,4	0,26
2012	0,04	15,8	0,25
2013	0,04	16,1	0,25
2014	0,05	16,14	0,31

წყარო:http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gdp/rating-countries-gdp-info http://www.mof.ge/4594

კური ბაზების გაფართოების მოთხოვნებს. განვლილი ათწლეულის მანძილზე საბიუჯეტო სახსრებიდან განთლების სისტემის ყველაზე დიდი დაფინანსება, როგორც ვხედავთ, მოდიოდა **2006** *და* **2007** *წლებზე. ამ მაქსიმალური ნიშნულსათვის მას შემდეგ წლებში აღარ მიუღწევია. მაგრამ აქვე უნდა აღვნიშნოთ, რომ ახალმა მთავრობამ გამოაცხადა საქართველოს სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების ახალი პრიორიტეტები, რომელთა შორის განათლება მესამე ადგილზეა ჯანდაცვისა და სოციალური დაცვის და სოფლის მეურნეობის განვითარების შემდეგ.*

დიაგრამა 1 ახალი პრიორიტეტების დაფინანსება (ათას ლარებში)



წყარო: http://transparency.ge/blog/2013-tslis-sakhelmtsipobiujeti?page=2

ახალი ეკონომიკური რეალობა ადამიანური კაპიტალის ფორმირებაში ჩართულ ყველა სუბიექტს ახლებურ მიდგომას კარნახობს. ეროვნული ეკონომიკის კონკურენტუნარიანობა პირდაპირ არის დაკავშირებული საზოგადოების ინოვაციური პოტენციალის ზრდაზე, ხოლო ეს უკანასკნელი კი ბევრადაა დამოკიდებული ადამიანური რესურსების ფორმირებაზე, რაციონალურ გამოყენებასა და განვითარებაზე. საქართველოს მთავრობის მიერ გამოთქმული მოსაზრება ეროვნული მეურნეობის დარგებისათვის საჭირო სპეციალისტების მომზადებაში ფინანსური სახსრების ინვესტირების მექანიზმების შემუშავების თაობაზე, საქართველოს რეგიონული განვითარების კონტექსტში მიგვითითებს ახალგაზრდა სპეციალისტებისათვის შესაბამისი პირობების შექმნის აუცილებლობაზე. როგორც მსოფლიოს განვითარებული ქვეყნების მაგალითი გვიჩვენებს, ეროვნული ეკონომიკის კონკურენტუნარიანობა პირდაპირ არის დაკავშირებული იმ ინოვაციური ტექნოლოგიების განვითარებასთან, რომლებიც გამოიყენება სხვადასხვა დონეებზე

- დაწყებული წარმოებით და დამთავრებული ორგანიზაციული მოწყობითა და მართვით. ჩვენი აზრით, საზოგადოებაში ინოვაციური პოტენციალის ზრდა, თავის მხრივ, დამოკიდებულია შემდეგ პირობებზე:

- ყველა საკვალიფიკაციო დონის სპეციალისტების მომზადების, ხარისხისა და ოპტიმალური შემადგენლობის დონეზე;
- სამეცნიერო და საწარმოო შრომის იმ საშუალებების პროგრესულობაზე, რომლებიც უზრუნველყოფს ინოვაციური პროექტების რეალიზაციის სისწრაფეს;
- ინოვაციურ სფეროში მიმართული ინვესტიციების მოცულობით და ხარისხობრივ მახასიათებლებზე.

დღეს საქართველოს შრომის ბაზარზე კრიზისული სიტუაციაა, რომელიც ორი ურთიერთსაწინააღმდეგო ფაქტორითაა განპირობებული. ერთი მხრივ, აშკარაა უმუშევრობის საკმაოდ მაღალი დონე, მეორე მხრივ კი - კვალიფიცირებული და რეალურად განათლებული სპეციალისტების ნაკლებობა. იდეის განხორციელების პირდაპირ გზად მივიჩნევთ ეკონომიკის დეცენტრალიზაციას ყველა მიმართულებით, განსაკუთრებით ეს ეხება შრომისა და საგანმანათლებლო მომსახურების ბაზრებსა და მათ ურთიერთქმედებას.

გამოვყოფდით ისეთ კონცეპტს, როგორიცაა „კომპეტენცია“. საბჭოთა პირობებში უმაღლესი სასწავლო დაწესებულებების კურსდამთავრებულებს, უპირველეს ყოვლისა, მოეთხოვებოდა გარკვეულ სფეროში არსებული სპეციფიკური ცოდნის გამომჟღავნება. თანამედროვე საბაზრო ეკონომიკის პირობებში მხოლოდ ეს არ არის საკმარისი. შრომის თანამედროვე ბაზარი მოითხოვს ახალგაზრდა სპეციალისტისაგან უცხო ენების საკმაოდ კარგ ცოდნას, საკომპიუტერო და განსაკუთრებით სპეციალურ პროგრამებში თავისუფალ ორიენტირებას, საზრიანობასა და პრაქტიკულობას, ახალ პირობებთან ადაპტირების კარგ უნარებს. ჩვენ ხელთ გვაქვს ევროკავშირის (საფრანგეთი, გერმანია, ავსტრია, ესპანეთი, იტალია, შვეიცარია) უმაღლესი სკოლების კურსდამთავრებულთა ანკეტირების შედეგები, რომელმაც აჩვენა, რომ დამსაქმებლები ელიან „მოქნილ“ სპე-

ციალისტებს, რომლებიც ავლენენ ისეთ კომპეტენციებს, როგორიცაა:პროფესიული ცოდნა გარკვეულ დარგში, გარემო პირობების ცვლილებებთან სწრაფი ადაპტირების უნარი, ახალი ცოდნისა და კვალიფიკაციის სწრაფი შეძენის უნარი, ინოვაციური პოტენციალი,ახალ დაგროვილ ცოდნასთან და ინფორმაციასთან ოპერატიული მუშაობის უნარი (ანუ,წარმოებაში და მართვაში ახალი იდეების დანერგვის უნარი),

ეფექტიანი შრომის პროცესის წარმართვისათვის საკუთარი თანამშრომლების მობილიზების უნარი (ანუ, დაქვემდებარებული თანამშრომლების მართვისა და ორგანიზების უნარი)

საქართველოს დღევანდელი სინამდვილე შრომის ბაზარზე ანალოგიურ მოთხოვნებს აყენებს. ჩვენ ჩავატარეთ ანკეტური გამოკითხვა გამოსაკვლევ საწარმოებში საკუთარი ანკეტური გამოკითხვის საფუძველზე. გამოკითხვა მარტივი კითხვებისგან შედგებოდა. გამოკითხულ იქნა 2770 ადამიანი. შედეგად მივიღეთ:2150 თანამშრომელი არ არის ბოლომდე კმაყოფილი საკუთარი განათლებით, რომელიც მათ ქართულ უმაღლეს სასწავლებლებში მიიღეს. მათი აზრით, ბევრი საგანი,რომელიც მათ გაიარეს, ზოგად ხასიათს ატარებს და პრაქტიკულ საქმიანობაში ნაკლებად არის გამოსადეგი, 1120 თანამშრომელი სიამოვნებით აიმაღლებდა კვალიფიკაციას, მაგრამ ვერ ხედავს ამის შესაძლებლობას, ანუ ქართული შრომის ბაზარი ასეთ მომსახურებას დღეს ვერ გვთავაზობს, ხოლო საგანმანათლებლო დაწესებულებების მიერ მომზადებული მოკლევადიანი პროგრამები კი ამის შესაძლებლობას არ იძლევა, იგივე 1120 თანამშრომლიდან 840-ს გავლილი აქვს რამდენიმე თრეინინგი, ან დამთავრებული აქვს საბუღალტრო, მართვისა და მენეჯმენტის ანდა კომპიუტერული კურსები, რომლის დასრულების შემდეგ მიღებული აქვთ შესაბამისი სერთიფიკატები, მაგრამ მათი დამოკიდებულება რეალური შედეგების მიმართ მკაცრად უარყოფითია,1780 გამოკითხულმა ჩათვალა, რომ კონკურენცია შრომის ბაზარზე ძალიან დიდია იმის გამო, რომ უმაღლესი სასწავლებლები ამზადებენ ჭარბი რაოდენობის სპეციალისტებს, რომელთა კვალიფიკაცია დაახლოებით

ერთნაირია, ამიტომ დამსაქმებლები უპირატესობას ანიჭებენ უკვე გარკვეული სტაჟის მქონე კანდიდატებს, რაც პრაქტიკულად გამორიცხავს ახლად კურსდამთავრებულთათვის სამუშაოს დაწყების შესაძლებლობას.

როგორც დავინახეთ, არსებობს აშკარა დისპროპორცია შრომის ბაზარზე არსებულ მოთხოვნასა და მიწოდებას შორის. გასაკეთებელი კიდევ ბევრია. დღეისათვის სახელმწიფო პოლიტიკა ისე ვერ წარიმართება, რომ ეკონომიკური პროგნოზების ნიადაგზე განისაზღვროს სპეციალისტების ოპტიმალური რაოდენობა სხვადასხვა დარგში. ჩვენი აზრით, სახელმწიფო საჭირო სპეციალისტების მომზადების შეკვეთას საქართველოს უნივერსიტეტებს შორის საკონკურსო საფუძველზე უნდა ახორციელებდეს, ხოლო შედეგების მიხედვით უნდა მოხდეს უმაღლესი სასწავლო დაწესებულებების დაფინანსების შესახებ გადაწყვეტილების მიღება. დარწმუნებულები ვართ იმაში, რომ სპეციალისტების მომზადების შესახებ სახელმწიფო შეკვეთა გახდება ერთგვარი დამაბალანსებელი ინსტრუმენტი შრომისა და საგანმანათლებლო მომსახურების ბაზრებისათვის.

საბაზრო ეკონომიკის პირობებში წარმატებული ფუნქციონირების საფუძველს მარტო სტაბილური საბიუჯეტო დაფინანსება არ წარმოადგენს, გარდა ამისა საჭიროა გამართული და ეფექტიანი საკანონმდებლო ბაზაც, რომელიც მიმართავს სახელმწიფოს ფინანსურ სახსრებს საგანმანათლებლო სფეროს მატერიალური, საკადრო და სასწავლო-მეთოდური უზრუნველყოფის მიმართულებით. ამ სფეროში საქართველოს უკვე გადადგმული აქვს თანმიმდევრული ნაბიჯები, განათლების სიტემას არეგულირებს საქართველოს კანონები „ზოგადი განათლების შესახებ“ (2012 წელი), „უმაღლესი განათლების შესახებ“ (2012 წელი) და „პროფესიული განათლების შესახებ“ (2012 წელი). გარდა ამისა, მიღებულია კანონი „ფსიქოფიზიკური განვითარების თავისებურების პქონე პირთა (სპეციალური) განათლების შესახებ“. ხოლო განათლების სისტემაში დაგროვილმა გამოცდილებამ გახადა შესაძლებელი ისეთი მასშტაბური ამოცანის გადაწყვეტა, როგორიცაა საქართველოს გა-

ნათლების კოდექსის შექმნა. ბოლო ხუთი წლის განმავლობაში შედარებით გაუმჯობესდა სკოლებისა და უნივერსიტეტების მატერიალურ-ტექნიკური ბაზა: საგანმანათლებლო დაწესებულებები აღიჭურვა კომპიუტერული და სხვა ტექნიკით, მაგრამ ეს სრულიად არასაკმარისია იმ მიზნის მისაღწევად, რასაც ადამიანური კაპიტალის განვითარება და მისი დონის ამაღლება ჰქვია. ამისათვის საჭიროა, რომ საინფორმაციო-საკომუნიკაციო ტექნოლოგიები საგანმანათლებლო პროცესის ორგანულ ნაწილად იქცეს.

დასკვნა.

თანამედროვე ეტაპზე სახელმწიფოსა და საზოგადოების მთავარ პოლიტიკურ და იდეოლოგიურ ამოცანად და საქმიანობის ძირითად მიზნად ადამიანი, მისი მატერიალური , ინტელექტუალური და სულიერი შესაძლებლობების განვითარება იქნა აღიარებული.

ადამიანური კაპიტალი ამძაფრებს კონკურენტულ პოზიციებს შრომის ბაზარზე: რამდენადაც უკეთესია საგანმანათლებლო ბაზა, მით უფრო მაღალია ეკონომიკური აქტიურობის დონე, ნაკლებია უმუშევრობის რისკი, ან მისი ხანგრძლიობა, ფართოა სამუშაო ადგილების არჩევანი და მაღალია მობილობა.

საბაზრო ეკონომიკის პირობებში წარმატებული ფუნქციონირების საფუძველს მარტო სტაბილური საბიუჯეტო დაფინანსება არ წარმოადგენს, გარდა ამისა საჭიროა გამართული და ეფექტიანი საკანონმდებლო ბაზაც, რომელიც მიმართავს სახელმწიფოს ფინანსურ სახსრებს საგანმანათლებლო სფეროს მატერიალური, საკადრო და სასწავლო-მეთოდური უზრუნველყოფის მიმართულებით.

ადამიანური კაპიტალის განვითარებისათვის მხოლოდ განათლებაზე გაწეული ხარჯები სრულიად არასაკმარისია. ქვეყანა, რომლის მომავალი ეკონომიკური ზრდა და სოციალური განვითარება ბევრად არის დამოკიდებული სამრეწველო წარმოების, სოფლის მეურნეობისა და სხვა დარგების განვითარე-

ბაზე, დღეს გაცილებით მეტს უნდა დებდეს არა მარტო ძვირადღირებული ახალი ტექნოლოგიების ყიდვაში, არამედ იმ ფუნდამენტური მეცნიერებების განვითარებაში, რომელთა წიაღშიც ახალი საკუთარი ტექნოლოგიები უნდა შეიქმნას.

საქართველომ უნდა შექმნას თანამედროვე ეკონომიკის ისეთი ფორმა, რომელშიც ადამიანური კაპიტალი ფასდება ადამიანის საქმიანობის თვისებრივად ახალი ხასიათიდან გამომდინარე.

დღეს, ადამიანური კაპიტალის მნიშვნელობა ბევრად ამაღლებულია მომსახურების სფეროში, როცა ვითარდება ინფორმაციული საზოგადოება, განმსაზღვრელ რესურსად სწორედ ამა, თუ იმ სახის ინფორმაცია გვევლინება, ხოლო დასაქმებულთა სტრუქტურაში ჭარბობს გონებრივი შრომის წარმომადგენლები.

ადამიანური კაპიტალი უნდა ხასიათდებოდეს საწარმოო შესაძლებლობების განსაკუთრებული, ინტელექტუალური ნიშნის მიხედვით. საზოგადოების ასეთი წევრები შექმნიან სწორედ ახალი ტიპის ეკონომიკას, რომელშიც ადამიანური კაპიტალი არამატერიალურ ტექნიკურ პროგრესად მიიჩნევა, მაგრამ მისი მნიშვნელობის ზრდასთან ერთად არ იცვლება მატერიალურ-ტექნიკური პროგრესის როლიც; ამავდროულად წარმოებაში მიღწეული ტექნიკური პროგრესი ეფუძნება ადამიანური კაპიტალის აქტიურ მონაწილეობას.

ლიტერატურა

1. ჟვანია ლ., ადამიანური კაპიტალი, კულტურა და ინოვაციები სომხეთის ქალაქებში, 2013, სრული ტექსტი საიტზე Intermedia.

2. Buchanan, D. and Huczynski, A. Organizational Behaviour, 5th edn. - Harlow: Financial Times, Prentice Hall, 2004.

3. Harvard Bussiness Review on culture and change Harvard Bussiness Review paperback. 2007.

REFERENCES:

1. L. Zhvania, Human Capital, Culture and Innovations in Armenian Cities, 2013, Complete Text on the webpage Intermedia(in Georgian Language).

2.Buchman, D. and Huczynski, A. Organizational Behaviour, 5th edn. -Harlow: Financial Times, Prentice Hall, 2004.

3. Harvard Bussiness Review on culture and change Harvard Bussiness Review paperback. 2007

THE ROLE OF HUMAN CAPITAL IN THE DEVELOPMENT OF CREATIVE BUSINESS

Lashari Kurdashvili,
Georgian-European University,
Assistant -Professor
Tbilisi Iv.Javakhishvili State University,
PhD Student

Resume

The article deals with the human (intellectual) capital, as well as wityhnthe development of innovative and creative business; it shows that the continuous education of employees in this area, that is an important factor of the reproduction of human capital. There is reviewed the research methodology of human capital and is defined its place among the developed concepts of modern economy.

For the development of human capital, the educational costs are not enough. A country whose future economic growth and social progress depend on the development of industry, agriculture and other sectors, today the goverment have to invest much more not only to purchase an expensive new technology, also to develop the fundamental sciences, which should form the new individual technologies.

Georgia should create a form of modern economy, where the human

capital is measured qualitatively from the new nature of the human activity. Presently the human capital is much more enhanced in the service area, where is developing the informative society. Such members of the community are able to create a new type of economy, where the human capital is considered as an intangible technical progress, but in case of its increasing does not change the importance , the role of technical progress. Herewith the industrial-technical progress is achieved based on the human capital.

Key words: Human Capital, Creative Business, Quality of service, Innovation, Globalization.

ეკონომიკური ანალიზის საგნის სწავლების საკითხისათვის

ზურაბ ჯორბენაძე
სტუ პროფესორი
რევაზ შენგელია
სტუ პროფესორი
ჟუჟუნა წიკლაური-შენგელია
სტუ პროფესორი
ნათია შენგელია
სტუ ას. პროფესორი

რ ე ზ ი უ მ ე

დღეს ეკონომიკური ანალიზი თვისობრივად მაღალ დონეზე ავიდა: დამკვიდრდა საერთაშორისო სტანდარტი და ერთიანობაში წარმოჩინდა ფინანსური, მმართველობითი, საგადასახადო, ინოვაციური, საინვესტიციო და სტატისტიკური ანალიზი. ქვეყნის განვითარების დღევანდელ ეტაპზე და მომავლის პერსპექტივიდან გამოდინარე ეკონომიკური პროფილის სტუდენტებისათვის ანალიტიკური ანალიზის უნარ-ჩვევების გამომუშავების საკითხი ძალზე მოთხოვნადი გახდა. ამ ფონზე საქართველოში ეკონომიკური ანალიზის საგნის სწავლების დონე და ხარისხი კრიტიკას ვერ უძლებს: ზოგიერთ უმაღლეს სასწავლებლებში ეს საგანი უბრალოდ არ ისწავლება(!), და იქ სადაც ის ისწავლება საკითხი თვითდინებაზე არის მიშვებული — დარღვეული არის საგნის და თვით მეცნიერების სტრუქტურა, აღრეულია თეორიული და პრაქტიკული მხარეების თანაფარდობა, ამა თუ იმ საკითხის განხილვის პარალელიზმის შიშით ამ საგანს უზღუდავენ არეალს, თვით განხილული საკითხები კი აშკარად ჩამორჩება დღევანდელ მოთხოვნებს, საგნის ხელმძღვანელთა და კურსის სწავლების ლექტორთა მოხერხებულობის ფონზე მიმდინარეობს სწავლის პროცესი, და ბოლოს ქართულ ენაზე ეკონომიკური ანა-

ლიზის სახელმძღვანელოს ან დამხმარე ლიტერატურის არ არსებობა, და კიდევ სხვა ობიექტური თუ სუბიექტური გარემოებები ერთმlთიანობაში უცილობლად მოითხოვს ეკონომიკური ანალიზის სწავლების საკითხის ძირეულად გადახედვას და სწავლების შინაგანი სტრუქტურის გაჯანსაღებას. ამ მიზნით მიზანშეწონილად მიგვაჩნია მოხდეს ეკონომიკური ანალიზის საგნით დაინტერესებულ პირთათვის სემინარების, კონფერენციების, ან ტრეინინგების და ა.შ. ორგანიზება და მოწყობა. ასევე მათ უნდა გამოიჩინონ მეტი პედაგოგიური სწრაფვა და ჟინი რათა მაღალკვალიფიციური კადრების(სპეციალისტების) მომზადების პროცესმა სრულყოფილი სახე მიიღოს.

საკვანძო სიტყვები: ეკონომიკური ანალიზის საგანი, ანალიზის სისტემურობა და კომპლექსურობა, ეკონომიკური ანალიზის თეორია და პრაქტიკა, ანალიტიკური აზროვნება, ეკონომიკური ანალიზის საერთაშორისო სტანდარტი, ფინანსური, მმართველობითი, საგადასახადო, ინოვაციური, საინვესტიციო, სტატისტიკური ანალიზი.

ძირითადი ტექსტი

დღეს საქართველოში მიმდინარე ეკონომიკური განვითარების სტაბილიზაციისა და საინვესტიციო აქტიურობის ამაღლების ფონზე სულ უფრო იზრდება დასაბუთებული მმართველობითი, საინვესტიციო და ფინანსური გადაწყვეტილებების ეკონომიკური ანალიზის მნიშვნელობა და როლი. აღნიშნული საგანმანათებლო სფეროს შესაბამის მოთხოვნას უყენებს: ეკონომიკური ანალიზის მეცნიერების საწყისებს დაუფლებული მაღალკვალიფიციური ეკონომისტის(ბუღალტრის), ბიზნესს-ანალიტიკოსის ან ბიზნესს-ადმინისტრატორის და სხვა ანალოგიური რანგის სპეციალისტის მომზადება ქვეყნისა და საზოგადოებისათვის ძალზე ღირებული გახდა, და თანამედროვეობის ადექვატური ცოდნის სრულად გამოყენების აუცილებლობა კი ერთ-ერთ პრიორიტეტულ ამოცანად

წარმოჩინდა.

უკანასკნელ პერიოდში ეკონომიკური ანალიზი შეიცვალა და მისი კვლევის არეალი მნიშვნელოვნად გაფართოვდა; დღეს იგი კომპლექსური ანალიზის სახით წარმოსდგება და ის მოიცავს ფინანსურ, მმართველობით, საგადასახადო, საინვესტიციო, ინოვაციურ, სტატისტიკურ ანალიზს. ეკონომიკური ანალიზის ათვისების პროცესი თვისობრივად ახალ დონეზე ავიდა და ამ ფონზე სავსებით კანონზომიერი გახდა სხვა გადასახედიდან გადაგვევლო თვალი აღნიშნული საგნის სწავლების პროცესზე მსვლელობაზე, აქ არსებულ რეალობაზე, გადმოგვეცა, ჩვენის აზრით, არც თუ ისე სასურველი ვითარება და ის სინამდვილე, რაც ამ საგნის სწავლების გარშემო ჩვენთან არის და აქვე შემოგვეთავაზებინა არსებული მდგომარეობის გაუმჯობესების თუნდაც უმნიშვნელო ალტერნატივაც, ან სურვილიც კი. ობივატელი აღნიშნულს არამართებულად განიხილავს და იქიდნურადაც კი მიანიშნებს: რა არის გაურკვეველი, ან დასაზუსტებელი(?). მაგრამ თუ საქართველოს უმაღლეს სასწავლებლებში ეკონომიკური ანალიზის სწავლების ორგანიზაციისა და პროცესს რეალურად შევხედავთ და/ან გავეცნობით აღმოჩნდება, რომ თითქმის პარადოქსული რეალობა გვაქვს:

პირველი, ზოგიერთი უმაღლესი სასწავლებელი როგორც თბილისში, ასევე რეგიონებში "ეკონომიკური ანალიზის" საგნის სწავლებას უბრალოდ გვერდს უვლის (?), ის ჩართული არა აქვს სასწავლო პროცესში; აღნიშნული გარემოება მათ ნებსით თუ უნებლიედ გარკვული სახის უხერხულობაშიც კი აყენებს, რაც საბოლოო ჯამში, ჩვენის აზრით, მათთვის წამგებიანიც კი აღმოჩნდეს. მაღალკვალიფიციური მენეჯერი, ან ბიზნესს-ადმისტრატორი, ან უბრალოდ ეკონომისტი ეკონომიკური ანალიზის საწყისების ცოდნის გარეშე წარმატებული ვერ გახდება. ანალიტიკური აზროვნების გალვივების და პრაქტიკულიზაცის საწყისები ხომ უშუალოდ ეკონომიკური ანალიზის მეცნიერებიდან იღებს სათავეს ბოლოს; ამდენად, მათი მცდელობა, რომ ზემოთაღნიშნული სახის "უკმარისობა" სხვა, და თითქოს-და ანალოგიური ან/და საგნის ჩანაცვლება/სწავლებით განახორციელონ, ან უბრალოდ ერთი

მეცნიერება მეორეთი ჩაანაცვლონ, წარმატების მომტანი არ არის და ის უბრალოდ ვერც გახდება. ამ სახის ვითარება, ჩვენის აზრით, ეკონომიკური ანალიზის საგნის მიმართ აშკარად დაუმსახურებელ დამოკიდებულებად წარმოჩინდება და ის დილეტანტიზმად უნდა მივიჩნიოთ.

მეორე, ბიზნესის ადმინისტრირების, ბიზნესის მართვის და ა.შ. სპეციალობების სახით " წარმოდგენილი უმაღლესი სასწავლებელები ეკონომიკური ანალიზის" საგნის სწავლების დროს, ჩვენი აზრით, ეკონომიკური სწავლების დიალექტიკას არღვევენ. ისინი არ ითვალისწინებენ იმ გარემოებას, რომ ანალიზი შემეცნების მეთოდია, ხოლო ეკონომისტისათვის ეკონომიკური ანალიზის ცოდნა საკითხის რეალობაში განჭვრეტის კომპლექსურობას და სრულყოფილებას უზრუნველყოფს. აღნიშნული მოცემულობა კი უმაღლესი სასწავლებლების შემთხვევაში ხშირად დარღვეული არის; კერძოდ, კი წარმოუდგენლად მიგვაჩნია "ეკონომიკური ანალიზის" საგანი თანადროულად, ანუ ერთდროულად ისწავლებოდეს ისეთი საგნების გვერდით, როგორიც არის "სტატისტიკა", "ბუღალტრული აღრიცხვა", ან/და კიდევ პირიქით, ჯერ ისწავლებოდეს "ეკონომიკური ანალიზი" და შემდეგ კი "მმართველობითი ანალიზის", "ფინანსური ანალიზის" საგანი. თუ ვაღიარებთ, რომ ეკონომიკური ანალიზი მოიცავს ფინანსურ, მმართველობით, საგადასახადო, საინვესტიციო, ინოვაციურ, სტატისტიკურ ანალიზს, მაშინ უმაღლეს სასწავლებლებში შესაბამისი საგნების რეგალიები დაცული უნდა იქნეს და სწავლების აზრობრივი გავრცობის დიალექტიკა კი უზრუნველყოფილი.

მესამე, დღეს ეკონომიკური ანალიზის საგანმა კორექტირება განიცადა, იგი თვისობრივად სხვაგვარი გახდა და როგორც ერთ-ერთმა მნიშვნელოვანმა ეკონომიკურმა დისციპლინამ პოზიცია კიდევ უფრო გაიმყარა; თანამედროვე ეკონომიკურ ანალიზში ფართოდ გავრცელდა საერთაშორისო სტანდარტები, ანალიზის კონცეფცია "კომპანიის უწყვეტი საქმიანობის", "მომავალზე ორიენტაციის", "სიცოცხლისუნარიანობის" და სხვ. ანალოგიური ტერმინების გარშემო ტრიალებს. ეკონომიკურმა ანალიზმა მოიცვა ფირმის სიცოცხლისუნარიანობის განსჭვრეტის მიზნით

წარსულში მისი მდგომარეობის შესახებ სარწმუნო დასკვნების სისტემურ განხილვის და ინფორმაციის შეფასების პროცესი. ამ ფონზე იქმნება იმის წინაპირობა, რომ ეკონომიკურმა ანალიზმა შესაძლოა ზუსტად დაადგინოს ფირმის ყველა მნიშვნელოვანი მახასითებლები, რომლებიც უზრუნველყოფენ მის ფინანსურ წარმატების ან გაკოტრების ალბათობას. აღნიშნული მოცემულობა, რაოდენ პარადოქსულიც კი არ უნდა იყოს, დღეს ქართულ ენაზე უშუალოდ ეკონომიკური ანალიზის საგნის სწავლების პროცესში მეტწილად უგულვებელყოფილიც კი არის. ეს აზრი კი დღეს ამა თუ იმ სახით “დადგენილი” თუ “აღიარებული” ეკონომიკური ანალიზის საგნის სახელმძღვანელოს ან დამხმარე სახელმძღვანელოს გაცნობის დროს ჩნდება. ამ ფონზე გასაგები და თვალნათლივი ხდება ის სიტუაცია, რაც ეკონომიკური ანალიზის საგნის სწავლების პროცესში არსებობს. რეალობიდან, და თუნდაც თანამედროვეობიდან ჩამორჩენა საბოლოო ჯამში ეკონომიკურ განათლებას დევალვირებულის ხდის. აღნიშნული განათლებისადმი ჩვენი საერთო დამოკიდებულების ბრალიც კი არის და ამავე დროს ის შესაძლოა ჩვენს ქვეყანაში არსებული ობიექტური გარემოებითაც კი იყოს პროვოცირებული, მაგრამ მას უთუოდ გამოსწორება სჭირდება; ამ ფონზე ეკონომიკური ანალიზის საგნის სწავლება უბრალოდ არ უნდა “დაიჩაგროს”, დღეს ის ძირფესვიანად უნდა გარდაიქმნას და მიახლოვდეს თანამდროვეობის მოთხოვნებს.

მეოთხე, თანამედროვე ეკონომიკა ელვისებურად ვითარდება; აქ მეცნიერულ-ტექნიკურ მიღწევებს თან სდევს თეორიულ-პრაქტიკული ხასიათის მქონე ეკონომიკური საკითხების სიღრმისეული დამუშავება, ახლებურად გააზრება და წარმოჩენა. საკითხის ახლებურად, თვისობრივად სხვა კუთხით დანახვა და განვითარების გზის წარმოჩენა ყველა მეცნიერებისათვის მნიშვნელოვანი გახდა. დღეს ეკონომიკური ანალიზის მეცნიერება კომპლექსური ანალიზის სახით წარმოსდგა; აქ გენენიერებრირებული არის სისტემურობის და კომპლექსურობის მოთხოვნა. მასში ფინანსური, მმართველობითი, საგადასახადო, საინვესტიციო, ინოვაციური და სტატისტიკური ანალიზის ჩართულობის მიზეზით მან, როგორც

მეცნიერებამ ზუსტად წარმოსახა თავისი კომპონენტები: ანალიზის პრიციპები, ანალიზის სახეები, ანალიზის მეთოდები, მაჩვენებელთა სისტემა, ანალიზის მეთოდიკა და პრაქტიკაში რეალიზებადი გახადა. მისთვის როგორც მეცნიერებისათვის ე.წ. დახურული წრე არ არსებობს და ის ტავტოლოგის მორევში არ იძირება. ამ აზრის დასადასტურებლად მივანიშნებთ შემდეგს: ფინანსური ანალიზის საგანი განიხილავს მაგალითად მოგება-ზარალის, ან გაკოტრების საკითხს. ამ საკითხის(საკითხების) ეკონომიკური ანალიზის საგნის სფეროში განხილვა ობივატელისათვის მიუღებელი არის — იგი მარტივად აცხადებს, რომ ეს საკითხი ხომ ფინანსურ ანალიზში არის განხილული და რატომ არის საჭირო მისი განმეორება, ანუ რა აუცილებელია ეკონომიკური ანალიზის მიერ მისი განხილვა(?!). სწორედ აქ იღებს სათავეს ე.წ. ტაქტიკური შეცდომა, ანუ როგორც სამხედრო ენაზე ამბობენ, საკითხი მიზანს აცდა და მიზანი მიუღწეველი დარჩა. ამ სიტუაციაში ხაზგასმით უნდა მივანიშნოთ: ეკონომიკური ანალიზი მოვალეა თავისი კომპონენტების გადასახედიდან, სისტემურობისა და კომპლექსურობის პოზიციიდან, და ბოლოს სამეურნეო სუბიექტის (მაგ. კომპანიის) წარსული პერიოდის მდგომარეობისა და მომავალში მისი სიცოცხლისუნარიანობის ჭრილში წარმოადგინოს მაგალითად მოგება-ზარალის, ან გაკოტრების საკითხი. ამასთან თვით ეკონომიკური ანალიზის თეორიულ-მეთოდოლოგიური მხარის გვერდით ანალიზის ეს სახე შესაძლებლობას იძლევა ჩავწვდეთ კომპანის საწარმოო და ფინანსური რესურსების ეფექტური და გონივრული გამოყენების პრაქტიკულ საქმიანობაში გამოყენების სივრცეს. და თუ ესა თუ ის საკითხი ფინანსურმა ანალიზმა ან/და საგადასახადო ანალიზმა განიხილა(განიხილავს) და შეისწავლა(შეისწვალის), მასზედ მორატორიუმი კი არ უნდა გამოცხადდეს, არამედ პირიქით, საკითხის სიღრმისეული წვდომის გვერდით, უცილობლად საჭიროა მისი კომპლექსურობისა და სისტემურობის ჭრილში განხილვა-გაანალიზება, რაც მხოლოდ ეკონომიკური საგნის მოწოდება არის. ამდენად, ეკონომიკური ანალიზის სწავლების დროს უცილობლად უნდა დაირღვეს “კარჩაკეტილობის” პირობა. ამ გარემოებას იმიტომაც მივანიშნებთ, რომ მსგავს რეალობასთან გვაქვს საქმე და ის, ჯერ

ერთი, ვნებს ამ მეცნიერების სწავლების პროცესს და თვით ეკონომიკურ განათლებასაც კი აკნინებს. ძალიან საინტერესო იქნება იმის გააზრება, რომ კომპანიის ბიზნეს-გეგმის დასაბუთებულობის, შრომითი, მატერიალური და ფინანსური რესურსების ეფექტურობის, მმართველობითი გადაწყვეტილების ოპტიმალურობის უზრუნველყოფა, ბუღალტრული აღრიცხვისა და ანგარიშგების არსენალის გამოყენების მთელი არეალი გაცნობიერდეს ეკონომიკური ანალიზის გარეშე — ეს ხომ დასახული მიზნის არარეალობდე მიგვიყვანს და დილეტანტიზმის ერთ-ერთ ცხად გამოვლენას წარმოადგენს.

მეხუთე, ანალიზი როგორც შემეცნების მეთოდი ეკონომიკაში სხვადასხვა მიმართულებით გამოიყენება. კომპანიის ფინანსური, მმართველობითი, საგადასახადო, საინვესტიციო, ინოვაციური, სტატისტიკური შეფასება-ანალიზი გარკვეული სახის მაპროვიცირებად მოცემულობას ჰქმნის: დღის წესრიგში დგას წარმოების სიღრმისეული ფაქტორების, კომპანიის ფინანსური მდგომარეობის ყოველმხრივი ანალიზისა და დაბანდებულ თვითოეულ ლარზე ყველაზე უკეთესი უკუგების უზრუნველმყოფელი ბიზნესს-პროცესების ორგანიზების საკითხი. მისი გაცნობიერება და გადაწყვეტა კი მხოლოდ იმ მაღალკვალიკვალიფიციურ სპეციალისტს ძალუძს, რომელიც სრულად ფლობს ანალიზის თეორიას და პრაქტიკულ უნარ-ჩვევას. ამ მიმართებით უნდა მივანიშნოთ უშუალოდ ეკონომიკური ანალიზის კურსის სწავლების პროცესში უცილობლად დასაცავ მოცემულობაზე — ეკონომიკური ანალიზის სწავლების დროს რა ზომის ყურადღება დაეთმოს პრაქტიკულ ასპექტებს, თუ პირიქით მთელი აქცენტი დაეთმოს საგნის სწავლების თეორიულ მხარეს. ერთი შეხედვით ეს აზრი თითქოს-და უსაფუძვლოა, მაგრამ რეალობა სხვას ღაღადებს: თუ საგნის სწავლების ხელმძღვანელი უშუალოდ პრაქტიკული საქმიანობის სფეროდან (მაგ. ბუღალტერი) არის წამოსული, მაშინ ის ნებსით თუ უნებლიედ ეკონომიკური ანალიზის პრაქტიკულ ასპექტებზე ამახვილებს ყურადღებას, ანალიზი პრაქტიკამდე "დაჰყავს", და ეკონომიკური ანალიზის თეორიულ ასპექტს უბრალოდ უკანა რიგში აყენებს. ანალოგიურად, როცა სწავლების

დროს კურსის წამყვანი მთელ ყურადღებას ეკონომიკური ანალიზის თეორიულ მხარეს აქცევს , ის ასევე არღვევს ამ მეცნიერების ჰარმონიას და ის ეკონომიკური მოვლენის (ფაქტის) პრაქტიკულ მხარეს კი მცირე დროს უთმობს. მათ, ორივე შემთხვევაში, მხედველობიდან უბრალოდ გამორჩათ, რომ ეკონომიკური ანალიზის მეცნიერების საწყისების შესწავლა *ანალიტიკური აზროვნების და უნარ-ჩვევების გამომუშავების მიზნით ხორციელდება.* ლექტორის პროდუქტიულობის მნიშვნელოვანი ფაქტორი კი დასმული ამოცანის, მიზნის გარკვეულობაა; ცნობილი ამერიკელი მენეჯერისა და პროფესორის ბრაიან ტეისის ამ აზრის პერეფრაზირების ფონზე უნდა მივანიშნოთ, რომ ეკონომიკური ანალიზის მეცნიერების სწავლების წარმატებით აღსრულებისათვის ანალიტიკური მუშაობის თეორიული საფუძვლები, მონაცემების ანალიტიკური დამუშავების თანამედროვე მეთოდები და ხერხები შეხამებული უნდა იქნეს ანალიტიკური ინფორმაციის მომხმარებელთა მოთხოვნების დაკმაყოფილების მიზნით მაჩვენებლების სისტემის ადექვატურ გამოყენებასთან, ანალიზის-კვლევის შედეგების მართებულად დოკუმენტირება-გაფორმებასთან. ამ სიტუაციის სისტემაში მოყვანა და არსებულის განმუხტვა კი შესაბამისი კვალიფიკაციის მქონე საგნის ხელმძღვანელს ძალუძს, ანუ სწორედ იმას ვისაც ადექვატური განათლება და სამეცნიერო-პედაგოგიური გამოცდილება გააჩნია. ამ და სხვა სახის საკითხების უკეთ გააზრება-რეალიზაციის საკითხის გადაწყვეტის მიზნით მიზანშეწონილად მიგვაჩნია პერიოდულად მოხდეს მათთვის შესაბამისი დონის მიზანმიმართული სემინარების, კონფერენციების, ან ტრეინინგების და ა.შ. ორგანიზება და მოწყობა; აღნიშნული სხვა ზემოთაღნიშნულ მინიშნებების(ხარვეზების) გამოსწორების გვერდით უთუოდ წაადგება ეკონომიკური ანალიზის მეცნიერების ათვისების საერთო საკითხს და საბოლოო ჯამში ბიზნესის შეფასების საიმედოობის დონის ამაღლების მიზნით, კომპანიის საფინანსო-სამეურნეო საქმიანობის კომპლექსური და სრულად შეფასების ჩვევების შეძენის მიმართულებით მაღალკვალიფიციურ სპეციალისტის მომზადების პროცესს უფრო შედეგობრივს გახდის.

დასკვნა

ამრიგად, ზემოთაღნიშნული გარემოებების, და კიდევ სხვა სახის არსებული ობიექტური ვითარების და ჩამოყალიბებული სიტუაციის ფონზე ეკონომიკური ანალიზის საგნის სწავლების საკითხი მთლიანობაში სერიოზულ გადახედვას საჭიროებს: აქ დროის მოთხოვნის ხელიდან გაშვება და საკითხის თვითდინებაზე მიშვება, ჩვენი აზრით, უმაღლესი სწავლების ერთიან პროცესს ამახინჯებს, სწავლება მოხმარებით ღირებულებას ველარ ღებულობს და სრულყოფილი ეკონომიკური განათლების პროცესს დინამიზმს უკარგავს. ამიტომაც ჩვენ საჭიროდ მიგვაჩნია დასმული საკითხი შემდგომი დამუშავების არეალში მოხვდეს და წინ წავიწიოთ განათლებული და კვალიფიციური კადრებით საზოგადოების და ქვეყნის შემდგომი სიძლიერის უზრუნველყოფის რთულ გზაზე.

FOR THE ISSUE OF TEACHING ECONOMIC ANALYSIS

Zura Jorbenadze, GTU Professor
Revaz Shengelia, GTU Professor
JuJuna Tsiklauri-Shengelia, GTU Professor
Natia Shengelia, GTU As. Professor

Resume

Today the economic analysis capabilities went up to a higher level: established the international standards and the unity in the light of the financial, managerial, tax, innovation, investment and statistical analysis. Today at this country's development stage and according to the future perspectives economic profile students with the analytical skills are very sought after. At this stage the teaching level of economic analysis can't stand the quality of criticism: in some institutions of higher education this subject is not taught (!), and where it's taught has a free run - violated the discipline and the science of the structure, mixed with the theoretical

and practical sides ratio, some discussion of the issue of parallelism for fear of this subject are restricted , the issues discussed do not correspond with the modern requirements; The modern textbooks, additional materials do not exist in Georgian language for economic analysis, and even more under the objective and subjective circumstances , it is necessary to be revised the structure of economic analysis. For this purpose, it is appropriate the persons who are interested in this subject to organize and arrange some seminars, conferences, or trainings, etc. They also need to show more desire and passion in order to improve the preparation process of the highly qualified personnel (specialists) in this field.

Keywords : Subject area of Economic Analysis , systematic character and complexity of analysis, the theory and practice of Economic Analysis , Analytical Thinking, the International Standard of economic analysis, financial, managerial, tax, innovation, investment, statistical analysis.

კომერციული ბანკების ოპერაციების განვითარების პრობლემები თანამედროვე ფულად ბაზარზე

გიორგი მოლოდინი
სტუ დოქტორანტი

რეზიუმე

სტატიაში განხილულია ისეთი მნიშვნელოვანი ღონისძიებები, როგორიცაა:ანაბრების დაზღვევის სისტემის დანერგვა, ასევე სპეციალიზებული განვითარების ბანკის შექმნა, რაც საბოლოო ჯამში წარმოების რეალური სექტორის სახელმწიფოებრივი მხარდაჭერის გამოხატულებად იქნება აღქმული. ასეთად გვესახება საქართველოში შექმნილი საპარტნიორო ფონდის სპეციალიზებულ-საინვესტიციო ბანკად გარდაქმნა, რაც ქვეყნის ეკონომიკის აუცილებელი დარგების ხელშემწყობი ინსტრუმენტი გახდება.

საკვანძო სიტყვები: კომერციული ბანკები; განვითარების პრობლემები; საბანკო ოპერაციები;

ძირითადი ნაწილი

საბაზრო რეფორმების დაწყებასთან ერთად ეროვნული საბანკო სისტემის გარდაქმნასაც დაედო საფუძველი. საქართველოს საბანკო სისტემის აგებისას უპირატესობა არა ფასიანი ქაღალდების ბაზარზე, არამედ საკრედიტო ბაზარზე იქნა მინიჭებული, რომლის მეშვეობით იგეგმებოდა ფულადი რესურსების გადანაწილება. 1998 წლის კრიზისის შემდეგ, საქართველოს კომერციულმა ბანკებმა პრაქტიკულად ფასიანი ქაღალდების ბაზარზე შეწყვიტეს საქმიანობა და საკუთარი საქმიანობის დივერსიფიცირებას შეეცადნენ.

უპირველეს ყოვლისა, „მუშა“ აქტივების წილი იქნა ამაღლებული, რადგანაც სხვა ბანკებში საკორესპონდენტო ანგარიშებზე ფულადი სახსრების არსებობას მოგება მხოლოდ ინფლაციის მაღალი დონის პირობებში მოჰქონდა. ეროვნული ფულადი ბაზრის სტაბილიზაციისას კომერციულმა ბანკებმა მოგების მიღების ახალი წყაროები მიიღეს, რამაც ფულადი სახსრების ფინანსური სექტორიდან ეკონომიკის რეალურ სექტორში გადაადგილებისაკენ წაგვიყვანა.

მეორეს მხრივ, კომერციულმა ბანკებმა წარმოების გრძელვადიანი კრედიტების დონის გადიდების მცდელობა განიზრახეს. კრედიტების მიწოდებისადმი ინტერესი შეიძლება შემდეგი სახით იქნეს განმარტებული: საერთო ეკონომიკური სიტუაციის გაუმჯობესებისას კომპანიები საკუთარი წარმოების განვითარებას ეცდებიან, შესაბამისად კი გრძელვადიანი სესხები უფრო რისკიანია, მოკლევადიან სესხებთან შედარებით, და გრძელვადიანი სესხების მიხედვით შემოსავლიანობა მოკლევადიან კრედიტებთან შედარებით, მნიშვნელოვნად დაბალია, კომერციულმა ბანკებმა ტენდერებზე დაიწყეს ორიენტირება.

ბოლო პერიოდში ქვეყნის ფულად ბაზარზე განხორციელდა რიგი ძალიან არსებითი ცვლილებები: ერთი მხრივ, გაიზარდა ინვენსტიციები და შემცირდა ჩრდილოვანი ოპერაციები, მეორე მხრივ, ქვეყნის ფულად ბაზარზე მონაწილეებს შორის უნდობლობა ყოველთვის არსებობდა.

ქვეყნის ფულადი ბაზრის განვითარების მაღალი ტემპების მიუხედავად, საქართველოს ფულად ბაზარში ინვესტიციები დიდი არ არის და დღეისათვის ქვეყნის ფულადი ბაზარი ლიკვიდობის უკმარისობას განიცდის.

ჩვენი მოსაზრებით, უცხოელი ინვესტორების ქართულ ბაზარზე გასვლის ხელშემშლელი პრობლემებია :

• ჩამორჩენა საქართველოს ფულადი ბაზრის ინფრასტრუქტურის განვითარებაში;

• მაღალი ტრანზაქციული ხარჯები ფულად ბაზარზე;

• ნორმატიულ-სამართებლივი ბაზის არასრულყოფილება, რომელიც საფონდო ბაზარზე ინვესტირებასთან მიმართებაში საქმიანობის სხვადასხვა ასპექტებს არეგულირებენ.

მიუხედავად რიგი პოზიტიური ცვლილებებისა, რომლებიც ბოლო პერიოდში განხორციელდა, ფულად ბაზარზე საბანკო ოპერაციების სეგმენტში ჯერ კიდევ რიგი პრობლემები არსებობს:

• მეანაბრეების მხრიდან ბანკებისადმი უნდობლობის არსებობა;

• მაღალი განაკვეთები საკრედიტო ოპერაციების მიხედვით;

• გარკვეული საკრედიტო რისკების არსებობა. საბანკო სექტორის განვითარების მთლიანი პერიოდის განმავლობაში საკრედიტო ინსტიტუტების აქტივებსა და ვალდებულებებს შორის დისპროპორცია აღინიშნება, რაც საბანკო სექტორის ლიკვიდობაზე ზემოქმედ ერთ-ერთ უმნიშვნელოვანესი ფაქტორია. ჩამოყალიბებული სიტუაციის გაუმჯობესებისთვის ლიკვიდობის მართვის ინტრუმენტების შემდგომი შემუშავებაა საჭირო;

• პრობლემურ კრედიტებთან მუშაობის სფეროში არასრულყოფილი ნორმატიულ-სამართლებრივი სისტემა;

• რიგი ისეთი ბანკების არსებობა, რომლებიც საკუთარი მფლობელობის ფულადი სახსრების მიწოდებაზე არიან ორიენტირებულები;

• საქართველოში საკრედიტო ორგანიზაციების არათანაბარი განაწილება. ზოგიერთ რეგიონებში ფილიალური ქსელი პრაქტიკულად არ არსებობს;

• ფინანსური ინსტიტუციების „გამჭირვალობა“ და მათ შორის ურთიერთნდობის დაბალი დონე;

• ბაზრის მონაწილეებს შორის ურთიერთუნდობლობა ფინანსური ინფრასტრუქტურის უფრო სრულად გაშლისთვის წინააღმდეგობად რჩება, რამაც შეიძლება კრიზისულ სიტუაციამდე მიგვიყვანოს. ჩამოყალიბებული სიტუაციების შედეგად ბანკების უმეტესობა რისკების შეფასების სისტემის ცვლილებისაკენ გადაიხარა, რამაც ბანკთაშორის ბაზარზე საკრედიტო ლიმიტების შემცირებამდე, ზოგჯერ კი სრულად დახურვამდე მიგვიყვანა.

ასევე საჭიროა აღინიშნოს, რომ ბოლო პერიოდში ქვეყნის ფინანსურ სექტორში რიგი პოზიტიური ტენდენციები (ცვლილებები) განხორციელდა, ისეთები როგორიცაა საბანკო სექ-

ტორის გაკონტროლების განხორციელების ახალი უფრო სრულყოფილი ინსტუმენტებისა და მექანიზმების ჩამოყალიბება. მაგალითად, ისეთი ინსტრუმენტის, როგორიცაა საქართველოს ეროვნული (ცენტრალური) ბანკის საკუთარი ობლიგაციების დანერგვა დადებით ნიშანთვისებად გვესახება, რამდენადაც, პირველ რიგში, ჩამოყალიბდა კიდევ ერთი მიმზიდველი, უზრუნველყოფილი და თითქმის ურისკო ფულადი ბაზრის ინსტრუმენტი, ხოლო მეორე მხრივ, მოცემული ობლიგაციების გამოყენებამ ფულადი ბაზრის განმტკიცებას და საბანკო სისტემის სტაბილიზაციას უნდა შეუწყოს ხელი.

ჩვენი მოსაზრებით, ქვეყნის საბანკო სისტემის გაუმჯობესების მიზნით კიდევ მნიშვნელოვანი მთელი რიგი ღონისძიებებია განსახორციელებელი, მათ შორის ანაბრების გარანტირების სისტემის დანერგვა. საბანკო ანაბრების დაზღვევის (თუნდაც სახელმწიფოებრივი) სისტემის ჩამოყალიბება, რაც მეანაბრეებთან ფულადი რესურსების შემონატანების გადიდების საწინდარი იქნება, თუნდაც იმ მოსაზრებიდან გამომდინარე, რომ ანაბრების დაზღვევის შესახებ კანონის მიღება სახელმწიფოს მხრიდან არც ისე დიდი, მაგრამ მაინც გარკვეული გარანტიის მიღების საფუძველი გახდება.

ზემოთაღნიშნული საკითხების დაჯამებით, ავღნიშნავთ, რომ საბანკო სექტორის სრულყოფას ხელი შეიძლება შეუწყოს შემდეგმა კომპლექსურმა ღონისძიებებმა:

• ბანკებს შორის კონკურენციის განვითარებისთვის უფრო კეთილსასურველი პირობების შექმნა;

• ფინანსური ინსტიტუტების გამჭირვალობის ამაღლება;

• გაცემული კრედიტების მიხედვით საპროცენტო განაკვეთების შემდგომი შემცირება;

• მიწოდებადი საბანკო მომსახურების ბაზრის განვითარება და სრულყოფა;

• ნორმატიულ-სამართლებრივი (კერძოდ პრობლემური კრედიტების მუშაობასთან დაკავშირებული)ბაზის სრულყოფა;

• რეალური სექტორის დაკრედიტების პროცესში ჩართული კომერციული ბანკებისათვის ცენტრალური ბანკის მხრიდან

უფრო იაფი საკრედიტო რესურსების მიწოდება;

• საკრედიტო რისკებისა და მისი შეფასების მართვის მიხედვით რიგი ეკონომიკური ნორმატივების შემუშავების გზით საკრედიტო რისკის მინიმიზაცია;

• „განვითარების“ სპეციალიზებული ბანკების შექმნა, რომლებიც მთავრობის მიერ დამუშავებული პროექტების არჩევითა და შესრულებით იქნებიან დასაქმებულები.

საბანკო კრედიტების წარმოების რეალურ სექტორში მოზიდვის კიდევ ერთი ხერხი, ჩვენი მოსაზრებით, საკრედიტო რისკების მინიმიზაციაა. საკრედიტო რისკის ეფექტიანად მართვისთვის, რეალურ სექტორში ფუნქციონირებადი მსესხებლის კრედიტუნარიანობის შეფასების სისტემის სრულყოფაა საჭირო, რომელიც შემდეგი მიმართულებით უნდა განხორციელდეს:

• ქვეყნის პირობების შესაბამისი კრედიტუნარიანობის შეფასების საწყისი პარამეტრების განსაზღვრა;

• კომერციული ბანკების მიერ კრედიტუნარიანობის ძირითადი და დამატებითი მაჩვენებლების არჩევისადმი ერთიანი სტანდარტების შემუშავება;

• კრედიტუნარიანობის მაჩვენებლებთან მიმართებაში ერთიანი ორიენტირების შემუშავება.

„განვითარების“ სპეციალიზებული ბანკების შექმნა, ჩვენი მოსაზრებით, შეიძლება წარმოების რეალური სექტორის სახელმწიფოებრივი მხარდაჭერის გამოხატულებად იქნეს აღქმული. მაგალითად, მთავრობა ქვეყნისთვის მნიშვნელოვანი დაკრედიტების პროექტების დამუშავებით იქნება დაკავებული, ხოლო სპეციალიზებული ბანკები კი - აღნიშნული პრობლემების განმხორციაელებლები იქნებიან. ამასთან რეალური სექტორის დაკრედიტებისას, რისკების მართვასთან მიმართებაში შესაბამისი ღონისძიებები, აგრეთვე ფულადი სახსრების ფასობრივი გამოყენებაზე კონტროლი უნდა იქნეს განხორციელებული.

ქვეყნის საბანკო სისტემის სტაბილურობაზე უშუალოდ ზემომქმედ კიდევ ერთ ფაქტორად გვესახება - განუჭვრეტადი

ეკონომიკური სიტუაცია. სწორედ აღნიშნული მიზეზების გამო ბანკების უმეტესობა საკუთარი მსესხებლების მოკლევადიან დაკრედიტებას ანიჭებენ უპირატესობას. ამაში შეიძლება კვლავ საბანკო სისტემის წარმოების რეალურ სექტორთან ურთიერთკავშირის არარსებობა დავინახოთ: ქვეყნის საწარმო კომპანიების უმეტესობას შემდგომი განვითარებისათვის სწორედ დაფინანსების გრძელვადიანი წყაროები ესაჭიროებათ, რომ შექმნას ახალი ძირითადი ფონდები, სამუშაო ადგილები და გამოუშვას ახალი პროდუქცია

დასკვნა

ზემოთაღნიშნულიდან გამომდონარე შემდეგი სახის დასკვნის გაკეთება არის შესაძლებელი:

სპეციალიზებული განვითარების ბანკის შექმნა შეიძლება წარმოების რეალური სექტორის სახელმწიფობრივი მხარდაჭერის გამოხატულებად იქნეს აღქმული. მაგალითად, მთავრობა ქვეყნისთვის მნიშვნელოვანი დაკრედიტების პროექტების დამუშავებით იქნება დაკავებული, ხოლო სპეციალიზებული ბანკი კი - აღნიშნული პრობლემების განმხორციელებლები იქნებიან. ამასთან რეალური სექტორის დაკრედიტებისას, რისკების მართვასთან მიმართებაში შესაბამისი ღონისძიებები, აგრეთვე ფულადი სახსრების ფასობრივი გამოყენებაზე კონტროლი უნდა იქნეს განხორციელებული. ასეთად გვესახება საქართველოში შექმნილი საპარტნიორო ფონდის სპეციალიზირებულსაინვერტიციო ბანკად გარდაქმნა, რაც ქვეყნის ეკონომიკის აუცილებელი დარგების ხელშემწყობი ინსტრუმენტი გახდება.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. ცაავა გ.; ხანთაძე გ. - საბანკო მენეჯმენტი (თეორია, მეთოდები და პრაქტიკა), სახელმძღვანელო - თბილისი, გამომცემლობა „დანი“, 2015. – 800 გვ.

2. ცაავა გ. ხანთაძე გ. - საბანკო საქმე (სახელმძღვანელო). თბილისი, გამომცემლობა „დანი“, 2014, - 600 გვ.

LIST OF REFERENCES:

1. Tsaava G.; Khantadze G. - Banking Management (theory, methods and practice), textbook - Tbilisi, published by „Dani“, 2015. - 800 p. . (In Georgian Language).

2. Tsaava G.; Khantadze G. - Banking (textbook). Tbilisi, published by „Dani“, 2014, - 600 p. (In Georgian Language).

THE DEVELOPMENT PROBLEMS OF THE OPERATIONS OF COMMERCIAL BANKS IN THE MODERN MONEY MARKET

Giorgi Molodini – Georgian Technical University
PhD student, Business Engineering Faculty

Resume

Based on the above mentioned the following conclusions can be made:

The creation of a specialized development bank can be perceived as the expression of state support to actual production sector. For example, the government will be engaged in the design of projects for credit programmes vital to the country, meanwhile the specialized bank will be responsible for implementation of these programmes. In addition, during the process of actual sector crediting, activities related to risk management should be organized, as well as the use of the cash value should be monitored. This is the manner we look on the transformation of the Partnership Fond, established in Georgia, into a Specialized Investment Bank, which will be the supporting instrument for the country's necessary economic sectors.

Keywords: Commercial Banks; Development Problems; Banking Operations;

კომერციული ბანკების საკრედიტო რისკები

გური ჭანუყვაძე
სტუ დოქტორანტი

რეზიუმე

სტატიაში განხილულია კომერციული ბანკების საქმიანობის რისკები საბაზრო ეკონომიკის პირობებში. შესწავლილია რისკისა და მისი გადანაწილების პრობლემური საკითხები. შეთავაზებულია, რომ რისკების აღება წარმოადგენს საბანკო საქმიანობის თანმხლებ ფაქტორს და ბანკებს წარმატება აქვთ მაშინ, როდესაც მათ მიერ აღებული რისკები გონივრულია, კონტროლირებადი და მათი ფინანსური შესაძლებლობებისა და კომპეტენციის ფარგლებშია.

საკვანძო სიტყვები: საბანკო რისკები; კომპეტენტურობა; კრედიტორი.

შესავალი

კომერციული ბანკების საქმიანობა საბაზრო ეკონომიკის პირობებში რისკებთან გარდაუვლად არის დაკავშირებული. საკრედიტო ორგანიზაციების ბუნებიდან გამომდინარე საბანკო რისკების ძირითად სახეობას საკრედიტო რისკი წარმოადგენს. საკრედიტო საქმიანობა, დაკრედიტება დარგის სპეციფიკას უნდა ითვალისწინებდეს და ის რისკების შეფასებისადმი და მართვისადმი განსაკუთრებულ ყურადღებას საჭიროებს.

ძირითადი ტექსტი

საკრედიტო ურთიერთობების დროს კრედიტორი აძლევს მსესხებელს ფულს დათქმულ ვადაში დაბრუნების და, როგორც წესი, გარკვეული სასყიდლიანობის პირობით. საკრედიტო რისკი წარმოადგენს მევალის მიერ კრედიტორის კუთვნილი ძირითადი ვალის და პროცენტების არგადახდის საშიშროებას. საკრედიტო რისკი ბანკს შეიძლება წარმოეშვას

თავის კლიენტებთან (დებიტორები) სხვადასხვა საქმიანობიდან, როგორიცაა კრედიტების გაცემა, სახაზინო და საინვესტიციო საქმიანობა, ვაჭრობის დაფინანსება და სხვა. შესაძლოა კლიენტმა არ გადაიხადოს კრედიტორის კუთვნილი ძირითადი ვალი და პროცენტები. ეს შეიძლება რამოდენიმე მიზეზით მოხდეს: საბაზრო და ზოგადი ეკონომიკური სიტუაციის ცვლილება, საინვესტიციო პროექტის არასაკმარისი მარკეტინგული დამუშავება, ფორს-მაჟორული ვითარება და ა.შ.

კრედიტორისათვის მნიშვნელობა აქვს არამარტო იმას, რომ დაუბრუნდეს თანხა და პროცენტები, არამედ, დაბრუნების ვადებსაც. ასე რომ კრედიტორისათვის არსებობს პირდაპირი დანაკარგების რისკი, რაც ხდება საკრედიტო თანხის, ან მისი ნაწილის დაუბრუნებლობის დროს და არაპირდაპირი დანაკარგების რისკი, როცა ხდება ძირითადი ვალის ან პროცენტის შეჩერება.

საკრედიტო რისკს მიეკუთვნება აგრეთვე ისეთი მოვლენის რისკი, რომლის შედეგადაც ემიტენტს, რომელმაც ფასიანი ქაღალდები გამოუშვა, აღარ შეუძლია გადაიხადოს პროცენტები ან ძირითადი ვალის თანხა. საკრედიტო რისკების შემცირების რამდენიმე გზა არსებობს. მათ შორისაა საფინანსო ღონიძიებები - საფინანსო გარანტიების მიღება და დაზღვევა.

რისკის და შემოსავლების პრობლემა არის ერთ–ერთი წამყვანი კონცეფცია საბაზრო ურთიერთობების სუბიექტების ფინანსურ და სამეწარმეო საქმიანობაში. რისკი გულისხმობს კომპანიის მიერ საკუთარი რესურსების დაკარგვის საფრთხეს, ან დამატებითი ხარჯების გაჩენას გარკვეული ფინანსური და საწარმოო სტრატეგიის გატარებისას. რისკის არსი მდგომარეობს მიღებული შედეგების დაგეგმილისგან გადახრის შესაძლებლობაში. ამას გარდა, ასევე გამართლებულია მოსაზრება დაკარგული მოგების ხელიდან გაშვების რისკზე, ანუ ირიბი (გვერდითი) ფინანსური ზარალის რისკზე (მიუღებელი მოგება) იმის შედეგად, რომ რომელიღაც ღონისძიება არ იქნა გატარებული ან სამეურნეო საქმიანობა იქნა შეჩერებული. თუ პრობლემას კიდევ უფრო ფორმალურად შევხედავთ, მაშინ შე-

საძლებელია ვისაუბროთ არა მხოლოდ დანაკარგების რისკზე, არამედ მოგების რისკზე (დამატებითი მოგების მიღება), რადგან დაგეგმილი შედეგიდან გადახრა შესაძლოა დადებითი მიმართულებითაც მოხდეს. შესაბამისად, რისკი, როგორც სამეურნეო გადაწყვეტილების ელემენტი, შესაძლოა განსაზღვრულ იქნეს შემდეგნაირად – ესაა საბაზრო ურთიერთობების ნებისმიერი სუბიექტის, მათ შორის ბანკის, საქმიანობის სიტუაციური დახასიათება, რომელიც მისი შედეგის განუსაზღვრელობას ასახავს და მას შესაძლოა თან ახლდეს არასასურველი (ან პირიქით სასურველი) შედეგები წარუმატებლობის (ან წარმატების) შემთხვევაში.

რისკების აღება – საბანკო საქმიანობის თანმხლები ფაქტორია. ბანკებს წარმატება აქვთ მაშინ, როდესაც მათ მიერ აღებული რისკები გონივრულია, კონტროლირებადი და მათი ფინანსური შესაძლებლობებისა და კომპეტენციის ფარგლებშია.

რისკების ძირითადი ტიპები საბანკო ოპერაციების მიხედვით არის შემდეგნაირი:

რისკის ტიპი	დახასიათება
საკრედიტო რისკი	ბანკის მოგების შესაძლო შემცირება და სააქციო კაპიტალის ნაწილობრივი დაკარგვა მსესხებლის მიერ სესხის გადახდის და მომსახურების შეუძლებლობისას შემთხვევაში.
ბანკის ლიკვიდობის რისკი (არადაბალანსებული ლიკვიდობის რისკი)	ბანკის შემოსავლისა და სააქციო კაპიტალისადმი წაყენებული შესაძლო მუქარა საშუალებების მიღების გართულების შედეგად აქტივების ნაწილის რეალიზაციის გზით ან ახალი სესხის შეძენით მისაღებ ფასად. ბანკის უმაღლეს რისკთან გვაქვს საქმე, როდესაც ბანკს არ შეუძლია საკრედიტო განაცხადის დაკმაყოფილება ან მეანაბრის წინაშე აღებული ვალდებულებების შესრულება.
საპროცენტო რისკი	ბანკის შემოსავლების შესაძლო დაკარგვა მსესხებლის მიერ დაუფარავი საპროცენტო გადახდების შედეგად.

ბანკის მიერ ადმინის-ტრაციულ-სამეურნეო ხარჯების დაფარვის შე-უძლებლობასთან დაკავ-შირებული რისკი (მიმდი-ნარე ხარჯების რისკი)	ბანკის მოგების შესაძლო შემცირება გაუთვალისწი-ნებელი ადმინისტრაციული და სამეურნეო დანახარჯე-ბის გამო.
სავალუტო რისკი	სავალუტო დანაკარგების საფრთხე, რაც დაკავში-რებულია უცხოური ვალუტის კურსის ცვლილებასთან ეროვნულ ვალუტასთან მიმართებაში საერთაშორისო საკრედიტო, სავალუტო და ანგარიშსწორების ოპერ-აციების გატარებისას.
ბანკის გადახდისუუნ-არობის რისკი	ბანკის მიერ სააქციო კაპიტალის გამოყენება საკუ-თარი ვალდებულებების დასაფარად რაიმე სახის სხვა წყაროების არარსებობისას (გადახდები ასანაზღაურებ-ელ კრედიტებზე, ახალი სესხების მოზიდვა, აქტივების რეალიზაცია). მსგავსი სიტუაციის წარმოდგენისას, შე-საძლოა შევინარჩუნოთ სააქციო კაპიტალსა და აქტი-ვებს შორის თანაფარდობა, ე.წ. საკმარისი კაპიტალის კოეფიციენტი (capital-to-assets ratio). ეს ნიშნავს, რომ მაგ: ფინანსურ რესურსებზე შეზღუდული წვდომის პი-რობებში ბანკს, რომლის საქციო კაპიტალი აქტივების 10%–ს უტოლდება, შეუძლია უფრო მეტად გაუძლოს. კრიზისს, ვიდრე ბანკმა რომლის სააქციო კაპიტალი შე-ადგენს აქტივების საერთო თანხის 7%-ს

რისკების ჩამოთვლილი ტიპები ურთიერთდაკავშირებუ-ლია. ცხადია, რომ საკრედიტო რისკი იწვევს საბანკო რისკე-ბის მთელს სპექტრს, აგრეთვე შესაძლოა გამოიწვიოს ბანკის ლიკვიდობის და გადახდისუუნარობის რისკები, ამიტომ ბანკის ჯანსაღი ფუნქციონირება განსაკუთრებით საკრედიტო პრო-ცესის ორგანიზაციაზეა დამოკიდებული.

საკრედიტო რისკის გაზრდასთან დაკავშირებულ ფაქტო-რებს მიეკუთვნება:

✓ თანხების მნიშვნელოვანი მოცულობა, რომელიც გაიცემა

მსესხებლების ვიწრო წრის მიმართ, ანუ ბანკის საკრედიტო საქმიანობის კონცენტრაცია ეკონომიკაში ცვლილებების მიმართ მგრძნობიარეა ნებისმიერ სფეროში;

✓ გარკვეული ფინანსური სირთულეების მქონე კლიენტების კრედიტების და სხვა საბანკო კონტრაქტების დიდი ხვედრითი წილი;

✓ ბანკის საქმიანობის კონცენტრაცია ახალ, ნაკლებად შესწავლილ სფეროებში;

✓ კერძო ან არსებითი ცვლილებების შეტანა ბანკის პოლიტიკაში კრედიტების გაცემის თვალსაზრისით;

✓ ახალი და ბოლო პერიოდში მიზიდული კლიენტების ხვედრითი წილი, რომელთა შესახებაც ბანკი ფლობს არასაკმარის ინფორმაციას;

✓ ლიბერალური საკრედიტო პოლიტიკა (კრედიტების გაცემა საკმარისი ინფორმაციის და კლიენტის ფინანსური მდგომარეობის ანალიზის არარსებობის პირობებში);

✓ კრედიტისთვის შესაბამისი უზრუნველყოფის მიღების შეუძლებლობა ან ასეთის ნაცვლად ბაზარზე რთულად რეალიზებადი ან სწრაფად გაუფასურებადი ფასეულობის მიღება;

✓ ერთმანეთთან დაკავშირებული მსესხებლების მიმართ გაცემული მნიშვნელოვანი თანხები;

✓ არასტაბილური ეკონომიკური და პოლიტიკური სიტუაცია;

საკრედიტო რისკი დამოკიდებულია გარე (გარემოს, ეკონომიკურ მდგომარეობასთან დაკავშირებით) და შიდა (თავად ბანკის მცდარი საქმიანობით გამოწვეული) ფაქტორებზე. გარე ფაქტორების მართვის შესაძლებლობები შეზღუდულია, თუმცა დროული მოქმედებებით ბანკს შეუძლია გარკვეულწილად შეამსუბუქოს მათი გავლენა და თავიდან აიცილოს მნიშვნელოვანი დანაკარგები. ამასთან საკრედიტო რისკების მართვის ძირითადი ბერკეტები მდგომარეობს ბანკის შიდა პოლიტიკის სფეროში.

კომერციული ბანკის საკრედიტო რისკების მართვის პროცესში შესაძლოა გამოვყოთ რამდენიმე საერთო დამახასიათებელი ეტაპი:

✓ ბანკის საკრედიტო პოლიტიკის მიზნების და ამოცანების შემუშავება;

✓ საკრედიტო რისკების მართვის ადმინისტრაციული სტრუქტურის და ადმინისტრაციული გადაწყვეტილებების მიღების სისტემის შექმნა;

✓ მსესხებლის ფინანსური მდგომარეობის შესწავლა;

✓ მსესხებლის საკრედიტო ისტორიის, მისი საქმიანი კავშირების შესწავლა;

✓ საკრედიტო შეთანხმების შემუშავება და დადასტურება;

✓ კრედიტების დაუბრუნებლობის რისკების ანალიზი;

✓ მსესხებლის და მთლიანად სესხების პორტფელის საკრედიტო მონიტორინგი;

✓ ვადაგასული და საეჭვო სესხების დაბრუნების და გირაოს რეალიზაციის ღონისძიებები.

ბანკები სესხების შესაძლო დანაკარგების შედეგად მიღებული ფინანსური სირთულეების შერბილების მიზნით უნდა ხელმძღვანელობდნენ წინდახედულობის პრონციპით, რაც სხვა ფაქტორებთან ერთად მოიცავს შესაძლო დანაკარგების ფონდის შექმნას. სესხების მიხედვით შესაძლო დანაკარგების რეზერვის ფორმირების აუცილებლობა განპირობებულია საკრედიტო რისკებით ბანკის საქმიანობაში. სესხების მიხედვით შესაძლო დანაკარგების რეზერვის ფორმირება ხორციელდება ანარიცხების ხარჯზე, რომლებიც მიეკუთვნება ბანკების დანახარჯებს.

სესხების მიხედვით შესაძლო დანაკარგების რეზერვის ფორმირება (დაკორექტირება) ხორციელდება ეროვნულ ვალუტაში. საქართველოს ეროვნული ბანკის 17/06/2014 N 51 ბრძანებით დამტკიცებულ წესში მითითებული ყველა დებულებების შესაბამისად, რეზერვი იქმნება სესხის გაცემასთან ერთად.

სესხების მიხედვით შესაძლო დანაკარგების რეზერვში ანარიცხების ოდენობა რისკის ჯგუფების მიხედვით შემდეგნაირად გამოიყურება:

✓ რისკის პირველი ჯგუფი „სტანდარტული სესხები“ – კრედიტის თანხის 2 %;

✓ რისკის მეორე ჯგუფი „საყურადღებო სესხები" – კრედიტის თანხის 10 %;

✓ რისკის მესამე ჯგუფი „არასტანდარტული სესხები" – კრედიტის თანხის 30 %;

✓ რისკის მეოთხე ჯგუფი „საეჭვო სესხები" – კრედიტის თანხის 50 %;

✓ რისკის მეხუთე ჯგუფი „უიმედო სესხები" – კრედიტის თანხის 100 %;

რისკი და ბიზნესი - ეს ორი განუყოფელი ცნებაა, საკრედიტო რისკს ვერსად გაექცევი, მაგრამ შესაძლოა მისი მინიმუმამდე დაყვანა, რაც შესაძლებელია უსაფრთხოების და სწორი გაანგარიშების პრობლემების გადაწყვეტის მიმართ მხოლოდ კომპლექსური მიდგომის შედეგად.

დასკვნა: საბანკო ოპერაციების მართვა ფაქტიურად საბანკო პორტფელთან, საკუთარი საქმიანობის შედეგად ბანკისთვის შემოსავლის მომტანი აქტივების ნაკრებთან დაკავშირებული რისკების მენეჯმენტს ნიშნავს. ბანკის რაიმე ფინანსური აქტივების მართვის საფუძველი არის აქტივების დივერსიფიკაციის პრინციპი, რაც საბანკო შემოსავლების სპექტრის გაფართოების შესაძლებლობას იძლევა. ეს თავის მხრივ, წარმოადგენს საფინანსო–საკრედიტო ინსტიტუტის სტაბილურობის საფუძველს ნეგატიური ცვლილებების პირობებში.

საკრედიტო რისკების მართვის შემცირების მიზნით ბანკის მიერ შესაძლებელია გამოყენებული იქნას სადაზღვეო კომპანიების მიერ კრედიტების დაზღვევის მექანიზმი (მაგ: სიცოცხლის დაზღვევა, ქონების დაზღვევა) რა დროსაც რისკის წარმოქმნის დროს პროცესში ჩაერთვება სადაზღვევო კომპანია.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. ს.ყამარაული, გ.დუჩიძე, ი.ყამარაული - „სოფლის მეურნეობის ეკონომიკა და აგრობიზნესი“ თბილისი, გამომცემლობა „მერიდიანი“ 2011 წ. – 511 გვ.

2. ცაავა გ., ხანთაძე გ. - „საბანკო საქმე“ (თეორია, მეთოდები და პრაქტიკა), სახელმძღვანელო. - თბილისი, გამომცემლობა „დანი“, 2014. – 600 გვ.

3. Лобанова А. А., Чугунова А. В. – „Энциклопедия Финансового риск менеджмента“ – Москва 2007 г;

4. Гвозденко А. А. – «Страхование“ – Москва, 2006 г

REFERENCES:

1. S. Kamarauli, G. Duchidze, I. Kamarauli - „Agricultural Economics and Agribusiness“ Tbilisi, publisher „Meridian“ 2011 – page 511. (In Georgian Language).

2. G. Tsaava and G. Khantadze - „Banking“ (Theory, Methods and Practice), Guide. - Tbilisi, Publisher „Dani“, 2014 – page 600. (In Georgian Language).

3. A.A. Lobanova, A.V. Chugunova – „Encyclopedia of Financial Risk Management“ – Moscow 2007. (In Russian Language)

4.A.A. Gvozdenko – „Insurance“ – Moscow 2006. (In Russian Language)

THE CREDIT RISKS OF COMMERCIAL BANKS

Guri Chanukvadze,
GTU, PhD Student

Resume

Management of banking operations is actually the management of risks associated to the bank portfolio, to its collection of income generating assets. The basis of management of bank's any financial asset is the principle of diversification, which makes it possible to expand the range of banking revenue. This, in turn, is the basis for the stability of financial institutions to the negative changes in the environment.

In order to reduce the bank's credit risks, management can use the credit insurance mechanism (e.g. life insurance, property insurance) which means that during the risk formation process the insurance company will be involved.

Keywords: Banking Risks; Competence; Creditor.

კომერციული ბანკის რისკ-მენეჯმენტის სტრუქტურის თავისებურებები

დავით ჟღენტი
სტუ დოქტორანტი

რეზიუმე

სტატიაში განხილულია კომერციული ბანკის რისკ-მენეჯმენტი, მისი არსი, შინაარსი და სტრატეგიები.

ბანკის რისკების ოპერაციების მართვის მთავარ ამოცანას წარმოადგენს რისკის დასაშვებობისა და გამართლებულობის ხარისხის განსაზღვრა და სარისკო სიტუაციების გამოყენებაზე მიმართული დაუყოვნებლივი გადაწყვეტილებების მიღება ან იმ საშუალებებისა და მეთოდების შემუშავება, რომლებიც ამცირებენ ამა თუ იმ ფინანსური ოპერაციის გატარების შედეგად დანაკარგების წარმოქმნის შესაძლებლობას.

სტატიაში შესწავლილია რისკ-მენეჯმენტის რისკის პარამეტრები, განვითარების ეტაპები, კლასიფიკაცია, მათი მნიშვნელობა და მართვის სტრატეგიები.

საკვანძო სიტყვები: რისკ-მენეჯმენტი, კომერციული ბანკი, რისკი, თავდები, გირაო, დაზღვევა.

შესავალი

რისკ-მენეჯმენტი წარმოადგენს რისკის მართვისა და ამ პროცესში წარმოქმნილი ფინანსური პრობლემების მართვის სისტემას. ბანკის რისკ-მენეჯმენტში მართვის ობიექტს წარმოადგენს რისკი, სარისკო ინვესტიციები და სარისკო ღონისძიებების რეალიზაციის პროცესში ბანკსა და სხვა სამეურნეო სუბიექტებს შორის არსებული ეკონომიკური ურთიერთობები.

ძირითადი ნაწილი

რისკ-მენეჯმენტის რისკების მართვის სფეროში პრინციპულია რისკის პარამეტრების გამოყოფა და კლასიფიკაცია:

- ✓ რისკის მაფორმირებელი ფაქტორების (გარეგანი ზე-

მოქმედების) ჩამონათვალი;

- ✓ მათი გამოვლენის ალბათობა;
- ✓ მათი გამოვლენის სიხშირე:
- ✓ მათი გამოვლენის სიდიდე;
- ✓ მათი გამოვლენის მოსალოდნელი შედეგები;
- ✓ რისკთან დამოკიდებულების ფორმირება;
- ✓ რისკის მართვადობა, რისკის მაფორმირებელი გარეგანი ფაქტორებისადმი დაქვემდებარება, ბანკის მენეჯმენტის ზემოქმედება რისკის ფაქტორებსა და შედეგებზე.

რისკთან მიმართების მთავარ კრიტერიუმს წარმოადგენს ბანკის უფრო სარისკო და, პრაქტიკულად, გარანტირებული შემოსავლების მოცულობის იმ შემოსავლებთან შედარება, რომლის მიღებაც რისკის პირობებში ძალიან პრობლემატურია.

ბანკის მენეჯმენტმა რისკთან მიმართებაში შეიძლება განსხვავებული ვარიანტები შეარჩიოს. უფრო მეტად გავრცელებულია სიტუაციები, როცა ბანკის მენეჯმენტი ცდილობს საქმიანობის მაქსიმალურ სტაბილიზაციას, იმ შემთხვევაშიც კი, თუ ამას უფრო ნაკლები შემოსავალი მოყვება სარისკო სიტუაციასთან შედარებით. თუ ბანკის მენეჯმენტი თავს კვალიფიციურად თვლის, რომელიც შეძლებს ნებისმიერ რისკთან გამკლავებას, მას შეუძლია აირჩიოს რისკთან მიმართებით ნეიტრალური პოზიცია.

ბანკის ადმინისტრაცია, რომელიც ახდენს რისკ-მენეჯმენტის რეალიზაციას, ახორციელებს ყველა ზოგად მმართველობით ფუნქციას:

- ✓ ბანკის განვითარების პროგნოზირებას (პერსპექტივაში შეიმუშავებს ბანკის ფინანსური განვითარების გეგმებს);
- ✓ ორგანიზაციას (საწარმოს ტექნოლოგიური სტრუქტურისა და ბანკის მართვის აპარატის შექმნა);
- ✓ რეგულირებას (ბანკის ყველა ქვეგანყოფილების შეთანხმებული მოქმედებისა და მათი მდგრადობის მიღწევისათვის საჭირო ღონისძიებების გატარება);
- ✓ რისკების მართვის მიმართულებით არსებული ბანკის

ყველა ქვეგანყოფილების საქმიანობის კონტროლს.

რისკ-მენეჯმენტის რეალიზაციის პირველ ეტაპზე ხორციელდება რისკისა და სარისკო დაბანდებების მიზნების განსაზღვრა. რისკის მიზანი - ესაა შედეგი, რომლის მიღებაც აუცილებელია სარისკო საქმიანობის განმავლობაში, ანუ შემოსავალი ან მოგება. კაპიტალის სარისკო დაბანდების მიზნები მაქსიმალური მოგების მიღებაა. ეს მიზნები უნდა იყოს მკაცრად განსაზღვრული და რისკსა და კაპიტალთან თანხვედრაში მყოფი.

რისკ-მენეჯმენტის რეალიზაციის შემდეგ მნიშვნელოვანი მომენტია გარემოს შესახებ ინფორმაციის მიღება. ამ ინფორმაციის ანალიზისა და რისკის მიზნების გათვალისწინებით ბანკს აქვს შესაძლებლობა, განსაზღვროს სადაზღვევო მოვლენის დადგომის ალბათობა, გამოავლინოს რისკის ხარისხი და შეაფასოს მისი ღირებულება, ანუ ფაქტიური დანაკარგები. არსებული ინფორმაციის საფუძველზე ხდება კაპიტალის სარისკო დაბანდების განსხვავებული ვარიანტების შემუშავება და მოსალოდნელი მოგებისა და რისკის სიდიდის შედარების საფუძველზე მათი ოპტიმალურობის შედარება.

რისკ-მენეჯმენტის ტექნოლოგიის გამოყენება გულისხმობს ორი მიდგომის - რისკის დონის შემცირებისა და მათი გადაჭრის საშუალებების გამოყენებას. რისკის გადაჭრის ტექნოლოგია შეიძლება გულისხმობდეს: რისკის არიდებას, რისკზე პასუხისმგებლობის ბიზნეს პარტნიორებზე გადაცემას, სარისკო ოპერაციების დანაკარგების ან თვითონ დანაკარგების ზომის ალბათობის შემცირებას, სარისკო ოპარაციებში გაცნობიერებულ მონაწილეობას.

როგორც წესი, ბანკი იმისათვის, რომ შეამციროს საქმიანობის რისკი, მოქმედებს რამდენიმე მიმართულებით: უპირველეს ყოვლისა, ხორციელდება შესაძლო რისკების აღმოფხვრის საშუალებების განსაზღვრა. ბანკის მიერ რისკზე უარის თქმის გადაწყვეტილება შეიძლება მიღებულ იქნას როგორც რომელიმე ფინანსური ან სამეურნეო ოპერაციის დაწყების შესახებ გადაწყვეტილების მიღების ეტაპზე, ასევე, უკვე დაწყებული საქ-

მიანობისას, თუ რისკი მოსალოდნელზე მაღალი აღმოჩნდება. როგორც წესი, რისკის არიდების შესახებ გადაწყვეტილების მიღება ხდება ოპერაციის დაწყების წინ, რადგან შემდგომ მიღებულ გადაწყვეტილებას თან ახლავს მატერიალური და ფინანსური დანაკარგები.

რისკის შემცირების მიმართულებით ბანკის მეორე მიდგომად შეიძლება განვიხილოთ რისკის გაყოფა ან სეგრეგაცია. ბანკმა უნდა მოახდინოს თავისი საკრედიტო პოლიტიკის დივერსიფიკაცია, ასევე, ორიენტაცია აიღოს დამბანდებლების სხვადასხვა კატეგორიაზე. რისკის განაწილებას შეიძლება მივაღწიოთ საბანკო საქმიანობის სახეობების დივერსიფიკაციით.

რისკის შემცირების მიმართულებით ბანკის კიდევ ერთი მიდგომაა რისკების კომბინაცია ან გაერთიანება. ბანკის საქმიანობის რისკი ნაწილდება ბანკსა და მის კლიენტებს შორის. მაგ., კრედიტის პროცენტის შემცირება.

რისკის შემცირებას შეიძლება მივაღწიოთ რისკის ტრანსფერის ხარჯზე, ანუ რისკის სხვა ბანკისა ან კლიენტისათვის კონტრაქტის საფუძველზე გადაცემით.მაგ., დაზღვევის კონტრაქტი.

შეიძლება გამოვყოთ რამდენიმე მიზეზი, რის გამოც რისკის სხვა კონტრაგენტისათვის გადაცემა ორივე მხარისთვის მომგებიანია. პირველ რიგში, დანაკარგები, რომლებიც შეიძლება მნიშვნელოვანი იყოს ბანკისათვის, შესაძლოა უმნიშვნელო იყოს კონტრაგენტისათვის. მაგ., რისკის სადაზღვევო კომპანიისათვის გადაცემა.

მეორე რიგში, რისკის მიმღები შეიძლება ფლობდეს რისკის მინიმიზაციის უკეთეს საშუალებებს.

ზემოთ ჩამოთვლილი რისკის შემცირების საშუალებები წარმოადგენენ გარეგანი რისკებისგან დაცვის საშუალებებს. მათ გარდა, ბანკზე შეიძლება მოქმედებდეს შინაგანი რისკები. მათი არიდება ან დონის შემცირება შესაძლოა მათზე პირდაპირი მმართველობითი ზემოქმედებით. ამას შეიძლება მივაღწიოთ ბიზნეს-პარტნიორების წინასწარი შემოწმებით ან კონტრა-

გენტებთან კონტრაქტის წიგნიერად შედგენის გზით. ამასთან, უნდა ხდებოდეს ბანკის კადრების ყურადღებით შერჩევა, მათი საქმიანობისა და მოტივაციის ზრდის კარგად დაგეგმვა, შესრულებული ოპერაციების კონტროლი.

შინაგანი რისკების შემცირება შესაძლოა სხვადასხვა ხერხებით: გირაოთი, ჩადების ოპერაციებით, დაზღვევით, თავდებობით, გარანტიების გამოყენებით.

გირაო ყველაზე სანდო მეთოდია. ეს არის ნივთიერი პრეტენზია სხვის ქონებაზე. ასეთი ქონება შეიძლება იყოს: მოძრავი ქონება, მიწის ნაკვეთები, შენობები. გირაომ უნდა უზრუნველყოს არა მხოლოდ მოთხოვნის დაბრუნება, არამედ ხელშეკრულების პროცენტებისა და რისკების დაფარვა, რომლებიც გათვალისწინებულია ხელშეკრულების პირობების შეუსრულებლობის შემთხვევაში. გირაოს უფლება გულისხმობს, რომ დაგირავებული ქონება კრედიტორისა და მოვალის თანხმობით უნდა გადაეცეს კრედიტორს. საბაზრო ურთიერთობების განვითარებასთან ერთად კომერციული ბანკები სულ უფრო და უფრო მეტ ყურადღებას უთმობენ ფასიანი ქაღალდების გირაოს.

სალომბარდო კრედიტი გულისხმობს ხანმოკლე დაკრედიტებას, კრედიტის დაფარვის ერთწლამდე ვადით. სალომბარდო კრედიტის მომსახურების დროს გირაო ფასდება არა კონტრაქტის გაფორმების დღისათვის არსებული სრული ფასით, არამედ, მხოლოდ მისი ნაწილის ღირებულების გათვალისწინებით, რაც დამოკიდებულია ქონების სახეობაზე. ამგვარად, სახელმწიფო ფასიანი ქაღალდები ფასდება მათი საბაზრო ღირებულების 80%-ით, დიდი საწარმოებისა და ბანკების აქციები და ობლიგაციები კი - 60%-ით. ამ ფასიანი ქაღალდების გარდა, გირაოს საგანი შეიძლება იყოს პირველი კლასის ვექსილები და საბანკო აქცეპტები, ასევე, სადეპოზიტო სერტიფიკატები.

ასეთი შეფასება დამოკიდებულია გირაოს რეალიზაციის რისკზე. კომერციული ბანკისათვის სალომბარდო კრედიტის უარყოფითი მხარე მისი მოკლე ვადაა. ამიტომ ის გამოიყენება ფინანსური ოპერაციების ხანმოკლე დაფინანსებისათვის.

დღესდღეობით, კომერციული ბანკები უფრო მეტ ინტერესს ავლენენ ჩადების ოპერაციების მიმართ. მათი აზრი იმაშია, რომ ჩადების ოპერაციებისას ქონება გადაეცემა კრედიტორს, მაშინ როცა გირაოს დროს ქონება რჩება მფლობელს ან მესამე პირს. ამგვარად, ჩადებად ითვლება შეთანხმება (ხელშეკრულება) გირაოზე, რომლის პირობებითაც ჩადებული ქონება გირაოს გამცემს გადაეცემა მფლობელობაში. ხელშეკრულებაში ხდება იმის გათვალსიწინება, რომ ბანკს შეუძლია დამოუკიდებლად მოახდინოს ჩადებული ქონების რეალიზაცია და მიღებული თანხიდან დაფაროს კრედიტის ვალი.

დასავლეთის კომერციული ბანკების პრაქტიკაში საკმაოდ ფართო გავრცელება მოიპოვა საკრედიტო რისკის დაზღვევამ, რომელიც მიმართულია კრედიტების დაბრუნებისათვის კრედიტორის ინტერესების უზრუნველსაყოფად. დაზღვევის ხელშეკრულების შესაბამისად, ერთ-ერთი მხარე (დამზღვევი), განსაზღვრული თანხის საფასურად (სადაზღვევო პრემია) ვალდებულებას იღებს მეორე მხარეს (დამზღვევს, ამ შემთხვევაში - ბანკს) ან სხვა პირს, რომლის სასარგებლოდაც შედგენილია ხელშეკრულება, აუნაზღაუროს ზარალი, ანუ დამზღვევმა უნდა გადაიხადოს სადაზღვევო ანაზღაურება ხელშეკრულებით გათვალისწინებული სადაზღვევო თანხის ფარგლებში.

სესხის ამღების მიერ კრედიტის დროულად და სრულად დაფარვის დასაზღვევად დაიშვებიან ის სადაზღვევო კომპანიები, რომლებსაც სახელმწიფო სადაზღვევო ზედამხედველობის პოზიციიდან აქვთ საკმაო ფინანსური სიმყარე და უნარი, პასუხისმგებლობა აიღონ თავიანთი კომპეტენციის ფარგლებში.

თავდებობა - როცა თავდები სხვა პირის კრედიტორის წინაშე ვალდებულებას იღებს, რომ ეს უკანასკნელი თავის ვალდებულებებს სრულად ან ნაწილობრივ შეასრულებს. თავდებობის ხელშეკრულება შეიძლება, ასევე, შედგეს იმ ვალდებულების უზრუნველსაყოფად, რომელიც მომავალში წარმოიქმნება.

კომერციული ბანკები ცდილობენ თავდებობის უზრუნველყოფა მიიღონ გადახდისუნარიანი დიდი კომპანიებისა და სახელმწიფო მართვის ორგანოებისაგან, რადგან ესმით, რომ

მხოლოდ ასეთ შემთხვევაში შეიძლება გქონდეს საბანკო საკრედიტო რისკის შემცირების იმედი.

ამგვარად, კრედიტორი თავდებობის ხელშეკრულების დახმარებით კრედიტის დაუბრუნებლობის რისკსა და მასთან დაკავშირებულ დანაკარგებს გადასცემს თავდებს.

საბანკო რისკის შემცირების კიდევ ერთი ინსტრუმენტი, რომელსაც ბანკები თავდებობაზე მეტად იყენებენ, არის გარანტია - სიტუაცია, რომლის დროსაც ბანკი, სხვა საკრედიტო დაწესებულება ან სადაზღვევო კომპანია (გარანტი) სხვა პირის (პრინციპალი) თხოვნით იღებენ წერილობით ვალდებულებას, გარანტორის მიერ აღებული ვალდებულების შესაბამისად, გადაუხადონ კრედიტორის პრინციპალს (ბენეფიციარს) ფულადი თანხა ბენეფიციარის მიერ მისი გადახდის შესახებ წერილობით წარმოდგენილი მოთხოვნის საფუძველზე. გარანტია თავდებობისაგან იმით განსხვავდება, რომ გარანტორად შესაძლოა იყოს მხოლოდ ბანკი ან სხვა საკრედიტო დაწესებულება. ბანკის კლიენტის მიერ ძირითადი ხელშეკრულებით განსაზღვრული ვალდებულებების შეუსრულებლობის შემთხვევაში გარანტი იღებს ვალდებულებას თავად მოახდინოს გადახდა.

სამეურნეო პრაქტიკაში განასხვავებენ გარანტიების ისეთ სახეებს, როგორებიცაა: საქონლის მყარი შეთავაზების გარანტია, გადახდის გარანტია, დაყენების გარანტია, მიწოდების გარანტია (ვალი, საქონელი), საავანსო გადახდების დაბრუნების გარანტია, საგადასახადო, საბაჟო და სასამართლო გარანტიები.

რისკებისგან დაცვის კიდევ ერთი ინსტრუმენტია პირგასამტეხლოს გადახდა - ფულადი თანხა, რომელიც უნდა გადაუხადოს მოვალემ კრედიტორს აღებული ვალდებულების შეუსრულებლობის ან არაჯეროვანი შესრულების შემთხვევაში. მაგ., ხელშეკრულების შესრულების ვადის გადაცილება.

პირგასამტეხლოს შესახებ შეთანხმება შესრულებული უნდა იყოს წერილობით. ამას გარდა, კრედიტორს შეუძლია მოითხოვოს კანონით დადგენილი პირგასამტეხლოს გადახდა, თუ რეალურად მოხდა ვადის გადაცილება. პირგასამტეხლოს ოდენობა განისაზღვრება ხელშეკრულების პირობებით.

ბანკში რისკ-მენეჯმენტის განვითარება, პირობითად, შეიძლება დაიყოს ორ ეტაპად. პირველ ეტაპზე ძირითადი აქცენტი კეთდება ბანკის მიმდინარე საქმიანობის რისკის შეფასებაზე. მეორეზე კი, რისკების ოპერატიული ანალიზის გარდა, ფინანსური მენეჯმენტის ფარგლებში ხორციელდება რისკის კვლევა და ბანკის რისკებისგან დაცვის ღონისძიებების შემუშავება.

ბანკების დაცვა სამეწარმეო რისკებისაგან შეიძლება განხორციელდეს ორი ძირითადი მიმართულებით. პირველი - იმ სამეწარმეო რისკისაგან დაცვა, რომელიც უნდა მდგომარეობდეს საბანკო რისკის დადგომის შეუძლებლობის ან დადგომის ალბათობის შემცირების განსაზღვრული ღონისძიებების გატარების გზით სამეწარმეო რისკის წარმოქმნის მიზეზებზე ზემოქმედებაში. მეორე - დამდგარი რისკის შედეგებისაგან ბანკის დაცვა, რაც გულისხმობს კომპესატორული მექანიზმების განხორციელებას, რომლებიც ალიკვიდირებენ ან ამცირებენ რისკის მოქმედების შედეგად წარმოქმნილ დანაკარგებს.

რაც არ უნდა დამოუკიდებელნი იყვნენ კომერციული ბანკები რისკების რეგულირების პროცესში, სახელმწიფო ცენტრალური ბანკის სახით ვერ დარჩება განზე. სახელმწიფო უნდა იძლეოდეს რისკების შეფასებასა და დანაკარგების განსაზღვრაში მეტ თავისუფლებას, თუმცა ამ საქმიანობას უნდა აკონტროლებდეს ცენტრალური ბანკი.

ᲓᲐᲡᲙᲕᲜᲐ

ბანკის რისკ-მენეჯმენტში მართვის ობიექტია რისკი. ბანკის მიზანია, რაც შეიძლება მეტად შეამციროს საქმიანობის რისკი, რისთვისაც მოქმედებს რამდენიმე მიმართულებით. ეს მიმართულებები აპრობირებულია ჩვენს ქვეყანაშიც და მათ თითქმის სრულყოფილად იყენებენ პრაქტიკაში. მნიშვნელოვანია ის ფაქტორი, რომ ჩვენი ქვეყნის საბანკო სექტორმა შეძლოს და, მინიმუმ, არ ჩამორჩეს განვითარების ტემპებს, რისთვისაც საჭიროა, რომ მოახდინოს მიდგომებისა და პროცედურების ანალიზი და მოახდინოს ამ ანალიზის შედეგად დასახული მიზნების რეალიზება.

ჩვენი აზრით, განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია რისკ-მენეჯმენტის როლი ბანკის ფუნქციონირებაში, მაგრამ კომერციული ბანკების რისკების რეგულირების პროცესები უნდა იყოს გამჭვირვალე, ექცეოდეს ქვეყნის კანონმდებლობის ფარგლებში და მკაცრად კონტროლდებოდეს ეროვნული ბანკის მიერ.

ლიტერატურა:

1. ცაავა გ. ხანთაძე გ. - საბანკო მენეჯმენტი, გამომც."დანი", 2015
2. Ramakrishna S.- Enterprise Compliance Risk Management: An Essential Toolkit for Banks and Financial Services (Wiley Corporate F&A) Hardcover – 2015.
3. McMillan J. - The End of Banking: Money, Credit, and the Digital Revolution, 2014.
4. Lessambo F. - The International Banking System: Capital Adequacy, Core Businesses and Risk Management, 2013.
5. Lothrop H.,- How to Protect Your Bank from Rising Interest Rates: A Practical Guide to Community Bank Hedging Solutions, 2013.
6. Clifford Gomez.;-Banking and Finance-Theory, Law and Practice.;-PHI Learning Private limited, New Delhi. 2013.
7. Benton E. Gup.;-Banking and Financial Institutions;-A Guide for Directors, Investors, and Counterparties.;-Publ. by John Wiley & Sons Inc., Hoboken, New Jersey.; 2011.
8. https://www.nbg.gov.ge/uploads/publications/annualreport/2015/annual2014.pdf.
9. https://www.nbg.gov.ge/uploads/legalacts/indvidual/sabanko_zedamx/kredit_koncentr_220615.pdf.
10. https://www.nbg.gov.ge/uploads/legalacts/supervision/2014/riskebis_martva_20_06_14.PDF.

REFERENCES

1. Tsaava G. Khantadze G. – Bank Management, publishing House „DANI", 2015(In Georgian Language)
2. Ramakrishna S. - Enterprise Compliance Risk Management: An Essential Toolkit for Banks and Financial Services (Wiley Corporate F&A) Hardcover – 2015.
3. McMillan J. - The End of Banking: Money, Credit, and the Digital Revolution, 2014.
4. Lessambo F. - The International Banking System: Capital Adequacy, Core Businesses and Risk Management, 2013.
5. Lothrop H. - How to Protect Your Bank from Rising Interest Rates: A Practical Guide to Community Bank Hedging Solutions, 2013.
6. Clifford Gomez.;-Banking and Finance-Theory, Law and Practice.;-PHI Learning Private limited, New Delhi. 2013.
7. Benton E. Gup.;-Banking and Financial Institutions;-A Guide for Directors, Investors, and Counterparties.;-Publ. by John Wiley & Sons Inc., Hoboken, New Jersey.; 2011.
8. https://www.nbg.gov.ge/uploads/publications/annualreport /2015/annual2014.pdf.
9. https://www.nbg.gov.ge/uploads/legalacts/indvidual/sabanko_zedamx/kredit_koncentr_220615.pdf.
10. https://www.nbg.gov.ge/uploads/legalacts/supervision /2014/riskebis_martva_20_06_14.PDF. (In Georgian Language)

THE PECULIARITIES OF RISK-MANAGEMENT STRUCTURE OF A COMMERCIAL BANK

David Zhghenti
PhD student, Georgian Technical University

Resume

There is overviewed risk-management of a commercial bank, its essence, content and strategy of a commercial bank in this article.

The main objective to manage the risk of operations of a bank is authenticating an admissibility of a risk and a degree of propriety and making instant decisions addressed to the risky situations or developing such tools and approaches which reduce the possibility of emerging a loss evoked by implementing a financial operation.

There are also overviewed the risk parameters of the risk management, the development stages, classification, their meaning and managing strategies.

Keywords: Risk management, commercial bank, risk, guarantor, mortgaging, insurance.

ბანკების საკრედიტო პორტფელის შეფასების კრიტერიუმები

ვაჟა ზეიკიძე
სტუ. ასოც. პროფესორი

რეზიუმე

სტატიაში განხილულია საბანკო სექტორის საკრედიტო პორტფელის შეფასების კრიტერიუმების მაჩვენებლების თანამედროვე საკრედიტო სისტემა, რომელიც წარმოადგენს სასესხო კაპიტალის ბაზრის ძირითად ელემენტს, მოიცავს საკრედიტო ურთიერთობებს და ამ ურთიერთობებზე აგებული ინსტიტუტების ერთობლიობას, რომელიც საბოლოო ჯამში უზრუნველყოფს ფულადი დანაზოგებისა და შემოსავლების აკუმულაციას და მათი კრედიტის სახით განთავსებას, ფირმებში, კორპორაციებში, სახელმწიფოსა და მოსახლეობაში.

საკვანძო სიტყვები: საკრედიტო პორტფელი, მომსახურების ტარიფები, რეიტინგი, შეფასების სისტემა.

შესავალი

ქვეყნის ფულად-საკრედიტო სისტემის ხერხემალს კომერციული ბანკები წარმოადგენენ, რომლებიც ახორციელებენ სამრეწველო, სავაჭრო, სამშენებლო, სატრანსპორტო და სხვა საწარმოებისა და ფირმების, ასევე საოჯახო მეურნეობების დაკრედიტებას. თანამედროვე საბაზრო ეკონომიკის პირობებში კომერციული ბანკები საბაზრო სისტემის მთავარი რგოლია. მათი კლიენტებთან ურთიერთობა კომერციული ხასიათისაა და ამდენად „კომერციული ბანკი საკრედიტო დაწესებულებაა, რომელიც მოგების მიღების მიზნით ეწევა საბანკო საქმიანობას" **(საქართველოს კანონი „კომერციული ბანკების საქმიანობის შესახებ" „საქართველოს საბანკო კანონმდებლობა" თბ. 1996.[1]**

კომერციული ბანკების შემოსავლების მიღების ანალიზის კუთხით მნიშვნელოვანია მათი საკრედიტო პორტფელის ხა-

რისხის შეფასება, რომელიც არსებით წარმოდგენას გვაძლევს მათ საქმიანობასა და შესაძლებლობებზე.

საკვანძო სიტყვები: საკრედიტო პორტფელი, საბანკო რეიტინგი, რეიტინგის შეფასების სისტემა, რეიტინგის მაჩვენებლები, ბანკების რანჟირება.

ძირითადი ნაწილი

კომერციულ ბანკებში დაკრედიტების პროცესი მოიცავს ხუთ ძირითად ეტაპს:

1. სესხის მიღების შესახებ განაცხადის განხილვას;
2. მსესხებლის კრედიტუნარიანობის ანალიზს და შეფასებას;
3. საკრედიტო ხელშეკრულების გაფორმებას;
4. სესხის გაცემას და რეზერვის ფორმირებას სესხებზე შესაძლო დანაკერგების დასაფარად;
5.საკრედიტო მონიტორინგს.

კომერციული ბანკის საკრედიტო პორტფელის ცნება მჭიდროდ არის დაკავშირებული მის ხარისხთან. მთლიანობაში ხარისხის კატეგორია განეკუთვნება რთულ კატეგორიათა რიცხვს. საკრედიტო პორტფელში აუცილებელია განხილული იქნეს ურთიერთკავშირში სასესხო და მასთან გათანაბრებული დავალიანებები, ასევე აუცილებლად გათვალისწინებული იქნეს ურთიერთკავშირი საკრედიტო პორტფელის ელემენტებს შორის და დახასიათბელი იქნეს ახალი ეკონომიკური კატეგორიის პოზიციიდან. ამიტომ საკრედიტო პორტფელის ხარისხზე საუბრისას, არ შეიძლება გავჩერდეთ მხოლოდ საკრედიტო რისკის შეფასებაზე და აუცილებლად გათვალისწინებული უნდა იქნეს საკრედიტო პორტფელის სხვა მახასიათებლებიც.

თანამედროვე ეკონომიკური კრიზისების დროს საკრედიტო პორტფელის „პრობლემურობა" გვევლინება პირველ ადგილზე, რადგან საკრედიტო პორტფელის დროული დიაგნოსტიკა გვაძლევს საშუალებას შევამციროთ პორტფელში ვადაგადაცილებული ამოღების, უიმედო კრედიტთა რაოდენობა და დაბლა დავწიოთ ბანკის შესაძლო დანაკრგები.

ბანკის საკრედიტო აქტივობა კი ახასიათებს ბანკის საკრედიტო პოლიტიკის, მოზიდული და განთავსებული სახსრების დაბალანსებულობის ხარისხს, ხოლო საკრედიტო საქმიანობის ეფექტიანობა გვიჩვენებს ბანკის მიერ გატარებული საკრედიტო პოლიტიკის შემოსავლიანობას და მომგებიანობას, რაც საბოლოო ჯამში წარმოადგენს კომერციული ბანკის საქმიანობის მიზანს.

კომერციული ბანკის საკრედიტო პოლიტიკის ფორმირებაზე გავლენას ახდენს მრავალი ფაქტორი, რომლებიც შეიძლება დავაჯგუფოდ მაკროფაქტორებად და მიკროფაქტორებად.

საკრედიტო პოლიტიკაზე მომქმედი მაკროფაქტორებიესაა ის ფაქტორები, რომლებზეც კომერციულ ბანკს გავლენის მოხდენა არ შეუძლია:

- მსოფლიო ფინანსურ ბაზრებზე არსებული მდგომარეობა და მისი განვითარების ტენდენციები;
- ქვეყანაში არსებული მაკროეკონომიკური სიტუაცია;
- ქვეყნის ფულადი ბაზრის მდგომარეობა და განვითარების ტენდენციები;
- კონკურენტი კომერციული ბანკების საკრედიტო პოლიტიკა.

საქართველოს ეროვნული ბანკის მხრიდან ბანკების აქტივობის ხარისხის ანალიზს და მათ შეფასებას ემსახურება 2006 წელს დამტკიცებული „კომერციული ბანკის ფინანსური მდგომარეობის გამჭვირვალობის წესი“.

„გამჭვირვალობის წესის“ მიხედვით, კომერციული ბანკების მიერ პერიოდულად სავალდებულო წესით გამოსაქვეყნებელ ინფორმაციაში შედის 18 ეკონომიკური მაჩვენებელი, რომელთაგან ხუთი აქტივების ანალიზის საშუალებას იძლევა. ეს მაჩვენებლები წარმოაჩენენ აქტივების სტრუქტურას, მათში ნეგატიურად კლასიფიცირებული სესხების ხარისხსა და მთლიანი სესხების წლიური ზრდის ტემპს.

საკრედიტო პორტფელის ქვეშ იგულისხმება „პრობლემურობის“, რისკიანობის, საკრედიტო აქტივობის, ეფექტიანობის, ბრუნვადობის და საკრედიტო დაბანდებათა უზრუნველყოფის

კომპლექსური ერთობლიობა. გამომდინარე აქედან ყველა ბანკი აწესებს მკაცრ კონტროლს საკრედიტო პორტფელის ხარისხზე. სამწუხაროდ დღემდე საბანკო საქმის თეორიასა და პრაქტიკაში არ არსებობს ერთიანი მიდგომა საკრედიტო პორტფელის ხარისხის შეფასებაში. საერთშორისო პრაქტიკაში საკრედიტო პორტფელის შეფასებისათვის გამოიყენება რეიტინგი, რომელიც დაფუძნებულია აგრეგირებულ მაჩვენებლებზე და მათ მახასიათებლებზე, რომელიც გვაძლევს საშუალებას განვახორციელოთ ბანკების რანჟირება მათი საკრედიტო პორტფელის მიხედვით.

კომერცილი ბანკის საკრედიტო პორტფელის ხარისხის შიდა ანალიზი შესაძლებელია ეფუძნებოდეს ექსპერტულ შეფასებას. უცხოელი მკვლევარები ექსპერტული აზრის ქვეშ მოიაზრებენ კვალიფიციურ მოსაზრებას, რომელიც ეფუძნება ექსპერტის ცოდნას და გამოცდილებას.

ექსპერტული მოსაზრება კომერციული ბანკის საკრედიტო პორტფელის ხარისხის შეფასებისას ეფუძნება შემდეგ მაჩვენებლებს:

1. წარმოდგენილი კრედიტების ხვედრით წილს, ბანკის აქტივების საერთო მოცულობაში, აღნიშნული მაჩვენებელი წარმოდგენას გვაძლევს ბანკის საკრედიტო აქტივების მოცულობაზე. საერთაშორისო სტანდარტის შესაბამისად წარმოდგენილი მაჩვენებელი თუ აღემატება 65% - ს ბანკს ეძლევა რეკომენდაცია გადახედოს საკუთარ საკრედიტო პოლიტიკის, რომელიც რისკის მაღალი დონის მატარებელია;

2. ბანკის საკრედიტო პორტფელის მთლიან მოცულობაში, მოკლე, საშუალო და გრძელვადიანი სესხების ხვედრითი წილი, ასევე ეკონომიკის ცალკეული სექტორების მიხედვით სესხების მოცულობები ცალკეული სახის კრედიტების მიხედვით;

3. ვადაგადაცილებულ დავალიანებათა რაოდენობა და მისი წილი კრედიტების მთლიან მოცულობაში;

4. ვადაგადაცილებულ დავალიანებათა მოცულობის ზღვრული დონე აქტივებში, რომლებსაც მოაქვთ შემოსავალი და ბანკს შეუძლია იგი დაფაროს საკუთარი წმინდა მოგების და

რეზერვების ხარჯზე;

5. მაღალი რისკის მატარებელი საკრედიტო დავალიანებათა დონის მაჩვენებელი. ასეთ დავალიანებას მიეკუთვნება 4 და 5 ჯგუფის სესხები, ფასიანი ქაღალდები, ფაქტორინგი, ლიზინგი და სხვა;

6. საეჭვო და უიმედო დავალიანებები;

7. სხვადასხვა დარგების მსესხებლებზე გაცემული კრედიტის ხვედრითი წილის თანაფარდობა, საკრედიტო პორტფელის მთლიან მოცულობასთან;

8. სასესხო ოპერაციებიდან მიღებული შემოსავლების თანაფარდობა საკუთარ სახსრებთან;

9. სესხებიდან მიღებული ზარალის დასაფარად გამოყოფილი სარეზერვო ფონდის თანაფარდობა საკრედიტო პორტფელის მოცულობასთან;

10. თანაფარდობა „მომუშავე“ და „არამომუშავე“ აქტივებს შორის;

11. ნეტო და ბრუტო აქტივებს შორის თანაფარდობა, რომელიც წარმოდგენას გვაძლევს ბანკის აქტივების რაციონალურ სტრუქტურაზე და მნიშვნელოვნად დამოკიდებულია საკრედიტო პორტფელის ხარისხზე.

12. სხვა კოეფიციენტები.

წარმოდგენილი მაჩვენებლები გვაძლევს საშუალებას გავაანალიზოთ ბანკის საკრედიტო პოლიტიკა, განვსაზღვროთ საკრედიტო პორტფელის რაციონალური სტრუქტურა, აქტიური ოპერაციაბის რისკის დონე და მათი ზემოქმედება ბანკის ლიკვიდობაზე, შემოსავლებსა და რენტაბელობაზე. საერთაშორისო პრაქტიკაში საკრედიტო პორტფელის ხარისხის რეიტინგის შეფასების ძირითად მეთოდებს განეკუთვნება ნუმერაციის, ბალების და საინდექსო სისტემები.[2]

ნუმერაციის სისტემის არსი მდგომარეობს იმაში, რომ რისკის ცალკეული ჯგუფებისათვის განისაზღვრება მაჩვენებელთა ჩამონათვალი, რომლის საფუძველზეც ხდება მათზე საკრედიტო პორტფელის კონკრეტული ელემენტის მიკუთვნება. პორტფელის ხარისხის შეფასების ნუმერაციის სისტემის მაჩ-

ვენებლები წარმოდგენილია 1-ლ ცხრილში.

ცხრილი 1 კომერციული ბანკის საკრედიტო პორტფელის შეფასების ნუმერაციული სისტემის მაჩვენებლები.

რეიტინგი	კლასიფიკაცია	ნიშნები
1	2	3
0	არაკლასიფიცირე-ბული სესხები	კრედიტის შეფასება არ არის დას-რულებული ან საჭიროებს სესხის ხარისხის გადაფასებას.
1	მაღალი ხარისხის კრედიტები (პრაიმი)	კრედიტუნარიანობის დონის მიხედ-ვით არის პირველი კლასის მსეს-ხებელი. დროულად და სრულად ფარავდა სესხს წარსულში, ბანკის-თვის მიმზიდველია სესხის დახასი-ათება, ანუ მიზანი, ვადები და სეს-ხის დაფარვის რიგითობა.
2	მაღალი ხარისხის კრედიტები	კრიდიტუნარიანობის კარგი დონე, მაგალითად 2 კლასის, სესხის და-ფარვისათვის სესხების მიზიდვის კარგი საშუალება. კარგი წინასაკ-რედიტო ისტორია, სოლიდური გი-რაო. ბანკისათვის მიმზიდველია სესხის დახასიათება.
3	დამაკმაყოფილებე-ლი	კლიენტის მისაღები ფინანსუ-რი მდგომარეობა(არანაკლებ მე-3 კლასისა) სესხის დაფარვის კარგი მდგომარეობა წარსულში. სათანა-დო გირაო. სესხის დახასიათება: გა-ნახლებადი კრედიტი.

4	ზღვრული	კლიენტის არამდგრადი კრედიტუნარიანობა უწინ, არასაკმარისი გირაო
5	კრედიტის ხარისხი ზღვრულზე უარესია	სესხის დაბრუნება საეჭვოა. საჭიროებს დამატებით ხელშეკრულებას ვალის დაფარვაზე.
6	დანაკარგი	ძირითადი სესხი და პროცენტები დაფარული არ არის.

ნუმერაციული სისტემის შესწავლისას, უნდა ავღნიშნოთ, რომ იგი ძირითადად აგებულია ექსპერტულ აზრზე, რომელიც ძალიან ძნელია გამოვხატოთ რაოდენობრივად, რამდენადაც სუბიექტური იქნება აღნიშნული სისტემა, მით მეტი შეცდომა იქნება დაშვებული საკრედიტო პორტფელის ხარისხის შეფასებისას. უფრო რთული მეთოდიკის ფარგლებში რეიტინგის აგებისათვის გამოიყენება შეფასების ბალური სისტემა, რომელიც იძლევა საშუალებას, შევაფასოთ ცალკე აღებული სესხი ბალებში და მივანიჭოთ თითოეულს შეფასების მაჩვენებელი.

ცხრილი 2 სესხის ხარისხის შეფასების ბალური სისტემა

შეფასების კატეგორია	სესხის ხარისხის კრიტერიუმი	ბალები
1	2	3
სესხის დანიშნულება და თანხა	1. დანიშნულება გონივრულია და თანხა მთლიანად გამართლებულია.	20
	2. დანიშნულება საეჭვოა, თანხა მისაღებია.	15
	3. დანიშნულება დაუსაბუთებელია, თანხა პრობლემურია.	8

მსესხებლის ფინანსური მდგომარეობა	1. ძალიან ძლიერია მიმდინარე და წარსული ფინანსური მდგომარეობა. ძლიერი და სტაბილური თანხების მოდინებით (1 კლასი)	40
	2. კარგი ფინანსური მდგომარეობა სტაბილური მოდინებით (2 კლასი)	30
	3. მსესხებელმა ახლო წარსულში ბევრი დაკარგა, თანხების მოდინება სუსტია.(კრედიტუუნაროა)	4
გირაო	1. არ საჭიროებს გირაოს	30
	2. მნიშვნელოვანი ლიკვიდობის გირაო	25
	3. გირაო საკმარისია, მისაღები ლიკვიდობისათვის	15
	4. გირაო საკმარისია, მაგრამ განსაზღვრული ლიკვიდობის	12
	5. გირაო არასაკმარისია	8
	6. მისალები გირაო არ გააჩნია	2
სესხის დაფარვის ვადები და სქემა	1. მოკლევადიანი თვითლიკვიდური კრედიტი, კარგი მეორადი დაფარვის წყაროთი	30
	2. საშუალოვადიანი კრედიტი, ვადის დაფარვა ხორიცელდება ტრანშებით სესხის მთელი პერიოდის მანძილზე, თანხების კარგი მოდინებით	25
	3. საშუალოვადიანი კრედიტი, ერთჯერადი დაფარვით ვადის ბოლოს, თანხების საშუალო მოდინებით.	20
	4. გრძელვადიანი კრედიტი, დაფარვა ხორიცელდება ტრანშებად, თანხების მოდინების არასაიმედოობით	12
	5. გრძელვადიანი კრედიტი, დაფარვის მეორადი წყაროები არ გააჩნია	5
საკრედიტო ინფორმაცია მსესხებელზე	1. მსესხებლის ბრწყინვალე წარსული	25
	2. კარგი საკრედიტო გამოხმაურება საიმედო წყაროებიდან	20
	3. შეზღუდული გამოხმაურება, მაგრამ არ არის ნეგატიული ინფორმაცია	15
	4. არ არის გამოხმაურება	9
	5. არასასურველი გამოხმაურება	0
ურთიერთობა მსესხებელთან	1. არსებობს მუდმივი სასარგებლო ურთიერთობა	10
	2. არ აქვს ურთიერთობა	4
	3. ბანკი განიცდის დანაკარგებს მსესხებელთან ურთიერთობისას	2

კრედიტის ფასი	1. ჩვეულებრივთან მაღალი მოცემული ხარისხის კრედიტისათვის	8
	2. შეესაბამება კრედიტის ხარისხს	5
	3. ჩვეულებრივზე დაბალია მოცემული ხარისხის კრედიტისათვის	0

საკრედიტო პორტფელში შემავალი სესხის ხარისხი ფასდება თავდაპირველად თითეული ამ მაჩვენებლის მიხედვით, შემდგომ კი კეთდება ჯამური ბალური შეფასება. კრედიტების ხარისხის რეიტინგი დგინდება დაგროვილი ქულების ჯამის საფუძველზე:

1. საუკეთესო – 163-140;
2. მაღალი –139-118;
3. დამაკმაყოფილებელი –117–85;
4. ზღვრული – 84-65;
5. ზღვრულზე უარესი – 64 და ქვემოთ.

ბალური შეფასების სისტემის თავისებურებაა ის, რომ იგი ატარებს ინდივიდუალურ ხასიათს და შემუშავდება ბანკის, კლიენტისა და საკანონმდებლო ბაზის თავისებურებიდან გამომდინარე. მის უარყოფით მხარეს წარმოადგენს ცუდი ადაპტაცია ცალკეული კატეგორიის სესხების და მსესხებლის მიმართ. მსესხებლებისგან ინფორმაციის საიმედოობის სირთულე და ა.შ.

ზემოთ აღნიშნულ სისტემებთან ერთად მსოფლიო საბანკო რეიტინგების სისტემის პრაქტიკაში გამოიყენება რეიტინგების ინდექსური მეთოდი, რომლის გამოყენების დროს სწარმოებს ინდექსის გამოთვლა მსესხებლის ფინანსური მდგომარეობის თითეული მაჩვენებლის მიხედვით. გაანგარიშება სწარმოებს საბაზრო მაჩვენებლებზე დაყრდრობით ან გასაშუალებული მაჩვენებლების გამოყენებით, დინამიკაში რამოდენიმე წლის განმავლობაში ცალკეული მაჩვენებელების ინდექსების გამოთვლის შემდეგ გადადიან კომბინირებული ინდექსების გამოთვლაზე.

კომერციული ბანკები საკრედიტო პორტფელის ხარისხის განსაზღვრისათვის იყენებენ საკრედიტო რეიტინგებს, რომლებიც დგინდება წამყვანი სარეიტინგო კომპანიების მიერ, მაგალითად „Standard&Poor's", „Fitch IBCA", „Moody's Investors Servise". თითოეულ ამ სააგანტოთაგანი ახორიცელებს მუდმივ მონიტორინგს ყველა მნიშვნელოვანი საბაზროო ფაქტორებისა. ასევე ეკონომიკური და პოლიტიკური მონაცემების შეგროებას და მათ ანალიზის საფუძველზე ანიჭებენ რეიტინგს.[3]

საკრედიტო რეიტინგი ხშირად გამოიყენება ბანკებისა და სხვა საფინანსო შუამავლების მიერ დაკრედიტების დროს გადაწყვეტილების მისაღებად. იგი ხდება განსაკუთრებით აქტუალური იმის გათვალისწინებით, რომ მრავალი კომპანია უპირატესობას ანიჭებას საკუთარი ფინანსურ მდგომარეობის შესახებ ინფორმაციის დამალვას საქმიანი მოლაპარაკებების დროს. ამ შემთხვევაში ემიტენტის საკრედიტო რეიტინგი წარმოადგენს საიმედო ორიენტირს მისი კრედიტუნარიანობისა.

საკრედიტო რეიტინგები შესაძლებელია მიენიჭოს ემიტენტს (სუვერენულ მთავრობას, კორპორაციებს, საფინანსო ინსტიტუტებს, სადაზღვევო კომპანიებს) ან ცალკეულ სავალო ვალდებულებებს.

ფინანსური გლობალიზაციისა და საბანკო საქმის ინტერნაციონალიზაციის შეუქცევადმა პროცესებმა დღის წესრიგში დააყენა საბანკო ზედამხედველობის ერთიანი პრინციპების საერთაშორისო დონეზე უნიფიცირების საკითხი. ამ მიზნით 1974 წელს შექმნილი იქნა „საბანკო ზედამხედველობის ბაზელის კომიტეტი". ბაზელის კომიტეტის ძალისხმევა მიმართულია საბანკო ზედამხედველობის ხარისხის ამაღლებისაკენ და უზრუნველყოფს ინფორმაციის გაცვლას ცენტრალურ ბანკებს შორის. საზედამხედველო საკითხებთან დაკავშირებით ბაზელის კომიტეტის მიერ მიღებული იქნა ცნობილი დოკუმენტები: „ეფექტიანი ზედამზედველობის ძირითადი პრინციპები" (1997), „ბაზელ-I" (1988) რომელიც ითვალისწინებს

თითეული ბანკისათვის საკრედიტო რისკის შეფასებისათვის შიდა რეიტინგების მოდელის გამოყენებას.

საბანკო ზედამხედველობის ბაზელის კომიტეტი რეგულირებულად ახორციელებს საზედამხედველო მოთხოვნების გადასინჯვას კომერციული ბანკების საკრედიტო პორტფელის, საკრედიტო რისკების, რეზერვების შექმნას სიდიდის და მოცულობის მიმართ. „ბაზელ-II“-ის (2004) შესაბამისი ფინანსური მაჩვენებლები განსაზღვრულია ბაზელის კომიტეტის დირექტივებში საბანკო ზედამხედველობის შესახებ, რომელიც იძლევა შესაძლებლობას საკრედიტო რისკის შეფასების სამი მიდგომიდან ერთ–ერთის შერჩევისა.

- სტანდარტიზირებული მიდგომა: საკრედიტო რიკის გაზომვა სარეიტინგო აგენტების საგარეო შეფასების საფუძველზე, რისკების განაწილება აქტივების კატეგორიების შესაბამისად ბაზელ II-ში, ყველაზე მარტივი მეთოდებით კაპიტალის გაანგარიშებას.
- საბაზო მიდგომა შიდა რეიტინგების მიხედვით – IRB Foundation: საბაზო მიდგომისას ბანკებს შეუძლიათ დამოუკიებლად გამოავლინონ დეფოლტის ალბათობა, რისკის დანარჩენი კომპონენტების შეფასების გამოყენებით.
- წინწაწეული მიდგომა შიდა რეიტინგების საფუძველზე IRB Advanced: ბანკების მინიჭებული აქვთ უფლება დამოუკიდებლად შეაფასონ რისკის ყველა კომპონენტი: დეფოლტის ალბათობა, დანაკარგების ხვედრითი წილი კონტრაგენტის დეფოლტისას.
- სტანდარტიზირებული მიდგომის ფარგლებში შესაძლებელია გამოყენებული იქნას წამყვანი სარეიტინგო კომპანიების შეფასების შკალები, „კერძოდ „Standard & Poor's“-ის. ბაზელის კომიტეტ ეყრდნობა რა მათ, ითვალისწინებს მინიმალურ რიცხვს – 7 კლასს რისკისა მსხებლებთან მიმართებაში მომქმედი კრედიტების დროს და ერთ კლასს კრედიტებისათვის, რომელთა დეფოლტის ალბათობა უკვე დადგა (იხ. ცხრილი 3).

ცხრილი 3 „Standard & Poor's“ რეიტინგების შესაბამისობა ბაზელის კომიტეტის რისკების კლასებთან

რეიტინგული კლასები „ST&P“	ბაზელის კომიტეტის რისკების კლასები	ინტერპრეტაცია
AAA	1	საუკეთესო ხარისხი, დეფოლტის უმცირესი რისკი
AA	2	მაღალი ხარისხი, მაგრამ დეფოლტის რისკის შედარებითი მაღალია
A	3	კარგი ხარისხი, მაგრამ არსებობენ ელემენტები, როლებსაც ეკონომიკაში ცვლილებების შედეგად შეუძლიათ უარყოფი ზეგავლენა მოახდენენ
BBB	4	საშუალო ხარისხი, მაგრამ არასაკმარისი დაცვა ეკონომიკაში მიმდინარე ცვლილებებისას.
BB	5	სპეკულაციური ინვესტიცია, კრედიტის პრევენციის ზომიერი დაფარვა.
B	6	ძლიერ სპეკულაციური, გრძელვადიანი სესხის მომსახურების დაბალი საიმედოობა
CCC	7	დაბალი ხარისხი, ინვესტიციების მინიმალური დაცულობა, ანუ გადასახადების ვადაგადაცილების პირდაპირი საფრთხე
CC		
C		
D	8	დეფოლტი, გადასახადების ვადაგადაცილება

წყარო. www.stadardpoors. Com.

როგორც ცნობილია ბაზელ-I ნორმების მიხედვით ბანკები ვალდებულნი იყვნენ უზურველეყოთ საკრედიტო ბიზნესი საკუთარი კაპიტალის 8%–ში. ბაზელ-II ნორმების ძალაში შესვლის შემდეგ ბანკები – აღარ არიან ვალდებულნი დაიცვან ეს ერთიანი ნორმა და სარეიტინგო კლასიფიკაციის მდგომარეობიდან გამომდინარე იყენებენ განაკვეთებს 1,6%–დან 12%–მდე.

„ბაზელ-III“-ის(2010) დებულება ეფუძნება კაპიტალის ადექვატურობის ახალ ჩარჩოს და მინიმალური საზედამხედველო კაპიტალის განსაზღვრის სტანდარტიზებულ მეთოდს იყენებს. „ბაზელ-III“-ის მოთხოვნების გათვალისწინებით კომერციული ბანკები ვალდებული ხდებიან შესაბამისობაში მოვიდნენ კაპიტალის ადექვატურობის ახალ მოთხოვნებთან.

დასკვნა. ამრიგად, ჩატარებული კვლევის შედეგად ჩვენს მიერ განხილული იქნა ძირითადი მიდგომები, რომლებიც გამოიყენება კომერციული ბანკების საერთაშორისო პრაქტიკაში. ბანკების საკრედიტო პორტფელის ხარისხის შეფასებისათვის განსაკუთრებული ყურადღება დაეთმო ბაზელის კომიტეტის მოთხოვნების დაცვას საბანკო ზედამხედველობისას, საკრედიტო პორტფელის ხარისხის და საკრედიტო რისკების შეფასების ახალ სისტემაზე გადასვლისას.

გამოყენებული ლიტერატურა

1. საქართველოს კანონი „კომერციული ბანკების საქმიანობის შესახებ“ „საქართველოს საბანკო კანონმდებლობა“ თბ. 1996.

2. Э.Д. Долан Деньги банковское дело и денежно кредитная политика. 1992.

3. www.stadardpoors. Com

REFERENCES

1. The Law „On Commercial Banks Activity“ „Banking Law“, Tb. 1996.(In Georgian Language)

2. Edwin G. Dolan. Money banking and monetary policy. 1992 (In Russian Language)

3. www.stadardpoors. Com

THE EVALUATION CRITERIA OF BANKS' CREDIT PORTFOLIO

Vazha Zeikidze
PHD,GTU As. Professor.

Resume

The article deals with the banking sector's loan portfolio evaluation indicators of the credit system of the debt capital market as an essential element, which includes credit relations, and these relations are based on institutions, a combination that will ultimately provide cash savings and revenue accumulation and their credit in the form of posting, firms, corporations, government and the general population.

Key words: Credit portfolio, Bank Rates, Rating assessment system, Ratings.

რეგიონული (რაიონული) კლასტერები და მათი უპირატესობები

თენგიზ ცაგარეიშვილი
სტუ დოქტორანტი

რეზიუმე

ეკონომიკის გლობალიზაცია, რომელმაც კონკურენცია მსოფლიო მასშტაბით მეტად გაამწვავა ახალ-ახალ ამოცანებს უსახავს რეგიონებს. ამ ამოცანათა შორის უმთავრესია მათი კონკურენტუნარიანობის ამაღლება.

რეგიონის კონკურენტუნარიანობის ამაღლების ყველაზე საუკეთესო გზა არის კლასტერული მიდგომა, ანუ რეგიონში ურთიერთდაკავშირებულ საწარმოთა და ორგანიზაციათა ჯგუფების ჩამოყალიბება, რომლებიც ერთ საქმეს ემსახურებიან და თავიანთი ფუნქციებით ერთმანეთს ავსებენ. კლასტერის ცენტრში დგას მისი ბირთვი. იგი ის წარმოებაა, რომელიც ყველაზე კარგად არის რეგიონიული რესურსებით უზრუნველყოფილი და ამდენად განვითარებულიც.

სტატიაში ჩამოთვლილია რეგიონული კლასტერის უპირატესობები ამჟამად არსებულ დარგობრივ მართვასთან შედარებით. აღნიშნულია, რომ საქართველოში კლასტერები არ არის შექმნილი. ასეთ დროს ამის კარგი შესაძლებლობა აქვს ქ. თბილისს მშენებლობის დარგში, კახეთს – მევენახეობა-მეღვინეობაში, ქვემო ქართლს – მებოსტნეობაში და ა. შ.

საკვანძო სიტყვები:

რეგიონი, კლასტერი, ლოკალიზაცია, ბიზნეს-კლიმატი, კონკურენცია, ინოვაციები.

შესავალი

დღეისათვის რეგიონების კონკურენტუნარიანობის უზრუნველყოფისთვის ერთ-ერთი ყველაზე განვითარებული მიდგომა არის კლასტერული მიდგომა, რომელიც ეფუძნება რეგიონში ურთიერთდაკავშირებული დარგების გაერთიანების – კლასტერის შექმნასა და განვითარებას. კლასტერი წარმოადგენს სპეციალური კომპანიების, ინფრასტრუქტურების ობიექტების, სამეცნიერო-კვლევითი ინსტიტუტების, მუნიციპალური მართვის ორგანოების და სხვა სტრუქტურების გეოგრაფიულად ლოკალიზებულ ჯგუფს. მათ აერთიანებთ ერთობლივი საქმიანობა და ავსებენ ერთმანეთს.

კლასტერის განვითარებისთვის რეგიონი არის მეტად მისაღები სივრცე. კლასტერის ბირთვად რეგიონში წარმოგვიდგება მისი რესურებით უზრუნველყოფილი და ყველაზე მეტად განვითარებული დარგი (ქვედარგი, საწარმო).

სამწუხაროდ, საქართველოში დღეს არცერთი კლასტერი არ არის შექმნილი. ასეთ დროს ინგლისში – 154 კლასტერია, პოლონეთში – 30, ნორვეგიაში 62, ბელგიაში – 14, საფრანგეთში – 100 და ა. შ. [1, გვ. 192].

ძირითადი ტექსტი

1. რეგიონის კლასტერული მართვის არგუმენტები

რეგიონულ მეურნეობათა ეკონომიკური ეფექტიანობის ამაღლების აუცილებლობა ახალ ამოცანებს უსახავს ტერიტორიებს, რომლებიც უპირველესად დაკავშირებულია რეგიონული ეკონომიკის კონკურენტუნარიანი მოდელის შერჩევასთან, რაც მათ არსებული პოტენციალის მაქსიმალურად გამოყენების შესაძლებლობას აძლევს.

კლასტერული მეთოდის გამოყენება მის მონაწილეებს შორის მჭიდრო კონტაქტის აუცილებლობის გამო, განსაკუთრებით აქტუალურია რეგიონულ დონეზე, რაც, თავისთავად, გულისხმობს ერთგვარ ტერიტორიულ შეზღუდვებს. საწარმოთა მხოლოდ ერთ რეგიონში განლაგება იძლევა საერთო ამოცანების სწრაფად

გადაწყვეტის, პრობლემის ოპერატიულად მოგვარების, ასევე საქმიანობის იმ მიმართულების არჩევის შესაძლებლობას, რომელიც მოცემული ტერიტორიისათვის ამჟამად კონკურენტუნარიანია და იქნება სარგებლის მომტანი მომავალში. რეგიონული ეკონომიკის კლასტერული მართვის კონცეფცია განსაკუთრებულ ინტერესს იწვევს ასევე რეგიონის სოციალურ-ეკონომიკურ განვითარებაში საგარეო ეკონომიკური საქმიანობის როლის გაძლიერების კუთხით, რაც ხელს უწყობს ეკონომიკურ ზრდას, რადგან გვაძლევს შესაძლებლობას განვსაზღვროთ ეკონომიკური პოტენციალის მქონე რეგიონის პრიორიტეტული დარგები. ისინი ხელს უწყობენ კონკურენტუნარიანობის ამაღლებას, იმ ფაქტორებისა და ელემენტების გამოვლენას, რომლებიც ზემოქმედებენ კონკურენტულ უპირატესობათა განვითარების ხარისხზე საგარეო ეკონომიკური კონკურენტუნარიანობის ჭრილში.

ეკონომიკის კლასტერული მართვის ერთ-ერთი უპირატესობაა ეკონომიკური ფაქტორების როლის გაძლიერება და ადმინისტრაციული ფაქტორების როლის შემცირება. ხელისუფლების რეგიონული ორგანოების როლი მაღალია მხოლოდ კლასტერების ჩამოყალიბების პირველ ეტაპზე, კერძოდ, რეგიონის საგარეო ეკონომიკური კომპლექსის შეფასებაში, ყველაზე პერსპექტიული კლასტერების შერჩევასა და მათ ფორმირებაში. იგი განპირობებულია რეგიონული განვითარების იმ ინტერესების გათვალისწინებით, რაც ნაკლებად პრიორიტეტულია ბიზნესისათვის. შემდგომში რეგიონული ხელისუფლების როლი ნაკლებად იკვეთება და მის ადგილს იკავებს საბაზრო ეკონომიკის კანონები, რომლებიც სტიმულს აძლევენ ყველაზე სარგებლიანი წარმოების განვითარებას.

რეგიონის საგარეო ეკონომიკური კომპლექსის მართვა, კლასტერიზაციის მეთოდის გამოყენების შემთხვევაში, გულისხმობს რეგიონში მიმდინარე ეკონომი-კური პროცესების ზოგად რეგულირებას, კერძოდ, საგამოფენო-საბაზრო საქმიანობის განხორციელება, საგადასახადო გარანტიები, შეღავათებისა და სუბსიდიების გაცემა და სხვა. მთავრობამ ამ ღონსიძიებათა სისტემით სტიმული უნდა მისცეს მაღალკონკურენტული მზა

პროდუქციის (უფრო მაღალი ხარისხის მქონე პროდუქციის) გამოშვებას და არ უნდა ჩაერთოს კლასტერის უფრო დაბალი დონის პრობლემების გადაწყვეტაში.

რეგიონული ეკონომიკის მართვის დროს, კლასტერული მეთოდის გამოყენებისას, მნიშვნელოვანია შემდეგი ძირითადი არგუმენტები [2, გვ. 191]:

1. კონკურენციისა და კონკურენტული უპირატესობების მიღწევის წყაროებთან მაღალი შეთანხმებულობა;

2. დარგთაშორისი კავშირების ეფექტიანი უზრუნველყოფა; უახლესი ტექნოლოგიების, ჩვევებისა და ინფორმაციის გავრცელება;

3. შიდა სპეციალიზაციისა და სტანდარტიზაციის განხორციელების შესაძლებლობა; შრომის მწარმოებლურობის გადიდება;

4. ინოვაციების დანერგვაზე დანახარჯების მინიმიზაცია; კლასტერების სტრუქტურაში მოქნილი სამეწარმეო სტრუქტურების არსებობა, რომელთა შორის მიოაზრება: მცირე საწარმოები, რომლებიც კონკრეტული სამრეწველო საწარმოს მომსახურებისას სპეციალიზაციის მაღალი ხარისხის ხარჯზე ზრდიან ინოვაციური წყაროების ჩამოყალიბებას და შემდგომ მათ დანერგვას უწყობენ ხელს;

5. სპეციალისტებს შორის იდეების ეფექტიანი გაცვლის შესაძლებლობა და, აქედან გამომდინარე, კონკურენტული გარემოს შექმნა.

კლასტერული ანალიზი შეიძლება საფუძვლად დაედოს კონსტრუქციულ დიალოგს მეწარმეებსა და ხელისუფლებას შორის საერთო პრობლემების, ინვეს-ტიციური შესაძლებლობების გამოვლენის, სამრეწველო პოლიტიკის კორექტირებისა და ინოვაციური პოლიტიკის შემუშავების საკითხებში.

2. კლასტერული მართვის ნეგატიური და პოზიტიური მხარეები

საქართველოს რეგიონებთან, კერძოდ, ქ. თბილისთან მიმართებით არსებობს მთელი რიგი გარემოებები, რომლებიც ხელს უწყობენ ან ნეგატიურ გავლენას ახდენენ კლასტერების ჩამოყალიბე-

ბაზე. პოზიტიური პირობებიდან აპრიორი უნდა მივაკუთვნოთ: ტექნოლოგიური და სამეცნიერო ინფრასტრუქტურების არსებობას და ისტორიულად ჩამოყალიბებულ საწარმოო-ეკონომიკურ კავშირებზე დამყარებულ კოოპერაციისათვის მეწარმეთა ფსიქოლოგიურ მზადყოფნას.

ნეგატიურ ფაქტორებს განეკუთვნება ბიზნეს-გარემოს შედარებით დაბალი ხარისხი და ასოციაციური სტრუქტურების (სავაჭრო პალატების, სამრეწველო ასოციაციების) განვითარების დაბალი დონე. აღნიშნული სტრუქტურები ფართოდ გამოყენებული დაგეგმვის მოკლევადიანი ჰორიზონტის შემთხვევაში, ვერ ართმევენ თავს რეგიონული ეკონომიკის განვითარებისათვის პრიორიტეტების შემუშავების ამოცანას, მაშინ, როცა კლასტერული მართვის პირობებში რეალური სარგებელი კლასტერის განვითარებისგან მიიღება მხოლოდ 5-7 წლის შემდეგ.

მიუხედავად ამისა, რეგიონული კლასტერების საფუძველზე ეკონომიკის მართვას გააჩნია მთელი რიგი უდავო უპირატესობები, რომელთაგან უმთავრესია [3, გვ. 38]:

1. დასაბეგრი ბაზის გადიდება (მცირე და საშუალო ბიზნესის მართვის ცენტ-რები, როგორც წესი, იმავე ტერიტორიაზე მდებარეობენ, სადაც ბიზნესი ხორციელდება, განსხვავებით ვერტიკალური კორპორაციებისაგან);

2. სამრეწველო გაერთიანებების ჩამოყალიბების შესაძლებლობა, რაც უზრუნველყოფს რეგიონის მოსახლეობის დასაქმებას, ინფრასტრუქტურის განვითარებას;

3. რეგიონის ზარალიანი საწარმოების ორიენტაციის მიზანმიმართული შეცვლის შესაძლებლობა;

4. რეგიონული კლასტერების განვითარების პრიორიტეტულობის საფუძველზე ინვესტიციური ნაკადის რეგულირებისა და მათი დაბანდების ეფექტიანობის შეფასების შესაძლებლობა;

5. რეგიონში სამეწარმეო აქტივობის ამაღლება;

6. ინოვაციური პოტენციალის განვითარება კლასტერის ყველა საწარმოსათვის ინოვაციების სწრაფი განაწილების მეშვეობით.

3. რეგიონში კლასტერის შექმნის პირობები

რეგიონული კლასტერის არსებობა შესაძლებელია მაშინ, როცა სახეზეა სამი ძირითადი მდგენელი:

1. ლიდერი ფირმა, რომელიც უშვებს მაღალკონკურენტულ პროდუქციას და ეწევა მის ექსპორტს;

2. მომწოდებელთა ქსელი, რომელიც უზრუნველყოფს საბოლოო საექსპორტო პროდუქციის უწყვეტ გამოშვებას. სწორედ მომსახურე საწარმოების განვი-თარების დონესა და მუშაობის ხარისხზეა დამოკიდებული მთლიანად კლასტერის კეთილდღეობა;

3. ბიზნესკლიმატი ან კლასტერის საწარმოთა საგარეო და შიგა კონკურენტ-უნარიანობა, რომელიც მოიცავს შრომითი რესურსების ხარისხს, ინვესტი-ციური ნაკადის ხელმისაწვდომობას, კლასტერის განლაგებას რეგიონში, ინფრასტრუქტურის განვითარების დონეს, რეგიონის სამეცნიერო-კვლევით პოტენციალს და ა. შ.

ხშირად პრაქტიკაში იყენებენ რეგიონული კლასტერების ჩამოყალიბების ალგორითმის ბლოკ-სქემას. პირველ ეტაპზე აუცილებელია რეგიონის დარგობრივი სპეციალიზაციის შეფასება და მისი განვითარების ტენდენციების გაანალიზება. რეგიონების ეკონომიკას გააჩნია გარკვეული სამრეწველო ბაზა და პირველ ეტაპზე ყველაზე რეალურია კლასტერების ჩამოყალიბება არსებული რეგიონული რესურსების ბაზაზე. თბილისის რეგიონისთვის სწორედ ასეთია სამშენებლო ბიზნესი.

ამასთან, თავიდანვე აუცილებელია მაშინვე განისაზღვროს დარგის მნიშვნელობა რეგიონის ეკონომიკისათვის, შესაბამისი კოეფიციენტების მნიშვნელობის საფუძველზე დადგინდეს რეგიონული საჭიროების დარგი.

ასე, მაგალითად, თუ ლოკალიზაცის კოეფიციენტის მნიშვნელობა აღემატება 1,25-ს, დარგი ექსპორტზე ორიენტირებულია, თუ მნიშვნელობა მერყეობს 0,75-სა და 1,25-ს შორის, მიზანშეწონილია მისი ჩათვლა იმპორტორიენტირებულად, ხოლო თუ ლოკალიზაციის კოეფიციენტის მნიშვნელობა ნაკლებია 0,25-ზე, მაშინ აღნიშნული დარგი გამოიყენება მხოლოდ რეგიონის მასშტაბით.

კლასტერების ჩამოყალიბებისა და მათგან ყველაზე პრიორიტეტულების არჩევისას საჭიროა ლოკალიზაციის კოეფიციენტების დინამიკის შეფასება, რადგან მაჩვენებლების მნიშვნელობების გადიდება დინამიკაში მოწმობს კლასტერების ზრდის შესაძლო პერსპექტივებზე, ხოლო შემცირება – გამოსაშვები პროდუქციის ასორტიმენტის გაფართოების შესაძლო აუცილებლობაზე, წარმოების მოდერნიზაციის აუცილებლობაზე ან კლასტერის არაპერსპექტიულობაზე.

საქართველოს რეგიონებს კლასტერიზაცის ერთიანი პერსპექტივა არა აქვთ. განსაკუთრებით მაღალია დარგობრივი ლოკალიზაციის კოეფიციენტები: ქ. თბილისში – მშნებელობის დარგის, კახეთის რეგიონში – მევენახეობა-მეღვინებობის ქვედარგის, ქვემო ქართლში – მებოსტნეობის ქვედარგის და შიდა ქართლში – მეხილეობის ქვედარგის. კლასტერებისთვის ეს დარგები წარმოადგენენ ბირთვებს, რომელთა ბაზაზე უნდა შეიქმნან კლასტერები.

დასკვნა

კლასტერების შექმნის და განვითარების შესაძლებლობა საქართველოს ყველა რეგიონში არსებობს. ამის მიუხედავად, ჯერჯერობით ყველაზე უპრიანია ისინი გაიხსნას ქ. თბილისში – მშნებელობის მიმართულებით, კახეთში – მევენახეობა-მეღვინეობის მიმართულებით, ქვემო ქართლში – მებოსტნეობის მიმართულებით და შიდა ქართლში – მეხილეობის მიმართულებით.

ლიტერატურა:

1. ბარათაშვილი ე., ფარესაშვილი ნ. და სხვები, ბიზნესის მართვის კლასტერული პოლიტიკა, თბ., 2012.

2. Нечаев В., Экономика кластеров, М., 2010.

3. Пивоваров Э., Тарасевич Л., Количество кластеров в Европейских странах, М., 2007.

REFERENCES:

1. Baratashvili E. , Paresashvili N. and others, Cluster Policy of Business Management; Tbilisi 2012. (In Georgian Language)

2.” Economy of Clusters” , Nachaev V, Moscow 2001. (In Russian Language)

3.Number of Clusters in European Countries; Pivovarov E. Tarasevich L. 2007. (In Russian Language).

REGIONAL CLUSTERS AND THEIR ADVANTEGES

Tengiz Tskagareishvili
Georgian Technical University, PhD Student

Resume

A globalization of the economy that fueled the competition throughout the world sets the new tasks for the regions. Raising the comparativeness among the regions is the most important among those tasks.

Cluster approached is the best way for the increase of competitiveness i.e. creating the groups of interconnected enterprises and organizations in region that work for one purpose and complement each other functionally. The clusters center stands in its core. It is the production that is the best of all supplied with regional resources and therefore is developed well .

The article lists the advantages of the regional cluster against the background of the current branch management. It is noted that there are no clusters in Georgia at the present. However Tbilisi has the good opportunity to create the clusters in construction field, Kakheti in viticulture, Kvemo Kartli in horticulture etc.

Keywords: Region, Cluster, Localization, Business-climate, Competitiveness , Innovations.

ტურიზმი, როგორც რეგიონის განვითარების კატალიზატორი

ნუნუ აჩუაშვილი
ბიზნესის ადმინისტრირების აკადემიური
დოქტორი, სტუ ასისტენტ-პროფესორი

ია გოდერძიშვილი
ბიზნესის ადმინისტრირების აკადემიური
დოქტორი, სტუ ასისტენტ-პროფესორი

რეზიუმე

სამეცნიერო-ტექნიკურმა პროგრესმა ძირეულად შეცვალა თანამედროვე საზოგადოების ცხოვრება. ეს ხასიათდება იმით, რომ ამაღლდა შრომის ინტენსიფიკაცია, წარმოების ავტომატიზაცია და კომპიუტერიზაცია, გაიზარდა სტრესული სიტუაციები ცხოვრებაში და სამსახურში, ქალაქური ცხოვრების ანონიმურობა და ბუნებისაგან მოწყვეტა. ყველაფერი ეს კი ხელს უწყობს ადამიანში ფიზიკურ და ფსიქოლოგიურ გადაღლილობას, რაც იწვევს შრომითი და სასიცოცხლო აქტივობების დაქვეითებას. ტურიზმი, როგორც დასვენების მრავალმხრივი და აქტიური ფორმა არის საშუალება ადამიანის შინაგანი რესურსების ყოველმხრივი აღდგენის, რომელიც დაიხარჯა, როგორც საწარმოებში, ისევე სახლში. ის საშუალებას იძლევა დროებით დატოვო მუდმივი საცხოვრებელი, შეცვალო საქმიანობა და ცხოვრების წესი.

ჩვენი ქვეყნის ტურისტულ-რეკრეაციული რესურსები იძლევა იმის საფუძველს, რომ ქვეყანას შეუძლია გაუწიოს ღირსეული კონკურენცია ტურისტულ ქვეყნებს, მხოლოდ ტურიზმის ინფრასტრუქტურის სწორი ორგანიზაციის პირობებში.

საკვანძო სიტყვები: ტურიზმი; ეკონომიკა; რეგიონი; კაპიტალდაბანდება; ავტომატიზაცია; რესურსები; ინფრასტრუქტურა კომპიუტერიზაცია.

შესავალი

თანამედროვე პირობებში ტურიზმი ყალიბდება, როგორც სხვადასხვა ქვეყნების და რეგიონების ეკომომიკური და სოციალური განვითარების წამყვანი ფაქტორი. მსოფლიოში ტურიზმი, როგორც ბიზნესის სახე გახდა ყველაზე უფრო მომგებიანი. იგი იკავებს დაახლოვებით მეათედ ნაწილს მსოფლიო მთლიანი პროდუქტის შემადგენლობაში. ტურიზმი ეკონომიკური საქმიანობაა. იგი დინამიურად განვითარებადი დარგია და ახდენს უდიდეს გავლენას ისეთი საკვანძო სექტორების განვითარებაზე, როგორიცაა ტრანსპორტი, მშენებლობა, კავშირგაბმულობა, სოფლის მეურნეობა და სხვა. ის გამოდის, როგორც დამჩქარებელი მსოფლიოს მრავალი ქვეყნის და რეგიონის სოციალურ-ეკონომიკურ განვითარებაში და გამოიყენება, როგორც რეგიონის განვითარების ერთ-ერთი ფაქტორი.

ძირითადი ნაწილი

ტურიზმის სოციალურ-ეკონომიკური გავლენა რთულია და მრავალმხრივი ტურისტული მომსახურების მომხმარებლებისათვის. ეს არის მოგზაურობა, რეკრეაციული, საქმიანი, საგანმანათლებლო და სხვა მიზნით. ტურისტული ინდუსტრიის წარმომადგენლებისთვის ეს არის კაპიტალდაბანდების და მოღვაწეობის სფერო, რომელიც მიმართულია პოტენციური კლიენტების მოთხოვნის ფორმირებასა და დაკმაყოფილლებისაკენ.

შემომავალი ტურიზმის აქტიური განვითარება განპირობებულია ქვეყანაში ვალუტის შემოსავლის გაუმჯობესების აუცილებლობით, რასაც მოსდევს ტურიზმის და მასთან დაკავშირებული მომსახურების განვითარება. ეს კი ხელს უწყობს ფულადი საშუალებების ნაკადების დაბალანსებას.

ჩვენს ქვეყანაში ტურისტული ბიზნესის პრიორიტეტის გამოკვეთა და სახელმწიფო მხარდაჭერა აუცილებლობას წარმოადგენს, რაც გამოიხატება საგადასახადო შეღავათებში (წახალისებაში). Aმან შეიძლება ხელი შეუწყოს უცხოური ინვეს-

ტიციების, მათშორის პირდაპირი ინვესტიციების ნაკადების ზრდას, როგორც ერთობლივი საწარმოების შექმნაში, ასევე ტურისტული ინფრასტრუქტურის (სასტუმროები, რესტორნები) განვითარებაში რაც ესოდენ აუცილებელია ჩვენი ქვეყნისთვის. ასევე უნდა აღინიშნოს, რომ სახსრების ინვესტიცია ტურისტულ ინფრასტრუქტურაში ხასიათდება უსწრაფესი უკუგებით.

ტურისტული მომსახურების სპეციფიკა მდგომარეობს იმაში, რომ საქონელი მიეწოდება მომხმარებელს და მომხმარებელი — ტურისტი მას (საქონელს და მომსახურებას) მოიხმარს წარმოების ადგილას. ასეთი მოხმარებით ტურიზმი ასტიმულირებს ქვეყნის ან ცალკეული რეგიონის სამეურნეო საქმიანობას, იზრდება სასტუმროების, კვების საწარმოების, სპორტული ობიექტების, კულტურული დაწესებულებების და სხვათა შემოსავლები.

ვითარდება საყოფაცხოვრებო მომსახურების ობიექტების სერვისი, კავშირგაბმულობა, ავტოსერვისი. იზრდება მოთხოვნა სუვენირებზე და ადგილობრივი წარმოების (ხელთნაკეთი) პროდუქციაზე, რაც ემსახურება მოცემული რეგიონის რეკლამირების მიზანს, იზრდება სავაჭრო დაწესებულებების საქონელბრუნვა. აღსანიშნავია, რომ ტურიზმი უზრუნველყოფს მნიშვნელოვან შემოსავლებს, როგორც სახელმწიფო ისე ადგილობრივ ბიუჯეტებში, რომელიც შედის ტურისტული საწარმოებიდან საკურორტო, საბაჟო და სხვა გადასახადებით.

ახლა შევეხოთ ტურიზმის განვითარების სოციალურ მნიშვნელობას. ტურიზმის ეფექტიანობაა ადამიანის სამუშაო ძალის და შრომისუნარიანობის აღდგენა და ამავე დროს მთელი საზოგადოების ფსიქო-ფიზიოლოგიური რესურსების აღდგენა, რომლისთვისაც გამოიყენება ტურისტული საქმიანობის და სხვადასხვა სახის აქტივობის ტურიზმის სახეები.

ტურიზმი არის ერთ-ერთი შრომატევადი დარგი დასაქმებულთა დიდი ოდენობით, რომელიც გვეხმარება დავასაქმოთ ადგილობრივი მოსახლეობა. როგორც პრაქტიკა აჩვენებს ერთი ტურისტის მომსახურება უზრუნველყოფს სამუშაო ადგილს 5-7 ადამიანისთვის, რაც მნიშვნელოვნად ამცირებს ისეთ მოვლენას რასაც უმუშევრობა ჰქვია.

ტურისტულ-რეკრეაციული რესურსები წარმოადგენს ბუნებრივ-კლიმატურ, რეკრეაციულ, სოციალურ-კულტურულ, ისტორიულ, არქიტექტურულ, არქეოლოგიურ, სამეცნიერო, სანახაობრივ და სხვა ობიექტებს. ბუნებრივ-კლიმატური პირობების მრავალფეროვნებიდან გამომდინარე საქართველო ამ რესურსების საკმაოდ დიდ პოტენციალს ფლობს, ესენია: შავი ზღვის სანაპირო ზოლი, კავკასიონის ქედი, კურორტების მრავალფეროვნება (ქვეყანაში არსებობს 102 კურორტი და კარგი პერსპექტივის მქონე 182 საკურორტო ადგილი), ეროვნული პარკები, ისტორიული ძეგლები.

ტურიზმის გავლენა ქვეყნის ეკონომიკაზე დამოკიდებულია შემოსული და გასული ტურისტების რიცხვზე. ტურიზმი საქართველოში ერთ-ერთი ყველაზე სწრაფად მზარდი სექტორია. საერთაშორისო მოგზაურების რაოდენობამ 2013 წელს ჯამურად 5.392.303 შეადგინა, რაც 22%-ით აღემატება 2012 წლის მაჩვენებელს. 2014 წლის 3 თვის მონაცემებით საქართველოს 1006.267 საერთაშორისო მოგზაური ეწვია ზრდა წინა წლის ანალოგიურ მაჩვენებელთან შედარებით 8 %-ია.

ჩვენი ეკონომიკის კრიზისულ ფონზე დიდი მნიშვნელობა ენიჭება მოსახლეობის დასაქმებას. ტურისტული ნაკადების ზრდას თან მოსდევს კვების ობიექტების (განსაკუთრებულ ყურადღებას იჩენენ ტურისტები ქართული სამზარეულოს მიმართ), სასტუმროების, რეკრეაციული ობიექტების და ტურისტული ცენტრების რაოდენობის ზრდა. ჩნდება ვაკანსიები ტურიზმში, რაც მოითხოვს შესაბამისი კადრების მომზადებას და გადამზადებას. ტურისტული ინდუსტრიის ზრდა დასაქმების გარანტიას იძლევა. სწორი მენეჯმენტის განხორციელება და ამ სფეროში ინვესტორების მოზიდვა ქვეყანას არსებული მდგომარეობის გამოსწორებაში დაეხმარება.

საქართველოში 15 წლის და უფროსი ასაკის ვიზიტორებისა და მათ მიერ განხორციელებული ვიზიტების საშუალო თვიური რაოდენობის განაწილება მონახულებული რეგიონების მიხედვით 2014 წლის II კვარტალში მოცემულია ცხრილ №1.

ცხრილი №1

	2014 წლის II კვარტალი			
	ვიზიტორების რაოდენობა	%	ვიზიტების რაოდენობა	%
ქ. თბილისი	262.7	26.6	341.1	27.8
აფხაზეთი	1.6	0.2	1.7	0.1
აჭარის ა/რ	91.5	9.3	110.2	9.0
გურია	28.6	2.9	38.7	3.2
იმერეთი	203.5	20.6	244.0	19.9
კახეთი	72.9	7.4	90.5	7.4
მცხეთა-მთიანეთი	65.9	6.7	73.8	6.0
რაჭა, ლეჩხუმი, ქვ. სვანეთი	12.8	1.3	14.8	1.2
სამეგრელო, ზემო სვანეთი	71.1	7.2	84.7	6.9
სამცხე ჯავახეთი	55.8	5.7	73.7	6.0
ქვემო ქართლი	57.0	5.8	68.8	5.6
შიდა ქართლი	63.0	6.4	83.1	6.8
	986.7	100	1225.0	100

2015 წლის II კვარტალის იგივე მონაცემები იგივე რეგიონების მიხედვით მოცემულია მოცემულია ცხრილი №2-ში.

ცხრილი №2

	2015 წლის II კვარტალი			
	ვიზიტორების რაოდენობა	%	ვიზიტების რაოდენობა	%
ქ. თბილისი	201.4	23.7	253	24.4
აფხაზეთი	1.5	0.2	1.6	0.2
აჭარის ა/რ	90.2	10.6	107.7	10.4
გურია	23	2.7	26.1	2.5
იმერეთი	108.5	21.3	221.1	21.3
კახეთი	65.9	7.8	82.2	7.9
მცხეთამთიანეთი	48.5	5.7	57.2	5.5
რაჭა, ლეჩხუმი, ქვ. სვანეთი	7.3	0.9	8.4	0.8
სამეგრელო, ზემო სვანეთი	77	9.1	93.6	9.0
სამცხე ჯავახეთი	35.2	4.1	44.7	4.3
ქვემო ქართლი	61	7.2	72	6.9
შიდა ქართლი	56.9	6.7	7.8	6.8
	848.4	100	1038.4	100

მოცემული ცხრილების ანალიზი გვიჩვენებს, რომ საქართველოში ვიზიტორების რაოდენობა 2015წლის II კვარტალში წინა წლის ანალოგიურ პერიოდთან შედარებით შემცირებულა 14.1%-ით. შემცირებულია აგრეთვე ვიზიტების რაოდენობაც 15.2%-ით.

ცხრილებში მოცემული მონაცემების მიხედვით ყველაზე დიდი ხვედრითი წილით გამოირჩევა ქ. თბილისი და იმერეთის რეგიონი. 2015 წლის II კვარტალში ქალაქ თბილისის ხვედრითი წილი შემცირებულია 2.9%-ით, იმერეთის წილი კი გაიზარდა 0.7%-ით.

უმნიშვნელოდ არის გაზრდილი აჭარის ა/რ-ის, კახეთის, სამეგრელოს, ზემო სვანეთის და ქვემო ქართლის მონაცემები.

დასკვნა

ტურიზმი ახდენს მნიშვნელოვან გავლენას ცხოვრების დონეზე, ტურისტულ რეგიონებში უზრუნველყოფს ფულადი ნაკადების შემოდინებას, ზრდის ტურისტული საწარმოების და მათი თანამშრომელების შემოსავალს, ამაღლებს რეგიონის სამეურნეო საქმიანობას, რომელიც მიმართულია ტურისტებსა და ადგილობრივ მოსახლეობაზე. ტურიზმის განვითარებაში უდიდესი როლი ენიჭება ტურისტული ინდუსტრიის სწორ მენეჯმენტს, მოწინავე ტურისტული ქვეყნების გამოცდილებას და სახელმწიფო პოლიტიკას, რათა სრულად იქნას მიღებული ის სარგებელი რაც მოაქვს ტურიზმის სფეროს განვითარებას.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1.www.ekonomy.ge/ge/ekonomic-sectors/tourism

2.www.geostat.ge

3.www.turisticheskoe.ru/

4. ტურიზმის მარკეტინგი. გ. შუბლაძე, ლ. დოლიკაშვილი, ა. ქიტაშვილი, თბილისი, 2007წ.

REFERENCES:

1.www.ekonomy.ge/ge/ekonomic-sectors/tourism

2.www.geostat.ge

3.www.turisticheskoe.ru/

4.Tourism marketing. G. Shubladze, L. Dolikashvili, A. Qitaishvili, Tbilisi, 2007 (In Georgian Language).

TOURISM AS THE CATALYST OF REGIONAL DEVELOPMENT

Nunu Achuashvili, Academic doctor of Business Administration Assistant professor of GTU
Ia Goderdzishvili, Academic doctor of Business Administration Assistant professor of GTU

Resume

The Scientific-technical progress has radically changed the life of modern society, that is manifested in rise of labor intensification, production automation and computerization, increase of number of stress situations in everyday life and at work places, anonymity of urban life and separation from the nature. All this promotes the physical and mental fatigue that causes the decreased labor and life activity. Tourism as s multifarious and active form of rest is a tool of all-round restoration of human's internal resources both at work places and at home. It gives us an opportunity to timely leave the permanent place of residence, to change the kind of activity and the life style.

The national touristic and recreational resources give our country a chance to be competitive with touristic countries, but only under conditions of proper organization of tourism infrastructure.

Key words: Tourism, Economics, social product, region, capital investment, automation , resources, infrastructure, computerization.

გრძელვადიანი საბანკო დაკრედიტების როლი საქართველოს სოფლის მეურნეობის განვითარებაში

გური ჭანუყვაძე
სტუ დოქტორანტი

რეზიუმე

სტატიაში განხილულია კომერციული ბანკებისათვის სოფლის მეურნეობის ბაზარზე არსებული რისკების შეფასების საკითხები, ჩამოყალიბებულია აგროსექტორში არსებული რისკები შემცირების თავისებურებები. შესწავლილია საპროცენტო რისკის შემცირების შესაძლებლობები, რაც ფართოდ აპრობირებულია სამომხმარებლო, იპოთეკური და ბიზნეს დაკრედიტების დროს.

საკვანძო სიტყვები: გრძელვადიანი დაკრედიტება; საკრედიტო რისკები; რისკების შეფასება.

შესავალი

საქართველო ოდითგანვე იყო აგრარული ქვეყანა, სადაც მაღალ დონეზე იყო განვითარებული სოფლის მეურნეობის სხვადასხვა დარგობრივი მიმართულებები, მაგალითად, საქართველოში ისტორიულად განვითარებული იყო სოფლის მეურნეობის უმნიშვნელოვანესი დარგი მიწათმოქმედება, რის გამოც ჯერ კიდევ ძველი ბერძნები ქართველებს უწოდებდნენ „გეორგოსებს," რაც აღნიშნავდა მიწის დამმუშავებელს.

სოფლის მეურნეობა მნიშვნელოვნად დამოკიდებული არის გარემო პირობებზე: მდებარეობაზე, ნიადაგზე, სეზონურობაზე და ა.შ. ქართული მიწა აკმაყოფილებს ყველა იმ სტანდარტს, რაც აუცილებელია ამ დარგში. საქართველოს გეოგრაფიულმა

მდგომარეობამ და რელიეფმა განაპირობა მისი ბუნების მრავალფეროვნება, რაც გამოიხატა სოფლის მეურნეობის დარგობრივ მრავალფეროვნებაში.

ძირითადი ტექსტი

მსოფლიოში სოფლის მეურნეობის განვითარება და პროდუქციის წარმოება მეტად რთული და მრავალმხრივი პრობლემაა, რომელიც თავისთავში მოიცავს მრავალ ფაქტორს, როგორც სოციალურ ასევე ეკონომიკურ, პოლიტიკურ და საწარმოო ასპექტებს. ანალოგიური პრობლემები დგას საქართველოს სოფლის მეურნეობის განვითარების წინაშეც, კერძოდ თუ არ იქნება შესაბამისი პოლიტიკური გარემო და ეკონომიკური სტაბილურობა, შეუძლებელია სოფლის მეურნეობის მაღალ დონეზე განვითარება.

ეკონომიკური და პოლიტიკური გარემო ფაქტორების გარდა სოფლის მეურნეობის როგორც კომპლექსური ასევე დარგობრივი განვითარება დიდად არის დამოკიდებული ქვეყანაში აგრობიზნესის განვითარებასთან, რაც გულისხმობს ქვეყანაში როგორც საოჯახო მეურნეობების და აგროსაწარმოების განვითარებას, ასევე ხარისხიანი პროდუქციის მოყვანა/წარმოებასა და წარმოებული/მოყვანილი პროდუქციის გასაღების ბაზრის არსებობას, აღნიშნული კი, თავის მხრივ, მოითხოვს სოფლის მეურნეობაში ინვერსტიციების ჩადებას და სხვადასხვა სასოფლო-სამეურნეო პროექტების დაფინანსებას, რაც თავისთავად გულისხმობს სოფლის მეურნეობის განვითარების პროცესში როგორც სახელმწიფოს, ასევე ფინანსური ინსტიტუტების (მათ შორის კომერციული ბანკების) ჩართვას.

აგრარულ სფეროში დაფინანსების ძირითად წყაროებად შეგვიძლია მივიჩნიოთ:

- ✓ ფერმერული მეურნეობის საკუთარი სახსრები;
- ✓ სახელმწიფო საინვესტიციო დაფინანსება (როგორც ცენტრალური ასევე ადგილობრივი საბიუჯეტო სახსრებით);
- ✓ საბანკო კრედიტები;
- ✓ კერძო საინვესტიციო ფინანსური საშუალებები (რო-

გორც ადგილობრივი ასევე საერთაშორისო ინვესტიციები);

ალნიშნული წყაროების მიხედვით მეურნეობების დაფინანსება შესაძლებელია ორ ჯგუფად დავყოთ - საკუთარი სახსრები და მოზიდული სახსრები.

საკუთარი სახსრებში მოიაზრება მეურნეობის/საწარმოს კაპიტალური ფულადი საშუალებები და დამფუძნებელთა პირადი თანხები, ხოლო მოზიდულ სახსრებში მოიაზრება ისეთი საშუალებები, რაც არ წარმოადგენს მეურნეობის საკუთრებას და მოზიდული არის გარე წყაროებიდან (სახელმწიფო ფინანსები, საბანკო კრედიტები, ინვესტიციები და ა.შ.)

სახელმწიფოს როლი სოფლის მეურნეობის განვითარებაში განუზომლად დიდია და საქართველოში ბოლო პერიოდში აღნიშნული მიმართულებით საქმე ნამდვილად წინ წავიდა როგორც საკანონმდებლო კუთხით (მაგალითად შეიქმნა კანონი სასოფლო-სამეურნეო კოოპერატივის შესახებ, რითიც გარკვეული სამართლებრივი რეგულაციები შემოვიდა სოფლის მეურნეობაში დასაქმებული პირებისათვის, ასევე შევიდა ცვლილებები საგადასახადო კანონმდებლობაში და სასოფლო-სამეურნეო კოოპერატივებს მიენიჭათ რიგი საგადასახადო შეღავათები), მეორე მხრივ, უშუალოდ აგროსაწარმოებისა და ფერმერული მეურნეობების დაფინანსების მხრივ (მაგ: განხორციელდა შეღავათიანი აგროსესხების პროგრამა), თუმცა მხოლოდ სახელმწიფოს მხრიდან მხარდაჭერა საკმარისი არ არის და აუცილებელია სოფლის მეურნეობაში დასაქმებული პირების მხარდაჭერა ფინანსური ინსტიტუტების, პირველ რიგში კი კომერციული ბანკების მიერ.

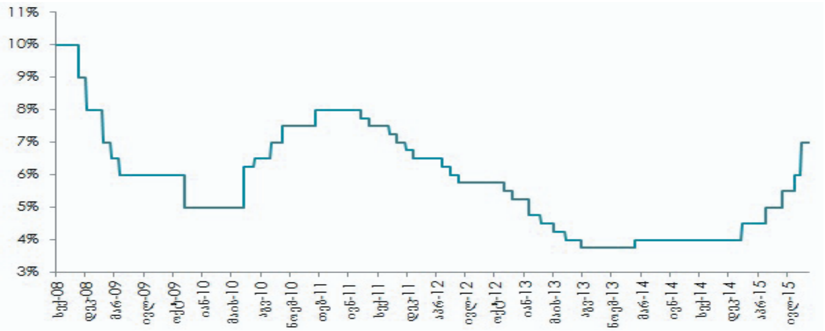
დღესდღეობით სოფლის მეურნეობაში დასაქმებული პირების დაფინანსება კომერციული ბანკების მიერ ძირითადად ხორციელდება მოკლე ან საშუალო ვადიანი დაკრედიტების გზით, რის გამომწვევ ძირითად მიზეზებად შეგვიძლია მივიჩნიოთ ,ერთი მხრივ , ის ფაქტორი, რომ რაც უფრო მოკლევადიანია სესხი, მით უფრო მეტი სიზუსტით არის შესაძლებელი ბიზნესის/მეურნეობის ფინანსური მდგომარეობის (მათ შორის საპროგნოზო ფინანსური შედეგის) გაანალიზება და

შეფასება, ხოლო, მეორე მხრივ, სოფლის მეურნეობაში არსებული შედარებით მაღალი რისკები და აღნიშნულ სფეროში სათანადო გამოცდილებისა და კვალიფიკაციის ნაკლებობა. აქვე აღსანიშნავია ის გარემოებაც, რომ სოფლის მეურნეობის რიგი დარგები (მაგალითად მევენახეობა, მეციტრუსეობა და ა.შ.) შედარებით ნელბრუნვადია და შედეგს რამოდენიმე წლის შემდეგ იძლევა.

მოკლევადიანი სესხებით ძირითადად შესაძლებელია სოფლის მეურნეობაში დასაქმებული პირების წინაშე არსებული მიმდინარე საჭიროებების დაფინანსება, როგორიცაა მაგ: საბრუნავი საშუალებები, მიმდინარე საოპერაციო ხარჯები და ა.შ. შესაბამისად, მხოლოდ მოკლევადიანი დაკრედიტებით შეუძლებელია სოფლის მეურნეობის სრულყოფილი განვითარება და ისეთი პროექტების დაფინანსება ,რომელთა განხორციელება როგორც წესი დაკავშირებულია დიდ თანხებთან (მაგალითად: მეურნეობის ტექნიკური გადაიარაღება, ფერმების/საწარმოების გარემონტება, ახალი საწარმოების აშენება, უძრავი ქონების შეძენა და ა.შ.) აუცილებლად საჭიროებს გრძელვადიან დაკრედიტებას, აქედან გამომდინარე გრძელვადიანი სესხები მეტად მნიშვნელოვანი და აუცილებელია სოფლის მეურნეობის შემდგომი განვითარებისათვის.

გრძელვადიან დაკრედიტების დროს შესაძლო რისკების შემცირების მიზნით შესაძლებელია გამოყენებული იქნას ეროვნული ბანკის რეფინანსირების საპროცენტო განაკვეთის მიმაგრებული გრძელვადიანი კრედიტები. საქართველოს ეროვნული ბანკის რეფინანსირების საპროცენტო განაკვეთზე მიმაგრებული კრედიტების შეთავაზება განსაკუთრებით უნდა გააქტიურდეს ისეთი კატეგორიის პირების მიმართ, რომლებიც გარკვეული პირობების გამო ვერ ახერხებენ აგრო სესხების სახელმწიფო პროგრამით სესხების აღებას.

აღნიშნულიდან გამომდინარე ჩამოვაყალიბეთ ეროვნული ბანკის რეფინანსირების საპროცენტო განაკვეთის დინამიკა (იხ. სქემა 1)



სქემა 1. - ეროვნული ბანკის რეფინანსირების საპროცენტო განაკვეთის დინამიკა.

ᲓᲐᲡᲙᲕᲜᲐ

ისტორიული გამოცდილებიდან გამომდინარე, კომერციული ბანკებისათვის გაცილებით უფრო ადვილია სამომხმარებლო ბაზარზე არსებული რისკების შეფასება, ვიდრე სოფლის მეურნეობის ბაზარზე არსებული რისკების შეფასება, თუმცა ვფიქრობთ, რომ კომერციული ბანკების მიერ სრულად თუ არა ნაწილობრივ მაინც შესაძლებელია აგროსექტორში არსებული რისკების შემცირება, ასე, მაგალითად, ისეთი საბაზრო რისკისაგან თავის დაზღვევის მიზნით, როგორიცაა საპროცენტო რისკი. შესაძლებელია გამოყენებული იქნას საქართველოს ეროვნული ბანკის რეფინანსირების პროცენტზე მიმაგრებული გრძელვადიანი კრედიტები, რა დროსაც კომერციული ბანკების მიერ საკრედიტო ხელშეკრულებაში დაფიქსირებული საპროცენტო განაკვეთი მიმაგრებული იქნება ეროვნული ბანკის რეფინანსირების ცვლად საპროცენტო განაკვეთს, ანალოგიური მეთოდი ფართოდ გამოიყენება სამომხმარებლო, იპოთეკური და ბიზნეს დაკრედიტების დროს.

ᲒᲐᲛᲝᲧᲔᲜᲔᲑᲣᲚᲘ ᲚᲘᲢᲔᲠᲐᲢᲣᲠᲐ:

1. ს. ყამარაული, გ.დუჩიძე, ი.ყამარაული - „სოფლის მეურნეობის ეკონომიკა და აგრობიზნესი“ თბილისი, გამომცემლობა „მერიდიანი“ 2011 წ. – 511 გვ.

2. ცაავა გ. და ხანთაძე გ. - „საბანკო საქმე“ (თეორია, მეთოდები და პრაქტიკა), სახელმძღვანელო. - თბილისი, გამომცემლობა „დანი“, 2014. – 600 გვ.

3. Лобанова А. А., Чугунова А. В. – „Энциклопедия Финансового риск менеджмента“ – Москва 2007 г.

REFERENCES:

1. S. Kamarauli, G. Duchidze, I. Kamarauli - „Agricultural Economics and Agribusiness” Tbilisi, publisher „Meridian” 2011 – page 511. (In Georgian Language).

2. G. Tsaava and G. Khantadze - „Banking” (Theory, Methods and Practice) Guide. - Tbilisi, Publisher „Dani”, 2014 – page 600. (In Georgian Language).

3. A. A. Lobanova, A.V. Chugunova – “Encyclopedia of Financial Risk Management” – Moscow 2007. (In Russian Language).

THE ROLE OF LONG-TERM BANK CREDITING IN THE DEVELOPMENT OF GEORGIAN AGRICULTURE

Guri Chanukvadze,

GTU , PhD Student

Resume

According to the historical experience of the commercial banks it’s much easier for them to assess risks in consumer than in agricultural market, but we believe that the commercial banks can reduce the risks fully or at least partially in agricultural sector. For example, in order to be insured from such market risk as interest risk, there can be used the long-term loans which are attached to refinancing interest rate of the National Bank of Georgia. In such cases interest rate is fixed in loan agreement by commercial bank linked to a variable refinancing interest rate of the National Bank of Georgia. The similar method is widely used in consumer, mortgage and business lending at a time.

Keyw**ords:** Long-term loans; Credit Risks; Risks assessment.

THE PECULIARITIES OF THE CRUISE SHIP TERMINOLOGY

Nino Putkaradze
Phd student, Batumi State Maritime Academy

ABSTRACT

The main aim of our paper is to present terminology as very important part of any LSP, term , as traditionally understood , is a word or a word-group which is specifically employed by a popular branch of science to convey a concept peculiar to this particular activity. Cruise terminology is a branch of language for Specific Purposes , which represents the terms of the corresponding field and the importance of terminology for professional uses and particularly in the field of cruise tourism is undeniable. The cruise ship terms are used in specific contexts, they are listed in specialized dictionaries or glossaries. “Also known as terminology or subject specific terms, they refer to those lexical units exclusively used by a given knowledge community in a specific domain.” Today word-shortening became a characteristic feachure of scientific-technical style such as: acronyms , abbreviations, blending. These terms are common in cruise ship industry field, they consist of a letter or group of letters taken from a word or phrase. It is important to know the exact meaning of the term which we use within one terminological field as they may have rather different meaning when used in different terminological field.(*e.g. WTO - World Tourism Organization and WTO-World Trade Organization).* There are linguists in whose opinion terms are only words which have retained their exclusiveness and are not known and recognized outside their specific sphere, from this point of view, words associated with the cruise industry sphere, is like a walking in a foreign country, even if English is the onboard language, it is difficult to understand nautical terms and cruise specific terms, we face the challenge of using content-specific vocabulary.

Key words: Cruise Ship Terminology, language for specific purposes, cruise specific terms, usage of content-specific vocabulary.

1.INTRODUCTION

Terminology is a science ,its aim is to study terms, which are lexical elements used in specialized fields, subjects or their branches and generated in such fields or modified from elements already existing in other fields.

Hundreds of thousands of words belong to special terminological systems and are not used or even understood by people outside the particular specialty. Every field of modern activity has its specialized terminology. In the comprehensive English dictionary, the vast majority of the words would be scientific or terminological terms. Term , as traditionally understood , is a word or a word-group which is specifically employed by a popular branch of science to convey a concept peculiar to this particular activity. Terms are the linguistic representation of concepts. Terminology is very important part of any LSP branch as the terminology usually comprises some concepts and processes that are rather long to explain. Knowledge of terms implies knowledge of these concepts and processes and their denomination by means of one word or word combination.

EXPOSE

Cruise terminology is a branch of language for Specific Purposes ,the importance of terminology for professional uses and particularly in the field of tourism is undeniable.

Language for Specific Purposes has been developed to meet the needs of those learners who intend to use Language in professional contexts and for professional purposes.

According to Crystal (1997), Language for specific purpose involves a special vocabulary, which often means a large set of words of Latin or Greek origin, but the development of sciences and new discoveries impose the continuous renewal or enrichment of this scientific vocabulary.

David Crystal also describes the special languages: “Moreover, scientific vocabulary requires continual updating in the light of the process of discovery. Science is in fact the main birthplace for new words in a language. Technical terms are characterized by accuracy, they are sub-

ject to a higher degree of normalization and standardization. They are used in specific contexts, they are listed in specialized dictionaries or glossaries. "Also known as terminology or subject specific terms, they refer to those lexical units exclusively used by a given knowledge community in a specific domain."

There are linguists in whose opinion terms are only words which have retained their exclusiveness and are not known and recognized outside their specific sphere, from this point of view, words associated with the cruise sphere, such as: (if you book a „*crossing*" that means your itinerary crosses the Atlantic or Pacific ocean . Word„ *bridge*"-the navigational control centre of the ship is called the bridge, this area is usually off limits to passengers.„ *Port"*-the left side of the ship when facing forward.„ *Balcony"*-a private seating area on the outside of the ship accessed from your cabin) are no longer cruise terms as they are in more or less common usage.

There is yet another point of view, according to which any terminological system is supposed to include all the words and word –groups conveying concept peculiar to particular branch of knowledge, particular field of science. Going on a cruise is like a walking in a foreign country, even if English is the onboard language, it is difficult to understand nautical terms and cruise specific terms, we face the challenge of using content-specific vocabulary such as: E.g.

Add on-A supplementary charge added to the cruise fare ,usually applied to correlated air fare and cruise land tour.

First sitting - The earlier of two meal times on the ship's dining room, usually around 6:30 pm.

Gratuities- The passenger's personal expression of thanks, tips to the ship's service personnel for services received.

Open seating-Free access to unoccupied table in the ship's dining room, as opposed to specific table assignments.

Outside- A cabin having window or porthole offering a view of the sea or a river.

Tender- A smaller vessel, sometimes the ship's lifeboat ,used to move passengers to and from the ship and shore when the ship is at anchor.

Closed-loop sailing-An itinerary that begins and ends from the same port –a roundtrip cruise.

Cruise tour-A cruise that is preceded or followed by a bus tour, operated by the cruise line.

Friends of Bill W/friends of Dorothy- is the code name for alcoholics anonymous meetings onboard.

Lido deck-the pool deck.

Open-jaw sailing-An itinerary that begins and ends in different ports, "a one way cruise".

Purser-The officer in charge of financial accounting, who handles billing issues, as well as general customer service.

Repo cruise-A cruise that begins and ends in different ports as a ship moves from one cruising region to another.

Crossing –if you book a crossing, that means your itinerary crosses the Atlantic and Pacific oceans.

Itinerary-The itinerary lists the voyage's schedule day by day, nothing both ports of call and sea days.

Sea day-A day in which the cruise ship does not visit a port of call and stays on the open sea.

Single supplement- Cruise fares are based on double occupancy. if you are travelling solo, you will likely be charged a single supplement. Some cruise ships charge 150 to 200 percent of the cruise fare while other ships offer a small number of single cabins that don't cost extra. Most cruise lines are moving away from the idea of the single supplement and offer sailing that won't cost extra for solo travelers.

Butler-A butler assist cruisers with everyday tasks like unpacking and packing laundry and making restaurant and spa reservations. The butler also serves meals in suite and can provide afternoon teatime snack or cocktails before dinner.

Roll- In rougher seas you might feel a little „roll" the side-to-side movement of the cruise.

Wake- The wake is the pretty trail of waves at the stern that's created as the ship moves forward.

Brig- place where unruly teenagers are held till to their being thrown

off the ship at the next port of call

Midnight buffet- last meal or fill-up before bedtime.

Promenade –An open deck used for walking, jogging, or ship's shopping mall.

Seating-service of meals you have on board, early seating or late.

Trough- buffet

Sea package –a package that includes the cruise price, airfare, transfers

Cabin steward- The person who cleans the cabin.

Category- the price level of the cabin based on location, size and amenities.

Freestyle cruising- which do not set dinner time.

Flow rider- cruise which has onboard surf pool.

Outside cabin –with a porthole ,or balcony that overlooks the ocean.

Stateroom-cabin.

Open seating- many cruises have fixed dining time, open seating means you can dine whenever you want.

Above-given terms show that in terminology ,the „term" or „terminological unit" is the meaning unit made up of one single word (simple term) or several words (complex term) and represents a concept in an univocal way in a specific semantic field. From this definition ,we can understand that a term is a specialized word in relation to its meaning and the field in which it is used. It is considered in that way when used in a certain context in which it takes the function of a „term".

Entirely new, previously nonexistent words keep entering a language ,this often happens when we coin new terms to name nonexistent objects that result from technological change. New terms may be added to the vocabulary of a language not only by derivational processes but new terms also enter a language in a variety of other ways such as**: acronyms , abbreviations, blending**. These terms are common in cruise tourism industry field, they arise in written language and their spoken varieties can be either only a graphic one or both a graphic and phonetic one. These terms should be paid special attention to because we need to be absolutely unequivocally sure about the exact meaning of the term

which we use within one terminological field as they may have rather different meaning when used in different terminological field.(*e.g. WTO - World Tourism Organization and WTO-World Trade Organization).*

It is important to note that even though such terms are originally created as *acronyms, blendings, abbreviations* speakers quickly forget such origins and these terms become new independent terms. E. g.

Radar-radio detecting and ranging

Scuba-self- contained underwater breathing apparatus.

SWOT-*SWOT Analysis* is a useful technique for understanding your Strengths and Weaknesses, and for identifying both the Opportunities open to you and the Threats you face in Tourism industry.

Motel-from motor and hotel

Brunch-from breakfast and lunch

Shorex-shore excursion

WTO-World Tourism Organization

TA-travel agent

IT-inclusive tour

TBA-to be assigned

TIC- tourism information centre

MDR-main dining room

OBC-onboard credit added to your onboard account as a compensation for an unseen event.

Some acronyms are being added to the vocabulary daily with the proliferation of computers and widespread use of the Internet especially in tourism industry.(E.g. **MORF**- male or female**; FAQ**-frequently asked questions; **FYI**-for your information.)

CONCLUSION : Terms are more or less complex lexical units which are used in specialized field of knowledge with a specialized meaning. The specialized dictionaries and terminological databases are the visible results of terminology. They make this science known in the most varied field.The aim of LSP courses is to present the certain terms with their specific definitions for a situation where the terminology is going to be used, i.e., target needs, as lexical units in different context

varies, contents of language should vary to meet the needs of usage in specific situations.

R E F E R E N C E S

1. Antrushina G. B.” lexicology of the English Language” ’2000
2.Akmajian.A.,,Linguistics-Language and communication’’1997
.3. David Crystal „The Cambridge Encyclopedia of language’’1989
4.Fromkin.V.,,An intriduction to language’’2003
5.George Yule.,,The study of language’’2006
6.Webster’s Third Edition International Dictionary of English Language, unabridged. Merriam Webster, Incorporated, 1993.
7.http/www/oxforddictionary.com,cruise lingvo glossary.,cruise ship dictionary.

საკრუიზო ტერმინოლოგიის გადმოცემის თავისებურებები

ნინო ფუტკარაძე
ბათუმის სახელმწიფო საზღვაო
აკადემიის დოქტორანტი

რეზიუმე

ნაშრომში განხილულია საზღვაო საკრუიზო ტერმინოლოგიის გადმოცემის საშუალებები. ტერმინოლოგია სპეციალური დანიშნულების ენაა, რომელიც ფორმალურ-სემანტიკური სისტემურობით ხასიათდება. მეცნიერული ენის მთავარ კომპონენტს სპეციალური ტერმინოლოგია წარმოადგენს. ტერმინოლოგიური ლექსიკა სპეციალური სახელწოდებების ისეთი ერთობლიობაა, რომელიც მეცნიერებების გარკვეული დარგის ტერმინოლოგიურ სისტემებს ქმნის. ტერმინთა სისტემა მოცემული მეცნიერების, მეცნიერული მიმდინარეობების გამომუშავებულ ცნებებს ასახავს. ნებისმიერი მეცნიერული ცნების

შემუშავება აუცილებლად გულისხმობს მისთვის ადეკვატური ტერმინის შერჩევას ან შექმნას, განსაზღვრული ტერმინი მეცნიერული ცნების მომწიფებას უწყობს ხელს და, ამდენად, თვით ამ მეცნიერების განვითარებასაც. თანამედროვე საკრუიზო ტერმინოლოგიაში საკმაოდ მრავლად დასტურდება აკრონიმებისა და აბრევიატურების გამოყენება. ეს სიტყვა შემოკლების უახლესი სამეცნიერო-ტექნიკური ტერმინოლოგიის ესოდენ ნიშანდობლივი საკითხია, აბრევიატურები იკითხება ისევე ,როგორც იწერება, მათი ზუსტი განმარტებების ცოდნა და სრული ფორმის გარკვევა ძალზე მნიშვნელოვანია, რათა თავიდან ავიცილოთ შემდგომი უზუსტობანი, მაგალითად. (*e.g. WTO - World Tourism Organization and WTO-World Trade Organization).* სპეციალური ტერმინოლოგია მეცნიერული ენის ძირითადი შემადგენელი ნაწილია. ტერმინოლოგია არის ნებისმიერი სამეცნიერო დარგის ერთერთი საფუძველი და მნიშვნელოვანი ნაწილი. ემსახურება მეცნიერების ახალი მიღწევების, აღმოჩენების,მ არსის გადმოცემას, ინფორმაციის მიღებას, განაპირობებს ურთიერთგაგებას კომუნიკაციურ პროცესებში მონაწილეთა შორის.

საკვანძო სიტყვები: საკრუიზო გემების ტერმინოლოგია, ტერმინოლოგიის სპეციფიკა, ტერმინის შინაარსობრივი სპეციფიკა.

ძირითად საშუალებათა აღრიცხვის საგადასახადო თავისებურებანი საქართველოში

ჟუჟუნა წიკლაური-შენგელია
ემდ, სტუ პროფესორი

რეზიუმე

ძირითადი საშუალებათა აღრიცხვის უმთავრესი ამოცანაა უზრუნველყოს ძირითადი საშუალებათა აღიარება- ასახვის დროულობა, გათვალისწინებულ იქნას აღრიცხვის კუთხით საგადასახადო თავისებურებანიც, კერძოდ, ძირითად საშუალებათა საამორტიზაციო ანარიცხების სრულად გამოქვითვის პოლიტიკა. ასეთი პოლიტიკის მეშვეობით ხდება ამორტიზაციის 100 პროცენტიანი გამოქვითვა, რაც ხელს უწყობს მოგების გადასახადის ნაწილობრივ შემცირებას.

საკვანძო სიტყვები: ძირითადი საშუალებები, ცვეთის 100 %-იანი ნორმა-სრული გამოქვითვის პოლიტიკა; თვითღირებულება; მორალური ცვეთა.

ძირითადი ტექსტი

ცნობილია, რომ საწარმოების და ორგანიზაციების ეკონომიკური საქმიანობის განხორციელებისათვის აუცილებელია ისეთი აქტივების არსებობა, რომლებიც დიდი ხნის განმავლობაში მონაწილეობენ პროდუქციის წარმოების, მომსახურების ან ამა თუ იმ სამუშაოს შესრულების დროს. ასეთ გრძელვადიან აქტივებს მიეკუთვნებიან შრომის საშუალებები, კერძოდ, მანქანა-დანადგარები, შენობა-ნაგებობანი, სატრანსპორტო საშუალებანი და ა.შ. მაგრამ, როგორც ცნობილია, შრომის საშუალებები მხოლოდ მაშინ იქცევა ძირითად საშუალებად(ძირითად კაპიტალად), როდესაც ისინი იმყოფებიან მწარმოებლურ მოხმარებაში და გადააქვთ თავიანთი ღირებულება მზა პროდუქციაზე ნაწილ-ნაწილ, სახმარი ღირებულების დაკარგვის, ცვეთის შესაბამისად. ცვეთასთან დაკავშირებით გვინდა ავღნიშნო: შრომის საშუალებების, საერთოდ ტექნიკის გაცვე-

თის შესახებ შეიძლება მსჯელობა მხოლოდ მწარმოებლური მოხმარებისას, როცა შრომის საშუალებები იქცევა ძირითად საშუალებად, და არა მისი დამზადების, წარმოების სტადიაზე, რასაც ხშირად ეკონომიკურ ლიტერატურაში არ ითვალისწინებენ. მსჯელობენ წარმოების სტადიაზე შრომის საშუალებების მორალური გაცვეთის შესახებ. ჩვენი აზრით, შრომის საშუალებები(მათ შორის შრომის საგნებიც-ჟ.წ.) მისი წარმოების, ასევე საქონელ მიმოქცევის პროცესში არ ცვდება არც ფიზიკურად და არც მორალურად, რადგან ამ სტადიაზე არ მონაწილეობენ წარმოებაში შრომის მატერიალური პირობის სახით, ანუ არ გადააქვთ თავიანთი ღირებულება პროდუქტზე. ამიტომ ამ სტადიებზე უმჯობესია ვიხმაროთ ტერმინი „მორალური მოძველება" და არა გაცვეთა.

გრძელვადიანი აქტივები იყოფა მატერიალურ და არამატერიალურ აქტივებად. მატერიალური აქტივებია, როგორც ცვეთადი ისე არაცვეთადი ძირითადი საშუალებანი. ცვეთად ძირითად საშუალებებს მიეკუთვნება ისეთი შრომის საშუალებები, რომელთა მიხედვით შესაძლებელია კომპანიაში მათი სასარგებლო გამოყენების ვადის მიახლოებითი განსაზღვრა. უცვეთი ძირითადი საშუალებაა მიწა, რომელიც, როგორც სპეციფიკური ძირითადი საშუალება, ასრულებს ძალიან განსხვავებულ ფუნქციას მეურნეობის ამა თუ იმ დარგის შესაბამისად.მაგ. სოფლის მეურნეობაში მიწა უშუალოდ მონაწილეობს პროდუქციის მიღებისას. აქ პროდუქციის მიღების საწარმოო ციკლი ხანგრძლივია და სწორედ ეს მიწასთანაა დაკავშირებული, ანუ მთავრდება რა შრომის პროცესი, წარმოების პროცესი მაინც გრძელდება.

ბასს 16-ის მიხედვით „ძირითადი საშუალებები საწარმოს განკარგულებაში არსებული მატერიალური აქტივებია, რომლებიც გამოიყენება: საქონლისა და მომსახურების წარმოებაში, სხვებზე იჯარით გასაცემად, ან ადმინისტრაციული მიზნებისათვის; მათი გამოყენება გათვალისწინებულია ერთ საანგარიშგებო პერიოდზე მეტი ხნით."[1]

1 ბუღალტრული აღრიცხვის საერთაშორისო სტანდარტი 16. ძირითადი საშუალებები.თბ.,1993, გვ.4.

წარმოების ყველა საშუალება როდი მიეკუთვნება ძირითად საშუალებებს."ბუღალტრული აღრიცხვის მიზნიდან გამომდინარე ბასს-ი ძირითად საშუალებად აღიარებს ისეთ მატერიალურ აქტივებს, რომლებიც ერთდროულად აკმაყოფილებენ შემდეგ პირობებს:

❖ მოსალოდნელია, რომ საწარმო მომავალში ამ აქტივის გამოყენებით მიიღებს ეკონომიკურ სარგებელს; და

❖ საწარმოსათვის შესაძლებელია აქტივის ღირებულების საიმედო შეფასება."[1]

ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარე, კომპანიამ წინასწარ უნდა განსაჯოს ქონების გამოყენებიდან მომავალში მიიღებს თუ არა ეკონომიკურ სარგებელს. მაგრამ თუკი მომავალში ეკონომიკური სარგებელი არ იქნება მიღებული, აქტივის მიღების ოპერაცია შეიძლება გაუქმდეს რაიმე ჯარიმის გარეშე და ამდენად აქტივის აღიარება არ მოხდება (ბასს 16, პუნქტი 10).

შედარებით ადვილია აქტივის აღიარების მეორე კრიტერიუმის შესრულება, რადგან თითქმის ყოველთვის შეიძლება მიღებული აქტივის (ძირითადი საშუალების) ღირებულების გარკვევა. მაგ. ძირითადი საშუალების შეძენის დოკუმენტში (ანგარიშ-ფაქტურა, სასაქონლო ზედნადები და იმპორტის შემთხვევაში საბაჟო დეკლარაცია) ყოველთვის ჩანს შეძენის ღირებულება, რომელსაც შეიძლება დაემატოს:

➢ საიმპორტო ბაჟი, დაუბრუნებადი გადასახადები, ყოველგვარი სავაჭრო ფასდაკლებებისა და ფასდათმობების გამოკლებით;

➢ აქტივის მომავალი ადგილმდებარეობის მომზადების ხარჯი;

➢ ასევე ძირითადი საშუალებების ტრანსპორტირების, დადგმის, მონტაჟისა (მაგ. არქიტექტორებისა და ინჟინრების ხელფასი) და ექსპლოატაციაში მოყვანასთან დაკავშირებული სხვა პირდაპირი ხარჯები;

მაგ. შევიძინეთ დაზგა უნაღდო ანგარიშსწორებით- 6000

1 ა.ხორავა, ნ.კვატაშიძე, ნ.სრესელი ......ბუღალტრული აღრიცხვა. მეოთხე გამოცემა. თბ., 2010, გვ.167.

ლარად, დღგ შეადგენს-1080 ლარს, სატრანსპორტო ორგანიზაციას გადავურიცხეთ 400 ლარი, დამონტაჟებაზე დაიხარჯა 300 ლარის დამხმარე მასალები და მუშების ხელფასი 500 ლარი. ასეთ შემთხვევაში დაზგის თვიღირებულება შეადგენს: 6000+400+300+500=7200 ლარს, რომელიც ბუღალტრულად გატარდება შემდეგნაირად:

დებეტი-2150 მანქანა-დანადგარები (დაზგა)-7200 ლარი

დებეტი-3340 გადახდილი დღგ-1080 ლარი

კრედიტი-1210 ეროვნული ვალუტა რეზიდენტ ბანკში-7480(6000+1080+400) ლარი

კრედიტი-1690 სხვა სასაქონლო- მატერიალური მარაგები-300 ლარი

კრედიტი- 3130 გადასახდელი ხელფასი-500 ლარი.

აღსანიშნავია, რომ თვითღირებულებაში არ შედის სესხის პროცენტი (რომელსაც არეგულირებს ბასს 23 „სესხით სარგებლობასთან დაკავშირებული დანახარჯები“), გარდა განსაკუთრებული აქტივისა.

თუ კომპანია თვითონ ქმნის აქტივს, მისი ღირებულების საიმედო შეფასება შესაძლებელია შექმნის პროცესში გაწეული მატერიალური, შრომითი და სხვა დანახარჯების მეშვეობით. საკუთარი ძალებით წარმოებულ (აშენებულ) ძირითად საშუალებებზე გაწეული ყველა დანახარჯი აისახება „დაუმთავრებელი მშენებლობის“-2120 ანგარიშის დებეტში. მაგ. კომპანიამ ააშენა შენობა, რომელზეც დაიხარჯა 6000 ლარის საშენი მასალები და მუშების ხელფასი 8500 ლარი.

მშენებლობის დროს: დებეტი-2120 დაუმთავრებელი მშენებლობა-14500(6000+8500)

კრედიტი-1620 ნედლეული და მასალები-6000 ლარი

კრედიტი-3130 გადასახდელი ხელფასი-8500 ლარი

მშენებლობის დამთავრების შემდეგ: დებეტი-2130 შენობები-14500 ლარი

კრედიტი-2120 დაუმთავრებელი მშენებლობა-14500

ბუღალტრული აღრიცხვისაგან განსხვავებით ძირითადი საშუალებების საგადასახადო აღრიცხვისას აღსანიშნავია გარ-

კვეული თავისებურებაა. მნიშვნელოვანია ძირითად საშუალებათა საამორტიზაციო ანარიცხების სრულად გამოქვითვის პოლიტიკა. ძირითადი საშუალებების მიმართ, გარდა საწარმოს კაპიტალში შეტანილისა, გადასახადის გადამხდელს უფლება აქვს, სრულად გამოქვითოს ამ აქტივების ღირებულება იმ საგადასახადო წელს, ანუ გამოიყენოს ცვეთის 100 %-იანი ნორმა, როდესაც ძირითადი საშუალებები ექსპლუატაციაში შევიდა. 1000 ლარამდე ღირებულების ძირითადი საშუალებების მიმართ არ ვრცელდება კაპიტალში შენატანის კუთხით არსებული შეზღუდვა[1]. ზემოაღნიშნული პოლიტიკა უნდა გაგრძელდეს 5 წლის განმავლობაში. მაგალითად: ბანკმა [2] 2012 წელს 100 000 ლარად საოფისედ შეიძინა ფართი, რომელშიც ფუნქციონირებდა სასადილო. ბანკმა შეცვალა ობიექტის საქმიანობის პროფილი და მასში მომდევნო 2013 წელს გახსნა რეგიონული ოფისი. ამასთან დაკავშირებით ბანკმა დამატებით 2012 წელს 30 000 ლარი დახარჯა. საწარმო იყენებს ძირითადი საშუალების გამოქვითვების 100 %-იანი ნორმის პოლიტიკას. საწარმო 2012 წელს ვერ გამოქვითავს ერთობლივი შემოსავლებიდან ვერც უძრავი ქონების შენის (100 000 ლარი) და ვერც რეკონსტრქუციასთან დაკავშირებულ ხარჯებს(30 000 ლარი). აღნიშნული თანხა გამოიქვითება 2013 წელს ერთობლივი შემოსავლებიდან ,როდესაც გაიხსნა ბანკის ახალი ფილიალი.

ᲓᲐᲡᲙᲕᲜᲐ

ამრიგად, ძირითადი საშუალებათა აღრიცხვის უმთავრესი ამოცანაა უზრუნველყოს ძირითადი საშუალებათა აღიარება-ასახვის დროულობა, გათვალისწინებულ იქნას აღრიცხვის კუთხით საგადასახადო თავისებურებანიც, კერძოდ, ძირითად საშუალებათა საამორტიზაციო ანარიცხების სრულად გამოქვითვის პოლიტიკა. ასეთი პოლიტიკის მეშვეობით ხდება ამორტიზაციის 100 %-იანი გამოქვითვა, რაც ხელს უწყობს მოგების გადასახადის ნაწილობრივ შემცირებას.

1 taxinfo.ge
2 taxinfo.ge

გამოყენებული ლიტერატურა

1. ბუღალტრული აღრიცხვის საერთაშორისო სტანდარტი 16. ძირითადი საშუალებები.

2. ა.ხორავა, ნ.კვატაშიძე, ნ.სრესელი. ბუღალტრული აღრიცხვა. მეოთხე გამოცემა. თბ., 2010, გვ.167.

3. www. taxinfo.ge

4. www.rs.ge

REFERENCES:

1. International Accounting Standard 16. Property, Plant and Equipment. (In Georgian Language).

2. A. Khorava, N. Kvatashidze, N. Sreseli Accounting. Fourth Edition. Tb., 2010, p 167. (In Georgian Language).

3. www. taxinfo.ge

4. www.rs.ge

THE TAX PECULIARITIES OF ACCOUNTING OF FIXED ASSETS IN GEORGIA

Zhuzhuna Tsiklauri-Shengelia,
PhD, GTU Professor

Resume

The main purpose of accounting of fixed assets is to provide the basic accounting treatments on time, taking into account the peculiarities of tax accounting, in particular, the full deduction policy of fixed assets' depreciation charges. According to such kind of policy the depreciation are deducted fully by 100 % in the year of exploitation of fixed assets, which may contribute to the reduction of profit tax partially.

Keywords: Property and Equipment, 100% depreciation norm- full deduction policy; Cost; Moral Obsolescence.

პერსონალზე მოთხოვნის დაგეგმვა

ქეთევან კიწმარიშვილი
ედ,სტუ ასოცირებული პროფესორი

რეზიუმე

პერსონალზე მოთხოვნის დაგეგმვა ორგანიზაციის მუშაობის პროცესის დაგეგმვის ნაწილია. წარმატებული საკადრო დაგეგმარება ეფუძნება შემდეგ კითხვებზე პასუხების ცოდნას. რამდენი თანამშრომელი (მუშაკი), რა კვალიფიკაციის, სად და როდის გახდება საჭირო. რანაირად შეიძლება მოვიზიდოთ საჭირო პერსონალი და ზედმეტი პერსონალის დროს შევამციროთ თუ მისი ოპტიმიზაცია მოვახდინოთ. უკეთესად როგორ გამოვიყენოთ პერსონალი მისი უნარების, ცოდნისა და შინაგანი მოტივაციის შესაბამისად. რანაირად შევქმნათ პირობები პერსონალის განვითარებისთვის. რა ხარჯები დასჭირდება დაგეგმილ ღონისძიებებს.

საკვანძო სიტყვები: პერსონალზე მოთხოვნის შეფასება; რაოდენობრივი შეფასება; პერსონალზე მოთხოვნის ხარისხობრივი შეფასება; პერსონალზე მოთხოვნის გაანგარიშება.

შესავალი

იმისათვის რომ ამა თუ იმ კომპანიაში სამუშო პროცესი ნორმალურად მიმდინარეობდეს, საჭიროა დაიგეგმოს პერსონალზე მოთხოვნა. პერსონალის რაოდენობა დამოკიდებულია მოსალოდნელი ორგანიზაციული სტრუქტურის (მართვის დონეებზე, ქვედანაყოფების რაოდენობაზე, პასუხისმგებლობის განაწილებაზე), წარმოების ტექნოლოგიის მოთხოვნების (ორგანიზაციის ფორმაზე, ერთობლივ საქმიანობაზე, შემსრულებლებზე), მარ-

კეტინგული გეგმის (საწარმოს ექსპლუატაციაში გაშვების გეგმაზე, წარმოების ეტაპობრივად გაშლაზე), ანალიზზე.

ძირითადი ნაწილი

პერსონალზე მოთხოვნის დაგეგმვას ორგანიზაციის ნორმალური მუშაობისათვის უაღრესად დიდი მნიშვნელობა აქვს. წარმატებული საკადრო დაგეგმარება ეფუძნება შემდეგ კითხვებზე პასუხების ცოდნას[1]:

- რამდენი თანამშრომელი (მუშაკი), რა კვალიფიკაციის, სად და როდის გახდება საჭირო;
- რანაირად შეიძლება მოვიზიდოთ საჭირო პერსონალი, რამდენი შევამციროთ ან ზედმეტი პერსონალის შემთხვევაში მოვახდინოთ ოპტიმიზაცია;
- უკეთესად როგორ გამოვიყენოთ პერსონალი მისი უნარების, ცოდნისა და შინაგანი მოტივაციის შესაბამისად;
- რანაირად შევქმნათ პირობები პერსონალის განვითარებისთვის;
- რა ხარჯები დასჭირდება დაგეგმილ ღონისძიებებს.

პერსონალზე მოთხოვნის შეფასება

ასეთი შეფასება შეიძლება იყოს რაოდენობრივი და ხარისხობრივი.

რაოდენობრივი შეფასება. პერსონალის რაოდენობა დამოკიდებულია მოსალოდნელი ორგანიზაციული სტრუქტურის (მართვის დონეებზე, ქვედანაყოფების რაოდენობაზე, პასუხისმგებლობის განაწილებაზე), წარმოების ტექნოლოგიის მოთხოვნების (ორგანიზაციის ფორმაზე, ერთობლივ საქმიანობაზე, შემსრულებლებზე), მარკეტინგული გეგმის (საწარმოს ექსპლუატაციაში გაშვების გეგმაზე, წარმოების ეტაპობრივად გაშლაზე) ანალიზზე, ასევე, პერსონალის რაოდენობრივი მახასიათებლების ცვლილების პროგნოზზე (მაგ., ტექნოლოგიის ცვლილების გათვალისწინებით). ამ დროს მნიშვნელობა აქვს ინფორმაციას შევსე-

1 ორგანიზაციის მენეჯმენტი – ზ.პ. რუმიანცევას, ნ.ა. სალამაგინას რედაქციით. М.: ИНРА-М, 1995.

ბული ვაკანსიების რაოდენობის შესახებ[1].

პერსონალზე მოთხოვნის ხარისხობრივი შეფასება პასუხობს კითხვაზე ”ვინ”? ეს შედარებით უფრო რთული სახის პროგნოზია, რადგანაც ისევე როგორც რაოდენობრივი ანალიზის დროს, გათვალისწინებული უნდა იყოს იმ პერსონალის ფასეული ორიენტაციები, კულტურისა და განათლების დონე, პროფესიული უნარ-ჩვევები, რომელიც აუცილებელია ორგანიზაციისთვის. განსაკუთრებით რთულია მმართველობაში მონაწილე პერსონალზე (მმართველი პერსონალის) მოთხოვნის შეფასება. ამ შემთხვევაში, როგორც მინიმუმ, გათვალისწინებული უნდა იყოს პერსონალის შესაძლებლობები განსაზღვროს საწარმოს ფუნქციონირების რაციონალური ოპერატიული და სტრატეგიული მიზნები და განახორციელოს მართვის ოპტიმალური გადაწყვეტილებების ფორმირება (რომლებიც უზრუნველყოფენ ამ მიზნების მიღწევას).

პერსონალის შეფასებაში მნიშვნელოვანი მომენტია დაკომპლექტების ორგანიზაციული და ფინანსური გეგმების შემუშავება, რომელშიც შედის:

- პერსონალის ჩართვის ღონისძიებების პროგრამის შემუშავება;
- კანდიდატების შეფასების მეთოდების შემუშავება ან ადაპტაცია;
- პერსონალის მოზიდვასა (ჩართვასა) და შეფასებაზე გაწეული ფინანსური ხარჯების ანგარიში;
- შემფასებელი ღონისძიებების რეალიზაცია;
- პერსონალის განვითარების პროგრამების შემუშავება;
- პერსონალის განვითარების პროგრამების განხორციელებაზე გაწეული ხარჯების შეფასება.

პერსონალზე მოთხოვნილების გაანგარიშება

მომუშავეთა (მუშების) აუცილებელი რაოდენობის, მათი პროფესიული და კვალიფიციური შემადგენლობის განსაზღვრის საშუალებას იძლევა: 1) საწარმოო პროგრამა; 2) გამომუშავების ნორმები; 3) შრომის ნაყოფიერების დაგეგმილი ზრდა და 4) სამუშ-

1 პერსონალის მართვა, თ.ი. ბაზაროვას და ბ.ლ. ერიომინას რედაქციით.

აოების სტრუქტურა[1].

პერსონალის რაოდენობის გაანგარიშება შეიძლება იყოს მიმდინარე, ოპერატიული, გრძელვადიანი ან პერსპექტიული.

1. მიმდინარე მოთხოვნა პერსონალზე.

პერსონალზე საწარმოს მთლიანი მოთხოვნა (ა) განისაზღვრება

ა=ბ+დმ

სადაც **ბ** – საბაზრო მოთხოვნაა, განისაზღვრება წარმოების მოცულობით;

დმ - დამატებითი მოთხოვნილებაა.

საბაზრო მოთხოვნა (**ბ**) განისაზღვრება ფორმულით

ბ=წმ/გ

სადაც **წმ** – წარმოების მოცულობაა;

გ – გამომუშავება ერთ მომუშავეზე.

უფრო კონკრეტული გამოთვლები, როგორც წესი, კეთდება ცალკე შემდეგი კატეგორიების მიხედვით:

- სანარდო მუშები (პროდუქციის შრომატევადობის, სამუშაო დროის ფონდის, ნორმების შესრულების პროცენტის გათვალისწინებით);
- დროებითი (პერიოდულად მომუშავე) მუშები (მიმაგრებული ზონების და სამუშაოს შრომატევადობის, პერსონალის რაოდენობის ნორმების, ნორმირებული დავალებების შრომატევადობის, სამუშაო დროის ფონდის გათვალისწინებით);
- მოწაფეები (ახალი მუშების მომზადების და სწავლების გეგმური ვადების საჭიროების გათვალისწინებით);
- მომსახურე პერსონალი (საშტატო განრიგებაზე და ტიპურ ნორმებზე ორიენტაციით);
- ხელმძღვანელი პერსონალი (განისაზღვრება მართულობის ნორმიდან გამომდინარე).

პერსონალზე დამატებითი მოთხოვნა – ესაა გაანგარიშების საწყისი პერიოდისთვის განსხვავება პერსონალზე საერთო მოთხოვნასა და პერსონალის რაოდენობას შორის. დამატებითი

1 **სოციალური ფსიქოლოგია: პრაქტიკუმი, სასწავლო სახელმძღვანელო – თ.ვ. ფოლომეეგას რედაქციით. М.: Аспект Пресс, 2006.**

მოთხოვნის გამოთვლის დროს მხედველობაში მიიღება:

ა) საწარმოს განვითარება (წარმოების გადიდებით გამოწვეული თანამდებობის ზრდის მეცნიერულად დასაბუთებული განსაზღვრა).

$$\textbf{დმ}=\textbf{ა}_{სკ}-\textbf{ა}_{ბაზ}$$

სადაც, $\textbf{ა}_{სკ}$ და – $\textbf{ა}_{ბაზ}$ სპეციალისტებზე საერთო მოთხოვნაა დაგეგმილ და ბაზურ პერიოდებში;

ბ) მომუშავეთა ნაწილობრივი შეცვლა (რომლებსაც დროებით უკავიათ სპეციალისტის თანამდებობა)

$\textbf{დმ}=\textbf{ა}_{სკ}$ X

სადაც, $\textbf{წ}_{კ}$ – სპეციალისტების წასვლის კოეფიციენტია (ჩვეულებრივ, წელიწადში შეადგენს საერთო რაოდენობის 2-4%-ს).

გ) სპეციალისტების და ხელმძღვანელების (რომლებსაც უკავიათ თანამდებობები) ბუნებრივი გამოკლების (წასვლის) დროს – თანამდებობების შევსება (კადრების შემადგენლობის დემოგრაფიული მაჩვენებლების შეფასება, სიკვდილიანობის აღიცხვა);

დ) თანამდებობაზე ვაკანსიის არსებობა, გამომდინარე დამტკიცებული საშტატო მონაცემებიდან მომუშავის მოსალოდნელი გამოკლების (წასვლის) შემთხვევაში.

2. სპეციალისტებზე გრძელვადიანი მოთხოვნილება.

ეს გამოთვლა ხორციელდება მაშინ, როცა დაგეგმვა ხდება 3 (სამი) და მეტი წლით.

პერსპექტივაში, სპეციალისტებზე მოთხოვნის, დარგისა და წარმოების განვითარების დეტალური გეგმების განსაზღვრის დროს იყენებენ გამოთვლის მეთოდს, რომელიც ემყარება "სპეციალისტებით გაჯერებულობის კოეფიციენტს" და რომელიც გამოითვლება, როგორც სპეციალისტების რაოდენობის შეფარდება წარმოების მოცულობასთან. მაჩვენებლის მხედველობაში მიღებით, სპეციალისტებზე მოთხოვნა (საჭიროება), გამოითვლება შემდეგნაირად:

$\textbf{ა}=\textbf{მ}_{რ}$ X $\textbf{ნ}_{კ}$

სადაც, $\textbf{მ}_{რ}$ - მომუშავეთა საშუალო სიითი რაოდენობა;

$\textbf{ნ}_{კ}$ - სპეციალისტებით გაჯერებულობის ნორმატიული კოეფიციენტი.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. პაიჭაძე ნ., შრომის ეკონომიკა, სახელმძღვანელო, თბ. 2000 წ.
2. პაიჭაძე ნ., ჩოხელი ე., ფარესაშვილი ნ. ადამიანური რესურსების მენეჯმენტი, თბ., 2011 წ.
3. ქ. კიწმარიშვილი. პერსონალის მართვა. გამ. „სამართლიანი საქართველო". 2013 წელი.
4. Управление персоналом: Учебник для вузов / Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
5. Базаров Т.Ю. Психологические грани изменяющейся организации. М.: Аспект пресс, 2007.

REFERENCES:

1. Paichadze N., Labour Economics , Textbook, Tb. 2000 y.
2. Paichadze N., Chokheli E., Faresashvili N., Human Resources Management, Tb. 2011y.
3. Q. Kitsmarishvili. Management of Personnel. Ed: "Fair Georgia", 2013 y.
4. Human Resources Management: Textbook for High Educational Institutions / Ed. T.Y. Bazarov, B.L. Eremina. M .: UNITY-DANA 2001.
5. Bazarov T.Y. The Psychological Verge of the changing organization. M .: Aspect Press, 2007.

PLANNING OF DEMAND FOR PERSONNEL

Ketevan Kitsmarishvili
PhD, GTU Associate Professor

Resume

The planning process of demand for personnel is part of the planning of the organization working process. The successful human resources planning is based on the knowledge of answers on the following questions: how many employees (workers), what qualifications, where and when needed. How it is possible to attract the necessary personnel and to reduce the extra staff time or to focus on its optimization. How to use better the staff according to their skills, knowledge and internal motivation respectively. How to create the proper conditions for the development of the personnel. What will be the costs for the planned events.

Keywords: Assessing the demand for personnel; Quantitative Evaluation; Qualitative Evaluation of the demand for personnel; Calculation of the Demand for personnel.

საბანკო რისკების შეფასების თავისებურებები

თეა ჭასრათოვი
სტუ დოქტორანტი
გიორგი ცაავა
ემდ, სტუ პროფესორი

რეზიუმე

ბანკების საქმიანობაში და მათი ფინანსური მდგომარეობის შეფასებაში განმსაზღვრელ როლს ასრულებენ აღნიშნული საქმიანობისათვის დამახასიათებელი რისკები, რომლის ქვეშ იგულისხმება განუსაზღვრელობა სამომავლო ფულად ნაკადებთან მიმართებაში, დანაკარგების ალბათობა ან დაგეგმილთან შედარებით ღირებულებით გამოსახულებაში წარმოდგენილი შემოსავლების სრული მოცულობით მიუღებლობა. განხილულია საგარეო რისკები და შიდა რისკები. აღწერილია საპროცენტო რისკის არსის ფიშერის მოდელი, პროცენტული მარჟის, შემოსავლის სიდიდის, საკრედიტო, ბანკის საერთო რისკების გაანგარიშების ფორმულები.

საკვანძო სიტყვები : რისკ-მენეჯმენტი; რისკიანი პორტფელი; რისკიანი კაპიტალი; კოეფიციენტების ანალიზი; სავალუტო კურსი;

ძირითადი ტექსტი

ბანკების საქმიანობისა და მათი ფინანსური მდგომარეობის შეფასებაში განმსაზღვრელ როლს აღნიშნული საქმიანობისათვის დამახასიათებელი **რისკები** ასრულებენ {4, გვ. 247 – 249; 7, გვ.326 - 354}.

რისკის ქვეშ გაითვალისწინება **სამომავლო ფულად ნაკადებთან მიმართებაში განუსაზღვრელობა, დაგეგმილთან შედარების მიხედვით ღირებულებით გამოსახულებაში წარმოდგენილი შემოსავლების დანაკარგების ან სრული მოცულობით მიუღებლობის ალბათობა.** დიდი რაოდების ოპერაციების გან-

ხორციელებისას მოსალოდნელ დანაკარგებს ადარებენ საბანკო საქმიანობის ყველაზე უფრო ეფექტიანობის დამახასიათებელ (შედარებად ერთეულებში გაზომილ) მაჩვენებლებთან

(შემოსავლების, ხარჯების, ბანკის საკრედიტო რესურსების სიდიდესთან).

საგარეო რისკებს, რომლებიც ბანკის საქმიანობასთან უშუალოდ არ არიან დაკავშირებულები, წარმოადგენენ: **ქვეყნიური რისკი, კონიუნქტურული რისკები, ფორს-მაჟორული გარემოებების რისკი.**

ქვეყნიური რისკი სახელმწიფოს ფუნქციონირების ეროვნულ თავისებურებებზეა დამოკიდებული, რომელთა ეკონომიკურ სტრუქტურებთან ბანკი საქმიან ურთიერთობებს ახორციელებს.

სავალუტო რისკი - არის უცხოური და ეროვნული ვალუტების კურსების გაუთვალისწინებელი ცვლილებების გამო დანაკარგების ალბათობა. მოცემული რისკი შეიძლება ინფლაციური პროცესების ან საპროცენტო განაკვეთების ცვლილების შედეგად სავალუტო პასივებისა და აქტივების სტრუქტურის შეუსაბამობისას წარმოიშვას.

საკონტრაქტო რისკი დაკავშირებულია სპოტურ, ფორვარდულ, ფიუჩერსულ გარიგებებთან და სხვა სავალუტო გარესაბალანსო ინსტრუმენტებთან.

ტრანსლაციური რისკი წარმოადგენს ბუღალტრულ რისკს, რომელიც უცხოური ფილიალების, კონტრაგენტების ბალანსის აქტივებისა და პასივების და „მოგებისა და ზარალის" ანგარიშის გადაფასებასთან არის დაკავშირებული.

ფორს-მაჟორული გარემოებების რისკი წარმოიშობა საგანგებო და გაუთვალისწინებელი გარემოებების დროს (სტიქიური უბედურებები, სოციალური კატაკლიზმები), რომლებიც ფინანსური ხელშეკრულების პირობების შესრულებაზე მნიშვნელოვანი ხარისხით ზემოქმედებენ.

კონიუნქტურული რისკი თავისთავად ცალკეულ ბაზრებზე ან მთლიანობაში საერთოეკონომიკურ კონიუნქტურაზე არაკეთილსასურველი ცვლილებებისას შესაძლო დანაკარგებს წარ-

მოადგენს.

შიდა რისკები თვით ბანკების საქმიანობის შედეგს წარმოადგენენ და მათ მიერ განხორციელებად ოპერაციებისაგან არის დამოკიდებული.

ბანკის **სტრუქტურულ რისკებს** წარმოადგენენ მისი ორგანიზაციული სტრუქტურების : **სათაო ფირმის, ფილიალების, შვილობილი ბანკების, სათაო ბანკის შიდა ქვედანაყოფების რისკები.**

კლიენტების შემადგენლობის რისკები დაკავშირებულია მათ ურთიერთობით საკუთრებისადმი (სახელმწიფო სექტორი, კერძო, კორპორატიული კლიენტები საკუთრების შერეული ფორმით, ინდივიდუალური მეანაბრეები და მსესხებლები), კლიენტების დარგობრივი კუთვნილობისადმი, მათთვის მიწოდებადი საბანკო მომსახურების სიდიდისადმი.

საანგარიშსწორებო რისკები დამოკიდებულია ბანკთაშორისო ოპერაციების განხორციელების ტექნოლოგიებისაგან, მათი სისწრაფისა და საიმედობისაგან. მოცემული სახეობის რისკის შემცირებისათვის სახელმწიფოს საგადახდო სისტემის ტექნიკური ბაზის კომპლექსური განვითარება არის საჭირო.

უშუალოდ **ბანკის საემისიო რისკები** მის მიერ საკუთარი ფასიანი ქაღალდების ემისიასთან, მათი რეალიზაციიდან შემოსავლების გეგმიურ სიდიდესთან, არსებული აქციონერების მიერ ბანკზე კონტროლის დაკარგვის საშიშროებასთან არის დაკავშირებული.

ბანკის თანამშრომლების ბოროტმოქმედების რისკები წარმოიშობიან მათ მიერ ბუღალტრული აღრიცხვის დადგენილი ნორმების, საგადასახადო კანონმდებლობის დარღვევისას, გაფლანგვისა და მიწერების, სხვა კრიმინოგენული ქმედებების შედეგად.

ბანკის მთავარი რისკებია - პორტფელური რისკები, რომლებიც მთლიანობაში აქტიური ოპერაციების რისკებს, პასიური ოპერაციების რისკებს და კაპიტალის რისკებს მოიცავენ. მოცემული რისკები - არის **ბანკის ბალანსის სტრუქტურის რისკები, ანუ საბალანსო რისკები.**

გარესაბალანსო საქმიანობის რისკები - არის ბანკის აქტიური და პასიური ოპერაციების რისკები. გარესაბალანსო საქმიანობის არსი საკუთარ თავზე სავალო ვალდებულებების აღების გარეშე დამატებითი შემოსავლის მიღებაში მდგომარეობს.

პროცენტული რისკი - არის პოტენციალური დანაკარგები, რომლებიც შეიძლება ბანკის მიერ მოზიდული და განთავსებული რესურსების მიხედვით საბაზრო საპროცენტო განაკვეთებზე მანიპულირებისას, ფასობრივი პირობების გადახედვის ვადების შეუსაბამობის შედეგად მათი გაუთვალისწინებელი ცვლილებისას წარმოიშვას.

პროცენტული რისკი დაიყოფა **საბაზისო რისკად,** რომელიც დაკავშირებულია დეპოზიტებში სახსრების მოზიდვის საპროცენტო განაკვეთებისა და განთავსების მუდმივი განაკვეთების ცვლილების განუსაზღვრელობასთან, და **დროითი წყვეტადობის რისკად** (როდესაც ბანკი რესურსებს მოიზიდავს და განათავსებს მუდმივი საბაზისო განაკვეთის მიხედვით, მაგრამ მათი გადახედვის დროითი წყვეტადობით).

ფიშერის მოდელი პროცენტული რისკის არსს შემდეგი სახით აღწერს {4, გვ. 249 – 251}: **I = s + f ,** სადაც : **i -** არის პროცენტის საბაზრო განაკვეთი; **s -** არის რეალური საპროცენტო განაკვეთი; **f -** არის ინფლაციის მოსალოდნელი ტემპები.

რეალური საპროცენტო განაკვეთი მის ისეთ სიდიდეს წარმოადგენს, რომელიც საჭიროა იმისათვის, რომ მომხმარებელი საკუთარი შემოსავლების ნაწილის შენახვაში (დაზოგვაში) დაინტერესდეს.

რისკის შეფასებისათვის, პროცენტული მარჟის სიდიდე კორექტირებული უნდა იქნას სესხების მიხედვით დანაკარგების სახის მატერიალიზებული რისკის სიდიდეზე:

$$RAM = \frac{Dp - Ps}{A},$$

სადაც: RAM - არის მარჟა, კორექტირებული რისკზე; DP - არის სუფთა პროცენტული შემოსავალი; Ps - არის დანაკარგე-

ბი სესხების მიხედვით; A - არის აქტივები.

ალნიშნული მაჩვენებლის ოპტიმალური მნიშვნელობა 3 – 3,5 %-ის ფარგლებში მერყეობს.

დაუბალანსებელი ლიკვიდობისა და რეფინანსირების რისკი არის დანაკარგების

ალბათობა ბანკის დროებითი არასტაბილურობის შემთხვევაში შეასრულოს საკუთარი ვალდებულებები პასივების მიხედვით და დააკმაყოფილოს მოთხოვნები აქტივების მიხედვით, მათ შორის მიმდინარე აქტივების რეფინანსირების მიხედვით.

ლიკვიდურობის მართვის რისკი დაკავშირებულია, უპირველეს ყოვლისა, ბანკში ისეთი აქტივოების არსებობასთან, რომლებიც საჭიროების შემთხვევაში შეიძლება იქნას გაყიდული, აგრეთვე ბაზარზე გაყიდვადი პასივების მიწოდების არსებობასთან; მეორეს მხრივ, კონკრეტულ ფასთან, რომელთა მიხედვით შეიძლება გაყიდული იქნას აქტივები და შეძენილი იქნას პასივები.

საკრედიტო რისკი არის საკრედიტო ორგანიზაციის ფინანსური მდგომარეობის დესტაბილიზაციის ძირითადი ფაქტორი. იგი ვალის ძირითადი თანხისა და მათზე დარიცხული პროცენტების ხელშეკრულების პირობებით დადგენილ ვადებში სრულად ან ნაწილობრივ დაუბრუნებლობისას პოტენციალურ დანაკარგებს წარმოადგენს.

რამდენადაც **შემოსავლის სიდიდესა და მისი მიღების თანმდევი რისკის სიდიდეს შორის უკუ ურთიერთკავშირი** არსებობს, იგი შეიძლება გამოსახული იქნას შემდეგი განტოლების მეშვეობით {4, გვ. 251 – 253; 8, გვ. 365 - 390}:

$$r^* = \frac{1 + r}{1 - d} - 1 ,$$

სადაც : r* - არის შემოსავლის სიდიდე ხელშეკრულების მიხედვით;

r - არის საპროცენტო განაკვეთი, პრაქტიკულად თავისუფალი რისკისაგან (საიმედო სესხების მიხედვით);

d - არის საკრედიტი რისკის მნიშვნელობა.

მოცემულ ფორმულაში მიღებულია დაშვება, რომლის დროსაც ბანკის არაპროცენტული ხარჯები იგნორირებულია.

თუ $d = 0$, რისკი პრაქტიკულად არ არსებობს, r^* და r ტოლებია.

თუ $d = 1$, ვალის დაუბრუნებლობის ალბათობა მაქსიმალურია, სიდიდე r^*-ის განსაზღვრა შეუძლებელია, ისევე როგორც გარიგების მიხედვით რისკის კომპენსირებაც შეუძლებელია.

რისკიანი და საიმედო სესხების მიხედვით შემოსავლებს შორის სხვაობა

თავისთავად **სესხების არდაფარვის რისკზე პრემიას** წარმოადგენს:

$$r^* - r = (1 + r^*)\, d.$$

უცხოეთის ქვეყნების საბანკო პრაქტიკაში **საკრედიტო საქმიანობის რისკის განმსაზღვრელ** ყველაზე გავრცელებულ და მნიშვნელოვან მაჩვენებლებს წარმოადგენს:

აქტივების ხარისხის კოეფიციენტი = სესხების მიხედვით ზარალი / / მათი მიხედვით დავალიანების საშუალო სიდიდე.

აქტივების ხარისხის კოეფიციენტი = სესხების მიხედვით ზარალი / / სესხების საერთო ჯამი.

საკრედიტო რისკი (d) შეიძლება აღწერილი იქნას შემდეგი გამოსახულების მეშვეობით:

$$d = \frac{S - R}{S},$$

სადაც: S - არის ჯამური სასესხო დავალიანობა საანგარიშო თარიღისათვის;

R - არის რეზერვი სესხების მიხედვით შესაძლო დანაკარგებზე.

მოცემული კოეფიციენტის მნიშვნელობა რამდენადაც ახლოსაა ერთის მნიშვნელობასთან, იმდენად მაღალია საკრედიტო პორტფელის ხარისხი მისი დაბრუნებადოდის თვალსაზრისით.

საკრედიტო რისკის მახასიათებელ მნიშვნელოვან მაჩვე-

ნებელს წარმოადგენს ბანკის მსხვილ მსესხებლებზე მიწოდებული **კრედიტების კონცენტრაციის რისკი.** იგი შეიძლება წარმოდგენილი იქნას **კრედიტების კონცენტრაციის კოეფიციენტის (K)** სახით:

$$K = \frac{\text{ბანკის მსხვილი მსესხებლების 10\%-ის ჯამური კრედიტი}}{\text{ყველა გაცემული სესხების რეალური ღირებულების 10\%}}$$

მოცემული კოეფიციენტი გაიანგარიშება მსესხებლებზე გაცემული კრედიტების თანხების კლებადობის მიხედვით რანჟირების საფუძველზე. მაჩვენებლის სამ ერთეულზე მეტი მნიშვნელობა მოწმობს მსხვილი მსესხებლების ჯგუფის ხელში კრედიტების მეტისმეტად კონცენტრაციის რისკის შესახებ.

საკრედიტო რისკი, როგორც არც ერთი სხვა, მენეჯერების მიერ, ბანკის მუშაობის შედეგებზე მისი ნეგატიური ზემოქმედების გადალახვით, მათი მართვის ოსტატობაზეა დამოკიდებული, იგი ბანკის მენეჯმენტის რისკს წარმოადგენს და **რისკ-მენეჯმენტის სახელწოდებას** ატარებს.

ქვეყნის კომერციული ბანკებისათვის საკრედიტო რისკი უკიდურესად მაღალია. აღნიშნულის მიზეზებია - მთლიანობაში ეკონომიკის დაბალი დონე, წარმოების ტექნიკური ჩამორჩენა, რომელიც ამაღლებულ თვითღირებულებას, პროდუქციის არაკონკურენტუნარიანობას, მოთხოვნის არარსებობას, მენეჯმებტის არასაკმარის დონეს, ეროვნული კანონმდებლობის გაუმართაობას, ზოგიერთ შემთხვევებში - სამართლებრივ დარღვევებს იწვევს.

ბანკების საქმიანობის საერთო რეგულირებისათვის, მათ შორის ამა თუ იმ სახეობის **რისკების ზემოქმედების შეზღუდვისათვის**, ზედამხედველობის ორგანოების მიერ **სავალდებულო ეკონომიკური ნორმატივები** გამოიყენება. ამასთან მოცემული პრობლემის განხილვისას ყველაზე დიდი მნიშვნელობა საკუთრივ რისკების ნორმატივებს გააჩნიათ, რომლებიც მათ დასაშვებ საზღვრებს განსაზღვრავენ.

ინფლაციური რისკი ეკონომიკაში მიმდინარე იფლაციური პროცესების შედეგად ბანკის პასივების ღირებულების დაკარგვის (გაუფასურების) რისკს წარმოადგენს.

ბანკის საერთი რისკის ფორმულა შეიძლება წარმოვიდგინოთ შემდეგი სახით:

$$H = \frac{P1 + P2 + \ldots + Pi + \ldots + Pn}{K} E,$$

სადაც : H - არის ბანკის საერთო რისკის დაშვებადობის ხარისხი;

Pi - არის ბანკის რისკები i ოპერაციების მიხედვით ან რისკის მიხედვით შეწონილი აქტივები (i = 1, 2, ..., n);

E - არის ქვეყნის რისკები (საგარეო რისკები);

K - არის ბანკის კაპიტალი.

დასაშვები საერთო რისკის კრიტერიალური დონეები 10 ერთეულის ფარგლებშია მიღებული: H = 0 – 5, ბანკის რისკის დაბალი დონე, რომელის გარკვეული დროით იგნორირება შეუძლია მას; H = 5 – 10, რისკის საშუალო დონე, რომელიც საკრედიტო დაწესებულების მხრიდან მისდამი გულმოდგინე ყურადღებას მოითხოვს; H = 10, რისკის მაღალი დონე, რომლის მნიშვნელობის გადაჭარბებამ შეიძლება ბანკის კრახი (გაკოტრება) გამოიწვიოს.

კაპიტალის მართვის რისკები შეიძლება ბანკის მიერ ვალების მომსახურების შესაძლებლობის (დავალიანების ზრდის რისკი) თვალსაზრისიდან და მისი საკმარისობის ნორმატიული დონის მხარდაჭერის (კაპიტალის ადეკვატურობის რისკი) თვალსაზრისიდანაც იქნას განხილული. ამავე რისკის სახეობას შეიძლება იქნას მიკუთვნებული „რეპუტაციის" რისკი - ბანკის მიერ მისი კაპიტალის რეპუტაციის დაკარგვის რისკი (თუ ასეთი არსებობს), რომელიც მისი ფინანსური სიძლიერისა და საიმედობის აღიარებას წარმოადგენს.

ამრიგად, კომერციული ბანკის ფინანსური მდგომარეობის მახასიათებელი მაჩვენებლების სისტემა, თავისთავად აღნიშნული საქმიანობის ძირითადი, ყველაზე უფრო მნიშვნელოვანი

პარამეტრების კომპლექსს წარმოადგენს. მოცემული სისტემა ღიაა, რამდენადაც ბანკების საქმიანობის შეფასების ყველაზე უფრო ეფექტიანი ხერხების მოძიების პროცესები მუდმივ დინამიკაში იმყოფებიან.

სავალუტო რისკი თავისთავად სავალუტო დანაკარგების საშიშროებას წარმოადგენს, რომლებიც საგარეო ეკონომიურ, საკრედიტო სავალუტო ოპერაციების განხორციელებისას ერთ-ერთი უცხოური ვალუტის მეორესთან მიმართებაში, მათ შორის ეროვნულ ვალუტაში კურსის ცვლილებასთან არის დაკავშირებული{4, გვ. 254 – 255; 6, გვ. 216 - 241}.

უცხოური ვალუტის თავისი სახელითა და თავისი ხარჯით შეძენისა და გაყიდვის მიმართებაში ოპერაციების განხორციელების შემთხვევაში, რწმუნებული ბანკი ღია სავალუტო პოზიციას ატარებს.

დახურული სავალუტო პოზიცია - არის სავალუტო პოზიცია, რომლის დროსაც ბანკის მოთხოვნილების ჯამი და ბანკის ვალდებულებების ჯამი ცალკეულ უცხოურ ვალუტაში ერთმანეთის ტოლია.

ღია სავალუტო პოზიცია - არის პოზიცია, რომლის დროსაც ცალკეულ უცხოურ ვალუტაში ბანკის მოთხოვნილების ჯამი არ ემთხვევა იმავე ვალუტაში მისი ვალდებულების ჯამს. ღია სავალუტო პოზიციის სიდიდე დადგენილ ლიმიტს არ უნდა აჭარბებდეს, რომელიც ბანკმა მკაცრად უნდა დაიცვას.

დასკვნა

ბანკების საქმიანობაში და მათი ფინანსური მდგომარეობის შეფასებაში განმსაზღვრელ როლს ასრულებენ აღნიშნული საქმიანობისათვის დამახასიათებელი რისკები, რომლის ქვეშ გაიგება განუსაზღვრელობა სამომავლო ფულად ნაკადებთან მიმართებაში, დანაკარგების ალბათობა ან დაგეგმილთან შედარებით ღირებულებით გამოსახულებაში წარმოდგენილი შემოსავლების სრული მოცულობით მიუღებლობა.ამ მიმართულებით განხილულია საგარეო რისკები (ქვეყნიური რისკი, კონიუნქტურული რისკი, რისკი ფორს-მაჟორული გარემოებ-

ების) და შიდა რისკები (სტრუქტურული, საანგარიშსწორებო, ემისიური, პორტფელური, საპროცენტო, საკრედიტი, სავალუტო რისკები). აღწერილია საპროცენტო რისკის არსის ფიშერის მოდელი, პროცენტული მარჟის, შემოსავლის სიდიდის, საკრედიტო, ბანკის საერთო რისკების გაანგარიშების ფორმულები.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. Glushkov N.b.-Banking. - Moscow, “an academic project, 2007. -428 p.

2. Batrakova L.g.-Economic analysis of commercial bank activities. -Moscow, “logos”, 1999. – 342p.

3. Banking, ed. O.i. Lavrushin. -Moscow, “Knorus”, 2005. -766 p.

4. Ed. O.i. Lavrushin. -Moscow: the finance and statistics, 2000. – 367p.

5. Kovzanadze i., Kontridze c. - Modern Banking: Theory and Practice. - Tbilisi, Publisher: LLC “Cezanne”, 2014. - 548 p.

6. Tsaava- g., Khantadze g. - Banking (theory, methods and practice), Manual. - Tbilisi, publishing house: “Dani”, 2014. - 600 p

7. Khantadze g., Tsaava- g. - Banking operations (manual). - Tbilisi, publisher of “The working bookshop”, 2012. - 400 p.

8. Asatiani Vl., Tsaava- g. - Commercial banks’ financial analysis activities (Tbilisi, published by “Dani”, 201 “4. - 500 p

THE ASSESSMENT FEATURES OF BANKING RISKS

Tea Hasratovi,
PhD Student, GTU
Giorgi Caava
Doctor of Economic Sciences, GTU Professor

Resume

In the paper there is noted that the inherent risks play a decisive role in the activities of banks and to assess their financial condition, which implies the uncertainty about the future cash flows, the probability of loss or shortfall in income compared with the planned present terms.

Consideration of external risks (country risk, force majeure) and internal risks (structural, design, equity, portfolio, interest rate, credit, foreign exchange risks) are important. Fischer described the essence of the model of interest rate risk, the formula for calculating the risk of the interest margin, the income, the credit risk, the overall risk of the bank.

Keywords: Risk management; Risk portfolio; Risk capital; Ratio analysis; Rate of exchange.

ფერმერული ბიზნესის განვითარების ზოგიერთი საკითხი

თენგიზ ლაჭყეპიანი
ეკონომიკის აკადემიური დოქტორი
დალი ზაიდაური
ეკონომიკის აკადემიური დოქტორი

რეზიუმე

სტატიაში ნაჩვენებია ფერმერული ბიზნესის განვითარების წანამძღვრები, ანუ როგორ გავხდეთ ფერმერი. განხილულია ის ძირითადი პროცესები, რომელიც ხელს შეუწყობს ფერმერული ბიზნესის განვითარებას საქართველოში.

საბაზრო ეკონომიკაზე გადასვლამ მოითხოვა შესაბამისი საწარმოო ერთეულების ჩამოყალიბება. შესაბამისად დაიშალა რა კოლმეურნეობები და საბჭოთა მეურნეობები, მათ მაგივრად შეიქმნა გლეხური-ფერმერული მეურნეობები. მიუხედავად იმისა, რომ ისინი საზღვარგარეთის ქვეყნებში მაღალ დონეზეა განვითარებული, საქართველოში ფერმერული ბიზნესის განვითარების დონე ჯერ კიდევ დაბალია. არსებული მცირე ზომის ფერმერული მეურნეობები ვერ აღწევენ მაღალ შედეგებს, ამასთან სახელმწიფოს მხრიდან მათდამი ხელშეწყობა მეტ ყურადღებას საჭიროებს.

საკვანძო სიტყვები: ფერმერული მეურნეობა, ბიზნესი, საოჯახო ბიზნესი, დამხმარე მეურნეობა.

შესავალი

საბჭოთა სისტემის დაშლის შემდეგ საბაზრო ეკონომიკაზე გადასვლამ წინა პლანზე დააყენა კოლმეურნეობებისა და საბჭოთა მეურნეობების გარდაქმნა და შესაბამისად ახალი სტრუქტურული ერთეულების-ფერმერული მეურნეობების ჩამოყალიბება. მას დაემატა ადამიანთა მისწრაფება ეწარმოებინათ ეკოლოგიურად სუფთა სოფლის მეურნეობის პროდუქცია, როგორც საკუთარი მოთხოვნილების დასაკმაყოფილებლად, ისე გასაყიდად.. ფერმერული ბიზნესი ძალიან პოპულარულია მოწინავე ქვეყნებში, სა-

დაც მათი მუშაობის ძალზე დიდი გამოცდილება არის და სწორედ მათი გამომცდილებიდან გამომდინარე შევეცადეთ აღგვენიშნა ის მოვლენები, რომელიც მნიშვნელოვანია.

ძირითადი ტექსტი

ფერმერი რომ გავხდეთ, წარვმართოთ ჩვენი მეურნეობა და შესაბამისად მივიღოთ შემოსავალი, პირველყოვლისა, საჭიროა გვქონდეს გარკვეული რაოდენობის მიწის ფართობი. დასაწყისისათვის შეიძლება ჩავატაროთ ე.წ. მოთელვა, ანუ ავიღოთ შედარებით მცირე მოცულობის მიწის ნაკვეთი (შეიძლება გამოყენებული იქნეს პირად დამხმარე მეურნეობაში არსებული), თუმცა ის დიდ შემოსავალს ვერ მოგვცემს და შესაბამისად ეს ვარიანტი გამოუსადეგარია ფერმერული მეურნეობის განმეორებისათვის. როგორც წესი ფერმერული მეურნეობის ჩამოყალიბებისათვის საჭიროა არანაკლებ 0,5 ჰა მიწის ფართობი, ხოლო მაქსიმუმი დამოკიდებულია ფერმერის შესაძლებლობებზე. ფერმერს შეუძლია შეისყიდოს მიწა ან აიღოს არენდით თვითსარგებლობაში. ხშირ შემთხვევაში მსხვილი ფერმერული მეურნეობის არენდით აღება მიწაზე ფუნქციონირებს, ხოლო შედარებით მცირე მოცულობის სავარგულზე ფერმერულ მეურნეობათა უმრავლესობას აქვს საოჯახო ბიზნესის ხასიათი, სადაც მხოლოდ ცოლ-ქმარი კი არ მოქმედებს, არამედ ჩართულნი არიან ოჯახის სხვა წევრები (როგორც ახლობლები ისე შორეული ნათესავები). ამის მიზეზი მარტივია. ფერმერული ბიზნესი მოითხოვს სათუთ, ფრთხილ მიდგომას, შრომასა და დროის სრულ უკუგებას. დაქირავებული მუშაბისაგან ამის მიღწევა ძალინ ძნელია. მათთვის მნიშვნელოვანია ცოტა იმუშაონ და ბევრი მიიღონ. ამიტომ უკეთესია მათთვის ვინც ფერმერულ მეურნეობაში მუშაობს პირადად უნდა იყოს დაინტერესებული მისი მაღალი დონის განვითარებაში და მაღალი შედეგების მიღწევა შესაძლებელია თუ საერთო საქმეს შეასრულებს მთელი ოჯახი. ამისათვის საჭიროა ოჯახის ყველა წევრმა მოიწონოს და გაითავისოს ფერმერული ბიზნესის შემოსავალი, ეს წყარო თითოეული მათგანისათვის მნიშვნელოვანია და პასუხისმგებელი იყოს თავიაანთ მოვალეობაზე. გარდა ამისა ფერმერული მეურნეობის გონივრული

განვითარებისათვის აუცილებელია ფერმის ხელმძღვანელი ან წევრები ერკვეოდნენ და ფლობდნენ აგრონომიის, ზოოტექნიკის, ვეტერინარიის, მცენარეთა დაცვის, ბურალტერიის საკითხებს. ეს მნიშვნელოვანია იმით, რომ არ მოხდეს გარე პირთა სპეციალისტთა დაქირავება და დაიზოგება თანხები.

ფერმერული ბიზნესის დროს მნიშვნელოვანია მისდამი მუდმივი ყურადღება. ხშირ შემთხვევაში ფერმერი მუშაობს დილიდან საღამომდე მთელი კვირის განმავლობაში, მას არა აქვს და არც შეიძლება ჰქონდეს დასვენების დღეები, რადგან მინდვრისა და მეცხოველეობის სამუშაოები მოითხოვენ მუდმივ და ყოველდღიურ მოვლას და აქედან გამომდინარე არ შეიძლება მისი არ ჩატარება. ფერმერული ბიზნესი ეს ისეთი საქმეა, როცა დასაწისიდან არასდროს არ იქმნება იდეალური. იგივე შეიძლება ითქვას ბიზნესის სხვა სახეებზე, მაგრამ ფრმერულში იგი მნიშვნელოვან როლს თამაშობს. თუ მოსავალი დაიკარგა ან დაეცა საქონელი, ეს გამოიწვევს დიდ ზარალს იმასთან შედარებით როცა, მაგალითად, მაღაზიაში არ გაიყიდება საქონელი. ამიტომ ფერმერად გახდომა უნდა დავიწყოთ არა დიდი მასშტაბით პირუტყვის ან ფრინველის რამოდენიმე სახის მოშენებით, არამედ პირიქით. პირველად უნდა დაითესოს მცირე ფართობზე შესაბამისი კულტურა. შემდეგ შედეგებიდან გამომდინარე, უნდა გადავიდეთ შედარებით მსხვილ ფერმერულ ბიზნესზე.

ბევრს სურს აწარმოოს ფერმერული ბიზნესი იმისათვის, რომ გაიგოს სოფლის მეურნეობის მხარდაჭერის პროგრამის შესახებ და ფიქრობენ მიიღონ ასეთი მხარდაჭერა. ცალკეული ასეთი პროგრამები ითვალისწინებენ ამ მიზნებისათვის გამოყოფილ კრედიტებზე პროცენტების ნაწილობრივ კომპენსაციას. სინამდვილეში სახელმწიფოსაგან ასეთი დახმარების (როგორც წესი) მიღება ძალზე ძნელია. მაგალითად, ამისათვის საჭირო იქნება შეესაბამოს მრავალი კრიტერიუმი და შესრულდეს მრავალი პირობა, რომლის შესრულებაც ყოველ ფერმერს არ შეუძლია.

ბანკების უმრავლესობა დიდად არ არიან დაინტერესებული ფერმერული ბიზნესის დაკრედიტებაზე, ან საერთოდ არ აძლევენ კრედიტს, განსაკუთრებით მაშინ, როცა მომავალ მოსავალს როგორც გირაოს ეხება.

როგორც წესი კანონმდებლობით გათვალისწინებულია მცირე ფერმერული მეურნეობების ჩამოყალიბების ორგანიზაცია (რამდენადაც ისინი აწარმოებენ პროდუქციას საკუთარი მოთხოვნილებისათვის) იურიდიული პირის ჩამოუყალიბებლად და სამრეწველო საქმიანობის რეგისტრაციის გარეშე. ამასთან მათ შეუძლიათ გაყიდონ საკუთარი ნაწარმი. ასეთი შესაძლებლობა უნდა იქნეს გამოყენებული თუ იგი არის. საჭიროა შესწავლილი იქნეს საკანონმდებლო ბაზა, რადგანაც ისინი ხშირად იცვლება. თუ თქვენ ჩაიფიქრეთ შედარებით მსხვილი ფერმერული ბიზნესის შექმნა, აქ გვერდს ვერ აუვლით საწარმოს რეგისტრაციას და ყველა აუცილებელი გადასახადის გადახდას. ფერმერად გახდომამდე საჭიროა წინასწარ გააზრებული იქნეს თუ რომელი ვარიანტი არის მისაღები.

ფერმერული ბიზნესი ფაქტიურად საწარმოო მიზნებისაა, ხოლო ყველა წარმოებას ესჭიროება გასაღების ბაზარი. ამიტომაც დრო ლიმიტირებულია, რაღაც დროის გავლის შემდეგ წარმოებული პროდუქცია გაფუჭდება. ამიტომ თუ თქვენ ფიქრობთ როგორ გახდეთ ფერმერი, საჭიროა სწრაფად იქნეს განსაზღვრული სად და ვის მიყიდოთ პროდუქცია, უნდა ინახოს გასაღების ბაზარი, რადგანაც შემდეგ მათი ძებნა ძნელი იქნება. ფერმერული პროდუქციის მიღება არც თუ ისე ადვილია, თუ ლაპარაკია კარგ ფასზე. დამოუკიდებლად ვაჭრობისათვის საჭირო იქნება საკუთარი სავაჭრო წერტილების გახსნა, რაც მოითხოვს დამატებით ხარჯს და მრავალი დოკუმენტის გაფორმებას. სუპერმარკეტებში პროდუქციის მიწოდებისთვის ასევე საჭიროა მიღებული იქნეს ხარისხის სერტიფიკატი, აგრეთვე სავაჭრო ადგილებისათვის გადასახადები. როცა ლაპარაკია მარცვლეულსა და საკვები კულტურების გადასახადებზე, აქ პროცედურა უფრო ძნელია. ამიტომ ბევრი ფერმერი იძულებულია თავისი პროდუქცია იაფად გაყიდოს, რაც ყოველთვის არახელსაყრელია და ზარალია.

ყოველივე ზემოთ აღნიშნულიდან გამომდინარე შეიძლება შეიქმნას გარკვეული წარმოდგენა ფერმერულ ბიზნესზე და გაკეთებული იქნას ორიენტაცია იმაზე, თუ როგორ გავხდეთ ფერმერი..

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. ჰეგერსი-ფერმერული მეურნეობის ორგანიზაცია. თბ. 2002 წ.
2. პ. კოღუაშვილი, გ. ზიბზიბაძე-სოფლის მეურნეობის ეკონომიკა, თბ, 2010 წ.
3. თ. ლაჭყეპიანი-გლეხური თუ ფერმერული მეურნეობა. შრომათა კრებული, ტ. III, 1995 წ.

REFERENCES:

1. Hegersi-farming organization. Tb. 2002y.
2. P. Koghuashvili, G. Zibzibadze-Agricultural Economy, Tb, 2010y.
3. T.lachkepiani- peasant farms. Collected Papers, Vol. III, 1995 sec. (In Georgian Language).

SOME ISSUES ON THE DEVELOPMENT OF FARM BUSINESS

T. Lachkepiani – Academic Doctor of Economics
D.Baidauri - Academic Doctor of Economics

Resume

In this Article our goal was to show the premises of farm business development or how to become a farmer. There were reviewed the main processes promoting development of a farm business in Georgia.

Transfer to the market economy required a creation of the corresponding industrial units. Correspondingly, as far as collective farms and soviet farms are disintegrated, they were substituted by peasant farms. Despite the fact that they are highly developed in foreign states, in Georgia the farm business's professional level is rather low so far. The small farm facilities existing nowadays are not able to achieve appropriate results. Furthermore, this requires more attention from the state in order to promote farm business.

Keywords: Farming, Business, Family Business, Supportive Business.

კონკურსი როგორც პერსონალის მოზიდვის ტექნოლოგია

ქეთევან კიწმარიშვილი
სტუ ასოცირებული პროფესორი

რეზიუმე

კონკურსი ესაა შეჯიბრი ორ ან მეტ კანდიდატს შორის ვაკანტური თანამდებობის დასაკავებლად. კონკურსის პარადიგმებია: შერჩევა – კანდიდატის დოკუმენტების ანალიზი, გასაუბრება და/ან ტესტირება, შედარება სხვა კანდიდატებთან, გადაწყვეტილების მიღება. არჩევა – თვითწარდგინება კონკურსზე, კანდიდატის შეტყობინება, კენჭისყრა (უამრავლესობით – 2/3) გადაწყვეტილების მიღება. გადარჩევა – კანდიდატების ინდივიდუალური თავისებურებების გულმოდგინე და ყოველმხრივი შესწავლა, კანდიდატის წარმატებულობის პროგნოზი, გადაწყვეტილების მიღება.

საკვანძო სიტყვები: როტაცია; შიდა და გარე კონკურსი; ინტერაქტიული უკუკავშირის არსებობა; შერჩევა, არჩევა, გადარჩევა.

შესავალი

კანდიდატების მოზიდვის მიზანია საკადრო რეზერვის შექმნა. ამ დროს მთავარია. პერსონალის ოპტიმალურ რაოდენობაზე კონტროლი, “ოქროს შუალედის” დაცვა – არც მეტი, არც ნაკლები. ორგანიზაციის პერსონალის შემადგენლობის, მის საწარმოო მიზნებთან, ამოცანებთან, მთელ საკადრო პოლიტიკასთან შესაბამისობის კონტროლი.

ძირითადი ნაწილი

პერსონალის ფორმირებაზე მოქმედი ფაქტორები

გარემოს ფაქტორები:

- საკანონმდებლო შეზღუდვები;
- სიტუაცია სამუშაო ძალის ბაზარზე;
- სამუშაო ძალის შემადგენლობა ბაზარზე და ორგანიზაციის ადგილმდებარეობა.

შიდა გარემოს ფაქტორები:

- საკადრო პოლიტიკა (სტრატეგიული საკადრო გადაწყვეტილებები);
- ორგანიზაციის სახე (სამუშაო ადგილის მიმზიდველობა).

ვინ ახდენს პერსონალის შერჩევას?

დაკვეთა შეიძლება შემოვიდეს ხაზის მენეჯერებისგან, ამოცანის რეალიზატორი შეიძლება იყოს მენეჯერი პერსონალის საკითხებში, პროფესიული ნიშნის მიხედვით შერჩევის სპეციალისტი, რეფრუტორი.

საწყისი ეტაპისთვის აუცილებელია:

- პერსონალზე მოთხოვნილების განსაზღვრა;
- თანამდებობრივი ინსტრუქციების შედგენა;
- თანამშრომლის იდეალური პროფილის აგება.

ძირითადი ფუნქციები კანდიდატის შერჩევის დროს:

- სამუშაო ძალის ბაზრის ანალიზი – მიზნების რეკონსტრუქცია, რისკენაც მიისწრაფის კანდიდატი;
- ინფორმაციის მიღების საშუალებების ანალიზი – წყაროს ადეკვატურობა, სადაც “მოთავსებულია” ინფორმაცია ვაკანსიის შესახებ;
- კონკურენტული წინადადებების ანალიზი – თანამშრომლის შენარჩუნების სტრატეგიული საკითხი, ორგანიზაციის მთავარი განსაკუთრებულობის (უპირატესობის) მოძიება;
- მოქნილობა კანდიდატთან მოლაპარაკებების დროს – მისი პერსპექტიულობის შეფასება, მისი კარიერის პროექტირება;
- კანდიდატების მოზიდვის წყარო შეიძლება იყოს როგორც შიდა, ისე გარე.

შიდა წყაროებია:

- შიდა კონკურსი – ვაკანსიის შესახებ ინფორმაციის გავრცელება ორგანიზაციის თანამშრომლებში, ასევე, მათი ნაცნობების და მეგობრებისთვის შესატყობინებლად. მიზანი – პერსონალის გადანაწილება, მათი რაოდენობის თავიდან აცილების მიზნით;
- პროფესიის შეთავსება, თუ სამუშაოს არ ჭირდება დიდი დრო ან თუ ვაკანსია იქმნება მცირე დროით;

• როტაცია – თანამდებობის მომატება (დაწინაურება) / დაქვეითება, კვალიფიკაციის დონის ამაღლება, განსახილველი ამოცანების შეცვლა. შიდა წყაროების დადებითი მხარეებია – კარიერის დაგეგმვა და ფინანსური ხარჯების შემცირება. უარყოფითია – მორალური კლიმატის გართულება და "ოჯახური კლანების" წარმოშობის საფრთხე.

გარე წყაროებია:

- დასაქმების ცენტრი – დაბალი კვალიფიკაციის პერსონალი, რომელიც ასრულებს რუტინულ სამუშაოს;
- შრომითი მოწყობის სააგენტოები – კრეფენ გადასახადს ფიზიკური პირებიდან;
- კადრების მომწვევი სააგენტოები – ორგანიზაციებს სთავაზობენ ფასიან მომსახურებას (არიან ფართო პროფილის და კონკრეტული სფეროს სპეციალისტები, როგორც დროებით ისე მუდმივი დასაქმების კუთხით);
- დამოუკიდებლად მოძიება მის (მასობრივი ინფორმაციის საშუალებების) მეშვეობით. გარე წყაროების დადებითი მხარეებია – პერსონალის შერჩევა ხდება დიდი რაოდენობის მსურველებისგან (ე.წ. "ახალი ნაკადი"). უარყოფითია – ახალი თანამშრომლის ადაპტაცია, მორალურ-ფსიქოლოგიური კლიმატის მოსალოდნელი გაუარესება.

კანდიდატების მოძებნა შესაძლებელია განხორციელდეს რეკრუტინგული (კადრების მომწვევი) სააგენტოების სერვერების, დასკვნების ბაზის მონაცემების, უმაღლესი სასწავლებლების ბაზების საშუალებით.

კანდიდატის ეფექტურად მოძებნის ერთ-ერთი ძირითადი პარამეტრია ვაკანსიის რეკლამა (ასევე, პოტენციური კანდიდატებისთვის ვაკანსიის შესახებ მიწოდებული ინფორმაციის სიმარტივე და ხელმისაწვდომობა).

პერსონალის მოსაზიდად ინტერნეტის გამოყენების უპირატესობები:

- ხელმისაწვდომობა მსოფლიოს ნებისმიერ წერტილში და ნებისმიერ დროს;
- არქივების შენახვა ხანგრძლივი დროით;

- აუდიტორიის მუდმივი გაფართოება;
- სტატისტიკური გამოკვლევა; ვაკანსიების ნახვის კანდიდატების აქტივობის, ვაკანსიაზე მოთხოვნის რეიტინგის ელექტრონული კონტროლი და ა.შ.;
- ინტერაქტიული უკუკავშირის არსებობა;
- განთავსებული ვაკანსიების შესახებ ინფორმაციაზე სწრაფი რეაგირება;
- სამუშაოს ბაზური ჩვევების ტესტირება საძიებო სისტე-მების გამოყენებით (ზოგიერთი კომპანიებისთვის);
- უმნიშვნელო ფინანსური ხარჯები სხვა მის-თან შედარ-ებით.

ინტერნეტის გამოყენების ხარვეზები:

- არ არსებობს ხარისხის და დაქირავებულთა რაოდენობის კონტროლი;
- არ აქვს მასობრივი ხასიათი;
- ვერ უზრუნველყოფს კომპანიის უსაფრთხოებას და ინფორმაციის კონფიდენციალობას (ინფორმაცია არ არის დაცუ-ლი არასანქცირებული გამჟღავნებისგან);
- შესაძლებელია კანდიდატების მოძებნა არა ნებისმიერ თანამდებობაზე.

კონკურსი ესაა შეჯიბრი ორ ან მეტ კანდიდატს შორის ვაკან-ტური თანამდებობის დასაკავებლად. კონკურსის პარადიგმებია:

- შერჩევა – კანდიდატის დოკუმენტების ანალიზი გას-აუბრება და/ან ტესტირება შედარება სხვა კანდიდატებთან გადა-წყვეტილების მიღება;
- არჩევა – თვითწარდგინება კონკურსზე კანდიდატის შეტყობინება კენჭისყრა (უამრავლესობით – 2/3) გადაწყვეტი-ლების მიღება;
- გადარჩევა – კანდიდატების ინდივიდუალური თავისე-ბურებების გულმოდგინე და ყოველმხრივი შესწავლა კანდიდა-ტის წარმატებულობის პროგნოზი გადაწყვეტილების მიღება.

პრაქტიკული დავალება

კონკურსი სამუშაოზე მიღების დროს. კანდიდატის მოძებნა.

მიზანი. ჩამოვაყალიბოთ ის მთავარი შეცდომები, რასაც ადგილი აქვს ვაკანსიაზე მოთხოვნების განთავსების დროს.

ინსტრუქცია. მაგ. გვჭირდება გაზეთში განცხადების გაკეთება იმის შესახებ, რომ ჩვენს კომპანიას ესაჭიროება თანამშრომელი. ამ ტიპის განცხადებაში არ არის შეზღუდული არც სიტყვების რაოდენობა და არც შრიფტი. მისაღებია ნებისმიერი ფორმა. თქვენ შეგიძლიათ განცხადებაში ჩამოაყალიბოთ ყველა ის თვისება, რაც დასჭირდება კანდიდატს (ის ამ თვისებებს უნდა ფლობდეს), შეგიძლიათ დახატოთ მისი პორტრეტიც. შეგიძლიათ ისაუბროთ თქვენს შესახებ. ერთი სიტყვით, ისეთი განცხადება გააკეთეთ, როგორიც თქვენ მოგწონთ, მაგრამ ერთი რამ გახსოვდეთ, განცხადებები იქნება ბევრი (ბევრი ეძებს სამსახურს), ამიტომ უნდა იზრუნოთ იმაზე, რომ სწორედ თქვენმა მიიქციოს ყურადღება.

მოსამზადებელი დრო – ათი წუთი.

ამ დროის გასვლის შემდეგ წამყვანი აცხადებს – შეგიძლიათ ფურცლები ჩამოკიდოთ კედლებზე. მათი ხელმოწერა არაა საჭირო. ჯგუფის მონაწილეები წყნარად კითხულობენ განცხადებებს. თითოეულს უფლება აქვს წითელი რგოლი დახატოს იმ განცხადებაზე, რომელმაც მიიქცია მისი ყურადღება და იგი მზადაა დაუკავშირდეს ამის მომტანს. შეიძლება შევზღუდოთ ასეთი განცხადებების არჩევა მაგ.სამით.

შემდეგ უკვე შეიძლება ეს განცხადებების ფურცლები ჩამოვხსნათ და ვნახოთ გამოეხმაურნენ თუ არა თქვენს განცხადებას. დაითვალეთ რამდენი წითელი რგოლია თქვენს ფურცელზე. შემდეგ თითოეულმა დაასახელოს რამდენჯერ იყავით თქვენ არჩეული.

ახლა დგება თამაშის ყველაზე მნიშვნელოვანი მომენტი. წამყვანი სთავაზობს შემდეგი კითხვების განხილვას:

- რით ხასიათდება განცხადება, რომელმაც მიიღო ყველაზე მეტი დაინტერესებული პასუხები?
- რამ შეგიშალათ თქვენ ხელი, რომ გამოხმაურებოდით

სხვა განცხადებებს? (საუბარია განცხადებებზე, რომლებმაც ვერ მიიღო ვერც ერთი გამოხმაურება – თუ იქნება ასეთები).

ალბათ მოსალოდნელია, რომ წითელი რგოლები ყველაზე ცოტა რაოდენობით იქნება იმ განცხადებებზე, რომლებზეც დაწვრილებითაა ჩამოთვლილი ის მოთხოვნები, რაც წარედგინება მომავალ თანამშრომელს. ბუნებრივია, ძნელია აკმაყოფილებდე მაღალი დონის ყველა მოთხოვნას. ყველა ვერ ფლობს ისეთ შესანიშნავ თვისებებს, როგორიცაა ერთგულება, მზაობა მიატოვო ყველაფერი და გაეშურო სხვის დასახმარებლად, საიდუმლოს შენახვის უნარი, ან კარატეს და კუნ-ფუს ცოდნა.

დასკვნა

ფინანსური დანახარჯები კადრების შერჩევაზე, იცვლება სპეციალისტის ორკვირიანი ანაზღაურებით დაწყებული და ერთწლიანი შემოსავლით დამთავრებული და დამოკიდებულია მოთხოვნილი კვალიფიკაციის დონეზე. ამიტომ, შერჩევის დროს, მნიშვნელოვანია გონივრულად ჩამოვაყალიბოთ ტექნოლოგიები, პერსონალის შეფასების მეთოდები და მეთოდიკა. ერთი-ერთ ასეთ ინსტრუმენტს შეადგენს კონკურსი.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. პაიჭაძე ნ., შრომის ეკონომიკა, სახელმძღვანელო, თბ. 2000 წ.

2. პაიჭაძე ნ., ჩოხელი ე., ფარესაშვილი ნ. ადამიანური რესურსების მენეჯმენტი, თბ., 2011 წ.

3. ქ. კიწმარიშვილი. პერსონალის მართვა. გამ. „სამართლიანი საქართველო“. 2013 წელი.

4. Управление персоналом: Учебник для вузов / Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.

5. Базаров Т.Ю. Психологические грани изменяющейся организации. М.: Аспект пресс, 2007.

REFERENCES:

1. Paichadze N., Labour Economics , Textbook, Tb. 2000 y.
2. Paichadze N., Chokheli E., Faresashvili N., Human Resources Management, Tb. 2011y.
3. Q. Kitsmarishvili. Management of Personnel. Ed: “Fair Georgia”, 2013 y.
4. Human Resources Management: Textbook for High Educational Institutions / Ed. T.Y. Bazarov, B.L. Eremina. M .: UNITY-DANA 2001.
5. Bazarov T.Y. The Psychological Verge of the changing organization. M .: Aspect Press, 2007.

THE COMPETITION AS THE ATTRACTING TECHNOLOGY FOR PERSONNEL

Ketevan Kitsmarishvili
GTU, Associate Professor

Resume

The contest is a competition between two or more candidates for applying the vacancy. The paradigms of the competition are the following: Selection - Self-representation at the competition, Notification for the Applicant, Voting (by Majority - 2/3) Decision-making; Re-Selection - diligent and comprehensive study of the specific individual features of the candidates, the prediction of the candidate’s success, decision-making.

Keywords: Rotation; Internal and external competition; Existence of the Interactive Feedback; Selection.

კონცეპტუალური მოსაზრება ქ. თბილისში კლასტერების შექმნა-განვითარების შესახებ

თენგიზ ცაგარეიშვილი
სტუ დოქტორანტი

რეზიუმე

ქ. თბილისი როგორც საქართველოს დედაქალაქი და ეკონომიკური აქტიურობის ცენტრი, კლასტერების შესაქმნელად საქართველოში ყველაზე ხელსაყრელი რეგიონია.

თბილისში ყველაზე მეტად განვითარებულია მშენებლობა და საბანკო საქმე.

სტატიაში მშენებლობა მიჩნეულია იმ დარგად, რომლის გარშემო უნდა შემოიკრიბონ ყველა მასთან ურთიერთობაში მყოფი დარგები, ქვედარგები და მათი საწარმოები და ამ ფორმით შეიკრას მათი გაერთიანება ანუ კლასტერი. ყველაზე მისაღებია იგი იყოს ჰოლდინგის ფორმით.

სტატიაში დასაბუთებულია, რომ კლასტერების შექმნის იმ ორი მეთოდიდან, რომლებსაც მსოფლიო იცნობს – „ქვევიდან-ზევით“ და „ზევიდან-ქვევით“ – სასურველია, თბილისში მათი შექმნა დაიწყოს მეორე მეთოდით. ეს მეთოდი უფრო სწრაფია და იგი ნიშნავს იმას, რომ კლასტერების შექმნას სათავეში ჩაუდგეს ქ. თბილისის მერია.

იმისათვის, რომ ქ. თბილისში შექმნილი მშენებლობის კლასტერი არ იქცეს მონოპოლისტად, ქალაქში უნდა შეიქმნას არა ერთი, არამედ რამოდენიმე სამშენებლო კლასტერი.

საკვანძო სიტყვები:

კლასტერი, კლასტერიზაცია, მშენებლობა, ჰოლდინგ, საფეხური, მუნიციპალიტეტი პოლიტიკა.

შესავალი

ეკონომიკის გლობალიზაციამ კითხვის ნიშნის ქვეშ დააყენა ეკონომიკის დარგობრივი მოწყობის ვარგისიანობის საკითხი, როგორც ხისტი, ვიწრო და მოუქნელი ფორმისა და უპირატესობა

კლასტერულ გაერთიანებებს მიანიჭა. მსოფლიოს ქვეყნებში ისინი საკმაოდ გავრცელდნენ და კარგი შედეგებიც აჩვენეს. საქართველოს ჯერ-ჯერობით არც კლასტერები აქვს და არც კლასტერული პოლიტიკა შემუშავებული. მართალია, არსებობს ამ საკითხზე ცალკეულ მეცნიერთა (პროფესორების ე. ბარათაშვილის, რ. სანდროშვილის, ი. ჯელიას, ი. გაგნიძის, ლ. ყორღანაშვილის, ნ. ბაკაშვილის და სხვების) ნააზრევი, მაგრამ ისინი არ ეფუძნება ქვეყნის კლასტერულ პოლიტიკას, რადგან საქართველოს ასეთი პოლიტიკა არა აქვს. არადა, კლასტერების არსებობა ეკონომიკის განვითარების ახალ, უფრო მაღალ ეტაპს გამოხატავს. კლასეტრები გარემოში აყალიბებენ მაღალი დონის აქტივობას.

კლასტერების შექმნის ორი მეთოდი არსებობს: „ქვევიდან-ზევით" და „ზევიდან-ქვევით". „ქვევიდან" თვითონ საწარმოები იწყებენ მათ შექმნას, „ზევიდან" კი ადგილობრივი მართვის ორგანოები.

მოცემულ ნაშრომში ჩვენ უპირატესობა მეორე მეთოდს მივეცით, რადგან იგი ჩქარია, ქვეყანა კი მეტად დაგვიანებულია ამ ინიციატივის დანერგვაში.

ძირითადი ტექსტი

1. თბილისის როგორც სამშენებლო კვანძის ზოგადი დახასიათება

თბილისი კონცენტრირებული მშენებლობის რაიონია. მშენებლობის ლოკალიზაცია აქ 5 ერთეულს აღემატება. ასეთ დროს, თეორიულად ცნობილია, რომ თუ ლოკალიზაციის კოეფიციენტი 1,25-ზე მეტია, ასეთი რეგიონი კლასტერიზაციის თვალსაზრისით პერსპექტიულია [1, გვ. 194].

ქ. თბილისში ყოველწლიურად პროდუქციის გამოშვება ზრდის ტენდენციით ხასიათდება. 2009-2013 წლებში მოცემულმა ქალაქმა პროდუქციის გამოშვება 7467,6 მლნ ლარიდან 15488,3 მლნ ლარამდე გაზარდა (ანუ 2-ჯერ მეტად) (იხ. ცხრილი 1), რასაც როგორც პროგნოზისტები ვარაუდობენ მომავალშიც ექნება ადგილი [2, გვ. 37].

რაც შეეხება მშენებლობას თბილისში, აქაც, იგივე ტენდენცია

შეინიშნება. 2009-2013 წლებში, აქ, სამშენებლო ორგანიზაციების მიერ შესრულებულ სამუ-შაოთა მოცულობა რაოდენობრივად 1275,1 მლნ ლარიდან 2303,6 მლნ ლარამდე ანუ 1,8-ჯერ არის გაზრდილი. ხოლო მშენებლობის წილმა ქალაქის საერთო პრო-დუქციაში 14-15% შეადგინა (იხ. ნახაზი 1). ეს კი, ერთხელ კიდევ გვიდასტურებს თბილისის რეგიონის მშენებლობის კლასტერიზა-ციის მიზანშეწონილობას.

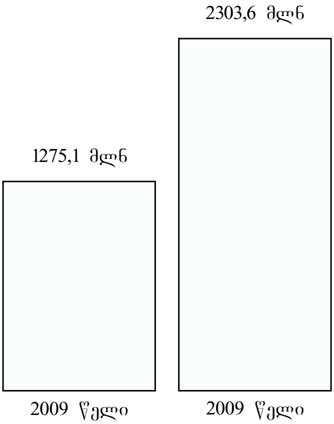
ცხრილი 1

პროდუქციის გამოშვება ქ. თბილისში

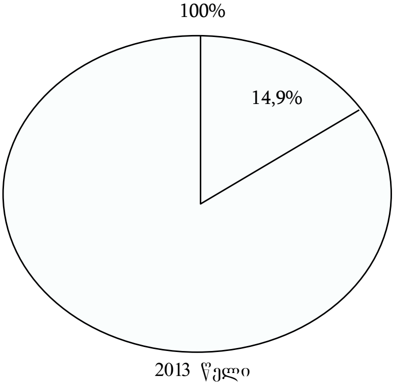
	პროდუქციის საერთო მოცულობა, მლნ ლარი	მ. შ. სამშენებლო პროდუქციის მოცულობა, მლნ ლარი	მშენებლობის პროდუქციის ხვ. წილი თბილისის საერთო პროდუქციაში
2009	7467,6	1275,1	17,1
2010	8691,5	1194,4	13,7
2011	12718,8	2482,2	19,5
2012	15643,8	3411,3	14,7
2013	15488,3	2303,6	14,9
დინამიკა 2009-2013 წლებში	207,4	180,6	-

ქ. თბილისის გამორჩეულ როლს საქართველოს სამშენებლო ბიზნესში ისიც ადასტურებს, რომ მის მიერ შექმნილი დამატე-ბული ღირებულება 60-62%-ს იკავებს მთლიანად საქართველოს მშენებლობის მიერ შექმნილ დამატებულ ღირებულებაში (იხ. ცხრილი 2).

რა თქმა უნდა, ეს არ ნიშნავს იმას, რომ ქ. თბილისში მომუშავე ყველა ორგანიზაცია მომგებიანია, მაგრამ მსხვილი, ლიდერი სამ-შენებლო კომპანიები, რომლებიც თბილისის მშენებლობის ბირთ-ვს წარმოადგენენ, უდავოდ კარგად მუშაობენ და რენტაბელურიც



ა) პროდუქციის მოუცლობა



ბ) სამშენებლო პროდუქციის ხვედრითი წილი ქალაქის პროდუქციის საერთო მოცულობაში

ნახაზი 1. ქ. თბილისში მშენებლობის მოცულობა, დინამიკა და ხვედრითი წილი

არიან. რაც შეეხება საშუალო და მცირე საწარმოებს, პერიოდულად მათთან ჩავარდნებს აქვს ადგილი.

ჩავარდნებს აქვს ადგილი თბილისის სამშენებლო კომპანიების კონტრაგენ-ტებთან ურთიერთობებშიც. მათ რიცხვში მოიაზრება მასალა-კონსტრუქციების მომწოდებლები, ცემენტის და ბეტონის ხსნარის, ასაწყობი რკინა-ბეტონის ბლოკების, სამშენებლო ხე-ტყის, სამშენებლო მანქანების, ცალკეული ნაწარმის, დეტალების და ა. შ. მომწოდებლები. მათ რიცხვში იგულისხმება ბანკები, როგორც კრედიტების წყარო, ქ. თბილისის მერია, როგორც სამშენებლო ნებართვების გამცემი და ა. შ.

თითოეულ ამ კონტრაგენტთან თბილისის სამშენებლო ორგანიზაციებს ცალ-ცალკე უწევთ შეთანხმება, დათანხმება, კონტრაქტის გაფორმება, ვადებზე შეთანხ-მება, კონტრაქტის დარღვევის შემთხვევაში სასამართლოებზე სიარული და ა. შ. დღემდის არ გამოიძებნა ამის გამაერთიანებელი მექანიზმი, რომელიც თბილისის სამშენებლო კომპანიების ერთიან ინტერესებს სამართავად, შესასრულებლად და დასაცავად ერთ სამეურნეო ერთეულს გადასცემდა.

ცხრილი 2

თბილისის სამშენებლო ბიზნესში შექმნილი დამატებული ღირებულების მოცულობა და ხვედრითი წონა

წლები	სულ საქართველოში, მლნ ლარი	მ. შ. ქ. თბილისში, მლნ ლარი	ქ. თბილისის ხვ. წონა (%)
2011	1178,5	852,4	72,3
2012	1657,2	1220,6	73,6
2013	1594,7	989,8	62,0
დინამიკა 2011-2013 წლებში	135,3	116,1	-

2. თბილისის სამშნებელო კვანძის კლასტერული მართვის მოდელი

კლასტერი გეოგრაფიულად ლოკალიზებული სხვადასხვა ურთიერთდაკავშირებულ საწარმოთა და ორგანიზაციათა გაერთიანებაა. მას საერთო ხელმძღვანელობა ყავს. საქართველოში კლასტერის გახსნის ყველაზე კარგი შესაძლებლობა აქვს ქ. თბილისის მშენებლობის კომპლექსს. ჩვენი აზრით, საქართველოში არსებული მშენებლობის დეპარტამენტი (შედის ეკონომიკის სამინისტროში) ამ ფუნქციას ვერ შეასრულებს. მასში მხოლოდ 16 კაცი მუშაობს. ასეთი კოლექტივი ვერ შეძლებს საქართველოში დარეგისტრირებული სამშენებლო კომპანიების კლასტერულ მართვას. სწორედ აქედან გამომდინარე, ვაყენებთ საქართველოს რეგიონებში და პირველ რიგში ქ. თბილისში სამშენებლო კლასტერების შექმნის საკითხს. მას ჰოლდინგის ფორმით მოვიაზრებთ, რომელშიც გაერთიანდება ქ. თბილისში მოქმედი ყველა სამშენებლო საწარმო და მათი კონტრაგენტები – მომწოდებლები, პარტნიორები, ბანკები, სამშენებლო პროფილის კვლევითი ინსტიტუტები, მუნიციპალური ორგანოები. ამჟამად ქ. თბილისში 69 სამშენებლო კომპანია ფუნქციონირებს. მათ შორის კონკურენცია

თავისუფალია და ბაზარი არ არის კონცენტრირებული. თუ ამ 69 კომპანიას თავის კონტრაგენტებთან ერთად ერთ სტრუქტურულ ერთეულში, მაგალითად, კლასტერში მოვაქცევთ, ისინი ბაზრის დამოუკიდებელი სუბიექტები ვეღარ იქნებიან და ვეღარც ერთმანეთს გაუწევენ კონკურენციას. ასეთი ქმედებით საქართველოს დედაქალაქ თბილისში, ჩვენ მივიღებთ ერთ, მსხვილ სამშენებლო მონოპოლიას კლასტერის სახით.

ეს რომ არ მოხდეს, ჩვენ თბილისს მშენებლობის კლასტერიზაციის სხვა ფორმას ვთავაზობთ. მისი შინაარსი ასეთია: ქ. თბილისში არის 10 რაიონი. ესენია: კრწანისი, სამგორი, ისანი, ჩუღურეთი, ნაძალადევი, დიდუბე, გლდანი, მთაწმინდა, ვაკე და საბურთალო. ამ რაიონებს შორის სამშენებლო კომპანიები ასე არიან დანაწილებული:

- კრწანისის რაიონი – 5 ერთეული;
- სამგორის რაიონი – 6 ერთეული;
- ისანის რაიონი – 7 ერთეული;
- ჩუღურეთის რაიონი – 3 ერთეული;
- ნაძალადევის რაიონი – 8 ერთეული;
- დიდუბის რაიონი – 8 ერთეული;
- გლდანის რაიონი – 5 ერთეული;
- მთაწმინდის რაიონი – 6 ერთეული;
- ვაკის რაიონი – 9 ერთეული;
- საბურთალოს რაიონი – 10 ერთეული.

ყველა რაიონში შექმნილია ადგილობრივი მუნიციპალური ხელისუფლება - გამგეობა, რომელსაც ხელმძღვანელიც ყავს და სათანადო აპარატიც რაიონში მიმდინარე საქმიანობის სახელმძღვანელოდ, მ. შ. მშენებლობის სახელმძღვანელოდ.

ჩვენ ვთვლით, რომ ქ. თბილისში ერთი სამშენებლო კლასტერი კი არ უნდა შეიქმნას, არამედ 10, თითო რაიონში თითო და მასში თავი უნდა მოიყარონ იმ რაიონში განთავსებულმა სამშენებლო კომპანიებმა და მათმა კონტრაგენტებმა. კლასტერში, რომელსაც ჰოლდინგის ფორმა ექნება, უნდა შეიქმნას სამშენებლო პროდუქციის წამროების ჯაჭვი, რომლის რგოლები იქნებიან:

1. ინვესტიციური ფონდები და ბანკები (პირველი საფეხური);

2. სამშენებლო მასალა-კონსტრუქციების მომწოდებლები (მეორე საფეხური);

3. სამშენებლო მანქანების და ნაკეთობების მომწოდებლები (მესამე საფეხური);

4. რაიონის მუნიციპალიტეტი (მეოთხე საფეხური);

5. კვლევითი ინსტიტუტები, საკონსტრუქტორო ბიუროები (მეხუთე საფეხური);

6. სამშენებლო კომპანიები (მეექვსე საფეხური);

7. უძრავი ქონების სააგენტოები, რომლებიც მოახდენენ აშენებული ფართობების რეალიზაციას (მეშვიდე საფეხური).

პირველი საფეხურის ორგანიზაციები ჰოლდინგს დააფინანსებენ, მეორე საფეხურის – მასალა-კონსტრუქციებს მოაწოდებენ, მესამე საფეხურის – სამშენებლო მანქანებით და ნაკეთობებით უზრუნველყოფენ, მეოთხე საფეხური იქნება კლასტერის შექმნის ინიციატორი, ხოლო მეხუთე საფეხურის ორგანიზაციები მოაწოდებენ ახალ ტექნოლოგიებს, მეექვსე საფეხურზე მოხდება სამშენებლო პროდუქციის შექმნა, ხოლო მეშვიდეზე – მისი გაყიდვა.

აი, ასე, ერთი მმართველობის ქვეშ შეიკვრება სამშენებლო პროდუქციის წარმოება-გაყიდვის მთელი ჯაჭვი. კლასტერს, როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ჰოლდინგის სახე ექნება და ეყოლება თავისი მმართველი ადმინისტრაციული აპარატი. ჰოლდინგი არის კომპანია, რომელიც ფლობს სხვა კომპანიების აქციათა საკონტროლო პაკეტს და მისი მეშვეობით ახორციელებს ჰოლდინგში შემავალი წევრების მართვას და კონტროლს. ჰოლდინგის ჩამოყალიბებით, რომელშიც გაერთიანდება რაიონის როგორც მომგებიანი, ისე ზარალიანი სამშენებლო ორგანიზაციები მოხდება პროდუქციის ხარჯების ურთიერთგადაფარვა და ამ გზით ამაღლდება ჰოლდინგში წარმოებული პროდუქციის კონკურენტუნარიანობა.

მაგრამ, ჰოლდინგის შესაქმნელად ის სამშენებლო კომპანიები, რომლებიც არ არიან სააქციო საზოგადოებები, უნდა გადაკეთდნენ სააქციო საზოგადოებებად, ამის გარდა ქ. თბილისის რაიონებში შესაქმნელ სამშენებლო ჰოლდინგებს დასჭირდებათ გარკვეული მოცულობის ფართობები მმართველი აპარატის

განსათავსებლად. ამაზე რაიონის გამგეობებმა უნდა იზრუნონ.

და საერთოდაც, ჩვენი აზრით, მანამ, სანამ ქ. თბილისის რაიონებში სპონტანური წესით კლასტერიზაციის პროცესი დაიწყება, ქალაქის მერიამ უნდა დააჩქაროს ეს პროცესი. ასე გაკეთდა მაგალითად, პაკისტანში [3, გვ. 234]. მეტიც, არა თუ მარტო ქ. თბილისის მერიამ, არამედ, ისე როგორც საზღვარგარეთის ქვეყნებში, ჩვენს ქვეყანაშიც, სახელმწიფო დონეზე დროა გატარდეს კლასტერული პოლიტიკა.

შევნიშნავთ, რომ მსოფლიოს რიგი ქვეყნები უკვე მსოფლიო დონის კლასტერებს აყალიბებენ, ჩვენ კი ქვეყნის შიგნითაც არ დაგვიწყია მათი ჩამოყალიბება. სპეციალისტები თვლიან [4, გვ. 234] და ჩვენც ვიზიარებთ მათ მოსაზრებას, რომ ადგილობრივმა მთავრობამ მოცემულ შემთხვევაში, ქ. თბილისის მერიამ, და მისმა ათმა რაიონულმა გამგეობამ უნდა შეიმუშაოს თბილისში სამშენებლო კლასტერების ჩამოყალიბების, მისი ნორმატიულ-სამართლებრივი უზრუნველყოფის ღონისძიებები და პრაქტიკულად გაატარონ ისინი. ამის ერთ-ერთი მაგალითია ოდესის საოლქო საბჭოს მიერ 2011 წლის 26 აგვისტოს დამტკიცებული ბრძანება და დებულება „ოდესის სატრანსპორტო კლასტერის შესახებ“. არსებობს სხვა მრავალრიცხოვანი მაგალითებიც.

მაშასადამე, ჩვენ ვაყენებთ წინადადებას, რომ თბილისის ათივე რაიონში სამშენებლო კლასტერი შეიქმნას „ზევიდან-ქვევით“ მიდგომით, ანუ იდეა, ინიციატივა უნდა წამოვიდეს მართვის სახელმწიფო ორგანოებიდან, მოცემულ შემთხვევაში მერიიდან და მისი რაიონული გამგეობებიდან. მაგრამ ამ შემთხვევაშიც, ისე როგორც სხვა საბაზრო პროცესებში, მთავრობის პოლიტიკა არ უნდა იყოს ორიენტირებული კლასტერიზაციის პროცესში აქტიურ ჩარევაზე. ამ შემთხვევაში საქართველოს მთავრობამ თავის თავზე არ უნდა აიღოს კლასტერის ხელმძღვანელობა, ან საკუთრების უფლება, არამედ იგი უნდა გამოვიდეს შუამავალის როლში, მან პრაქტიკულად თავი უნდა მოუყაროს კლასტერის მონაწილეებს – მასალების მომწოდებლებს, სამშენებლო კომპანიებს, კომერციულ ბანკებს, სამეცნიერო-კვლევით ორგანიზაციებს და სხვებს. მეტიც, ჩვენი აზრით, საქართველოს მთავრობამ პრე-

მიერ-მინისტრის აპარატში სპეციალური ცენტრი უნდა შექმნას, რომელიც იმუშავებს ქვეყნის კლასტერიზაციის პოლიტიკის შემუშავებაზე, აამაღლებს ამ საკითხში სამოქალაქო საზოგადოების ინფორმატიზებულობას, განსაზღვრავს კლასტერულ პოლიტიკას, მის ამოცანებს, დაამყარებს კავშირებს საწარმოებთან და ორგანიზაციებთან და გამოავლენს კლასტერებში თანამშრომლობის ინიციატივიან მსურველებს, შეადგენს კლასტერების განვითარების სტიმულირების სქემებს, მოძებნის ორგანიზაციებს (საზღვრაგარეთაც) ერთობლივი საქმიანობისთვის, შეადგენს ერთობლივი კვლევების პროგრამებს და საერთოდ შეიმუშავებს საქართველოს კლასტერულ პოლიტიკას.

დასკვნა

ქ. თბილისში განხორციელებული სამშენებლო ბიზნესის მოცულობა და მისი ზრდადი დინამიკა უფლებას გვაძლევს ვიფიქროთ, რომ ეს პროცესი შემდეგშიც გაგრძელდება. ამ დასკვნის გაკეთების უფლებას გვაძლევს ეკონომიკის ზრდა და მთლიანი შიდა პროდუქტის სულადობრივი მაჩვენებლის ზრდა.

ასეთ დროს თბილისის სამშენებლო ორგანიზაციები მეტად დაქსაქსულად, ურთიერთიზოლირებულად და არცთუ მცირე ხარჯებით მუშაობენ. მათ ყველას ცალ-ცალკე უწევთ მომწოდებლების მოძიება, მუნიციპალურ ორგანოებთან მუშაობა, ინოვაციების ძიება და ა. შ. ხშირად ამას უფრო მეტი დრო მიაქვს, ვიდრე თვით ძირითად საქმეს – მშენებლობას.

ნაშრომში წარმოდგენილი შემოთავაზება, რომ ქ. თბილისის ათსავე რაიონში ჰოლდინგის ფორმით შეიქმნან სამშენებლო კლასტერები, რომელთა მართველობითი აპარატი იზრუნებს ყველა ამ ჩამოთვლილი საკითხების მოგვარებისთვის, პრობლემის ეფექტური გადაწყვეტა იქნება.

ლიტერატურა:

1. ბარათაშვილი ე., ფარესაშვილი ნ., აბრალავა თ., ბიზნესის მართვის კლასტერული პოლიტიკა, თბ., 2012.

2. იაკობიძე დ., ლომიძე ნ., სამშენებლო ბიზნესის განვითარების ხელისშემწყობი ფაქტორების სრულყოფის მიმართულებები საქართველოში, სამეცნიერო ჟურნალი "თეუსუ", 2010, №10.

3. ბარათაშვილი ე., ბერიკაშვილი ლ., ოთინაშვილი რ., აბრალავა ა., ბიზნესის ქსელური ორგანიზაცია: კლასტერული მენეჯმენტი და უსაფრთხოება, თბ., 2013.

4. Рувко Д. Ф. Опыт Европейского союза по инновационной деятельности и его адаптации в республике Белорусь, Минск, 2010.

REFERENCES:

1. Baratashvili E. Paresashvili N. , Abralava T., Cluster Policy of Business Management; Tbilisi 2012 (In Georgian Language).

2. Iakobadze D., Lomidze N., Improvement Directions of the Development Factors of the Construction Business in Georgia; Scientific Journal "Teusu" 2010, N10. (In Georgian Language).

3. Baratashvili E. Berikashvili L., Otinashvili R., Abralava A., Business Networking Organization: Cluster Management and Security, Tb. 2013. (In Georgian Language).

4. Ruvko D.F. The Experience of the EU in the Innovative Activity and its adaptation in the Republic of Belarus , Minsk, 2010. (In Russian Language).

THE CONCEPTUAL VIEW OF CLUSTER CREATION AND DEVELOPMENT IN TBILISI

Tengiz Tsagareishvili
GTU, PhD Student

Resume

Tbilisi as the capital of Georgia and the center of economic activity is the most suitable region for creation of Clusters in Georgia. In Tbilisi the most developed branches are the Construction and the banking spheres. The article considers the construction as the branch around which other related to its branches, sub-branches, enterprises should be brought together, and its union clusters formed. As the article proves, among two cluster creation methods "from down to top" and "from top to down" it is desirable for Georgia to start cluster creation with the second method it is faster and means that Tbilisi City hall should lead the cluster creation process. In order to avoid monopoly of Tbilisi Cluster, in the city should be created several clusters instead of one.

Keywords: Cluster, Holding, "Clusterization", Construction, Step, municipality, Policy.

კარიერის ტიპები და ეტაპები

ქეთევან კიწმარიშვილი
სტუ ასოცირებული პროფესორი

რეზიუმე

კარიერა, ესაა ადამიანის გაცნობიერებული ქცევისა და პოზიციის შედეგი მისი შრომითი საქმიანობის სფეროში და დაკავშირებულია თანამდებობრივ ან პროფესიულ ზრდასთან. კარიერა, ესაა ადამიანის „მოძრაობის" ტრაექტორია, რომელსაც იგი აგებს საკუთრად, უფარდებს შიდა თავისებურებებს და ილუზიურ რეალობას და ,რაც მთავარია, საკუთარ მიზნებს, სურვილებს და მისწრაფებებს. კარიერის ტიპები და ეტაპებია: პროფესიული კარიერა და შიდაორგანიზაციული კარიერა. კარიერული სტრატეგიების ტიპოლოგია. შეიძლება გამოვყოთ კარიერის ორი ტიპი: პროფესიული და თანამდებობრივი.

საკვანძო სიტყვები: პროფესიული კარიერა. შიდაორგანიზაციული კარიერა. კარიერული სტრატეგიების ტიპოლოგია. კარიერა ტრამპლინის ტიპის მიხედვით. კარიერა კიბის ტიპის მიხედვით.

შესავალი

ჯონ ჰოლანდი ამტკიცებს, რომ პიროვნების ინდივიდუალურობა (ღირსებები, მოტივები, მოთხოვნილებები) წარმოადგენს კარიერის არჩევის ერთ-ერთ მნიშვნელოვან ფაქტორს. მან განსაზღვრა, რომ არსებობს ექვსი ძირითადი პიროვნული ორიენტაცია, რომლებიც განსაზღვრავენ კარიერის სახეებს, რომლებისკენაც ადამიანები უფრო მეტად არიან მიდრეკილი. მაგ., ძლიერი სოციალური ორიენტაციის ადამიანი შეიძლება ყოფილიყო ჩართული კარიერის შექმნაში იმ დარგში, რომელიც დაკავშირებულია პიროვნებებს შორის ურთიერთობებთან (და არა ისეთ დარგში, სადაც საქმე ექნებოდა ინტელექტუალურ ან ფიზიკურ აქტივობასთან), ან მაგ., სოციალური სფეროს დარგში.

ძირითადი ნაწილი

კარიერა, ესაა ადამიანის გაცნობიერებული ქცევისა და პოზიციის შედეგი მისი შრომითი საქმიანობის სფეროში და დაკავშირებულია თანამდებობრივ ან პროფესიულ ზრდასთან.

კარიერა, ესაა ადამიანის „მოძრაობის" ტრაექტორია, რომელსაც იგი აგებს საკუთრად, უფარდებს შიდა თავისებურებებს და ილუზიურ რეალობას და, რაც მთავარია, საკუთარ მიზნებს, სურვილებს და მისწრაფებებს.

ორგანიზაციის, ან პროფესიის ჩარჩოებში, შეიძლება გამოვყოთ ადამიანის მოძრაობის რამოდენიმე პრინციპული ტრაექტორია, რომლებიც მიგვიყვანს სხვადასხვა ტიპის კარიერასთან.

პროფესიული კარიერა – ცოდნის, უნარის, ჩვევების ზრდა. პროფესიული კარიერა შეიძლება განვითარდეს სპეციალიზაციის (იმ ერთი მიმართულებით ღრმა ცოდნის შეძენა, რომელიც შეირჩა პროფესიული გზის დასაწყისში), ან ტრანსსპეციალიზაციის (სხვა სფეროში არსებული ადამიანთა გამოცდილების დაუფლება) გზით.

შიდაორგანიზაციული კარიერა დაკავშირებულია ორგანიზაციაში ადამიანის „მოძრაობის ტრაექტორიასთან". იგი შეიძლება იყოს:

- ვერტიკალური – თანამდებობრივი ზრდა;
- ჰორიზონტალური – დაწინაურება ორგანიზაციის შიგნით, მაგ., მუშაობა ერთი დონის იერარქიის სხვადასხვა ქვედანაყოფებში;
- ცენტრისკენული – წინსვლა ორგანიზაციის ბირთვისკენ, მართვის ცენტრისკენ, უფრო და უფრო ღრმა ჩართვა გადაწყვეტილებების მიღების პროცესში.

ახალ თანამშრომელთან (მუშაკთან) შეხვედრისას, პერსონალის საკითხებში მენეჯერმა უნდა გაითვალისწინოს კარიერის ის ეტაპი, რომელსაც მუშაკი გადის მოცემულ მომენტში. ამან შესაძლებელია ხელი შეუწყოს პროფესიული საქმიანობის, დინამიურობის ხარისხის და ინდივიდუალური მოტივაციის სპეციფიკის მიზნების დაზუსტებას. ცხრილი 1. მოცემულია კარიერის ეტაპების მოკლე აღწერა.

ცხრილი 1. კარიერის ეტაპები.

ეტაპი	ასაკი	მოკლე დახასიათება	მოტივაციის თავისებურებები მასლოუს მიხედვით
1. წინასწარი	25 წლამდე	შრომითი საქმიანობისთვის მომზადება, საქმიანობის სფეროს ამორჩევა	უსაფრთხოება, სოციალური აღიარება
2. ჩამოყალიბება	30 წლამდე	სამუშაოს ათვისება, პროფესიული ჩვევების განვითარება	სოციალური აღიარება, დამოუკიდებლობა
3. წინსვლა	45 წლამდე	პროფესიული განვითარება	სოციალური აღიარება, თვითრეალიზაცია
4. რწმუნება	60 წლის შემდეგ	პენსიაზე გასვლისთვის მომზადება, საკუთარი ცვლის მოძებნა და მისი მომზადება	სოციალური აღიარების შენარჩუნება
5. საპენსიო	65 წლის შემდეგ	სხვა საქმიანობით დაკავება	თვითგამოხატვის ძიება ახალი საქმიანობის სფეროში

პიროვნების თავისებურებების შესაფასებლად, პროფესიული გზის დასაწყისში პროფესიული საქმიანობის სფეროს შერჩევის ოპტიმიზაციისათვის, მნიშვნელოვანია ადამიანის პიროვნების ტიპის გათვალისწინება. ამ მიზნით მნიშვნელოვანია ჯ. ჰოლანდის პიროვნებების ტიპოლოგია (ცხრილი 2).

კარიერული სტრატეგიების ტიპოლოგია[1]. შეიძლება გამოვყოთ კარიერის ორი ტიპი: პროფესიული და თანამდებობრივი. პროფესიული კარიერის განსაზღვრა მოცემული გვქონდა ზემოთ.

თანამდებობრივი კარიერა – ორგანიზაციის შიგნით მუშაკის მიერ გარკვეული თანამდებობების დაკავების პროცესი.

კვლევების ანალიზმა აჩვენა, რომ კარიერული სტრატეგიების

1 კარიერის დაგეგმვა: მეთოდური რეკომენდაცია. ტომსკი: ტომსკის სახ. უნივერსიტეტი, 2002.

პიროვნებების ტიპოლოგია ჯ. ჰოლანდის მიხედვით

პიროვნების ტიპი	საქმიანობის ორიენტაცია
რეალისტური	მანიპულირება ინსტრუმენტებით და მექანიზმებით
მკვლევარის	ძიება
არტისტული	ემოციონური გამოვლინებები, თით-პრეზენტაცია
სოციალური	ადამიანებთან ურთიერთმოქმედება
მეწარმის	ადამიანზე მოქმედება
კონვენციონური	მონაცემებით და ინფორმაციით მანიპულირება

მრავალფეროვანი ვარიანტებიდან გამოჰყოფენ ოთხ ტიპურ მოდელს, რომლებიც საფუძვლად უდევს მოდიფიკაციების მრავალფეროვნებას.

კარიერა „ტრამპლინის" ტიპის მიხედვით. კარიერის ეს ტიპი ტიპურია სპეციალისტებისა და მოსამსახურეთათვის, რომლებიც არ ისახავდნენ მიზნად სამსახურში წინსვლას, თუმცა, წინსვლა ხდებოდა თავისთავად, მათი პოტენციალის და კვალიფიკაციის თანდათანობითი ზრდის შედეგად. გარკვეულ ეტაპზე ასეთ მუშაკს უკავია მაღალი თანამდებობა და ცდილობს ამ თანამდებობის შენარჩუნებას პენსიაზე გასვლამდე. ხოლო შემდეგ – „ნახტომი" პენსიაზე.

კარიერა „კიბის" ტიპის მიხედვით. ამ ტიპის კარიერის მიმდევრები შრომობენ მთელი ძალების დაძაბვით. „კიბის" ყოველი საფეხური – ესაა თანამდებობა, რომელსაც მუშაკი იკავებს საშუალოდ 5 წლის მანძილზე, ხოლო შემდეგ მიდის უფრო ზემოთ. ასეთი ადამიანი უმაღლეს საფეხურს აღწევს მაქსიმალური პოტენციალის პერიოდში, შემდეგ ამას მოსდევს გეგმაზომიერი

დაშვება სამსახურებრივ კიბეზე და ადამიანი ხდება ფირმის მნიშვნელოვანი კონსულტანტი.

კარიერა „გველის“ ტიპის მიხდვით. ამ მოდელმა ყველაზე დიდი გავრცელება ჰპოვა იაპონიის მსხვილ ფირმებში. ყოველ თანამდებობას იკავებენ 1-2 წლიანი პერიოდით და რაღაც დროის მანძილზე მუშაკი არ გადაადგილდება (მოძრაობს) ვერტიკალურად ზემოთ, იკავებს ერთი დონის რამდენიმე თანამდებობას მიყოლებით, მაგ., ინჟინერ-ელექტრიკოსი პროექტირებიდან შეიძლება გადაყვანილი იქნას წარმოებაში ან ამწყობ საამქროში. ამიტომ, როცა მუშაკი ადის ბოლომდე (მწვერვალამდე), მაშინ მან იცის მთელი ფირმა, გასიგრძეგანებული აქვს ყველა პროცესი.

„გზაჯვარედინის“ ტიპის კარიერა. ამ მოდელის მიხედვით, გარკვეული დროის გასვლის შემდეგ სპეციალისტი გადის ატესტაციას, რომლის შედეგების მიხედვით მიიღება გადაწყვეტილება დაწინაურების, გადაადგილების ან თანამდებობრივი დაქვეითების შესახებ. ესაა კარიერის ამერიკული მოდელი, რომელიც ორიენტირებულია ადამიანის ინდივიდუალიზმზე.

კარიერული სტრატეგიის თვალსაზრისით, კარიერა არსებობს შემდეგი სახის:

- ტიპური – ორგანიზაციაში თანამდებობრივი სტატუსის თანმიმდევრული ცვლილება ერთ პროფესიულ დარგში პროფესიული გამოცდილების შეძენის დონის მიხედვით;
- მდგრადი – ესაა ცხოვრების განსაზღვრულ ეტაპზე სიტუაცია, როცა საჭირო ხდება პროფესიული საქმიანობის შინაარსის დროებით, ან სამუდამოდ შეცვლა, ასევე, ისეთი თანამდებობების დაკავება, რომელთა სპეციალიზაცია არ შეესაბამება მიღებულ განათლებას. მაგრამ, იმავდროულად, პროფესიულ საქმიანობაში და თანამდებობრივ დაწინაურებაში ადგილი აქვს შეფარდებით მუდმივობას;
- წყვეტილი – ხასიათდება პროფესიული და თანამდებობრივი დაწინაურების არამდგრადობით, პროფილის და საქმიანობის ფორმის არაერთი ცვლილებით, მრავალრიცხოვან ორგანიზაციაში მუშაობით და თანამდებობების დაკავებით, რომლებიც არ შეესაბამებოდნენ შეძენილ პროფესიულ გამოცდილებას (ცოდნას).

დასკვნა

თითოეული პიროვნების ტიპი წარმოადგენს გარკვეულ იდეალიზაციას, ჰიპოტეტურ კონსტრუქციას ადამიანთა ჯგუფების აღწერისთვის, რომლებსაც აქვთ ერთმანეთის მსგავსი პიროვნული და პროფესიული ნიშნები, რაღაც გარკვეული ეტალონი, სტანდარტი, რომელთაგან შედარებას ახდენს რეალური პიროვნება. პიროვნების ტიპი ხასიათდება ნიჭიერებით, ინტერესებით, ხასიათის ნიშნით, უპირატესობამიცემული გარემოცვით.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. პაიჭაძე ნ., შრომის ეკომნომიკა, სახელმძღვანელო, თბ. 2000 წ.

2. პაიჭაძე ნ., ჩოხელი ე., ფარესაშვილი ნ. ადამიანური რესურსების მენეჯმენტი, თბ., 2011 წ.

3. ქ. კიწმარიშვილი. პერსონალის მართვა. გამ. „სამართლიანი საქართველო“. 2013 წელი.

4. Управление персоналом: Учебник для вузов / Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.

5. Базаров Т.Ю. Психологические грани изменяющейся организации. М.: Аспект пресс, 2007.

REFERENCES:

1. Paichadze N., Labour Economics , Textbook, Tb. 2000 y.

2. Paichadze N., Chokheli E., Faresashvili N., Human Resources Management, Tb. 2011y.

3. Q. Kitsmarishvili. Management of Personnel. Ed: `Fair Georgia~, 2013 y.

4. Human Resources Management: Textbook for High Educational Institutions / Ed. T.Y. Bazarov, B.L. Eremina. M .: UNITY-DANA 2001.

5. Bazarov T.Y. The Psychological Verge of the changing organization. M .: Aspect Press, 2007.

THE TYPES AND STAGES OF CAREER

Ketevan Kitsmarishvili
GTU Associate Professor

Resume

Career is a result of human conscious behavior and position in the following sphere of labour activity and is connected to official or professional growth. Career is a human `movement~ trajectory, which he/she constructs personally, imposes the internal features and the illusory reality and most importantly, his/her goals, desires and aspirations. The types and stages of career are : professional career and internal career; The typology of career strategies; Career can be divided into two types: professional and official.

Keywords: Professional career; Intra-organizational Career; Career Strategies Typology; Career by the types of tramplin; Career by Ladder Type .

კორპორაციული მართვის ეროვნული მოდელის განვითარების თავისებურებანი

კახაბერ ჟღენტი,
საქართველოს საპატრიარქოს წმიდა ანდრია პირველწოდებულის სახელობის ქართული უნივერსიტეტის დოქტორანტი

რეზიუმე

სტატიაში აღწერილია კორპორაციული მართვის ეროვნული მოდელები სხვა ქვეყნების შედარებითი ანალიზის მაგალითზე.

კორპორაციული მართვის მოდელებს გააჩნიათ თავისი უპირატესობები და შეზღუდვები. მე–20 საუკუნის 50–იანი და 70–იანი წლების გამოცდილებით (როდესაც გერმანიამ და იაპონიამ უჩვენეს ეკონომიკური ზრდის მაღალი ტემპები), მრავალი ავტორი ხაზს უსვამს კორპორაციული მართვის უპირატესობას, უმსხვილეს ბანკებზე დაყრდნობით.

შესავალი

კორპორაციული მართვის ეროვნულ მოდელებს გააჩნიათ გარკვეული ღირსებები და შეზღუდვები. უკანასკნელ პერიოდში, უფრო ხშირად აღნიშნავენ, რომ კორპორაციული მართვის ასეთმა ტიპმა შესაძლებელია უზრუნველყოს არასაკმარისად ეფექტიანი კომპანიების ზღვარგადასული დაცვა და, რაც განსაკუთრებით არსებითია, იგი ფლობს რამდენადმე დიდ ინერციულობას და ნაკლებად მგრძნობიარეა რადიკალური ტექნიკური და ეკონომიკური სიახლეებისათვის. ამასთან, დიდი ზეწოლა კეთდება მოქნილ საბაზრო მექანიზმებზე და მის მიერ დისციპლინირებული ფუნქციების განხორციელებაზე. ასეთი სახის მრავალი მტკიცებულება გამომდინარეობს საინტერესო თეორიული მოდელებიდან და ეყრდნობა ემპირიული გამოკვლევების შედეგებს.

ძირითადი ნაწილი

ილუზია იქნებოდა გვეფიქრა, რომ განვითარებული საბაზრო ეკონომიკის პირობებში სხვადასხვა ქვეყნების მოდელებისაგან დამოუკიდებლად გადაიჭრებოდა კორპორაციული მართვის ყველა პრობლემა. კონკრეტული მოდელის ფორმირება წარმოადგენს პერმანენტულ პროცესს კონცეპტუალური და ვიწრო საგნობრივი დისკუსიებისა, ახალ-ახალი სამართალდარღვევების გამოვლენისა, კორპორაციათა შიდა და გარე კონტროლის მექანიზმების ადექვატურად სრულყოფისა, სამარლებრივი ბაზის და ინვესტორთა დაცვისა. ქვეყნების ეკონომიკური განვითარების რეალიებს ასევე შეაქვთ თავისი მოდიფიკაციები კორპორაციული მართვის პრაქტიკაში.

ევროკავშირის წევრ სახელმწიფოთა უმრავლესობა, დიდი ბრიტანეთის მსგავსად, „დაემორჩილე ან განმარტე“ ანუ „comply or explain“ რეგულირების მექანიზმს მიმართავს. 1992 წლიდან დიდ ბრიტანეთში *ქედბერის კოდექსის* გამოქვეყნების შემდეგ, იგი ადაპტირებული და გადამუშავებული იქნა ევროკავშირის ყველა წევრი სახელმწიფოს მიერ. ამჟამად ევროპული კორპორაციული მართვის მონაცემთა ბაზა დაახლოებით 350 კორპორაციული მართვის კოდექსს მოიცავს[1]. მხოლოდ 2002 წელს 30 ასეთი დოკუმენტი გამოქვეყნდა.

გერმანიაში 2002 წლიდან არსებობს კორპორაციული მართვის კოდექსი, რომელიც სავალდებულოა ყველა საბირჟო კოტირების მქონე სააქციო საზოგადოების გამგეობისათვის. აქვე უნდა ავღნიშნოთ, რომ კოდექსი ორად არის გაყოფილი: (1) რეკომენდაციებად, ე.წ. აუცილებელ ნორმებად, რომელთა გადახვევის უფლება გამგეობას აქვს, თუმცა ამ შემთხვევაში ვალდებულია ყველა ამ გადახვევის შესახებ ღიად განაცხადოს და, (2) შეთავაზებებად, ე.წ. „შესაძლებელ“ და „სასურველ“ მითითებებად, რომელთა შესრულება ყოველგვარი გაცხადების გარეშეა შესაძლებელი[2]. ქედბერის კოდექსმა მასობრივი ცვლილებები გამოიწვია. იგი ფოკუსირებულია ერთსაფეხურიანი მართვის სისტემაზე და აუდიტორების როლზე გაერთიანებულ სამეფოში.

ჰოლანდიური კოდექსი, რომელიც შემუშავებული იქნა 2003 წელს „დაემორჩილე"-ს ანაცვლებს „მიმართე"-თი, რაც კომპანიებს მეტი ლავირების საშუალებას აძლევს. კორპორაციული მართვის პრინციპები აშშ-ში „რბილი სამართლის" ანალოგს წარმოადგენს და არ ხასიათდება იმპერატივიზმით. გარდა რბილი სამართლისა, აშშ-ის სამართლის სისტემაში გვხვდება ფედერალური აქტები, რომელიც ნორმატიული ხასიათისაა. მათ შემუშავებას საფუძვლად დაედო სწორედ ეკონომიკური პრინციპები და წარმოქმნილი სირთულეები. ამისი ნათელი მაგალითებია 2002 წელს „სარბეინსოქსლისა"და 2010 წლის „დოდფრენკის" აქტები. აშშ-ში კომპანიების უმეტესობა დელავერის შტატშია რეგისტრირებული, რადგან ამ შტატის კანონმდებლობა ყველაზე მოქნილად და ხელსაყრელად მიიჩნევა კომპანიებისთვის.

შეგვიძლია აღვნიშნოთ, რომ არცერთი ამ მოდელთაგანი არ წარმოადგენს სრულყოფილს. როგორც გერმანული, ისე იაპონური მოდელი განიცდის კრიტიკას იმის გამო, რომ ისინი „მნიშვნელოვნად ჩაკეტილია და ზღუდავენ მენეჯერებს".

გერმანიაში ბანკები ექსკლუზიურად ოპერირებენ რა საფონდო ბაზარზე და ფლობენ რა კორპორაციათა აქციების პაკეტებს, სულ უფრო მეტად ექვემდებარებიან კრიტიკას, რადგან ასეთი ფლობა ზიანს აყენებს ბანკის მეანაბრეთა ინტერესებს. ამავე დროს სახეზე გვაქვს რეალური კონფლიქტები:

- ბანკის, როგორც საკრედიტო ორგანიზაციისა და ბანკის, როგორც სტრატეგიული ინვესტორის ინტერესებს შორის;
- ბანკის, როგორც სტრატეგიული ინვესტორის ინტერესებს და წვრილი აქციონერების - ფინანსური ინვესტორების - ინტერესებს შორის.
- წარმომდგენზე აქციების ფლობა წინააღმდეგობებს უქმნის აქციონერებს (განსაკუთრებით უცხოელებს) საკუთარი უფლებების ეფექტიან რეალიზაციაში.

აფილირებული აქციონერების იაპონური სისტემა თავისი არსით ლახავს „დამოუკიდებელი" აქციონერების უფლებებს. დამატებით პრობლემებს პორთფელური ინვესტორებისთვის

იაპონიაში ასევე ქმნის: პირველი, აქციონერებისათვის ყველა კრების ერთ დროს ჩატარების პრაქტიკა, და მეორე, ნეგატიური დამოკიდებულება აქციონერების ინიციატივებისადმი (წინადადებებისადმი).

ანგლო-ამერიკული მოდელისათვის თეორიულ დონეზე დამახასიათებელია საკუთრების თავმოყრა, რომელსაც მივყავართ აქციონერების პასიურობასთან (ეს განსაკუთრებით დამახასიათებელია მსხვილი კომპანიებისათვის, სადაც ბევრი აქციონერია, ფლობა და მართვა მკვეთრად გამიჯნულია და კოლექტიურ ქმედებებზე დანახარჯებიც მაღალია). კომპანიათა შერწყმის (შთანთქმის) ბაზარი ამერიკულ მოდელში განხილულია, როგორც კორპორაციული კონტროლის მნიშვნელოვანი საშუალება; იგი იმსახურებს კრიტიკას კომპანიებში სიტუაციის პოტენციურად დესტაბილიზაციისათვის. ამერიკული მოდელის ტრადიციული კრიტიკა ფოკუსირდება აუტსაიდერების პასიურობაზე დირექტორთა საბჭოებში. გასათვალისწინებელია, რომ: ჯერ-ერთი, ამ ტენდენციას უნდა ჰქონდეს შემდგომი განვითარება, და მეორე, აშშ-ის დამახასიათებელ ტენდენციას წარმოადგენს კორპორაციის საქმიანობის თავმოყრა მინიმალური რიცხოვნობის ადამიანების, ანუ მმართველთა ხელში.

ამასთან ერთად, არსებობს პრაქტიკული და სამართლებრივი ხასიათის მთელი რიგი საერთო საკითხები, რომლებიც, როგორც უწინ, დღეისათვისაც რჩებიან დისკუსიის საგნად მოცემულ სფეროში[3]. მოვიყვანოთ მხოლოდ რამდენიმე მათგანი:

- საკუთრების კონცენტრაციის (კონტროლის) ხარისხი როგორ მოქმედებს კორპორაციის აქციონერთა ურთიერთობებზე და მისი საქმიანობის საფინანსოეკონო-მიკურ მაჩვენებლებზე;
- როგორია თანაფარდობა კორპორაციაში დირექტორთა საბჭოს ფუნქციებსა, დირექტორთა საბჭოში აქციონერთა წარმომადგენლების განაწილებასა და საკუთრების ფაქტიურ განაწილებას (აქციების ფლობას) შორის;
- რა ხარისხით უნდა იყვნენ ანგარიშვალდებულნი დი-

რექტორთა საბჭოები აქციონერების წინაშე, როგორია სტიმულები მათ მიერ აქციონერთა ინტერესების ეფექტური წარმომადგენლობის განხორციელებისათვის, როგორია მათი პასუხისმგებლობის საზომი კორპორაციის სტრატეგიის შემუშავებისას;

- როგორია ოპტიმალური თანაფარდობა „შიდა შემსრულებლებსა" და „დამოუკიდებელ" დირექტორებს შორის დირექტორთა საბჭოს შემადგენლობაში, ერთდროულად როგორ უზრუნველვყოთ დამოუკიდებელი დირექტორების შრომის უნარიანობა და სათანადო ინფორმირებულობა და დავადგინოთ მათი ჩარევის გონივრული საზღვრები;
- სად იმყოფება ზღვარი კორპორაციაში სტრატეგიულ მართვას (კონტროლს) და ოპერატიულ მენეჯმენტს შორის, მენეჯერთა დირექტორთა საბჭოს წინაშე ანგარიშვალდებულებასა და მენეჯერთა საქმიანობაში ამ უკანასკნელის ჩაურევლობას შორის;
- როგორ უნდა გადავჭრათ (და საჭიროა თუ არა) „უბილეთო მგზავრობის" ან „მძინარე პარტნიორების" პრობლემა, როდესაც მსხვილ კორპორაციაში თითოეული წვრილი აქციონერი ცდილობს მენეჯერთა კონტროლი გადააბაროს სხვა აქციონერებს;
- როგორ ეფექტურად დავიცვათ წვრილ აქციონერთა უფლებები, რომ არ დავუშვათ მათი მხრიდან იმავდროულად მადესტაბილიზებელი ქცევა;
- ვის ინტერესებს (აქციონერები, ყველა ფინანსური ინვესტორი, კორპორაციის ყველა „თანამონაწილე") უნდა წარმოადგენდეს დირექტორთა საბჭო, რა დანახარჯებს გამოიწვევს ეს, ვინ უნდა გასწიოს იგი, როგორ განაწილდება ეს დანახარჯები „თანამონაწილეთა" სხვადასხვა ჯგუფებს შორის;
- საჭიროა თუ არა ცალკე იყოს წარმოდგენილი წვრილი და მსხვილი აქციონერების, ჩვეულებრივი და პრივილეგირებული აქციების მფლობელების ინტერესები.

არსებული პრობლემების ჩამოთვლილი ნაკრებიც კი საშუალებას გვაძლევს ვამტკიცოთ, რომ კორპორაცია, გარკვეული

აზრით, წარმოადგენს ინტერესთა სხვადასხვა კონფლიქტების პოტენციურ კომპლექსს. მათ მიეკუთვნება, მაგალითად:

- აქციონერთა და მენეჯერთა ინტერესების კონფლიქტი (შესაბამისად: „მოგება" -„ხელფასი", „ეკონომია" - „პრესტიჟი", „პორთფელური დაბანდებები" - „ძირითადი სამუშაო ადგილი", „მაღალი მოგება" - „გაუთვალისწინებელი მდგომარეობის თავიდან აცილება" და ა. შ.);
- ინტერესთა პირადი კონფლიქტი დირექტორთა საბჭოსა და მენეჯერებს შორის (ძალაშია კომპანიის აღმასრულებელ დირექტორთა უფლებამოსილება ნარჩენი პრინციპით);
- ინტერესთა კონფლიქტი (ანგლო-ამერიკულ მოდელში) კომპანიის დირექტორთა საბჭოს თავმჯდომარის და გენერალური (აღმასრულებელი) დირექტორის პოსტის შეთავსებისას;
- ინტერესთა კონფლიქტი აქციონერთა სხვადასხვა ჯგუფებს შორის, მიზნებიდან გამომდინარე (მოკლევადიანი ან გრძელვადიანი მოგება, უსაფრთხოება და უსაფრთხო გრძელვადიანი ინვესტირება, სტრატეგიული კონტროლი ან ფინანსური ინვესტიციები);
- ინტერესთა კონფლიქტი აქციონერთა სხვადასხვა ჯგუფებს შორის აქციათა პაკეტის სიდიდიდან გამომდინარე (მსხვილი აქციონერების მოქმედება წვრილი აქციონერების დასაზარალებლად, ქონების გადანაწილებამდეც კი);
- ინტერესთა კონფლიქტი აქციონერებსა და კორპორაციის ობლიგაციის მფლობელებს შორის (შესაბამისად: „ნარჩენი მოგების მაქსიმიზაცია" – „ფინანსური შემოსავალი ნასესხებ კაპიტალზე", „სარისკო ოპერაციებიდან მთლიანი შემოსავალი" – „ძირითადი ზარალი წარუმატებელი ინვესტირებიდან");
- ანალოგიური ინტერესთა კონფლიქტია აქციონერებსა და სხვა ფინანსურ ინვესტორებს, სასესხო კაპიტალის წარმდგენებს (ბანკები და ა.შ.) შორის.

წარმოდგენილი კონფლიქტების გადაჭრა ან მათი შერბილება შესაძლებელია განხილული იქნას კორპორაციული მართვის სისტემის რეფორმირების ერთ-ერთ მნიშვნელოვან ამოცანად, დადგენილი ნორმატივების თანახმად, აქციონერთა ინტერესე-

ბის დასაცავად.

უკანასკნელ პერიოდში განვითარებული საბაზრო ეკონომიკის მქონე ქვეყნებში შეინიშნება კორპორაციული მართვის *მოდელების დაახლოების ტენდენცია* (სხვადასხვა კომპონენტების და მექანიზმების ურთიერთშეთანაწყობით, ანუ, არა ცალმხრივი რეცეპციით, არამედ კონვერგენციით).

აშშ-ში, მაგალითად, იგი ვლინდება „ხმის" ზეწოლის ზრდის ტენდენციაში ინვესტორთა მხრიდან (ინსტიტუციონალურ ინვესტორთა წილის ზრდის შედეგად). იაპონიაში 80-იან წლებში შეინიშნებოდა კავშირების შესუსტება „კეირეცუს" ფარგლებში ბანკებსა და ძლიერ კორპორაციებს შორის, რომლებსაც შესწევთ უნარი მიიღონ დაფინანსება საგარეო ბაზარზე. ამერიკული მოდელის კრიტიკოსები ცდილობენ აქცენტი გააკეთონ „ხმაზე". გერმანული და იაპონური მოდელის კრიტიკოსები გამოთქვავენ საკუთარ აზრს მათ დიდ გახსნილობაზე, მოქნილობაზე, „შესვლისა" და „გამოსვლის" სიმარტივეზე[4].

მთლიანობაში, შესაძლებელია გამოვყოთ კორპორაციული მართვის მოდელის შემდგომი სრულყოფისათვის დამახასიათებელი მსოფლიო მნიშვნელობის შემდეგი ძირითადი ტენდენციები:

- სააქციო საზოგადოებათა ინფორმაციის გამჭვირვალობის მოთხოვნების გაძლიერება;
- საზოგადოების მართვის უფლებამოსილი ორგანოების უფლებამოსილებათა გაძლიერებისა და მართვის ორგანოებზე აქციონერთა მხრიდან კონტროლის გაძლიერების პარალელური პროცესი;
- სასამართლო კონტროლის გაფართოვება საზოგადოების საქმიანობაზე;
- კანონმდებლობის განვითარება წვრილ აქციონერთა უფლებების დასაცავად, პრობლემათა ყველა სპექტრის მიმართ (უპირატესად, უფლებების დაცვა ახალი აქციების გამოშვებისას, კვალიფიცირებული უმრავლესობის, შერწყმისა და შთანთქმის წესების, კუმულაციური ხმის მიცემა და სხვ.);
- საზოგადოების კრედიტორთა უფლებების დაცვის

კუთხით კანონმდებლობის განვითარება;

- აქციების გამოშვების რეგლამენტის და საწესდებო კაპიტალში ცვლილებების შეტანის გამკაცრება, მოთხოვნების შემოღება ძირითადი კაპიტალის ხარჯზე მოგების გადიდების დაუშვებლობის შესახებ;
- აქციისა და ობლიგაციის სამართლებრივი სტატუსის დახლოვება;
- განსაკუთრებული ყურადღება უნდა დაეთმოს სააქციო საზოგადოებების რეორგანიზაციის და მათ სხვა საზოგადოებებად გარდაქმნას და უკუპროცესს;
- სხვადასხვა იურიდიულად დამოუკიდებელ, მაგრამ ეკონომიკურად ურთიერთდაკავშირებულ საზოგადოებებს შორის ურთიერთობათა რეგულირების გამკაცრება.

ამრიგად, სტაბილური კორპორაციული მართვის მოდელის მქონე ქვეყნებშიც კი არსებობს მრავალი პრობლემა, რომლებიც ართულებენ კორპორაციათა ფუნქციონირების ინსტიტუციურ-სამართლებრივ მხარეს. ყველა მათგანი გათვალისწინებული უნდა იქნას კორპორაციული მართვის მოდელების ფორმირებისას გარდამავალი ეკონომიკის მქონე ქვეყნებში.

უშუალო გავლენას განხილულ საკითხებზე ახდენს ლტოლვა „21-ე საუკუნის კორპორაციის" სტანდარტების შემუშავებისაკენ, რომელიც კავშირშია ეკონომიკის გლობალიზაციის ზრდასთან და „ახალი ეკონომიკის" ფორმირებასთან, ინფორმაციულკო-მუნიკაციური ტექნოლოგიის საფუძველზე[5]. პრაქტიკულად, ყველა ქვეყანაში თანამედროვე კორპორაციული მართვის რეფორმის მამოძრავებელ ძალებად ობიექტურად გვევლინება:

- ინტერნაციონალიზაცია და კონკურენცია;
- აქციონერთა რიცხვის სწრაფი ზრდა და მათი სტრუქტურის შეცვლა;
- ახალი დარგების გაჩენა;
- საფინანსო ბაზრებისა და ახალი ტექნოლოგიების განვითარება.

ამავე დროს, საკმაოდ გავრცელებულია აზრი იმის შესახებ,

რომ „21-ე საუკუნის კორპორაციის“ ფუნქციონირების ეფექტიანობა იქნება მით უფრო მაღალი, რაც უფრო გათვალისწინებული იქნება *ეროვნული მეწარმეობის პრინციპები.* როგორც აღნიშნავდნენ *ე. ბერგლოფი* და *ე. ლ. ფონ ტადენი*[6], განზოგადება ხშირად აღმოჩნდება ხოლმე საზიანო, ვიდრე სასარგებლო, ამიტომ ყველა საერთაშორისო კოდექსი უნდა აღიარებდეს ეროვნულ განსხვავებებს. ინსტიტუტების ტრანსპლანტაციის (ინსტიტუტების იმპორტის იმიტაცია) მცდელობები, რომლებიც დაკავშირებულია პოლიტიკურ და იდეოლოგიურ მოსაზრებებთან და არ ითვალისწინებს რეალურ ეროვნულ ტრადიციებს, ეკონომიკურ-სამართლებრივ თავისებურებებს, ჩვეულებრივ მთავრდება წარუმატებლად.

კორპორაციული მართვის მოდელების განხილული ღირსებები და შეზღუდვები, ასევე მათი დაახლოვების ტენდენციები განვითარებული საბაზრო ეკონომიკის მქონე ქვეყნებში, ეროვნული ინტერესების გათვალისწინებით, დიდ ინტერესს იწვევს საქართველოსთვის, სადაც მიმდინარეობს კორპორაციული მართვის ეფექტიანი მოდელის ქვეყნის თავისებურებების გათვალისწინებით ფორმირება. დღეისათვის იგი წარმოადგენს მთავარ პირობას ქვეყანაში ხელსაყრელი საინვესტიციო კლიმატის ფორმირებისათვის და უმნიშვნელოვანეს ელემენტს კონკურენტუნარიანი ქართული კომპანიების ჩამოყალიბებისათვის.

კორპორაციული მართვის ქართული მოდელის ფორმირების ლოგიკა გასული საუკუნის 90-იან წლებში ეფუძნებოდა საფონდო ბაზრისა და კორპორაციული მართვის ანგლო-ამერიკულ მოდელზე ორიენტირებული ინსტიტუტების მასირებულ იმპორტს. საქართველოს პირობებში ამ მოდელის რეალიზაციისათვის გადადგმული იქნა შემდეგი პრაქტიკული ნაბიჯები:

- „ვაუჩერული“ პრივატიზაცია, ყოფილი სახელმწიფო საწრმოების იძულებითი გარდაქმნა ღია ტიპის სააქციო საზოგადოებებად და მათი აქციების გავრცელება დიდი რაოდენობის წვრილ აქციონერებს შორის;
- საფონდო ბაზრისა და მისი ინფრასტრუქტურის (ბირ-

ჟები, ბროკერები, დეპოზიტარები და რეგისტრატორები) ფორსირებული განვითარება;

- კოლექტიური ინვესტიციების ინსტიტუტების (საჩეკო და საპაიო საინვესტიციო ფონდები, არასახელმწიფო საპენსიო ფონდი) ფორმირება.

რეფორმების ორგანიზატორთა მხრიდან მოიაზრებოდა, რომ *აქციების გაბნევა* დიდი რაოდენობის წვრილ აქციონერთა შორის გახდებოდა საფონდო ბაზრის მაღალი ლიკვიდობის წინაპირობა, ასევე იგი უზრუნველყოფდა გარე ინვესტორების პრივატიზებულ საწარმოთა აქციებზე ხელმისაწვდომობას (მეორად ბაზარზე ოპერაციების საშუალებით). თავის მხრივ, საფონდო ბაზრის ინფრასტრუქტურის განვითარება გამოიწვევდა ტრანზაქციათა ხარჯების შემცირებას და წვრილ აქციონერებს საშუალებას მისცემდა „ხმა მიეცათ ფეხით", მათი კომპანიის ხელმძღვანელობის პოლიტიკასთან უთანხმოების დროს. საინვესტიციო ინსტიტუტებს კი საშუალება მიეცემოდათ, განეხორციელებინათ წვრილ აქციონერთა აქციების აკუმულაცია და უფრო ეფექტურად დაეცვათ მათი ინტერესები, შესაბამისი საწარმოების მენეჯმენტის გაკონტროლებით.

მაგრამ, პრაქტიკაში ამ ვარაუდის რეალიზაცია მხოლოდ ნაწილობრივ გახდა შესაძლებელი. კორპორაციული კანონმდებლობის სფეროში ინსტიტუტების ინტენსიურმა იმპორტმა და საკუთრების გაბნევამ მასობრივი პრივატიზაციის ფარგლებში შეუძლებელი გახადა პრივატიზაციის „ინსაიდერულ" მოდელზე მოთხოვნის ნეიტრალიზება, ყოფილი სახელმწიფო საწარმოების მენეჯერების მხრიდან გამომდინარე. შედეგად, უკვე გასული საუკუნის 90-იანი წლების შუა პერიოდში კორპორაციულ სექტორში ნათლად შეიმჩნეოდა ორი ტენდენცია:

- საკუთრების კონცენტრაცია და კონტროლი აქციების 75%-იანი პაკეტების შეძენამდე;
- სააქციო საზოგადოებების მაქსიმალური დახურულობა და საქმიანობის გაუმჭვირვალობა მსხვილ საწარმოებზე კორპორაციული კონტროლის რთული სისტემის ფორმირების ფარგლებში, მრავალრიცხოვანი აფილირებული ფირმებისა და

ოფშორული კომპანიების საშუალებით.

ამ ორი ტენდენციის საფუძველზე ჩამოყალიბებული კორპორაციული მართვის ქართული მოდელის ყველაზე მნიშვნელოვან *სპეციფიკურ მახასიათებლად* შეიძლება გამოვყოთ შემოსავლის ამოღება აქციონერული საკუთრებიდან არა მოგების მეშვეობით (რომელიც დამახასიათებელია „ანგლო-ამერიკული“ მოდელისათვის), არამედ საზოგადოების ფინანსურ მაჩვენებლებზე დომინირებული მესაკუთრის კონტროლის საშუალებით. ტრანსფერტული ფასწარმოქმნის მექანიზმის საშუალებით, მოგება ყოველთვის გამოჰქონდათ წამყვანი კომპანიიდან, დომინირებულ აქციონერთა ან წამყვანი კომპანიის მაღალი დონის მენეჯერის მხრიდან. ამ დროს რეალურად ადგილი ჰქონდა კომპანიის მართვაში არ მონაწილე „უმცროსი“ აქციონერების, მათ შორის მომუშავეების, ინტერესების იგნორირებას.

ამავე დროს, გასული საუკუნის 90-იანი წლებიდან საქართველოში იწყება *პროგრესული კორპორაციული კონონმდებლობის* ფორმირება. კერძოდ 1994 წლის 28 ოქტომბერს მიღებულ იქნა საქართველოს კანონი „მეწარმეთა შესახებ“, რომლის საშუალებითაც დარეგულირდა ქვეყანაში მეწარმეობის სფეროში მოქმედი მეწარმე სუბიექტების იურიდიული სტატუსის და საქმიანობის ფორმები. 1998 წლის 24 დეკემბრიდან ამოქმედდა საქართველოს კანონი „ფასიანი ქაღალდების ბაზრის შესახებ“, რომლის საფუძველზე ქვეყანაში დაფუძნდა საფონდო ბირჟა, ფასიანი ქაღალდების რეესტრი, ცენტრალური დეპოზიტარი და ფასიანი ქაღალდების ბრუნვისათვის საჭირო ინფრასტრუქტურა. 1996 წლის 25 ივნისს მიღებულ იქნა საქართველოს კანონი „გაკოტრების საქმის წარმოების შესახებ“, რომლის რედაქტირებაც განხორციელდა 2007 წლის მარტში და საბოლოოდ კანონმა მიიღო სახელწოდება „გადახდის უუნარობის საქმის წარმოების შესახებ“, რომლის საფუძველზეც სასამართლო ორგანოებს საშუალება მიეცათ დაეწყოთ საწარმოთა გაკოტრების პროცესი.

1995 წლის თებერვალში მიღებულ იქნა საქართველოს კანო-

ნი „აუდიტორული საქმიანობის შესახებ“, რომლის საფუძველზეც განისაზღვრა აუდიტორული საქმიანობის წარმართვის წესები და პირობები, სახელმწიფო და კერძო აუდიტორული მომსახურების თავისებურებები. 1999 წლის თებერვალში მიღებულ იქნა საქართველოს კანონი „ბუღალტრული აღრიცხვის და ანგარიშგების რეგულირების შესახებ“, რომლის საფუძველზე ნორმატიულ ჩარჩოებში მოექცა ქვეყნის საწარმოებში აღრიცხვაანგარიშგების წარმოება, ხოლო უკვე 2000 წლიდან აქტიურად დაიწყო გადასვლა ბუღალტრული აღრიცხვა-ანგარიშგების საერთაშორისო სტანდარტებზე.

ფასიანი ქაღალდების ბაზრის რეგულირების საქმეში მეტად მნიშვნელოვანია საქართველოს ორგანული კანონი „საქართველოს ეროვნული ბანკის შესახებ“, მიღებული 1995 წლის ივნისში. იგი წინგადადგმული ნაბიჯი იყო კორპორაციულ მართვაში. კომერციული ბანკებისათვის 2009 წლიდან ქვეყანაში მოქმედებს *კორპორაციული მართვის კოდექსი.* სამწუხაროდ, საქართველში მოქმედი კორპორაციული მართვის სისტემის საკანონმდებლო ბაზა დასახვეწი და გასაფართოვებელია, რომლის განხორციელებაც ახლო მომავლის პერსპექტივაა.

პერსპექტივაში შესაძლებელია გამოვყოთ კორპორაციული მართვის ქართული მოდელის ფორმირებისათვის დამახასიათებელი შემდეგი *პრინციპული პროცესები:*

- საკუთრებისა და მართვის დანაწილების პროცესის ლატენტური მდგომარეობა („მაკონტროლებელი აქციონერების“ და „მენეჯერების“ შერწყმა) შენარჩუნდება საშუალოვადიან პერიოდში;
- გარე აქციონერული დაფინანსების ალბათობა (როგორც ეფექტური კორპორაციული მართვის მეორე პრინციპული ეკონომიკური წინაპირობა) რჩება ძალიან დაბალი;
- საქართველოს საფინანსო სისტემის თანამედროვე ერთგვარი გაურკვეველი მდგომარეობა არ იძლევა იმის საშუალებას, რომ სავარაუდოდ შევაფასოთ საქართველოს კორპორაციული მართვის სისტემის მიდრეკილება რომელიმე კლასიკური ნიმუშისადმი (უწინარეს ყოვლისა, რომელიმე მათ-

განთან, გარდა თვითდაფინანსების წყაროების და შესაბამისი ტიპის კონტროლისა);

- აქციონერული კაპიტალის კონცენტრაცია წარმოადგენს თვალნათლივ პროცესს, რომლის ფარგლებშიც ხორციელდება არა მარტო კონტროლის კონსოლიდაცია, არამედ კორპორაციული მართვის „თვითსაკმარისი" მოდელის რეალიზაცია ეკონომიკური მეთოდებით (რომელიც გათვალისწინებულია 90-იანი წლების გარდამავალი პერიოდის სამართლებრივ კონტექსტში);
- სამართლებრივმა ნოვაციებმა საკუთრივ კორპორაციული სამართლის სფეროში (აქციონერთა უფლებების დაცვა), არსებული ეკონომიკური პორობების თვალსაზრისით, მნიშვნელოვანი ხარისხით მიაღწია თავის ზღვარს;
- აქციონერთა უფლებების დაცვის მეთოდები ვერ ჰპოვებენ შემდგომ განვითარებას სამართლებრივი გამოყენების სფეროში ადექვატური საერთო ღონისძიებების გატარების გარეშე.

აღნიშნულის შედეგად, მთელი რიგი ემპირიული და სამართლებრივი მონაცემების გათვალისწინებით, დღეისათვის შესაძლებელია ვილაპარაკოთ სტაბილურ და ფუნდამენტალურ წინააღმდეგობებზე *კორპორაციული მართვის ფორმირებად ქართულ მოდელში.* მისი არსი მდგომარეობს იმაში, რომ ჩამოყალიბებულ მოდელში არსებობს ორი პრინციპულად ურთიერთსაწინააღმდეგო მიდგომა: (1) სააქციო კაპიტალის კონცენტრაცია, რომელიც ითვალისწინებს მინიმუმ აქიონერთა სამართლებრივი დაცვის საშუალებებს; (2) ანგლოსაქსური სამართლებრივი ტრადიცია, რომლისთვისაც დამახასიათებელია მინორიტარული აქციონერების სამართლებრივი დაცვის საშუალებების მაქსიმიზაცია;

მათმა შერწყმამ მიგვიყვანა ურთიერთნეიტრალიზაციის უნიკალურ სიტუაციასთან: *ერთი მხრივ,* აქციონერული კაპიტალის კონცენტრაციამ და თანდათანობით წვრილი აქციონერების გაქრობამ, პრინციპში, დაბლა დასწია ფართო სამართლებრივი ინსტრუმენტარიის მნიშვნელობა მინორიტარების

დაცვის თვალსაზრისით კორპორაციულ სექტორში მთლიანობაში, ხოლო, თავის მხრივ, მცირე აქციონერების დაცვის ინსტრუმენტები ტრანსფორმირდებიან კორპორაციული შანტაჟის ინსტრუმენტებად; *მეორე მხრივ,* აქციონერთა დაცვის სამართლებრივი საშუალებების გაშლილი სისტემის შექმნა, თავის მხრივ, აკავებს კაპიტალის კონცენტრაციის შემდგომ პროცესს (როგორც ეკონომიკურ პროცესებზე უკუგავლენის ფაქტორი).

კორპორაციებში სხვადასხვა დროს (2004-2012 წლებში) ჩატარებული კვლევების ანალიზმა გვიჩვენა, რომ ამ პერიოდში ერთი მსხვილი აქციონერის წილი საქართველოს კომპანიებში მერყეობს 32-36%, ხოლო 3 მსხვილი აქციონერის წილი კი - 41-47% ფარგლებში. აქვე კვლევებმა დაგვანახა, რომ სამ უმსხვილეს აქციონერს შორის დირექტორატის წევრები დასახელდნენ 74,6% შემთხვევაში და ადგილობრივი პირები (საბჭოს წევრთა გარდა) 56,6% შემთხვევაში. სამ უმსხვილეს აქციონერს შორის საკონტროლო პაკეტის ფლობის თვალსაზრისით დირექტორატის წევრები აღმოჩნდნენ ისინი, ვინც ყველაზე ხშირად დასახელდნენ უმსხვილეს აქციონერებს შორის (36,1%), სამეთვალყურეო საბჭოს წევრები მეორე ადგილზე გავიდნენ (30,6%). აქედან შესაძლებელია ვივარაუდოთ, რომ მოქმედი კორპორაციული სამართლის პირობებში (შთანთქმის პირობებში) საშუალო დონის კონცენტრაციამ მიაღწია თავის ფორმალურ ზღვარს.

უფრო ოპტიმისტური ინტერპრეტაციით, შეიძლება ითქვას, რომ დღეისათვის საქართველოში მიღწეულია ერთგვარი „მოდელური“ ბალანსი კონცენტრაციის დონესა და წვრილი აქციონერების ინტერესების დაცვის ღონისძიებების გარკვეულ ანაკრებს შორის. ოპტიმიზმის ელემენტი მდგომარეობს იმაში, რომ მოხდა სისტემის *ერთგვარი სტაბილიზაცია.*

დასკვნა

საქართველოში არსებული სამეწარმეო ურთიერთობიდან გამომდინარე, როდესაც არ არსებობს კორპორაციული მარ-

თვის სახელმძღვანელო პრინციპებიც კი, რთულია მსჯელობა ე.წ. „რბილი სამართლის“ მართებულობაზე, საწყის ეტაპზე გამართლებულად მიგვაჩნია სარეკომენდაციო ხასიათის დოკუმენტების შემუშავება, რომელიც პრაქტიკული გამოყენების შედეგად მოგვცემს შესაბამისი საკანონმდებლო ბაზის დახვეწისა და სრულყოფის საშუალებას. კორპორაციული მართვის ქართული მოდელის აღნიშნული სპეციფიკა მხედველობაში უნდა იქნას მიღებული ქართულ კომპანიებში კორპორაციული მართვის დონის შეფასების მეთოდიკის შემუშავებისას.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. კორპორაციული მართვის კოდექსების მონაცემთა ბაზა: www.ecgi.org./codes.

2. მ. კორტი, სააქციო საზოგადოების გამგეობის კეთილსინდისიერების ვალდებულება, II გერმანულ-ქართული სიმპოზიუმი საკორპორაციო სამართალში. - თბილისი, 2003, გვ. 291.

3. Шпотов Б. Корпоративное управления в 20 веке история и перспективы//Проблемы теории и практики управления. – 2001, №11. С. 66.

4. Радыгин А. Д. Энтов Р. М. Унификация корпоративного законодательства общемировые тенденции законодательство ЕС и перспективы России//Научные труды Российского – Европейского Центра Экономической Политики. - 2002. С. 51.

5. Юданов Ю. Европейские корпорации в условиях глобализации // Мировая экономика и международные отношения. – 2001, №11. С. 66.

6. Berglof E., E. L. von Thadden. The Changing Corporate Governance Paradigm: Implications fir Transition and Developing Countries. 1999.

REFERENCES:

1. Corporate Governance Code Database: www.ecgi.org./codes

2. Cort M. Good Faith Commitment of Board of Joint Stock Company, the 2nd German-Georgian symposium for Corporate Law. Tbilisi, 2003, p. 291.

3. Shpotov B. Corporate Governance in the 20th Century History and Prospects // Problems of management theory and practice. – 2001, №11., p. 66.

4. Radigin A. D., Entov R. M. Unification of Corporate Legislation Global Trends of EU Legislation and Prospects of Russia // Scientific Works of Russian - European Centre for Economic Policy. - 2002., p. 51.

5. Yudanov Yu. European Corporations in Conditions of Globalization // World Economy and International Relations. – 2001, №11., p. 66.

6. Berglof E., E. L. von Thadden. The Changing Corporate Governance Paradigm: Implications for Transitional and Developing Countries. 1999.

THE PECULIARITIES OF THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL MODEL OF CORPORATE GOVERNANCE

Kakhaber Jgenti
PhD Student, St. Andrew the First-Called Georgian
University of the Patriarchate of Georgia

Resume

The article describes the national corporate governance models for a comparative analysis of other countries.

Corporate management models have their advantages and limitations of 20th century 50s and 70s experience (when Germany and Japan have shown the high economic growth rates), many authors emphasized the superiority of corporate governance, based on the largest banks. But recently, more often it is said that the lack of effective corporate governance of these companies may provide to the excessive protection and were victorious, which is particularly essential, it holds a lot of inertia and somewhat less sensitive to radical technical and economic innovations. At the same time, a lot of pressure on a flexible market mechanisms and the disciplined implementation of the functions. This kind of evidence is based on empirical studies and theoretical models to derive interesting results.

Keywords: Corporate Governance, Corporate Governance Code, Joint Stock Company, Stock Exchange, Stock quotation, Shares of Corporations, Shareholders' Rights, Board of Directors.

ადამიანური რესურსების მენეჯმენტის ფუნქციები და მეთოდები

მანანა სამადაშვილი
სტუ ასოცირებული პროფესორი
ეკატერინე გობეჯიშვილი
ეკონომიკის აკადემიური დოქტორი

რეზიუმე

ადამიანის მართვა სტანდარტული მეთოდებით შეუძლებელია, რადგან ადამიანების მართვა წარმოადგენს ხელოვნებას და ის განიხილება, როგორც ფუნქციური ვალდებულებების, უფლებამოსილების, ასევე პიროვნების პიროვნული მახასიათებლების, სულიერების, გრძნობების და განწყობის გათვალისწინებით.

აქედან გამომდინარე, ნებისმიერ ორგანიზაციაში, ადამიანური რესურსების მართვისას, განსაკუთრებით ხელმძღვანელებმა მხედველობაში უნდა მიიღონ, რომ ადამიანების მართვა ეს ხელოვნებაა და რომ მართვის პროცესს განსაზღვრავენ არა მხოლოდ ტექნოლოგიები, პროცედურები და დოკუმენტები.

ეს თავისებურებები სასურველია გათვალისწინებული იყოს ნებისმიერ ორგანიზაციაში პერსონალის მართვის სტრატეგიისა და პოლიტიკის შემუშავებისა და მისი რეალიზების დროს.

ადამიანური რესურსების მართვის ფუნქცია, როგორიცაა პერსონალის დასაქმება, შეფასება და სამუშაოზე მიღება განისაზღვრება სამუშაო ძალის ღირებულების და მომუშავისადმი წაყენებული მოთხოვნების ზრდით.

სხვადასხვა ბიზნესი ხშირად მიმართავს გარე მომსახურებას, როგორიცაა ტრენინგი, კონსულტაციები, თუმცა სასურველია ადამიანური რესურსების მართვის ფუნქციას შეეძლოს შესაფერისი რჩევებით და მომსახურებით ორგანიზაციის უზრუნველყოფა.

ადამიანური რესურების მართვის ფუნქციამ წამყვანი როლი უნდა შეასრულოს და განსაკუთრებული წვლილი შეიტანოს ადამიანური რესურსის დაგეგმვის სფეროებში, პერსონალის

დასაქმებაში, ტრენინგსა მის ეფექტურ მართვაში, წახალისებასა და დასაქმებულთა ურთიერთობებში.

საკვანძო სიტყვები: ადამიანური რესურსების მენეჯმენტი, პერსონალის მართვის სტრატეგია, პერსონალის დასაქმება, პერსონალის შეფასება, ადამიანური რესურების მენეჯმენტის ფუნქცია, ადამიანური რესურსების მართვის მეთოდი

შესავალი

ნებისმიერი ორგანიზაციის წარმატება დიდად არის დამოკიდებული მისი პერსონალის შესაძლებლობებზე, უფრო მეტად ერთი მიზნით გაერთიანებულ ადამიანთა ჯგუფზე. ადამიანური რესურსების მართვა წარმოადგენს სტრატეგიულ და ლოგიკურ დამოკიდებულებას ორგანიზაციის ყველაზე ღირებული კაპიტალისადმი ანუ იქ მომუშავე ადამიანებისადმი, რომლებიც ცალცალკე და ერთად იღწვიან ორგანიზაციის მიზნების განსახორციელებლად.

კკომპანიის ეფექტური ფუნქციონირება ორგანიზაციაში პერსონალის სწორი მართვის შედეგია. განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია პერსონალის კვალიფიკაციის ამაღლება – პერსონალის შერჩევა, სწავლება, ატესტაციის გამოყენება. ასევე, სამუშაოს დაგეგმვა – სამუშაოსადმი პასუხისმგებლობა, კვალიფიკაციის მოქნილობა, ცვლილებები და ოფიციალური ჯგუფების გამოყენება. ძალიან მნიშვნელოვანია კავშირი პერსონალის კმაყოფილებასა და ბიზნესის წარმატებას შორის. კერძოდ, მაღალკვალიფიციური მუშაობის რენტაბელობა (კარგი ურთიერთობები და გაძლიერებული ტრენინგი), კავშირი ადამიანური რესურსების მართვაში კაპიტალდაბანდებასა და ქვედა რგოლში გაუმჯობესებას შორის.

ორგანიზაციის მმართველობამ უნდა უზრუნველყოს ისეთი გარემოს შექმნა, სადაც პერსონალი მაქსიმალურად გამოიყენებს თავის უნარს და შესაძლებლობებს როგორც ორგანიზაციის, ასევე თავის სასარგებლოდ, ანუ კადრების მართვა ხორციელდება, როგორც ბიზნესის მართვის პროცესის ნაწილი. ამგვარად, ადამიანური რესურსების ფუნქციები განსაზღვრაენ ისეთ საკითხებს,

რომლებიც დაკავშირებულია ორგანიზაციებში პერსონალის მართვასთან და მის განვითარებასთან. ეს ეხება ისეთ სფეროებს, როგორიცაა: ადამიანური რესურსების დაგეგმვა, პერსონალის შერჩევა და განვითარება, დაქირავებულთა წახალისება, პერსონალის ტრენინგი, ჯანდაცვა, უსაფრთხოება, ადამიანური რესურსების ადმინისტრირება და სხვა.

ძირითადი ნაწილი

ბიზნესის მოცულობა, შესასრულებელი სამუშაოს ტიპი, პერსონალის რაოდენობა განაპირობებს ადამიანური რესურსის ფუნქციის ორგანიზებას.

ადამიანური რესურსის მენეჯმენტის ფუნქცია დასაქმება გულისხმობს კადრების შერჩევას, სელექციას და ინდუქციას (სამუშაოს გაცნობა) ორგანიზაციაში. დასაქმების პროცესი ეფუძნება სამუშაოს აღწერას. დასაქმებულთა სელექციის სისტემა მოიცავს ინტერვიუს, სელექციის ტესტებს, სამედიცინო შემოწმებასა და და სხვა. საბოლოო გადაწყვეტილება, მიიღონ თუ არა აპლიკანტი, კეთდება იმ სუპერვაიზორის მიერ, რომელსაც სჭირდება ახალი კადრი.

ადამიანური რესურსის მართვის ფუნქციამ უნდა უზრუნველყოს უმაღლესი ადმინისტრაციის დონეზე რესურსებით მთელი ჯგუფის უზრუნველყოფა. ასევე, რჩევების მიცემა დაკომპლექტებისა და კარიერის განვითარების საკითხებზე. გააკონტროლოს ანაზღაურებისა და შეღავათების მიცემის პოლიტიკა.

ჰორიზონტალური ხელმძღვანელობა, ისევე როგორც ადამიანური რესურსების მართვის მენეჯერები უნდა მონაწილეობდნენ ადამიანური რესურსების მართვის ოპერატიულ საქმიანობაში. ჰორიზონტალური მენეჯერები უფრო სიღრმისეულად უნდა ერთვებოდნენ პერსონალის შერჩევის, დაკომპლექტების და ტრენინგის აუცილებლობის ანალიზის პროცესში, ასევე საჩივრების და დისციპლინასთან დაკავშირებული საკითხების მოგვარებაში. ჰჰორიზონტალური მენეჯერები არც თუ ისე კომპეტენტურები არიან ამ საკითხების მოგვარებაში, რაც გამოწვეულია მენეჯერების არაკვალიფიციურობით ადამიანური რესურსების

მართვის საკითხებში, დაძაბულ სამუშაო პირობებში მუშაობით, ასევე ადამიანური რესურსების მართვის განყოფილების გადაწყვეტილებებზე დაყრდნობით.

დარწმუნების და ადამიანური რესურსების ფუნქციის მარკეტინგული პროცესის მეშვეობით შესაძლებელია უმაღლესი ხელმძღვანელობის მხარდაჭერის მოპოვება, რაც უნდა აკმაყოფილებს როგორც ორგანიზაციის, ასევე მისი თანამშრომლების მოთხოვნილებებს; ასევე მიღებულმა სიახლეებმა უნდა შეცვალოს უკეთესობისაკენ მიღებული შედეგები.

მენეჯერების მიერ გაწეული ხარჯები (ფული, დრო და ძალისხმევა) თუ არ იქნება მომგებიანი ორგანიზაციისთვის და თავიანთთვის, მაშინ ისინი წინააღმდეგობას გაუწევენ, მიუხედავად იმისა, რომ ადამიანური რესურსების მართვის ფუნქციის თანახმად გაწეული ქმედებები იქნება პროგრესული ორგანიზაციისათვის. პერსონალი კი სკეპტიკურად უყურებს სიახლეს, რაც ორგანიზაციისათვის მომგებიანია, ყოველთვის არ იქნება მათთვის კარგი. [3,4]

პერსონალის მონაწილეობა სიახლეების დანერგვის პროცესში (თუ მათი წვლილი მნიშვნელოვანია) ნდობის მოპოვების საწინდარია. ადამიანური რესურსის ფუნქციის მიერ უნდა დაკმაყოფილდეს და დადგინდეს შიდა მომხმარებლების, როგორიცაა უმაღლესი მმართველობა და ჰორიზონტალური მენეჯერები, მოთხოვნილებები და მათი სურვილები. პირველი მოქმედება ბიზნესის მოთხოვნილებების და მისი წარმატების გადამწყვეტი ფაქტორების გაგებაა. შემდეგი ეტაპი წარმოადგენს თუ რომელი დონის მენეჯერმა უნდა დააკმაყოფილოს ეს მოთხოვნილებები, რაც ნიშნავს გაარკვიონ პერსონალთან დაკავშირებული მნიშვნელოვანი საკითხები (რესურსებით მომარაგება, წახალისება და მოტივაცია, დაქირავებულთა კვალიფიკაციის ამაღლება, პერსონალის ტრენინგი და სხვა).

პროდუქციის წარმოებისა და მომსახურების გასაფართოებლად აუცილებელია მარკეტინგის გეგმად გამოვიყენოთ ბაზრის შესწავლის შედეგად მიღებული მონაცემები. მარკეტინგის გეგმით უნდა დადგინდეს ის დანახარჯები, რაც ინიციატივების

განვითარებასა და მისი შენარჩუნებას მოხმარდა. ასევე საჭიროა მოგების რაოდენობის დათვლა ფინანსირების თვალსაზრისით და ფინანსური მოგების შეფასება, რაც შესაძლებელია გაზრდილი მწარმოებლურობით და მრავალკვალიფიციური შრომის უკეთ გამოყენებით.

მარკეტინგის პროცესის შემდეგი ეტაპი მმართველობის დარწმუნებაა, რათა განისაზღვროს ის საქონელი და მომსახურება, რომელიც ბიზნესს სჭირდება. რაც ნიშნავს ხარჯებისა და მოგების ზუსტ ანალიზს, ფინანსური და ადამიანური რესურსების გათვალისწინებას მის შესაქმნელად, გასავითარებლად და შესანარჩუნებლად. აგრეთვე იმ გავლენას, რაც ბიზნესის ეფექტურ შესრულებას იწვევს.

ადამიანური რესურსების ფუნქციის შესაძლებლობებში შედის ორგანიზაციის ზოგიერთი საქმიანობის გარედან მომარაგება.

გარე რესურსების გამოყენების სამ მთავარ მიზეზს წარმოადგენს:

● ხარჯების შემცირება - ადამიანური რესურსების ხარჯები მცირდება, რადგან მომსახურება უფრო იაფია და ფუნქციის მოცულობაც შესაძლოა შემცირდეს.

● ადამიანური რესურსების ძალისხმევის კონცენტრაცია - ფუნქციის წევრები არ იხრებიან ძირითადი ამოცანებიდან, რომელიც დამატებით ღირებულებას ქმნის

● პრაქტიკის შეძენა - ნოუ-ჰაუს და გამოცდილების (რომლის მიღებაც ორგანიზაციაში შეუძლებელია) შესყიდვის შესაძლებლობა.

გარედან რესურსირებას დიდი უპირატესობა გააჩნია, მაგრამ პრობლემები მაინც არსებობს. ერთ-ერთ მთავარ პრობლემას წარმოადგენს ის რომ გარედან რესურსირება მოკლევადიანი დანახარჯებით წარმოებს. უცილებელია ცალკეული სფეროს დიდი ყურადღებით და სიფრთხილით შეფასება, თუ რამდენად ეფექტური იქნება მისი გარედან რესურსირება და როგორი შედეგი ექნება მას ორგანიზაციისათვის, როგორც ხარისხობრივი, ისე ფინანსური კეთილდღეობის თვალსაზრისით. გარედან რესურსირების შემთხვევაში სასურველია გამოცხადდეს ტენდერი. მას-

ში უნდა მონაწილეობდეს ოთხი, ხუთი ფირმა. შერჩევის პროცესში გათვალისწინებული უნდა იქნას ხარისხი, თუ რამდენად იქნება ფირმის ტექნიკური პირობები, ხარისხი და ხარჯები დაკმაყოფილებული. გარედან რესურსირება აგრეთვე უნდა ემყარებოდეს მკაცრ ანალიზს და მონაცემებს იმის დასადგენად, თუ როგორ მართავენ სხვა ორგანიზაციები ადამიანური რესურსების საქმიანობას. მომსახურების ნორმები და ბიუჯეტი უნდა განიხილებოდეს რეგულარულად ამასთან ერთად შესაძლებელი უნდა იყოს მონიტორინგის ჩატარება. სამუშაოს არასწორად მსვლელობის შემთხვევაში კორექტულად და სწრაფად უნდა მოხდეს რეაგირება, ხოლო სერიოზული ხარვეზის შემთხვევაში კონტრაქტი უნდა შეწყდეს. [1.2,3]

გარე რესურსების გამოყენება შეიძლება შემდეგ სფეროებში:

- ჯანდაცვა, უსაფრთხოების მონიტორინგი
- დაკომპლექტება
- ტრენინგი
- დაქირავებულთა კეთილდღეობა და საკონსულტაციო საქმიანობა
- ანაზღაურების მართვა
- ბავშვებზე ზრუნვა
- კანონიერი საკონსულტაციო სამსახური

დამატებითი ღირებულების ზრდა შესაძლებელია ორგანიზაციული სტრუქტურის სწორი შერჩევით და ამ სტრუქტურაში ადამიანების ეფექტურად გამოყენებით, რაც გამოიხატება ორგანიზაციისათვის შესაბამისი პერონალის შერჩევაში, მათ წახალისებაში, ეფექტურად მართვაში, ორგანიზაციული კულტურისადმი ნდობის მოპოვებით, პიროვნებებს შორის სტაბილური ურთიერთობების შექმნით და შენარჩუნებით, გუნდურ მუშაობაში აქტიური ჩართვით.

ადამიანური რესურსების მართვის ფუნქციის შესაძლებლობების გამოყენება განაპირობებს დამატებითი ღირებულების შექმნას:

● ახალი სტრატეგიის და პროგრამის შეთავაზება, რომელიც მომხმარებელზე და მწარმოებლურობაზე ორიენტირებულ კულ-

ტურას განავითარებს

● ადამიანური რესურსის დაგეგმვის, შერჩევის, ეფექტური მართვის, პერსონალის წახალისების, დასაქმებულთა ურთიერთობების კვალიფიკაციის ამაღლების სფეროებში განსაკუთრებული წვლილის შეტანით

● ადამიანური რესურსის ნებისმიერი ინიციატივა, რომლიდანაც მიიღება სათანადო მოგება მაგ. ტრენინგი და კვალიფიკაციის ამაღლება განიხილებოდეს, როგორც კაპიტალდაბანდება, რაც ,თავის მხრივ, ზრდის დამატებით ღირებულებას

● ადამიანური რესურსის ეფექტური მომსახურება

ადამიანური რესურსების ფუნქციას გააჩნია უნარი მნიშვნელოვანი როლი შეასრულოს დამატებითი ღირებულების გაზრდაში, ასევე კონკურენტული უპირატესობის მოპოვებაში. ამ ფუნქციის ეფექტურობის დაზომვა გვიჩვენებს დამატებითი ღირებულების შექმნაში არსებულ მიღწევებს, ასევე საჭირო გაუმჯობესების და ცვლილებების არსებობას.[1,3]

არმსტრონგის და ლონგის მიერ ჩატარებულმა გამოკვლევამ გვიჩვენა, თუ რომელ ფაქტორებზე დაყრრდნობით შეიძლება ფუნქციების შეფასება.

● ორგანიზაციის არსის გაგება – ორგანიზაციის მიზნები, ფასეულობები, პროდუქციის და მარკეტინგის სტრატეგია, წარმატების გადამწყვეტი ფაქტორები, მოქმედების ტექნიკა, მეთოდები.

● ნოვატორული, მოტივირებული და რეალისტური წინადადებების რაოდენობა ადამიანური რესურსების პოლიტიკის, სტრატეგიის და პროგრამების შესახებ.

● მომსახურების ხარისხი, რამდენად ეფექტურია მომსახურება, აკმაყოფილებს თუ არა მოთხოვნებს და რამდენად გადაჭრის არსებულ პრობლემებს [1]

პერსონალის მართვა ხორციელდება სხვადასხვა მეთოდის გამოყენებით. სტიმულირების მეთოდი დაკავშირებულია თანამშრომლის განსაზღვრული მოთხოვნების დაკმაყოფილებასთან;

ინფორმაციის მეთოდი გულისხმობს თანამშრომლისათვის ყველა იმ მონაცემის გადაცემას, რომელიც საშუალებას მისცემს

მას, დამოუკიდებლად ააგოს თავისი ორგანიზაციული ქცევა;

დარწმუნების, ანუ სოციალურ-ფსიქოლოგიური მეთოდში იგულისხმება შიგა სამყაროზე და ადამიანის ფასეულობათა სისტემაზე უშუალო მიზანმიმართული ზემოქმედება და იძულებითი-ადმინისტრაციული მეთოდი, რაც წარმოადგენს შიშის საფუძველს, ან სანქციების გამოყენება.[3]

დასკვნა

ორგანიზაციის სოციალური პასუხისმგებლობა და დამოკიდებულება მასში მომუშავე პერსონალისადმი განისაზღვრება ადამიანური რესურსების მართვის ერთიანი პოლიტიკის საშუალებით, რაც გამოხატავს ორგანიზაციის ფასეულობასა და რწმენას, დამოკიდებულებას მასში მომუშავე პერსონალისადმი.

ორგანიზაციის მიზნებიდან, მისიიდან და სტრატეგიიდან გამომდინარეობს ადამიანური რესურსების მართვის სტრატეგია, ხოლო ადამიანური კაპიტალი წარმოადგენს ორგანიზაციის ამოცანებისა და მიზნების უმთავრეს საფუძველს.

ორგანიზაციის ადამიანური რესურსების მართვის სტრატეგია, პოლიტიკა და პრაქტიკა წარმოადგენს პროცესების, მეთოდების, პიროვნებების, უნარების, სტილის და ორგანიზაციული კულტურის უნიკალურ ნაერთს. ორგანიზაციის მიზანია მიაღწიოს მაქსიმალური შესაძლებლობების რეალიზებას, რის საშუალებასაც პროფესიონალი სპეციალისტებით დაკომპლექტებული გუნდი იძლევა და განპირობებულია ადამიანური რესურსების მართვის ფუნქციების და მეთოდების სწორად არჩევით და გამოყენებით.

გამოყენებული ლიტერატურა

1. არმსტრონგი მ."ადამიანური რესურსების მართვა", თბილისი 2002. ჩვ. 601
2. კუტალაძე ი."ადამიანური რეურსების მენეჯმენტი". თბილისი:შ.პ.ს "არადანი", 1999, გვ. 443
3. პაიჭაძე ნ."პერსონალის მართვა", თბილისი: თსუ. 2003, გვ. 463
4. Beardwell J. and Claydon T. "Human Resource Management". UK: Prentice hall 2007, p. 694.
5. Martin J. "Organizational Behavious and Maanagment" UK: SOUTH- WESTERN CENGAGE, Inc. 2008, p. 877.

REFERENCES:

1. Armstrong M."Human Resource Management Practice", Tbilisi, 2002.p.601(in Georgian language)
2. Kutaladze I. "."Human Resource Management", Tbilisi: Ltd "Aradani", 1999, p.443 (in Georgian language)
3. Paichadze N. "Personnel Management", Tbilisi, TSU., 2003, p. 463(in Georgian language)
4. Beardwell J. and Claydon T. "Human Resource Management". UK: Prentice hall 2007, p. 694.
5. Martin J. "Organizational Behavious and Maanagment" UK: SOUTH- WESTERN CENGAGE, Inc. 2008, p. 877.

THE FUNCTIONS AND METHODS OF HUMAN RESOURCES MANAGEMENT (HRM)

Associate Professor of GTU
Manana Samadashvili
Academic Doctor of Economics
Ekaterine Gobejishvili

Resume

The standard methods are impossible to be used in the process of Human management, as it is a kind of art. Human management is considered as a unity of duties, rights, responsibilites as well as personal characteristics taking into account person's spiritual feelings and disposition, emotional outlook or mood.

Thus, in any organization in the process of Human Resource Management the Top-managers should take into consideration the fact that human management is an art management process is defined not only by technologies, procedures or documents.

Human resources management function, such as personnel selection, employment, evaluation and hiring of the staff is defined by the increase of workforce value, skills, knowledge and requirements of the job accuracy.

Various businesses often apply for external services, such as training and consultations. Though it's most desirable if the human resources management function supplies th organization with suitable advice and ervices.

Human Resources management function should play the leading part in the fields of human resources planning, personnl employment, training its effective management and prsonnel relationship.

Keywords: Human Resources management, Human resources strategy, Employment of staff, Personell evaluation, Function of HR management, Method of HR management.

სახელმწიფო შესყიდვების სისტემები საზღვარგარეთის ქვეყნებში

ოთარ კიკვაძე,
საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტის
დოქტორანტი

რეზიუმე

სტატიაში საკითხი განხილულია ორ თავად. პირველ თავში ზოგადად დახასიათებულია სახელმწიფო შესყიდვები საზღვარგარეთის ქვეყნებში – მისი პრინციპები, მარეგულირებელი კანონმდებლობები და ორგანოები, შესყიდვების წესები, შესყიდვების ადმინისტრირება, შესყიდვების მონიტორინგი, ტენდერები და ა. შ. ყველა სახელმწიფო შემსყიდველ ორგანიზაციაში ფუნქციონირებს სახელმწიფო შესყიდვის დეპარტამენტი, რასაც საქართველოზე ვერ ვიტყვით.

სტატის მეორე თავი ეძღვნება ლატვიის, ბელგიის და ავსტრიის სახელმწიფო შესყიდვების სისტემებს. მათ შორის განსხვავებაც არის და მსგავსებაც. მაგალითად, ყველგან ერთნაირი პრინციპები მოქმედებს, ყველგან არის შესყიდვების მარეგულირებელი ორგანო, ყველა ტენდერის გამოცხადება ხდება ბეჭდვით საშუალებებში და ა. შ. არის განსხვავებებიც. მაგალითად, ლატვიაში შექმნილია კორუფციის პრვენციისა და აღკვეთის ბიურო, რაც არ არის არც ბელგიაში და არც ავსტრიაში. ავსტრიის ორ რეგიონში შექმნილია შესყიდვების მაკონტროლებელი სენატი, რაც არ არის არც ლატვიაში და არც ბელგიაში.

საკვანძო სიტყვები: შესყიდვები; შეთანხმება; ტენდერი; რეგულირება.

შესავალი

სახელმწიფო შესყიდვები შინაარსობრივად სახელმწიფო დაწესებულებების მიერ საქონლისა და მომსახურების (სამუშაოების ჩათვლით) შეძენას წარმოადგენს. სახელმწიფო შესყიდვების განხორციელებისას ძირითადი პრინციპებია შესყიდვის საჯაროობა, სამართლიანობა, კონკურენცია და თანაბარი პირობები.

„სახელმწიფო შესყიდვების შესახებ" საქართველოს კანონის თანახმად ყველა შემსყიდველი ორგანიზაცია ვალდებულია რაციონალურად და საქართველოს სახელმწიფო ინტერესების გათვალისწინებით განახორციელოს სახელმწიფო შესყიდვები.

სახელმწიფო შესყიდვების განხორციელების ეფექტური სისტემის არსებობა დიდწილად განაპირობებს სახელმწიფოს მიერ თავისი მოსახლეობისთვის მიწოდებული საზოგადოებრივი პროდუქტის ხარისხსა და სარგებლობას. ეს რომ ასე აეწყოს, აუცილებლად საჭიროა ვიცნობდეთ საზღვარგარეთ მოქმედ სახელმწიფო შესყიდვების სისტემებს.

ძირითადი ტექსტი

1. სახელმწიფო შესყიდვების ზოგადი დახასიათება საზღვარგარეთის ქვეყნებში

მიუხედავად იმისა, რომ სახელმწიფო შესყიდვების სისტემა ერთ-ერთ სამაგალითოდ ითვლება აღმოსავლეთ ევროპის სივრცეში, და რომ საერთაშორისო ფინანსურმა ინსტიტუტებმა ცდა გაერთიანებული ერების ორგანიზაციამ უდიდესი როლი შეასრულეს გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებში, მათ შორის საქართველოში, სახელმწიფო შესყიდვების სისტემის ფორმირებაში, ჩვენ მაინც დავინტერესდით და შესყიდვების ქართული პრაქტიკის სრულყოფისთვის ქვემოთ წარმოვადგინეთ მისი გამოცდილება ევროპის სამ, ზომით ჩვენნაირ ქვეყანაში. ესენია: ლატვია, ბელგია და ავსტრია.

ვიდრე ამ ქვეყნების სახელმწიფო შესყიდვების წესებს დავახასიათებდეთ, წარმოვადგენთ შესყიდვების ორგანიზების ზოგად უცხოურ გამოცდილებას. უნდა აღვნიშნოთ, რომ მიუხედავად იმისა, რომ საზღვარგარეთის მოწინავე ქვეყნების უმეტესობამ

სახელმწიფო სახსრების ეფექტური მართვისთვის შეიმუშავა პროკურმენტის საკუთარი პრინციპები, სახელმწიფოს შესყიდვების პარქტიკის განზოგადოებით ამ სფეროს მარეგულირებელი სამართლებრივი ნორმები საერთაშორისო მასშტაბით სულ უფრო ჰარმონიული ხდება, რამაც სათანადო ასახვა ჰპოვა საერთაშორისო შეთანხმებებსა და აქტებში [1, გვ. 33]. ამ მხრივ, განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის საერთაშორისო ვაჭრობის კანონმდებლობის კომისიის (UNCITRAL) მიერ მიღებული ჩარჩო კანონი – „საქონლის სამუშაოების) და მომსახურების შესყიდვების შესახებ“, ვაჭრობის მსოფლიო ორგანიზაციის სამთავრობო შესყიდვების თაობაზე შეთანხმება, ამ სფეროში ევროდირექტივები და მსოფლიო ბანკის შესყიდვების სახელმძღვანელო წესები.

საერთაშორისო პრაქტიკაში სახელმწიფო შესყიდვების სისტემები ერთმანეთისგან განსხვავებულია, თუმცა, გააჩნიათ საერთო ნიშნები, რაც უმეტესად ეხება ზოგად პრინციპებს და გამოყენებულ მეთოდებს. ასევე განსხვავებულია თითოეულ ქვეყანაში შესყიდვების ცენტრალიზაციის დონე და ადმინისტრირების ხარისხი. ამასთან, ყველა ქვეყანაში არსებობს ერთი სამთავრობო უწყება (სააგენტო, დეპარტამენტი ან სამმართველო), რომელიც არეგულირებს და საერთო კოორდინაციას უწევს ქვეყანაში სახელმწიფო შესყიდვების პოლიტიკას. უმეტესად ამავე ორგანოს მოვალეობას შეადგენს სახელმწიფო შესყიდვების განხორციელებაზე მონიტორინგი და დადებული ხელშეკრულებების ადმინისტრირება. თუმცა, ზოგიერთ ქვეყანაში აღნიშნული ფუნქცია აუდიტის სამსახურს ევალება. ასეა მაგალითად, საქართველოშიც.

რიგ ქვეყნებში დამატებით შექმნილია სახელმწიფო უზრუნველყოფის სამსახურები, რომლებიც სახელმწიფო მართვის ორგანოებიდან და ორგანიზაცია-დაწესებულებებიდან მიღებული დაკვეთების საფუძველზე ცენტრალიზებულად ახორციელებენ სტანდარტული საქონლისა და მომსახურების ტენდერების გზით შესყიდვებს და შემდგომ ამარაგებენ შესაბამის ორგანიზაციებს. ცხადია, ერთის მხრივ, ეს ხსნის პროკურმენტის პროფესიონალური კადრების დასპეციალების პრობლემას შემსყიდველი ორგა-

ნიზაციისთვის და მსხვილი შესყიდვების ტენდერების განხორციელებით აიაფებს ერთულ პროდუტქტზე დანახარჯებს. მაგრამ იმავდროულად მოითხოვს მაღალორგანიზებულობასა და დიდ მმართველობით ხარჯებს. გარდა ზემოაღნიშნულისა, ყველა სახელმწიფოს შემსყიდველ ორგანიზაციაში ფუქნციონირებს სახელმწიფო შესყიდვების სამსახურები – დეპარტამენტების სახით, რომლებიც ამ სახელმწიფო უწყებისთვის აწარმოებენ სპეციფიკური საქონლის, სამუშაოს და მომსახურების შესყიდვას.

ქვეყნების უმეტესობაში ფუნქციონირებს პროკურენტის კადრების მომზადებისა და გადამზადების ცენტრები, აგრეთვე საკონსულტაციო ბიუროები. ასევე, რეგულარულად ხდება ერთი სპეციალიზებული ყოველკვირეული გაზეთის გამოცემა მაინც, სადაც ქვეყნდება განცხადებვბი მოსალოდნელ შესყიდვებთან დაკავშირებით, ხოლო პერიოდულ ბიულეტენებში წარმოებს შესყიდვის გარემოს შესახებ მიმოხილვების, ანგარიშების და სხვა ინფორმაციული მასალების განთავსება.

საქართველოში არც ყველა სახელმწიფო უწყებას თუ სამინისტროს აქვს სპეციალური შესყიდვების განყოფილება, არც შესყიდვებში კადრების მომზადება-გადამზადების ცენტრი არსებობს და არც სპეციალური გაზეთი გამოდის. რაც შეეხება სპეციალურ ბიულეტენში, შესყიდვების ტენდერის შესახებ ინფორმაციული მასალის განთავსებას, ეს საქართველოშიც ხდება.

ასე რომ, თუ გვინდა, რომ ევროსტანდარტების მიხედვით მოვაწყოთ ჩვენი ქვეყანა ამ სფეროში ჯერ კიდევ ბევრი გვაქვს გასაკეთებელი.

2. სახელმწიფო შესყიდვები ლატვია, ბელგიასა და ავსტრიაში

ქვემოთ მოცემულია ლატვიის, ბელგიისა და ავსტრიის სახელმწიფო შესყიდვების სისტემის მიმოხილვა. აღნიშნული ქვეყნები ჩვენს მიერ შერჩეულ იქნა სხვადასხვა კრიტერიუმის მიხედვით [2]:

- ლატვია საქართველოს მსგავსად პოსტსაბჭოთა ქვეყანას წარმოადგენს;
- ბელგია ტერიტორიისა და მოსახლეობის რაოდენობის

მიხედვით საქართველოს მსგავსი სახელმწიფოა;

➢ ავსტრია ზომის (ფართობი და მოსახლეობის რიცხოვნება) მიხედვით შედარებით დიდი ქვეყანაა, ვიდრე საქართველო, მაგრამ ჩვენ მისით მაინც მეტად დავინტერესდით.

ლატვია. ლატვიაში სახელმწიფო შესყიდვების შესახებ ეროვნული კანონმდებლობის ძირითად პრინციპებს წარმოადგენს:

➢ პროცესის გამჭირვალობა, თავისუფალი კონკურენცია პროდუქციის მწარმოებლებს შორის, მომსახურების, საქონლის და სამუშაოს მიმწოდებლებისათვის თანაბარი და სამართლიანი მიდგომების უზრუნველყოფა, სახელმწიფო და ადგილობრივი რესურსების სათანადო და სწორი გამოყენება;

➢ სახელმწიფო შესყიდვებს ქვეყნის მასშტაბით კოორდინაციას უწევს „შესყიდვების მონიტორინგის ბიურო“, „სახელმწიფო აუდიტის სამმართველო“ და კორუფციის პრევენციისა და აღკვეთის ბიურო. აღნიშნულ ინსტიტუციებს ხელმძღვანელობს ფინანსთა სამინისტრო. იგი აქტიურად მონაწილეობს სახელმწიფო შესყიდვების კანონმდებლობის დახვეწაში;

➢ სახელმწიფო აუდიტის სამმართველო არის დამოუკიდებელი, კოლეგიალური, უმაღლესი აუდიტის ინსტიტუტი. იგი აქტივობებს ახორციელებს „აუდიტის საერთაშორისო სტანდარტების“ შესაბამისად, რომელიც აღიარებულია ლატვიის რესპუბლიკის მიერ. კორუფციის პრევენციისა და აღკვეთის ბიურო იმართება მინისტრთა კაბინეტის მიერ. ამ ბიუროს მუშაობა დაფუძნებულია კორუფციის პრევენციისა და აღკვეთის კანონმდებლობაზე.

შესყიდვების მონიტორინგის ბიუროს ძირითადი უფლებები და მოვალეობებია:

➢ შესყიდვების პროცედურების კანონთან შესაბამისობის მონიტორინგი;

➢ შესაბამის უცხოურ მთავრობებთან თანამშრომლობა;

➢ მათი გადაწყვეტილებების, შეხედულებების და რეკომენდაციების გამოქვეყნება;

➢ შესყიდვების შესახებ ინფორმაციის მიღება სრულიად უფასოდ;

➢ სახელმწიფოში შესყიდვების შესახებ სტატისტიკური ინფორმაციის ანალიზი;

➢ შესყიდვების პროცედურების დარღვევების შესახებ საჩივრების სათანადო გამოკვლევა.

ლატვიაში მხოლოდ სასამართლოა უფლებამოსილი გამოაცხადოს შემსყიდველის მიერ მიმწოდებელთან დადებული კონტრაქტი არალეგალურად.

ბელგია. ბელგიაში სახელმწიფო შესყიდვების სფეროში მოქმედი ძირითადი პრინციპებია:

➢ კონკურენცია;

➢ სამართლიანობა;

➢ კონკურენტული (თანაბარი) გარემოს უზრუნველყოფა.

სახელმწიფო შესყიდვების სისტემის კოორდინაციას ბელგიაში ახორციელებს პრემიერ-მინისტრის კანცელარია.

სახელმწიფო შესყიდვებთან დაკავშირებული კანონმდებლობა არის ფედერალური, რომელიც ასევე არეგულირებს რეგიონული და ადგილობრივი ხელისუფლებების მიერ განხორციელებულ სახელმწიფო შესყიდვებს. მთავრობასთან შექმნილია სარეკომენდაციო ერთეული – „სამუშაო ჯგუფი" („Coommision des mardes publics"), რომელიც რეკომენდაციას აძლევს შემსყიდველ ორგანიზაციებს ნებისმიერ მათთვის საინტერესო და პრობლემატურ სახელმწიფო შესყიდვებთან დაკავშირებულ საკითხზე. აღნიშნული „სამუშაო ჯგუფი" არსებობს 50-იანი წლებიდან და ამჟამად რეგულირდება 1998 წლის 10 მარტის სამეფო დეკრეტით. იგი ასევე აქტიურად მუშაობს ახალი საკანონმდებლო ნორმების მომზადებასა და რჩევების მიცემაზე ხელისუფლებისთვის იმ პრობლემებთან და საკითხებთან დაკავშირებით, რომელიც შესაძლოა გაუჩნდეს შემსყიდველ თუ მიმწოდებელ სუბიექტებს.

ბელგიაში სახელმწიფო შესყიდვებთან დაკავშირებულ საკითხებს იხილავს ადმინისტრაციული სასამართლო, რომელსაც გააჩნია შესაბამისი კომპეტენცია. სხვა რაიმე დამოუკიდებელი ორგანო, რომელიც განიხილავს დავებს სახელმწიფოს შესყიდვებთან დაკავშირებით არ არსებობს.

ბელგიაში, ისევე როგორც საქართველოში შემსყიდველი ორ-

განიზაციები სატენდერო განცხადებას აქვეყნებენ ბეჭდვით საშუალებაში – „ეროვნულ ბიულეტენში“, სადაც მოცემულია ტენდერების შესახებ ღია და შეზღუდული პროცედურები.

ავსტრია. ავსტრიაში სახელმწიფო შესყიდვების რეგულირება ხდება ფედერალური კანონით – „სახელმწიფო შესყიდვების შესახებ“ (Rgabegesetz, BVergG). შესაბამისი სახელმძღვანელო ნორმები გაწერილია ამავე კანონის 192 მუხლში. ფედერალური სისტემის დამსახურებით, ავსტრიის ფედერალურ კონსტიტუციურ კანონში ჩადებული არის ცხრა დამატებითი კანონი (Landesvergabekontrollgesetze Lander – სახელმწიფო შესყიდვების მაკონტროლებელი კანონი).

ავსტრიაში ზოგადი სახელმძღვანელო პრინციპები სახელმწიფო შესყიდვებთან დაკავშირებით შეესაბამება ევროპის საბჭოს (EC) ხელშეკრულებას, ფედერალურ კონსტიტუციას და დირექტივებს, სადაც გაწერილია ის მთავარი სავალდებულო პრინციპები, რომლებითაც უნდა იხელმძღვანელონ შესაბამისმა სუბიექტებმა სახელმწიფო შესყიდვების დროს (არადისკრიმინირება, გამჭირვალობა, კონკურენცია, თანაბარი მიდგომა და ა. შ.).

„BvergG“ არეგულირებს, როგორც ფედერალური მთავრობისა და მისი ქვედანაყოფების, ასევე რეგიონალური და ადგილობრივი დონის ხელისუფლებების სახელმწიფო შესყიდვებს.

რეგიონალური ხელისუფლება, თავისი შესყიდვის უმეტეს ნაწილს პროცედურების შესასრულებლად ახორციელებს ადმინისტრაციული ორგანოების მეშვეობით. მუნიციპალიტეტების მიერ ხშირად ყალიბდება ასოციაციები სხვადასხვა მიზნით მათი საერთო ინტერესის დასაკმაყოფილებლად.

ავსტრიის ფედერალურ სისტემაში არსებობს 10 განსხვავებული სადამკვირვებლო ორგანო: ფედერალურ დონეზე შესყიდვებს ზედამხედველობს „Undesvergabeatment“ (BVA) და ავტონომიური ადმინისტრაციული სასამართლო შვიდ რეგიონში (UVS), ასევე, შესყიდვების მაკონტროლებელი სენატი ორ რეგიონში (ვენა და ზალცბურგი). აღსანიშნავია, რომ ზემოაღნიშნული მათი მაკონტროლებელი ორგანოების საქმიანობა მნიშვნელოვნად განსხვავდებიან ერთმანეთისაგან.

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, BVA არის მაკონტროლებელი ორგანო, რომელიც ზედამხედველობს ფედერალურ დონეზე წარმოებულ შესყიდვებს. BVA შედგება დამოუკიდებელი ადმინისტრაციული მოსამართლეებისაგან, რომლებიც დანიშნულები არიან განსაზღვრული დროით. BVA-ს მიერ მიღებული გადაწყვეტილებები ძირითადად მიიღება კოლეგიალურად. BVA მიერ მიღებული გადაწყვეტილებები ქვეყნდება ელექტრონულ საშუალებაში – „Publik Bcerg Seicavs".

დასკვნა

განვიხილეთ რა საზღვარგარეთ მოქმედი სახელმწიფო შესყიდვების სისტემები, იმ დასკვნამდე მივედით, რომ მსოფლიოში არ არსებობს მისი უნიფიცირებული სისტემა. ყველა ქვეყანას იგი თავისებურად აქვს მოწყობილი. ამის მიუხედავად, ყველა ქვეყანაში სახელმწიფო შესყიდვების პრინციპებია: თავისუფალი კონკურენცია, სამართლიანობა, გამჭვირვალობა, თანაბარი მიდგომა (თანაბარი გარემო პირობები).

შესყიდვების ფინანსური წყარო ყველგან ძირითადად არის სახელმწიფო და მუნიციპალური ბიუჯეტები. შესყიდვები ყველგან რეგულირდება სპეციალური სტრუქტურის მიერ, ხოლო მონიტორინგს ახორციელებს აუდიტის სამსახური.

ლიტერატურა:

1. ხომერიკი თ., როგორ ვარეგულიროთ სახელმწიფო შესყიდვები. ჟ. „ბიზნესი და კანონმდებლობა", 2005, №5 (მარტი).

2. „საჯარო შესყიდვების ქსელი – §§N-ის მასალები" (ელექტროვერსია).

REFERENCES

1. Khomeriki T., How to regulate state procurement. J. „Business and Law '', 2005, # 5 (March). (In Georgian Language).

2. „Public Procurement Network - PPN materials" (electronic version).(In Georgian Language).

STATE PROCUREMENT SYSTEMS IN FOREIGN COUNTRIES

Otar Kikvadze
PhD Student, Georgian Technical University

Resume

The article "State Procurement System in Foreign Countries" reviews the issue in two chapters. The first chapter gives a common description of public procurement in foreign countries – its principles, regulatory laws and agencies, procurement rules, procurement administration, procurement monitoring, tenders etc. It is noted that the state procurement department functions in all state procurement organizations that cannot be said about Georgia.

The second chapter concerns the State Procurement system of Latvia, Belgium and Austria. Among them are the both difference and similarities. For example the same principles apply everywhere; procurement regulatory body is everywhere, all call for tenders are in print media etc. There are differences as well. For example, those are Corruption Prevention and Suppression Bureau in Latvia, which is neither in Belgium nor in Austria and Procurement Regulatory Senate in two regions of Austria which is neither in Latvia, nor in Belgium.

Keywords: Procurement, Agreement, Tender; Regulation;

MICE ტურიზმი მსოფლიოსა და საქართველოში

გურანდა თორდია
საქართველოს დავით აღმაშენებლის სახელობის უნივერსიტეტის
ეკონომიკისა და ბიზნესის სკოლის დოქტორანტი

რეზიუმე

სტატიაში განხილულია მსოფლიოში ტურიზმის ერთ-ერთი ყველაზე პერსპექტიული მიმართულების-MICE ტურიზმის განვითარების ამჟამინდელი მდგომარეობა. სწრაფად ცვალებადი გარემოს პირობებში განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია ცოდნისა და სხვადასხვა სფეროში მიღწევების გაზიარება, რამაც გამოიწვია აღნიშნული მიმართულების პოპულარობის ზრდა. აღსანიშნავია, რომ კრიზისების, ომებისა და ტერორიზმის საფრთხის არსებობის დროსაც, MICE ტურიზმი შეიძლება განვითარდეს, ტურიზმის სხვა მიმართულებებისაგან განსხვავებით. 2012 წელს მხოლოდ საერთაშორისო ასოციაციებმა ჩაატარეს 54.844 ღონისძიება, მათი რაოდენობა ორმაგდება ყოველ 10 წელიწადში.

სტატიაში წარმოდგენილია ტურიზმის ამ მიმართულების ეკონომიკური სარგებელი, კერძოდ: ბიზნესის სხვა სექტორების განვითარება, ინვესტიციების მოზიდვა, ვაჭრობის, კომუნიკაციებისა და ტექნოლოგიების განვითარება და სეზონურობის პრობლემის შემცირება.საქართველოს, მისი გეოპოლიტიკური მდებარეობიდან გამომდინარე, აქვს დიდი პერსპექტივები MICE ტურიზმის განვითარებისათვის. ამ სფეროში მსოფლიო გამოცდილებისა და გამოწვევების შესწავლაზე დაყრდნობით, აუცილებელია ტურიზმის ამ მიმართულების განვითარების სტრატეგიის შემუშავება. გამოყოფილია საქართველოს MICE ტურიზმის ორი მნიშვნელოვანი ბაზარი-ევროკავშირი და რუსეთი. ასევე განხილულია ქვეყნის დადებითი იმიჯის ფორმირების საკითხი და MICE ტურიზმის განვითარების თანამედროვე მდგომარეობა საქართველოში.

საკვანძო სიტყვები: MICE ტურიზმი, საქმიანი ტურიზმი, შეხვედრებისა და ღონისძიებების ინდუსტრია, დანიშნულების ადგილი, ტერიტორიების მარკეტინგი.

შესავალი

ჩვენ ვცხოვრობთ რევოლუციური ცვლილებების დროს, როდესაც მეცნიერება, ტექნოლოგიები და მედიცინა ძალიან სწრაფი ტემპით ვითარდება; როდესაც ახალი პროდუქტები ძალიან სწრაფად ჩნდებიან ბაზარზე, წარმოუდგენელი ტემპით ხდება ინფორმაციის მოძველება. გლობალიზაციისა და ყველა სფეროში მუდმივი სიახლეების პირობებში განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია შეხვედრებისა და ღონისძიებების ინდუსტრია, რათა მიმდინარე მოვლენებმა აზრი არ დაკარგონ და ხდებოდეს ინფორმაციის მუდმივი გაცვლა.

სოციალური ქსელების ეპოქაში საკუთარი წარმატების დემონსტრირება ცხოვრების განუყოფელი ნაწილია. ამბების გაზიარების მოტივაცია შეიძლება სხვადასხვანაირი იყოს, თუმცა საქმიანი მოგზაურობების შესახებ ინფორმაციის გასაჯაროება ახდენს სოციალური სტატუსისა და წარმატებების დემონსტრირებას, ადამიანის მიერ წარმატებული და კომპეტენტური ადამიანის იმიჯის შექმნას.[1] მაშასადამე, საქმიანი ტურიზმი წარმოადგენს ადამიანის სოციალური სტატუსის ამაღლებისა და პროფესიონალური კვალიფიკაციის მნიშვნელოვან კომპონენტს, რადგან ის აფართოვებს ადამიანის მიერ შეცნობილ სივრცეს, თვალსაწიერს, უქმნის მოტივაციას შემდგომი განვითარებისათვის.

როგორც მტო-ს გენერალურმა მდივანმა ტალებ რიფაიმ აღნიშნა, „ღონისძიებების ინდუსტრიამ „სრულწლოვანებას მიაღწია" და მტკიცედ დაიკავა ტურისტული ინდუსტრიის განვითარებაში ცენტრალური პოზიცია, როგორც სექტორის მამოძრავებელმა, შემოსავლების, დასაქმებისა და ინვესტიციების გენერატორმა. მნიშვნელოვან ბიზნეს-შესაძლებლობებთან ერ-

1 „Деловой туризм и современные сетевые технологии» Глушкова В.Г. стр.24, Белгород 2015

თად ღონისძიებების ინდუსტრია იძლევა ეკონომიკის გაფართოების, სეზონურობის შემცირების, დანიშნულების ადგილების რეგენერაციის შესაძლებლობებს; ავრცელებს ცოდნას და ბიძგს აძლევს ინოვაციების განვითარებას“.

ძირითადი ნაწილი

1990 წ. მსოფლიოში შესრულებული 425 მოგზაურობიდან, 63 მლნ. საქმიანი მიზნებით განხორციელდა.[1] დიდ ბრიტანეთში განხორციელებული ვიზიტების 30% შეხვედრებისა და კონფერენციების მონაწილეები ახორციელებენ; მექსიკაში შეხვედრების ინდუსტრია ქმნის 780,000 სამუშაო ადგილს.[2] საერთაშორისო ასოციაციების მიერ ჩატარებული რეგულარული შეხვედრების რაოდენობა 1963 წ. -2012 წლამდე გაიზარდა 1.795-დან 54.844 ღონისძიებამდე. ამ პერიოდში ჩატარებული შეხვედრების მხოლოდ 1% ჩატარდა 1963 წ., ხოლო 31%- 2012 წელს.[3] შეხვედრების რაოდენობა ორმაგდებოდა ყოველ 10 წელიწადში.

ბოლო 50 წლის განმავლობაში ევროპაში ტრადიციულად საერთაშორისო ასოციაციების შეხვედრების უდიდესი ნაწილი ტარდება, თუმცა თუ 1963-1967 წლებში ევროპის წილი ბაზარზე 72,3 %-ს უდრიდა, 2012 წ. მონაცემებით ის 54 %-ია. აზია/შუა აღმოსავლეთის რეგიონის წილი ამ პერიოდში გაიზარდა 8,2 %-18,2 %-მდე, ჩრდილოეთ ამერიკის 13%-12%, ლათინური ამერიკის-4,2%-10%, აფრიკის 0,9%-3,3%, ოკეანიის-1,4%-2,5%. ქვეყნების მიხედვით ლიდერობს აშშ, სადაც 2008-2012 წწ. ჩატარდა 4,277 შეხვედრა (ანუ შეხვედრების საერთო რაოდენობის 7,8%), გერმანია (3,091-5,6%), ესპანეთი (2,523-4,6%), გაერთიანებული სამეფო (2,381-4,3%), საფრანგეთი (2,338-4,3%), იტალია (2,199-4 %) და ა.შ. 2008-2012 წლებში ასოციაციების შეხვედრების დროს პირდაპირმა დანახარჯებმა შეადგინა 56,4 მლრდ აშშ დოლარი.

---

1 http://tourlib.net/books_tourism/papiran4.htm

2 UNWTO Global Report on the Meetings Industry 2014, p.12

3 „A Modern History of International Association Meetings 1963-2012” ICCA 2013

მაშასადამე, საქმიანი ტურიზმის ცენტრებს წარმოადგენენ აღმოსავლეთი და ცენტრალური ევროპა, ჩრდილოეთ ამერიკა. სამხრეთ ამერიკაში საქმიანი ტურიზმი ძალიან ინტენსიურად ვითარდება. სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიაში საქმიანი ტურიზმი აქტიურად ვითარდება ტაივანში, სინგაპურსა და ჰონგ-კონგში.[1]

მსოფლიო გამოცდილებაზე დაყრდნობით, შესაძლებელია საქმიან ტურიზმში შემდეგი ტენდენციების გამოყოფა:

● თანამედროვე ბიზნეს-მოგზაურებს აღარ სურთ „სტანდარტულ" ღონისძიებებში პასიური მონაწილეობის მიღება, არამედ მეტი ინტერაქცია.

● ღონისძიებების რიცხვის ზრდა და მათი მასშტაბების შემცირება (რაც საქართველოსთვის მეტად ხელსაყრელი შეიძლება აღმოჩნდეს) :1963-1967 წწ. შეხვედრების საშუალო ხანგრძლივობა შეადგენდა 6,3 დღეს, 2012 წ. კი- ის 3, 8 დღემდე შემცირდა.

● იზრდება ვირტუალური, ანუ ონლაინ ღონისძიებების პოპულარობა, რაც რასაკვირველია არ არის სასურველი დანიშნულების ადგილებისათვის;

● იზრდება ღონისძიებების „მდგრადობის" მნიშვნელობა, რაც მნიშვნელოვნად განაპირობებს დანიშნულების ადგილის კონკურენტუნარიანობას.

რა სარგებელი მოაქვს MICE ტურიზმის განვითარებას?

უპირველეს ყოვლისა, აღსანიშნავია, რომ შეხვედრების ინდუსტრია წარმოადგენს არამარტო ტურიზმის ქვესეგმენტს, არამედ ეკონომიკის სხვა სექტორების მნიშვნელოვან ნაწილს, განსაკუთრებით ინოვაციებზე ორიენტირებულ ქვეყნებში.

MICE ინდუსტრია არის დამოუკიდებელი ბიზნეს სექტორი, რომელიც ხელს უწყობს სხვა სექტორების განვითარებას, ინვესტიციების მოზიდვას, ვაჭრობის, კომუნიკაციებისა და ტექნოლოგიების განვითარებას. ვითარდება „უკეთესი" ტუ-

1 „Деловой туризм и его значение для территориального развития: маркетинговый аспект» Н.Чхиквадзе

რისტული ინფრასტრუქტურა. შეხვედრების ინდუსტრია ხელს უწყობს განათლების გავრცელებას და პროფესიულ განვითარებას: მსგავსი ღონისძიებების დამსწრე პირები, როგორც წესი, არიან ლიდერები თავიანთ სფეროში, რაც ქმნის დანიშნულების ადგილისათვის ცოდნის გაზიარების შესაძლებლობებს და ზრდის კოოპერაციას გლობალურ დონეზე.

ალსანიშნავია, რომ საქმიანი ტურიზმი, ინდუსტრიის სხვა სექტორებთან შედარებით ყველაზე ნაკლებად არის დაკავშირებული სეზონურობასთან: ღონისძიებების ძირითადად ტარდება შემოდგომაზე და არასეზონურ პერიოდში იწვევს სასტუმროებისა და რესტორნების შევსებას. გარდა ამისა, MICE ტურისტები ხარჯავენ უფრო მეტს, ვიდრე „ჩვეულებრივი" ტურისტები დროის იმავე მონაკვეთში, იყენებენ უფრო ძვირადღირებულ მომსახურებას და ხშირად ახანგრძლივებენ თავიანთ სტუმრობას ღონისძიების შემდეგ, ან მის დაწყებამდე. მაშასადამე, ისინი „გადაიქცევიან" დამსვენებელ ტურისტებად, ან ბრუნდებიან მეგობრებთან და/ან ოჯახთან ერთად. ასევე ალსანიშნავია, რომ ტურიზმის სხვა სექტორებთან შედარებით MICE ინდუსტრია ყველაზე ნაკლებად იწვევს გარემოს დანაგვიანებას.

პარადოქსულად ჟღერს, თუმცა ფაქტია, რომ კრიზისებმა და უბედურებებმა შეიძლება გამოიწვიონ მოთხოვნის ზრდა ამ ბიზნესში. მაგალითად, 11 სექტემბრის შემდეგ დადგა უსაფრთხოებისა და კრიზისის მართვის სტრატეგიების განხილვის აუცილებლობა. ომები და კონფლიქტები იწვევენ მათი მშვიდობიანი გზით მოგვარების საშუალებების ძიების აუცილებლობას, რაც ავტომატურად ნიშნავს საერთაშორისო შეხვედრების (განსაკუთრებით მაღალი რანგის პოლიტიკოსთა მონაწილეობით) რაოდენობის ზრდას.

ძირითადი გამოწვევები:

მტო-ს ექსპერტები აღნიშნავენ, რომ საქმიან ტურიზმში არსებული სტრატეგიები მოძველებულია და არ არის ორიენტირებული კლიენტზე. მათი აზრით, დანიშნულების ადგილებმა

უნდა მოახდინონ საკუთარი თავის პოზოციონირება ბიზნეს-სამყაროში. მაშინ, როდესაც საქართველოს წინაშე განსაკუთრებით აქტუალურია დადებითი იმიჯის ფორმირების საკითხი, იზრდება ინვესტიციების მოზიდვის, კვალიფიციური სამუშაო ძალის, მდგრადი საწარმოების მნიშვნელობა, სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანია მტო-ს ექსპერტების რეკომენდაციების გათვალისწინება. რეგიონისა და ცალკეული საქმიანი ცენტრების საინვესტიციო მიმზიდველობის ამაღლებისათვის აუცილებელია ტერიტორიების მარკეტინგის გამოყენება, რომელიც ხელს შეუწყობს რეგიონების სტაბილურ და მდგრად განვითარებას. საქართველოში ტურიზმის ამ მიმართულების ეფექტიანი დაგეგმვისა და ტემპების პროგნოზირების გამოცდილების არქონა აუცილებელს ხდის თეორიულ-მეთოდოლოგიური ბაზის შემუშავებას. აუცილებელია მსოფლიო გამოცდილების გაზიარება და იმ გამოწვევების შესწავლა, რომლებიც არსებობს ინდუსტრიის წინაშე, რათა შემუშავებულ გეგმაში მოხდეს მათი ხარვეზების თავიდან აცილება.

როგორც აღინიშნა, დანიშნულების ადგილები არ არიან ორიენტირებულნი მომხმარებელზე, არ იყენებენ განსხვავებულ სტრატეგიებს თითოეული ინდუსტრიის სპეციფიკის გათვალისწინებით და სწრაფად ვერ რეაგირებენ ცვლილებებზე სამომხმარებლო მოთხოვნაში. მსოფლიოში არსებულ საკონფენციო და ვიზიტორთა ბიუროების 90 %-მდე ექვემდებარება ტურიზმის ეროვნულ ორგანოსა ან სამინისტროს, რაც ასევე „ხარვეზს" წარმოადგენს და ზრდის ბიუროკრატიული პროცესების რაოდენობას, შესაბამისად აფერხებს გადაწყვეტილების მიღების პროცესს.

საქართველოს გააჩნია დიდი პოტენციალი ტურიზმის ამ მიმართულების განვითარებისათვის მისი გეოპოლიტიკური მდებარეობიდან გამომდინარე. თამამად შეიძლება ითქვას, რომ საქართველო შეიძლება გახდეს სამხრეთ კავკასიის საქმიანი ტურიზმის ცენტრი შესაბამისი ინფრასტრუქტურის არსებობის შემთხვევაში.

ამ სფეროში წარმატების მისაღწევად მნიშვნელოვანია ქვეყ-

ნის მონაწილეობა ღონისძიებების სფეროში არსებული ასოციაციების რეიტინგებში (UIA, ICCA). ხოლო ზოგადად ქვეყნის დადებითი იმიჯის ფორმირების საქმეში მნიშვნელოვანია ისეთი საერთაშორისო რეიტინგების გათვალისწინება, როგორებიცაა „ბლუმბერგის გლობალური ინოვაციის ინდექსი" (საქართველო 73-ე ადგილზეა 2015 წ. მონაცემებით), მსოფლიო ბანკის რეიტინგი „ბიზნესის კეთების სიმარტივე"[1] (საქართველო 2015 წ. მონაცემებით მე-15 პოზიციას იკავებს); „გლობალური კონკურენტუნარიანობის ინდექსი", სადაც ბოლო მონაცემებით საქართველო 69-ე პოზიციას იკავებს.[2] და ა.შ. აღნიშნულ რეიტინგებში განისაზღვრება რა მახასიათებლებით მოახდენს ქვეყანა პოზიციონირებას მსოფლიო ბაზარზე. მნიშვნელოვანია ქვეყანამ აირჩიოს კონკრეტული მახასიათებლები, რომელთა გამოყენებით მოახდენს პოზიციონირებას მსოფლიო ბაზარზე. მაგალითად, სინგაპური პოზიციონირებულია, როგორც თანამედროვე და უსაფრთხო ადგილი შეხვედრების ჩატარებისათვის, ხოლო სან-პაულო ცნობილია შეხვედრების დიდი რაოდენობით. აღსანიშნავია, რომ საქართველოს პოზიციები აღნიშნულ რეიტინგებში დადებითი დინამიკით ხასიათდება, თუმცა ჯერ კიდევ ბევრი პრობლემა არის დასაძლევი, განსაკუთრებით ინფრასტრუქტურის სფეროში.

იმისათვის, რომ საქართველომ წარმატებით განავითაროს საქმიანი ტურიზმი, აუცილებელია თანამედროვე საქმიანი ტურისტის სურვილებისა და მისწრაფებების გააზრება, მიზნობრივი ბაზრების განსაზღვრა და მათი კვლევა. ევროკავშირი არის ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი მიზნობრივი სეგმენტი განვითარებადი ქვეყნებისათვის, მათ შორის საქართველოსთვისაც. განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია გერმანია, დიდი ბრიტანეთი და საფრანგეთი, რადგან ეს ქვეყნები ბიზნეს-მოგზაურობების სფეროში ლიდერები არიან.

---

1 http://economy.ge/uploads/ek_ciprebshi/reitingebi/reitingebi_geo/Doing_Business_2015_geo_1.pdf

2 http://economy.ge/uploads/ek_ciprebshi/reitingebi/reitingebi_geo/GCI_2014-2015_geo_1.pdf

MICE ტურიზმის ევროპულ ბაზარზე პოზიციონირებისათვის აუცილებელია იმ მოთხოვნების ცოდნა, რომლებსაც მომხმარებლები უყენებენ ამ პროდუქტს. კვლევების თანახმად, ევროპელი მომხმარებლებისათვის ყველაზე მნიშვნელოვანი ფაქტორებია ადგილმდებარეობა (73,7%), მომსახურების ხარისხი (57,9%), ხარისხისა და ფასის შესაბამისობა (52,6%) და კარგად განვითარებული საგზაო ინფრასტრუქტურა (31,6%)[1]. აღსანიშნავია, რომ ხარისხი (მომსახურების, განთავსების, ტრანსპორტის, საკვების და ა.შ.) MICE მოგზაურებისათვის უფრო მნიშვნელოვანია, ვიდრე დამსვენებელი-„ჩვეულებრივი" ტურისტებისათვის. ისინი არ ეძებენ ეკზოტიკურ ან უცნობ ადგილებს; მათთვის მთავარია დანიშნულების ადგილმა უნიკალური გამოცდილება შესძინოს და შესთავაზოს კრეატიული MICE პროგრამა მისაღებ ფასად.

საქართველოსთვის ასევე მნიშვნელოვანია რუსეთის ბაზარი: 2015 წლის არსებული მონაცემებით რუსეთი მე-4 ადგილზეა საქართველოში ჩამოსული მოქალაქეების რაოდენობის მიხედვით (811 728 მოგზაური), რაც 14,5 %-ით მეტია წინა წლის ანალოგიურ მაჩვენებელთან შედარებით. აღსანიშნავია, რომ რუსეთმა ზრდის ყველაზე მაღალი ტემპი აჩვენა ქვეყნებს შორის. ჩვენთვის უცნობია, ჩამოსული ტურისტებიდან რამდენი ადამიანი იმყოფებოდა საქართველოში საქმიანი ვიზიტით, თუმცა, შეგვიძლია ვივარაუდოთ, რომ ქართულ MICE პროდუქტს დიდი მომავალი აქვს რუსეთის ბაზარზე. MICE ტურიზმის სფეროში რუსეთის ბაზარზე შეიძლება შემდეგი ტენდენციების გამოყოფა:

1. საქმიანი მოგზაურობის ინტელექტუალიზაცია;
2. მოთხოვნის ზრდა კომბინირებულ ღონისძიებებზე, რომლებიც მოიცავენ სასწავლო, შემეცნებით და გასართობ პროგრამებს;
3. საზღვარგარეთ კორპორატიული მოგზაურობების ჩატარების ტენდენციის გააქტიურება;

---

1 "CBI Product Factsheet: MICE from the EU" CBI Ministry of Foreign Affairs, p.3

4. საქმიანი მოგზაურობების მონაწილეთა ასაკი 20-45;
5. საქმიან მოგზაურობებში მამრობითი სქესის წარმომადგენლების სიჭარბე.

დღესდღეობით საქართველოში მასშტაბური ღონისძიებების ჩატარება თბილისსა და ბათუმშია შესაძლებელი ინფრასტრუქტურული თვალსაზრისით. აღსანიშნავია, რომ ამ შესაძლებლობებს საერთაშორისო ბრენდები ქმნიან. მნიშვნელოვანია საშუალო ზომის სასტუმროების მომრავლება, რადგან საშუალომასშტაბიანი შეხვედრების ჩატარება მსოფლიოში საკმაოდ მზარდ ტენდენციას წარმოადგენს.

საქართველოს ტურიზმის ეროვნული ადმინისტრაცია აქტიურად მუშაობს საკონვენციო ბიუროს გახსნაზე, რომელიც MICE ტურიზმის განვითარებასა და საქართველოში ტურიზმის ამ მიმართულების წინწაწევაზე იქნება ორიენტირებული. ეს ნამდვილად წინ გადადგმული ნაბიჯია ამ სფეროში.

დასკვნა

ამრიგად, მსოფლიოში მიმდინარე ტენდენციები გვიჩვენებს, რომ MICE ტურიზმი სწრაფი ტემპებით ვითარდება. მისი განვითარების პერსპექტივები საქართველოში განპირობებულია ქვეყნის ხელსაყრელი მდებარეობით. ტურიზმის ამ მიმართულების განვითარება ხელს შეუწყობს საქართველოს დადებითი იმიჯის ფორმირებას, ქვეყნის ინფრასტრუქტურის განვითარებას, ცოდნის გავრცელებას და ინვესტიციების მოზიდვას.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1.UNWTO Global Report on the Meetings Industry 2014

CBI Product Factsheet: MICE from the EU” CBI Ministry of Foreign Affairs

2.„A Modern History of International Association Meetings 1963-2012” ICCA 2013

http://economy.ge/uploads/ek_ciprebshi/reitingebi/reitingebi_geo/Doing_Business_2015_geo_1.pdf

3.http://economy.ge/uploads/ek_ciprebshi/reitingebi/reitingebi_geo/GCI_2014-2015_geo_1.pdf

4.http://tourlib.net/books_tourism/papiran4.htm

5. „Деловой туризм и современные сетевые технологии”, Глушкова В.Г. Белгород, 2015.

REFERENCES:

1.UNWTO Global Report on the Meetings Industry 2014

CBI Product Factsheet: MICE from the EU” CBI Ministry of Foreign Affairs

2.„A Modern History of International Association Meetings 1963-2012” ICCA 2013

http://economy.ge/uploads/ek_ciprebshi/reitingebi/reitingebi_geo/Doing_Business_2015_geo_1.pdf

3.http://economy.ge/uploads/ek_ciprebshi/reitingebi/reitingebi_geo/GCI_2014-2015_geo_1.pdf

4.http://tourlib.net/books_tourism/papiran4.htm

5. “ Business Tourism and the Modern Networking Technologies”, Glushkova V.G., Belgorad, 2015. (In Russian Language).

MICE TOURISM IN GEORGIA AND IN THE WORLD

Guranda Tordia
Davit Agmashenebeli University of Georgia,
PhD student, The School of Economics and Business

Resume

One of the most promising tourism types – Meetings, Incentives, Conferences, and Events (MICE) tourism and its current trends are discussed in the following article. In the fast-changing world, sharing of knowledge and the achievements are extremely important, which played an important role in the development of this tourism type. It is noteworthy that unlike other tourism types, it is possible to continue developing MICE tourism during crises, wars and terrorism threats. The number of international associations meetings have doubled every 10 years - rising to 54,844 in 2012.

The economic importance of MICE tourism is highlighted in the article. MICE tourism can contribuite significantly to the development of trade, communications, technologies, other business sectors and it plays an important role in investment attraction and seasonality reduction. Due to its geo-political location, Georgia has a great opportunity for MICE tourism development. It is extremely important to create MICE tourism development strategy based on the world experience and research. Two important market segments for Georgia are Russia and the European Union. The steps for creating a favorable country image and the current development of MICE tourism in Georgia are also discussed in this paper.

Keywords: MICE Tourism, Business Tourism, meeting and event industry, destination, territory marketing.

საბანკო ოპერაციების მიმზიდველობის ამაღლება ფულად ბაზარზე: უცხოური და ქართული გამოცდილება

გიორგი მოლოდინი
სტუ დოქტორანტი

რეზიუმე

სტატიაში შესწავლილია დიდი ბრიტანეთის ფულადი ბაზრის ინსტრუმენტების, CREST სისტემის მართვის, სისტემის სრულყოფისა და რეპო ოპერაციებში ფულადი ბაზრის ინსტრუმენტების ამოქმედება ; ასევე, შემუშავებული სისტემით ფულადი ბაზრის ინსტრუმენტების გამოშვების, გამარტივებისა და დაჩქარების პროცესში წარმოშობადი ხარჯების შემცირების შესაძლებლობები.

საკვანძო სიტყვები: საბანკო ოპერაციები; ფულადი ბაზარი; უცხოური გამოცდილება.

ძირითადი ნაწილი

XX საუკუნის 90-იან წლებში საბაზრო მონაწილეებს ფულადი ბაზრის სხვადასხვა ინტრუმენტების კომბინაციის მეშვეობით საკუთარი პორტფელების ოპტიმალურობის შესაძლებლობა მიეცა. იმავე დროს, აშშ-ის გარდა, რეპო ოპერაციების სფეროში უმეტესი ქვეყნების კანონმდებლობების ლიბერალიზაციის შედეგად, ფულადი ბაზრის ახალ ინსტრუმენტებთან ოპერაციების განვითარება სხვა ქვეყნებშიც დაიწყო. კერძოდ, 1994 წელს რეპო ოპერაციების ბაზარი სახელმწიფო ობლიგაციებთან საფრანგეთში წარმოიშვა, 1996 წელს - იაპონიაში, 1996 წელს - დიდ ბრიტანეთში, 1998 წელს - შვეიცარიაში, 1997 წელს - იტალიაში.

ბოლო წლებში, რიგი განვითარებული უცხოეთის ქვეყნებში კლინირგული ცენტრების განვითარებისადმი ინტერესის გადიდების ტენდენცია გამოიხატა. ამასთან, აღნიშნული ქვეყნიდან ზოგიერთში ფულადი ბაზრის ოპერაციების დიდი ნაწილი

უშუალოდ ცენტრალური კლირინგული ორგანიზაციის მეშვეობით გადის (მაგალითად, დიდი ბრიტანეთში).

კლირინგული სისტემის შექმნა, განხორციელებადი ანგარიშსწორების რაოდენობის შემცირების და ბაზრის ახალი მონაწილეების მოზიდვის შესაძლებლობას იძლევა. გარდა ამისა, კლირინგული ცენტრის გამოყენებისას საოპერაციო ხარჯების მეტი ნაწილის მინიმიზების შესაძლებლობა ჩნდება. სწორედ ამიტომ, თანამედროვე პირობებში უმეტეს ქვეყანაში კლინირგული ცენტრები ან უკვე შექმნილია, ან ისინი დამუშავების სტადიაში იმყოფებიან. მაგალითად, აშშ-ში ფასიანი ქაღალდების კლირინგის სამთავრობო კორპორაცია (GSCC) ფუნქციონირებს, რომელიც ამერიკის ფულად ბაზარზე განხორციელებადი ანგარიშსწორებების უმეტესობის გამარტივების შესაძლებლობას იძლევა. ასე მაგალითად, 1998 წელს რეპო ოპერაციების ყოველკვირეულმა რაოდენობამ, რომლებიც ცენტრალიზებული ავტომატიზებული სისტემის მეშვეობით ტარდება, მიახლოებით 530 მილიარდ ამერიკულ დოლარს შეადგენს.

ამერიკული კლირინგული სისტემა გარიგების დამდებ მხარეებს შორის შუამავალს წარმოადგენს და ერთდროულად ფულადი ბაზრის ოპერაციებისა და სახელმწიფო ობლიგაციების ბაზრის მიხედვით ანგარიშსწორებების განხორციელებასთან მიმართებაში მთავარ მონაწილედ გამოდის.

ევროპულ ქვეყნებში ასევე რიგი ღონისძიებები მიიღება კლირინგული სისტემების ორგანიზაციასთან მიმართებაში. მაგალითად, საფრანგეთში 1998 წელს MATIF (დერივატივებით მოვაჭრე ბირჟა), დეპოზიტებმა Sicovam SBF და პარიზის საფონდო ბირჟამ ერთობლივად Clearnet სისტემის განვითარება დაიწყეს, რომელიც კლირინგულ ცენტრს და ერთდროულად ევროპული სახელმწიფო ობლიგაციებისა და რეპო ოპერაციების მიხედვით საანგარიშსწორებო ორგანიზაციას წარმოადგენს. მოცემული სისტემა ოპერაციებიდან მოგების განსაზღვრის შესაძლებლობას იძლევა საერთო რისკის გათვალისწინებით რეპო და დერივატივების გარიგებების მიხედვით. დიდ ბრიტანეთში ლონდონის კლირინგული სახლი (LGH) ასევე მსგავს

სისტემას ავითარებს, რომელსაც Repoclear ეწოდება.

თანამედროვე პირობებში ავტომატიზებული სისტემები გამოიყენება ბელგიის ბანკის მიერ, CADE ესპანეთში, SEGA/ Intersettle შვეიცარიაში, INDEVAL მექსიკაში, აგრეთვე ისეთი ორგანიზაციებში, როგორიცაა ICSDs, EUROCLEARE და Cedel. ცენტრალური დეპოზიტარის შექმნის მცდელობა რუსეთის ფედერაციაშიც იყო.

დიდ ბრიტანეთში ცენტრალური დეპოზიტარები (CRESTCo) არსებობს, რომელიც ანგარიშსწორებებს კორპორაციული, სახელმწიფოებრივი, საერთაშორისო ფასიანი ქაღალდების ფართო სპექტრის მიხედვით, აგრეთვე ფულადი ბაზრის ინსტრუმენტების მიხედვით ახორციელებს. მოცემული სისტემა დიდ ბრიტანეთში ინგლისის ბანკის რეკომენდაციების შესაბამისად 1993 წლის ივნისში იქნა დანერგილი. CREST სისტემა დიდი ბრიტანეთის საანგარიშსწორებო სისტემის ეფექტიანობის ამაღლებისათვის იყო შემუშავებული და მან უკვე 1993 წლის სექტემბერში CRESTCo ცენტრალური ფულადი ბაზრების (Cental Money Offices – CMO) სრული კონტროლი მიიღო. 1996 წელს CRESTCo მეშვეობით პირველი ანგარიშსწორებები იქნა განხორციელებული. 1999 წელს ფულადი ბაზრის ინსტრუმენტების მიხედვით ყველა ანგარიშსწორებები CRESTCo-ს მართვის ქვეშ სრულად იქნა გადაყვანილი.

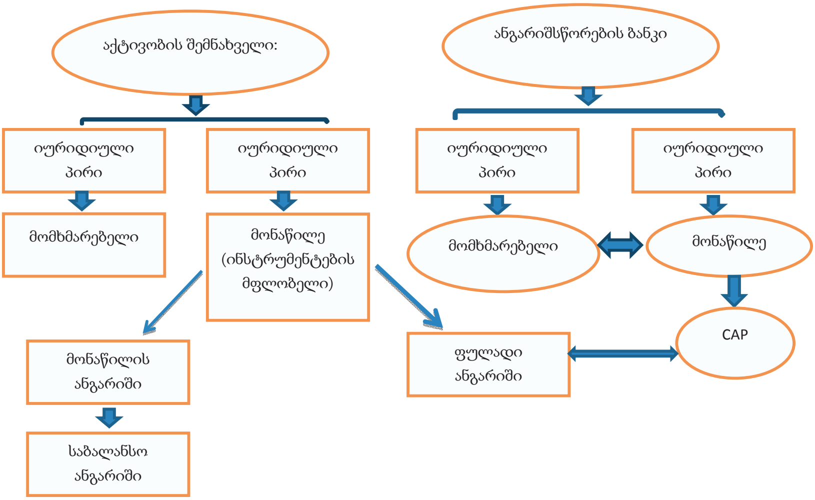
დღეისათვის, CRESTCo შედის EUROCLEAR-ის ჯგუფში და მთელ მსოფლიოში ერთ-ერთ ყველაზე ეფექტურ ფუნქციონირებად დეპოზიტარებს წარმოადგენს, გარდა ამისა, მოცემული დეპოზიტარები საანგარიშსწორებო რისკების მართვასთან მიმართებაში ლიდერებად ითვლებიან.

CRESTCo ანგარიშსწორებების რეალური დროის რეჟიმში განხორციელების შესაძლებლობას იძლევა, რაც ბაზრის მონაწილეებს მათი ოპერაციების მონიტორინგის დღის განმავლობაში განხორციელების შესაძლებლობას აძლევს. გარდა ამისა, CRESTCo-ს აშშ-სა და ევროპის საანგარიშო სისტემებთან ურთიერთობები აქვს დამყარებული, რაც 18 სხვადასხვა ეროვნულ ბაზარზე ანაგირშსწორებების განხორციელების საშუალ-

ებას იძლევა.

ფულადი ბაზრის ინსტრუმენტების მიხედვით ფუნტი სტერლინგებში და ევროში ემიტირებული გადახდები ინგლისის ბანკის ელექტრონულ სისტემასთან ურთიერთქმედებენ, მაშინ როდესაც აშშ დოლარებში გადახდები თავისთავად სისტემაში ამოქმედებული ანგარიშსწორების ბანკებს შორის ორმხრივ გარიგებას წარმოადგენენ.

ამრიგად, სისსტემა CREST -ის ფუნქციონირების სრული მოდელი შეიძლება წარმოვიდგინოთ შემდეგი სახით:



ნახაზი 1. სისიტემა CREST-ის ფუნქციონირების მოდელი.

ფულადი ბაზრის ახალი ინსტრუმენტების გამოშვებასთან ერთდროულად დიდი ბრიტანეთის ფულადი ბაზრის ინფრასტრუქტურაში სერიოზული ცვლილებებიც უნდა იქნეს განხორციელებული. ახალ პირობებში ფულადი ბაზრის უფრო ეფექტიანად ფუნქციონირებისათვის, ანგარიშსწორებების სისტემაში ახალი მონაწილის დამატება იგეგმება, როგორიცაა საგადასახადო აგენტი (Issuing and paying agent – IPA), რომელიც ახალი

ინსტრუმენტების გამოშვებაში საკვანძო როლს შეასრულებს. თითოეული საგადასახადო აგენტი სპეციალური შეთანხმების მეშვეობით სისტემა CREST-თან ურთიერთქმედებაში იქმნება.

თავიდან გათვალისწინებული იყო, რომ ფულადი ბაზრის ინსტრუმენტების დაფარვა ჩვეულებრივი ავტომატური გადახდის გზით განხორციელდებოდა. მაგრამ, CREST-ის მუშა ჯგუფის მოსაზრების თანახმად, ფულადი ბაზრის ინსტრუმენტები უმეტესად სწორედ საკრედიტო რესურსების მისაღებად გამოიყენება, და სავალო ინსტრუმენტების დამჭერებზე დიდი ფულადი გადახდების განხორციელებამ შეიძლება ლიკვიდურობის პრობლემებს და სესხის მიმწოდებელი მონაწილესათვის საოპერაციო რისკების წარმოშობამდე მიგვიყვანოს. ამასთან დაკავშირებით CRESTCo-მ თავისთავზე მოცემულ სავალო ინსტრუმენტების დაფარვასთან მიმართებაში ვალდებულებები აიღო. სავალო ინსტრუმენტების მიმოქცევის ვადის დასრულებისთანავე ყველა გადახდები ავტომატურად ხორციელდება.

გარდა ამისა, ლონდონის ფულადი ბაზრის ინსტრუმენტების დემატერიალიზაცია და CREST სისტემის შეყვანა ბაზრის ოპერაციების მიხედვით მქეანიზმის სრულყოფის შესაძლებლობას იძლევა, კერძოდ რეპო გარიგების განხორციელების მექანიზმი უპირატესობებს მიიღებს:

- ინსტრუქციის ცენტარლიზებულად შექმნა, რომელიც რეპო ოპერაციებისას გირაოს როლში არსებული ინსტრუმენტის დაბრუნების თარიღს ადგენს;
- ოპერაციების მიხედვით ცენტრალიზებული გაანგარიშება და პროცენტების გადაყვანა;
- დადგენის შესაძლებლობა, წარმოეშვათ თუ არა გარიგების მონაწილეებს რეპო შეთანხმების პროცესში მესამე პირის წინაშე ახალი ვალდებულებები;
- რეპო ოპერაციებისას გირაოს როლში არსებული ინსტრუმენტების შეცვლის შესაძლებლობა;
- რეპო შეთანხმების მოქმედებისას ვადის გახანგრძლივების ან, პირიქით, ოპერაციების მიხედვით ვადამდე ადრე გადახდის შესაძლებლობა;

● რეპო გარიგების თითოეულ ერთეულს შეუძლია ფულადი ბაზრის ნებისმიერი ინსტრუმენტები ან ინსტრუმენტების ნაკრები გამოიყენოს.

დასკვნა

ფულადი ბაზრის ინსტრუმეტების CREST სისტემაში გაერთიანება დიდი ბრიტანეთის ფულადი ბაზრის მონაწილეებს საკუთარი სავალო ვალდებულებების მართვისას უფრო მოქნილი მიდგომის არჩევის შესაძლებლობას მისცემს. გარდა ამისა, CREST- ის მუშა ჯგუფმა მიიღო გადაწყვეტილება, რომ რეპო ოპერაციებში შეიძლება ფულადი ბაზრის ნებისმიერი ინსტრუმენტები იქნეს ამოქმედებული. აღნიშნულიდან გამომდინარე შემდეგი სახის დასკვნის გაკეთება არის შესაძლებელი:

1. დიდი ბრიტანეთის ფულადი ბაზრის ინსტრუმენტების CREST სისტემის ჩმოყალიბებამ მონაწილეებს საკუთარი სავალო ვალდებულებების მართვის უფრო მოქნილი მოდელისა და რეპო ოპერაციებში ფულადი ბაზრის ინსტრუმენტების ამოქმედების შემუშავებული სისტემა ფულადი ბაზრის ინსტრუმენტების გამოშვების, გამარტივებისა და დაჩქარების პროცესში წარმოშობადი ხარჯების შემცირების შესაძლებლობას იძლევა.

2. უპირატესობასთან ერთად, CREST მოდელის გამოყენება და ფულადი ბაზრის ახალ დემატერიალიზებული ინსტრუმენტების გამოშვება, ასევე ფიზიკური ფორმით გამოშვებული სავალო ინსტრუმენტების - ფასიანი ქაღალდების განთავსებასთან დაკავშირებული რისკების არსებითად შემცირების შესაძლებლობას წარმოშობს.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. ცაავა გ.; ხანთაძე გ. - საბანკო მენეჯმენტი (თეორია, მეთოდები და პრაქტიკა), სახელმძღვანელო - თბილისი, გამომცემლობა „დანი", 2015. – 800 გვ.

2. ცაავა გ. ხანთაძე გ. - საბანკო საქმე (სახელმძღვანელო). თბილისი, გამომცემლობა „დანი", 2014, - 600 გვ.

LIST OF REFERENCES:

1. Tsaava G.; Khantadze G. - Banking Management (theory, methods and practice), textbook - Tbilisi, published by "Dani", 2015. - 800 p. . (In Georgian Language).
2. Tsaava G.; Khantadze G. - Banking (textbook). Tbilisi, published by "Dani", 2014, - 600 p. . (In Georgian Language).

INCREASING ATTRACTIVENESS OF BANKING OPERATIONS IN THE MONEY MARKET: FOREIGN AND GEORGIAN EXPERIENCE.

Giorgi Molodini – Georgian Technical University
Doctorant of PhD of Business Engineering Faculty

Resume

1. Formation of the CREST system of UK money market provides participants with a more flexible model for managing their own debt commitments as well as allows reduction of the costs, which have been derived from the activating, releasing, simplifying and speeding up money market instruments in repo operations.

2. Along with the advantages, CREST model and the issuance of money market instruments result in increasing opportunities essential to reduction of risks with regard to the placement of securities-debt instruments issued directly in dematerialized form.

Keywords: Banking Operations; Money Market; Foreign Experience.

2015 წლის ნომრების შინაარსი

შინაარსი №1-2

ეკონომიკური რეფორმა

პაატა კოღუაშვილი - გადავაქციოთ ყოველი სოფელი მწარმოებელ ბრენდად (სასოფლო-სამეურნეო კოოპერაციის პროცესის გადარჩენისა და განვითარებისთვის) -------------------- 6
გიორგი ხარშილაძე - მაკროეკონომიკური ტენდენციები გარდამავალი პერიოდის საქართველოში ----------- 21

ეკონომიკური თეორიის თანამედროვე პრობლემები

ზურაბ ვაშაკიძე, გიორგი ჯაბნიძე, სალომე მაშვენიაშვილი - უცხოური ინვესტიციების სტრუქტურა და დინამიკა საქართველოში -- 31
ბადრი დავითაია - ლიზინგის სახეები და მათი თავისებურებანი საბაზრო ეკონომიკის პირობებში ----------- 40
Nino Abesadze - Aufbau des Tourismus-Satellitenkontos (Auf dem Beispiel Deutschlands) --------------------------------------- 49

ფინანსები, ბანკები, ბირჟები

ბადრი დავითაია - სამეურნეო სუბიექტების ფინანსური რისკების თვითდაზღვევის არსი და პრინციპები ------------------------------- 58

დარგობრივი ეკონომიკა

ბესიკ ბარკალაია, ნინო შაფათავა, ანა ვაშაკიძე - ტურისტული პროდუქტის ფორმირებისათვის ძირითადი საკითხების განსაზღვრა --------------------------------- 66
ნათან თაფლიაშვილი - რომელს მიეკუთვნება საკურორტო მომსახურება — ჯანდაცვას თუ ტურიზმს? ------------------------- 74
ნინო შაფათავა - ტურიზმსა და კრეატიულ სექტორებს შორის ურთიერთკავშირი- ინოვაციური ტურიზმის წარმატების საწინდარი-- 90

ბიზნესი, მარკეტინგი, მენეჯმენტი

რამაზ ოთინაშვილი, კახაბერ მახვილაძე - მარკეტინგული კვლევა - ბიზნესის რეინჟინერინგის საწყისი ეტაპი ----------------- 97

ოთარ შონია, იოსებ ქართველიშვილი, ვაჟა ნადირაშვილი - წრფივი პროგრამირების ამოცანების ოპტიმალური ამონახსნების მოძებნა ეკონომიკურ-მათემატიკური მოდელების გამოყენებით-- 106

დიანა ვაშაყმაძე - რეკლამის თავისებურებები და განვითარების პერსპექტივები საქართველოში ----------------- 117

ბექა კობერიძე - მცირე და საშუალო მეწარმეობის გამოწვევები საქართველოში -- 129

Natia Shengelia, Zhuzhuna Tsiklauri-Shengelia, Revaz Shengelia - The Types of Risk and Hedging Techniques in Financial Management ----- 140

მსოფლიო ეკონომიკა

მამუკა ჩიხლაძე – საერთაშორისო დერეფანში საკონტეინერო გადაზიდვების პრობლემტიკა ---------------------- 148

ოთარ აბესაძე - საქართველოს ევროპასთან ეკონომიკური ინტეგრაციის სტატისტიკური აღრიცხვის პრობლემები და მათი სრულყოფის გზები --- 154

რეცენზია

მიხეილ ჯიბუტი - რეცენზია თანამედროვე საქართველოში ნეოკოლონიალიზმზე ტესტირებით --------------------------------- 159

მილოცვა

რევაზ შენგელია - საქართველოს ბიზნესის მეცნიერებათა აკადემია 20 წლისაა --------------------------------- 163

სარედაქციო მოთხოვნები-- 164

შინაარსი №3-4

ეკონომიკური თეორიის თანამედროვე პრობლემები

ბექა კობერიძე - მცირე და საშუალო საწარმოების ინტერნაციონალიზაციის თეორიული პრობლემები და ინსტიტუციური პროგრამები ---------------------------------------4
რევაზ შენგელია, ჟუჟუნა წიკლაური, ნათია შენგელია - ინვესტიცია ხალხისთვის და არა მხოლოდ ინვესტორისა და „ელიტისთვის" ------------------------------------ 16
ეთერ თაკალანძე - ადამიანური გონის ევოლუციური განვითარების სოციალურ-ეკონომიკური გზა---------------------- 31

ფინანსები, ბანკები, ბირჟები

დავით პიტიურიშვილი-რისკების მართვა კომერციულ ბანკებში-- 50
ნინო გრიგალაშვილი-საგადასახდელო ბალანსი ------------------- 59

დარგობრივი ეკონომიკა

გურამ ჯოლია - ეკოპოლისური ურბსოციუმი: წარსული, აწმყო, მომავალი -- 68
A.I. Knyaz - MODELLING OF ELECTROMAGNETIC FIELDS OF POLARIZED STRUCTURE OF RADAR SIGNALS OF SHIPBOARD RADAR --------------------- 106

ბიზნესი, მარკეტინგი, მენეჯმენტი

Димитри Кавтарадзе - Управление сложными системами ---------- 112
ევგენი ბარათაშვილი, ირმა მახარაშვილი, მანანა მარიდაშვილი - გადაწყვეტილების მიღების პრობლემებისადმი მეთოდოლოგიური მიდგომები თანამედროვე პირობებში --------- **125**

სამეცნიერო სტატიის წარმოდგენის და გამოქვეყნების წესი --- 140

შინაარსი №5-6

ეკონომიკური რეფორმა: ანალიზი, პრობლემები, პერსპექტივები

ნინო რუხაია-მოსემღვდლიშვილი - აგრარული პოლიტიკის გამტარებელები საქართველოში, პრობლემები, შესაძლებლობები და ალტერნატივები --------------------------------6

ეკონომიკური თეორიის თანამედროვე პრობლემები

ეთერ თაკალანძე - ქვეყანაში სისხლის მემკვიდრეობითობის პოლიტიკურ-ეკონომიკური ორგანიზაციული საფუძველი მამისეული გვარის მუდმივად შენარჩუნებაა ----------------------- 17
მეგი გორგასლიძე - ეკონომიკური ზრდის ტემპები და თანამედროვეობა -- 47
მერაბ მიქელაშვილი - იბნ ხალდუნის ეკონომიკური შეხედულებები -------------------------------------- 57

ფინანსები, ბანკები, ბირჟები

ზვიად ბეშკენაძე, შოთა ლომინაშვილი - ეროვნული ვალუტის გაუფასურების მოსალოდნელი სოციალურ-ეკონომიკური შედეგები საქართველოში --------------- 73

რეგიონული ეკონომიკა

ნინო რუხაია-მოსემღვდლიშვილი - „რეგიონული კლასტერი" ევროპული ბაზრის მოთხოვნებთან ადაპტირების საუკეთესო გზა ქართველი ფერმერებისათვის ---------------------- 90

დარგობრივი ეკონომიკა

ნანა კირვალიძე - საქართველოში ვაგონმშენებლობის ჰოლდინგური კომპანიის შესახებ ---------------------------------- 100

ბიზნესი, მარკეტინგი, მენეჯმენტი

მანანა სამადაშვილი - კონფლიქტი პერსონალის
მართვის პროცესში -- 112
თამარ კილაძე, იულია თედეევი - ეკონომიკური ინტერესები
და მათი როლი კორპორაციულ ურთიერთობებში ------------------ 119
მანანა სამადაშვილი, ეკატერინე გობეჯიშვილი -
ხელმძღვანელი კადრების კვალიფიკაციის ამაღლების
მეთოდები პერსონალის მართვის პროცესში ---------------------- 130

მსოფლიო ეკონომიკა

გიორგი ხიდეშელი, გოჩა ლობჟანიძე, გუგა ბერძენიშვილი -
ინდუსტრიალიზაციის პროცესების გავლენა ტრანზიციული
ქვეყნების ეკონომიკური პოტენციალის განვითარებაზე ---------- 138

შინაარსი №7-9

ეკონომიკური რეფორმა: ანალიზი, პრობლემები, პერსპექტივები

გურანდა თორდია - ტურიზმის განვითარება - სიღარიბის დაძლევის ფაქტორი-------------------------------------6

ეკონომიკური თეორიის თანამედროვე პრობლემები

მედეა ქავთარაძე, ნათია ბეჟანიძე - პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების გავლენა საქართველოს ეკონომიკურ ზრდაზე ----- 17
რევაზ შენგელია, ჟუჟუნა წიკლაური-შენგელია - მეცნიერულ-ტექნიკური ცოდნის დაბალი დონე-ეკონომიკური ზრდის უმთავრესი შემაფერხებელი ფაქტორი კრეატიული ეკონომიკის პირობებში --- 31
ეთერ თაკალანძე - სოციალურ-ეკონომიკური თეორიის პრობლემებზე მრავალწლიანი კვლევითი მუშაობის შედეგების შესახებ -- 44
იულია თედეევი - კორპორაციები და მათი ადგილი თანამედროვე ეკონომიკაში --------------------------------- 62
რუსუდან პაპასკირი - საქართველოს ეკონომიკა ინოვაციებსა და ტექნოლოგიებში გარღვევას მოითხოვს ----------- 72

ფინანსები, ბანკები, ბირჟები

ლაშა (ზურაბ) მურჯიკნელი - საჯარო საფინანსო და სამეურნეო საქმიანობაში რისკების აუცილებლობა და მნიშვნელობა ----------- 80
რუსუდან პაპასკირი, ბაქარ ბერუაშვილი - ეკონომიკის ზრდას საინვესტიციო რესურსების მობილიზება სჭირდება -------- 92

დარგობრივი ეკონომიკა

რამაზ გახოკიძე, პაატა კოღუაშვილი - საქართველო – მეტალურგიის და ოქროს წარმოების სამშობლო ------------------ 102
ჟუჟუნა წიკლაური - შენგელია, ნათია შენგელია, რევაზ შენგელია, - აუდიტისა და აუდიტორული დასკვნის მნიშვნელობა და როლი ბიზნეს გადაწყვეტილებების მიღებაში --- 120

ბიზნესი, მარკეტინგი, მენეჯმენტი

Жанна Толордава, Вахтанг Антия, Реваз Шенгелия,
Жужуна Циклаури-Шенгелия - Консалтинг в сфере
информационных технологий -- 128
ვაჟა ზეიკიძე - კორპორაციული მართვის
სრულყოფა ჯანდაცვის სისტემაში---------------------------------- 138
თამარ ვანიშვილი - პიროვნების სოციალურ-ფსიქოლოგიური
ფაქტორების გათვალისწინება ორგანიზაციულ კულტურასა
და მენეჯმენტში--- 145
იულია თედეევი - კორპორაციული კონფლიქტების
კლასიფიკაცია და მათი გადაჭრის გზები ------------------------- 157

მსოფლიო ეკონომიკა

ნესტან ჯაჭვლიანი, ნანა ლობჟანიძე, სალომე ლომსაძე,
ამზა ჩარგაზია - ეკონომიკური გლობალიზაციის
გავლენა სამოქალაქო დაპირისპირებებზე------------------------ 167
გუგა ბერძენიშვილი - BREXIT- ბრიტანეთის შესაძლო გამოსვლა
ევროკავშირიდან: ეკონომიკის გაძლიერება თუ მისი სტაგნაცია -- 181
ნინო ფუტკარაძე - გლობალიზაცია და ენობრივი პროცესები ---- 190

ხსოვნა

გახსენება – ღვაწლმოსილი მეცნიერი
და საზოგადო მოღვაწე ლეო ჩიქავას ხსოვნა -------------------- 196

შპს ჟურნალი ,,ეკონომიკა‘‘
მისამართი: თბილისი – 0171, მ. კოსტავას ქ. 63.
ტელ: 599 56-90-78.
economics.bpengi.com
E-mail: economica_2008@yahoo.com
E-mail: economica_1918@yahoo.com

ООО журнал «ЭКОНОМИКА»
Адрес Тбилиси - 0171, ул. М. Костава 63
Тел. 599 56-90-78
economics.bpengi.com
E-mail: economica_2008@yahoo.com
E-mail: economica_1918@yahoo.com

სოხუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტი
საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტი
ბიზნეს-ინჟინერინგის ფაკულტეტი
გადაეცა ასაწყობად 28.11.2015წ.
ხელმოწერილია დასაბეჭდად 05.12.2015 წ.
სააღრიცხვო-საგამომცემლო თაბახი 18,375