

ISSN 1987-6890

გვერდობა

EKONOMISTI

*საერთაშორისო სამეცნიერო-ანალიტიკური ჟურნალი*

*International Scientific - Analytical Journal*

2

2 0 1 0

UDC33

ე-49

პაატა გუგუშვილის ეკონომიკის ინსტიტუტი

# ეკონომისტი

საერთაშორისო სამეცნიერო-ანალიტიკური ჟურნალი  
გამოდის 2009 წლის იანვრიდან

მარტი  
აპრილი

# 2

2010

მთავარი რედაქტორი რამაზ აბუსაძე

სამეცნიერო-სარედაქციო კოლეგია

საქართველოს მეცნიერებათა ეროვნული აკადემიის წევრ-კორესპონდენტები:  
ვლადიმერ პაპავა, ავთანდილ სილაგაძე, ლეო ჩიტავა

ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორები:

იური ანანიავილი, როზუტა ასათიანი, კლიმენტი ანელაშვილი, თემურ ბერიძე, ბიორბი ბერუღაშვილი, ვახტანგ ბურღული, მიხეილ თოქმაშვილი, თემურ კანდელაკი, მურმან კვარაცხელია, ალფრედ კურატაშვილი, იაკობ მუსხია, ელგუჯა მძვინვარეშვილი, ბიორბი პაპავა, შჰანგი სამაღაშვილი, როლანდ სარჩიშვილი, ავთანდილ სულაბერიძე, თემურ შენგელია, თინა ჩხეიძე, ნოდარ ჭითანავა, ვიქტორ ხარაიშვილი, მიხეილ ჯიბუტი.

აკადემიური დოქტორები:

ნანული არევაძე, ნანა ბიბილაშვილი, მერაბ ბველესიანი, ლინა დბთუნაშვილი, ლია თოთლაძე (პასუხისმგებელი მდივანი), ვიქტორ კაკულია, ნაზირა კაკულია, თეა ლახარაშვილი (მთავარი რედაქტორის მოადგილე), იზა ნათელაური, ნოდარ ხაღური, მამუკა ხუციშვილი (მთავარი რედაქტორის მოადგილე), რევაზ ჯავახიშვილი, ელენე ხარაბაძე.

უცხოელი წევრები:

ანა ახვლედიანი (დიდი ბრიტანეთი, პასუხისმგებელი მდივანი უცხოეთში), ვლადარ ისმაილოვი (აზერბაიჯანი), დავით კურტანიძე (აშშ, მთავარი რედაქტორის მოადგილე), ანტანას მასტიტუსი (ლიტვა), ვლადიმერ მენშიკოვი (ლათვია), მიხეილ როკეტლიშვილი (აშშ), სლავომირ პატრიცკი (პოლონეთი), დიმიტრი სეროტინი (რუსეთი), ანდრეი ჰერმანი (პოლონეთი).

ჟურნალი ხელმძღვანელობს თავისუფალი პრესის პრინციპით. რედაქციის შეხედულება შესაძლოა არ ემთხვეოდეს ავტორის აზრს და იგი პასუხს არ აგებს ინფორმაციის სიზუსტეზე.

თბილისი

Paata Gugushvili Institute of Economics

# EKONOMIST

# I

International Scientific-analytical Journal

Published from January 2009

March  
April

# 2

2010

**Editor-in-chief**      **Ramaz Abesadze**

**SCIENTIFIC-EDITORIAL BOARD**

CORRESPONDING MEMBERS OF THE NATIONAL ACADEMY OF SCIENCES OF GEORGIA:

**Leo Chikava, Vladimer Papava, Avtandil Silagadze**

DOCTORS OF ECONOMIC SCIENCES:

**Klimenti Achelashvili, Iuri Ananiashvili, Roseta Asatiani, Temur Beridze, Giorgi Berulava, Vakhtang Burduli, Nodar Chitanava, Tina Chkheidze, Mikhail Jibuti, Temur Kandelaki, Eter Kharashvili, Murman Kvaratskhelia, Alfred Kuratashvili, Jakob Meskhia, Elguja Mekvabishvili, Giorgi Papava, Ushangi Samadashvili, Roland Sarchimelia, Temur Shengelia, Avtandil Sulaberidze, Mikhail Tokmazishvili.**

ACADEMIC DOCTORS:

**Nanuli Arevadze, Nana Bibilashvili, Lina Datunashvili, Merab Gvelesiani, Revaz Javakhishvili, Nazira Kakulia, Eteri Kakulia, Tea Lazarashvili (deputy editor-in-chief), Iza Natelauri, Nodar Khaduri, Elene Kharabadze, Mamuka Khuskivadze (deputy editor-in-chief), Lia Totladze (executive secretary).**

FOREIGN MEMBERS:

**Anna Akhvlediani (Great Britain, executive secretary abroad), Eldar Ismailov (Azerbaijan), David Kurtanidze (USA, deputy editor-in-chief abroad), Antanas Mackstius (Lithuania), Vladimir Menshikov (Latvia), Slavomir Patritski (Poland), Mikhail Roketlishvili (USA), Dmitri Sorokin (Russia), Andrei Herman (Poland)**

---

The journal follows the principles of free press. The views of editorial board do not necessarily reflect author's option and it accepts no responsibility for the accuracy of information.

---

**Tbilisi**

ს ა რ ჩ ე ვ ი

მსოფლიო ფინანსური კრიზისი

*ვლადიმერ პაპავა, თამარ თაფლაძე* – თანამედროვე ეკონომიკური კრიზისის თავისებურებანი რუსეთში 5

*მალხაზ ცისკარიშვილი* – XX საუკუნის 90-იან წლებში დაზარალებულ მეანობრეთა კომპენსაციის შესაძლებლობები მსოფლიო ეკონომიკური კრიზისის დაძლევის ღონისძიებათა ფონზე 10

საქართველოს ეკონომიკა

*ციური ანთაძე* – სოციალური რისკები თანამედროვე საქართველოში 15

*ნუგზარ ცომაია* – საქართველოს სავაჭრო ბალანსის თავისებურებები 35

ეკონომიკური რისკები

*ნინო ლაზვიაშვილი* – რისკმენეჯმენტის პროცესის ფორმალიზაცია ფირმაში 38

ბიზნესი

*ნუგზარ ცომაია* – მცირე ბიზნესი საქართველოში: პრობლემები, პერსპექტივები 46

*გიგა მაისურაძე* – წელის ბიზნესი საქართველოში 50

პოსტსაბჭოთა ქვეყნების ეკონომიკა

*A. B. Matevosyan* – О проблемах развития малого и среднего предпринимательства в Армении 54

*A.V. Matevosyan* – The Stabilized Approach of the Financial Situation Based on the Evaluation of Investments 60

საბაზრო კონკურენცია

*N. U. Hajiyan, Ziyad. N. Galilov* – Theoretical and Practical Problems of Competition Law and Policy in the modern Condition 67

მნიშვნელოვანი მონობრაფია 72

ონფორმაცია 74

## CONTENTS

### GLOBAL FINANSIAL CRISIS

*Vladimer Papava, Tamar Tapladze* – Features of the modern economic crisis in russia 5

*Malkhaz Tsiskarishvili* – The Possibilities of Compensation of Depositors Suffered in 90-us of XX-th Centuryin Georgia on the Background of Overcoming World Economic Crisis 10

### ECONOMY OF GEORGIA

*Tsiuri Antadze* – Social Risks in Contemporary Georgia 15

*Nugzar Tsomaia* – Prerequisites of Georgian Trade balance 35

### ECONIMIC RISKS

*Nino Lazviashvili* – Formalization of Rissk-menagement Process in a Firm 38

### BUSINESS

*Nugzar Tsomaia* – The Problems and Perspectives of the Small Business in Georgia 46

*Giga Maisuradze* – Water Business in Georgia 50

### ECONOMY OF POSTSOVIET COUNTRIES

*A.V. Matevosyan* – Small and Medium Enerprises Development Issuses in Armenia 54

*A.V. Matevosyan* – The Stabilized Approach of the Financial Situation Based on the Evaluation of Investments 60

### MARKET COMPETITION

*N. U. Hajiyyen, Ziyad. N. Galilov* – Theoretical and Practical Problems of Competition Law and Policy in the modern Condition 67

**SIGNIFICANT MONOGRAPH 72**

**INFORMATION 74**

**მსოფლიო ფინანსური კრიზისი**

*გლადიმერ პაპავა*

*საქართველოს მეცნიერებათა ეროვნული აკადემიის  
წევრ-კორესპონდენტი, ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი,  
პროფესორი, პაატა გუგუშვილის სახელობის ეკონომიკის  
ინსტიტუტის მთავარი მეცნიერ-თანამშრომელი*

*თამარ თაფლაძე*

*პაატა გუგუშვილის სახელობის  
ინსტიტუტის მეცნიერ-თანამშრომელი*

**თანამედროვე ეკონომიკური კრიზისის თავისებურებანი რუსეთში**

1998 წლის ფინანსური კრიზისის შემდეგ ათი წლის განმავლობაში რუსეთის ეკონომიკა შთამბეჭდავი ტემპებით ვითარდებოდა, როცა ამ პერიოდში რეალური GDP-ი თითქმის გაორმაგდა [1, გვ. 54]. რუსეთის ეკონომიკა სულ უფრო მომხიბვლელი იყო უცხოური კაპიტალისათვის, ხოლო ნავთობზე მსოფლიო ფასების მნიშვნელოვანი ზრდის პირობებში რუსეთის საერთაშორისო რეზერვებმა თითქმის 600 მლრდ აშშ დოლარს მიაღწია და ამ მაჩვენებლით ის მსოფლიოში მხოლოდ ჩინეთსა და იაპონიას ჩამორჩებოდა [1, გვ. 54].

რუსეთის ეკონომიკაზე გლობალური ფინანსური კრიზისის ზეგავლენა ჯერ კიდევ 2008 წლის ზაფხულში გახდა შესამჩნევი. ეს იმით აიხსნება, რომ რუსეთის საფონდო ბაზარზე ბრუნვაში მყოფი აქტივების თითქმის ნახევარი არარეზიდენტებზე (რომელთა შორის მნიშვნელოვანი ადგილი ამერიკელ არარეზიდენტებს ეკავა) მოდიოდა, რომლებმაც, გლობალური ფინანსური კრიზისის გამო, უკვე 2008 წლის ზაფხულში დაიწყეს თავისი კაპიტალის გატანა რუსეთიდან, რამაც რუსული ფასიანი ქაღალდების ღირებულება მკვეთრად დააგდო [2, გვ. 32-33]. ამას დაემატა საერთაშორისო ბაზრებზე ფასების ვარდნა ნავთობზე, გაზსა და ლითონებზე, რაც აისახა რუსეთის მთლიანი შიდა პროდუქტის ზრდის ტემპების შემცირებასა და უმუშევრობის ზრდაზე [2, გვ. 33].

თუ 2008 წელს, 2007 წელთან შედარებით, მთლიანი შიდა პროდუქტი რუსეთში 5,6 პროცენტით გაიზარდა [3], 2008 წლის მეოთხე კვარტალში, 2007 წლის მეოთხე კვარტალთან შედარებით, მთლიანი შიდა პროდუქტის ზრდა უმნიშვნელო იყო და მხოლოდ 1,2 პროცენტი შეადგინა [4]. 2009 წელს კი მდგომარეობა არსებითად გაუარესდა: პირველ კვარტალში, 2008 წლის კვარტალთან შედარებით, მთლიანი შიდა პროდუქტი უკვე 9,8 პროცენტით შემცირდა და ეს ვითარება 2009 წლის არც მეორე და მესამე კვარტალში არ შეცვლილა: მეორე კვარტალში კლებამ 10,9 პროცენტი, ხოლო მესამე კვარტალში 9,9 პროცენტი შეადგინა [4]. საყურადღებოა, რომ ინფლაცია 2008 წელს რუსეთში 13,3 პროცენტის, ხოლო 2009 წლის ექვს თვეში 7,4 პროცენტის დონეზე დაფიქსირდა [5].

კიდევ უფრო მძიმე ვითარება შექმნილი რუსეთის მრეწველობაში. კერძოდ, თუ 2008 წელს სამრეწველო წარმოების ინდექსმა 102,1 პროცენტი შეადგინა, 2009 წლის პირველ ნახევარში 85,2 პროცენტამდე შემცირდა [6].

იმის გათვალისწინებით, რომ ნეკროეკონომიკური [7-9] საწარმოების უდიდესი ნაწილი მრეწველობაშია თავმოყრილი, არ უნდა გაგვიკვირდეს, რომ ეკონომიკური კრიზისის პირობებში წარმოების მოცულობის კლება სწორედაც მრეწველობაშია ყველაზე უფრო თვალსაჩინო. აქვე თუ იმასაც გავითვალისწინებთ, რომ ნეკროეკონომიკისათვის დამახასიათებელია ტექნოლოგიური ჩამორჩენილობა, გასაკვირი არ უნდა იყოს, რომ სწორედ სამრეწველო წარმოებამ განიცადა მნიშვნელოვანი კლება [10-11].

არაკრიზისულ ვითარებაში მსხვილმასშტაბიანი ბაზრის მქონე ქვეყნებში ნეკროეკონომიკის არსებობა ნაკლებად შეიგრძნობა, რადგან ქვეყნის შიგნით არსებული კონკურენცია იმის ილუზიას ქმნის, თითქოს ამ ქვეყნის ეკონომიკა არ არის ნეკროეკონომიკით დამძიმებული. ამის საუკეთესო მაგალითი კი სწორედ რუსეთია [12, გვ. 12-34].

საყურადღებოა, რომ რუსეთში განვითარებული ეკონომიკური კრიზისის განმსაზღვრელი არა მარტო და არა იმდენად საგარეო ფაქტორებია, არამედ ის დაგროვებული გადაუწყვეტელი პრობლემებია, რომლებიც დამახასიათებელია რუსეთის მრეწველობის და მთლიანად მთელი ეკონომიკისათვის [13]. სამართლიანად უნდა ჩაითვალოს მოსაზრება, რომლის თანახმადაც, რუსეთში კრიზისი ეროვნულ ნიადაგზე განვითარდა, რომ გლობალური ფინანსური კრიზისი მხოლოდ დაემატა რუსეთში ჩამოყალიბებულ ფინანსურ, ტექნიკურ-ეკონომიკურ და პოლიტიკურ კრიზისს [14, გვ. 81-82]. თანაც განსაკუთრებული მნიშვნელობა აქვს რუსეთის ეკონომიკის ტექნოლოგიურ ჩამორჩენილობას [14, გვ. 82], რის გამოც რუსეთის მრეწველობის საექსპორტო სტრუქტურაში მნიშვნელოვანი ადგილი ენერგორესურსების (და სხვა დაბალტექნოლოგიური საქონლის) ექსპორტს უჭირავს [15, გვ.586-603]. თანაც რუსეთის მთავრობის მიერ ბოლო წლებში გატარებული ეკონომიკური პოლიტიკაც სწორედ რომ ამ ტიპის ექსპორტის სტიმულირებას ეფუძნებოდა [14, გვ. 78-79].

სამართლიანობა მოითხოვს აღინიშნოს, რომ რუსეთის მთავრობას ჯერ კიდევ კრიზისამდე ჰქონდა შემუშავებული სპეციალური პროგრამა მაღალი ტექნოლოგიების განვითარებისათვის სახელმწიფო მხარდაჭერის განხორციელების შესახებ [15, გვ. 586-587], თუმცა არსებულმა ეკონომიკურმა კრიზისმა ამ პროგრამის განხორციელება შეაფერხა [1, გვ. 56].

ამჟამად, რუსულ კომპანიებს სახელმწიფოს მხარდაჭერის გარეშე საკუთარი ძალებით არ ძალუძთ დაგროვილი ვალების გადახდა [16, გვ. 5].

სწორედ ამან განაპირობა ის, რომ რუსეთის მთავრობამ შეიმუშავა მსხვილმასშტაბიანი ანტიკრიზისული პროგრამა, რომელიც ეფუძნება ეკონომიკის სახელმწიფო მხარდაჭერას მნიშვნელოვანი ფისკალური სტიმულების გამოყენების გზით [17, გვ. 15]. კერძოდ, ამ ღონისძიებათა საერთო ღირებულებამ კრიზისის დაწყების პირველ თვეებში რუსეთის მთლიანი შიდა პროდუქტის 13 პროცენტი შეადგინა [1, გვ. 57].

საყურადღებოა ის გარემოება, რომ, სწორედ ავტორიტარული რეჟიმის გამო, რუსეთის მთავრობამ შეძლო ჩამოყალიბებულ ეკონომიკურ კრიზისზე სწრაფი რეაგირება, რაც გამოიხატა მის მზადყოფნაში, ფული სწრაფად გადაესროლა შექმნილი პრობლემების გადასაჭრელად, ვიდრე დასავლური დემოკრატიის პროცესს ოდესმე შეუძლია ეს წარმოიდგინოს [18, გვ. 23]. თანაც, კრიზისის მიუხედავად, რუსეთის მთავრობა არ ერიდება დამატებითი ხარჯების გაწევას მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყანაში ამა თუ იმ პოლიტიკური მიზნების მისაღწევად [18, გვ. 23-24].

რუსეთის ანტიკრიზისული პოლიტიკა სამი მიმართულებით ტარდება: ფინანსური სექტორის ლიკვიდურობის ამაღლება, მოსახლეობის სოციალური მხარდაჭერა და წამყვანი კომპანიების მხარდაჭერა [2, გვ. 25].

გადასახადების განაკვეთის შემცირებასთან ერთად (მაგალითად, მოგების გადასახადი 24 პროცენტიდან შემცირდა 20 პროცენტამდე, ხოლო რეგიონებს მიეცათ უფლება, მცირე ბიზნესზე გადასახადი 15 პროცენტიდან შემცირონ 5 პროცენტამდე), რუსეთის მთავრობამ დაიწყო საპენსიო ფონდის, საბანკო კრედიტებზე გარანტიებისა და მსხვილი კომპანიების პირდაპირი ფინანსური მხარდაჭერა [2, გვ. 34-35].

კრიზისის გამო საკმაოდ მძიმე ვითარებაში აღმოჩნდა რუსეთის საბანკო სისტემა და, რომ არა რუსეთის ცენტრალური ბანკისა და მთავრობის მიერ სახელმწიფო ბიუჯეტიდან საბანკო სისტემის გადარჩენისათვის გაცემული ფინანსური დახმარება (ნაციონალიზაცია, საგარეო ვალების დაფარვა, საბანკო კრედიტების სამთავრობო გარანტიებით უზრუნველყოფა), სიტუაცია ბევრად უფრო მძიმე იქნებოდა [19, გვ. 13]. ნიშანდობლივია, რომ ცალკეულ შემთხვევებში სახელმწიფოს მიერ გამოყოფილი სახსრების გადანაწილება ქრთამის საშუალებით ხორციელდება, რის საფუძველსაც ამ დეფიციტურ სახსრებზე სახელმწიფოს მიერ დაწესებული დაბალი ფასი წარმოადგენს [16, გვ. 16].

საყურადღებოა, რომ რუსეთის მთავრობამ შეიმუშავა ე.წ. “სისტემაშემქმნელი” საწარმოების ნუსხა, რომელშიც შევიდა 300-მდე მსხვილი კომპანია, რომელთაც დახმარება გაეწევა როგორც სახელმწიფო ბიუჯეტიდან, ისე სახელმწიფო ბანკების მხრიდანაც [2, გვ. 34]. მსგავსი ნუსხა შედგა რუსეთის რეგიონების მიერაც, რეგიონულ დონეზე შესაბამისი საწარმოების მხარდაჭერის მიზნით [2, გვ. 24].

რეალური სექტორის მხარდასაჭერად რუსეთის მთავრობამ ეკონომიკის ზომბირების პროცესისათვის [20] დამახასიათებელი ღონისძიებების გატარება დაიწყო. კერძოდ, სახელმწიფო ბანკები ახორციელებენ საწარმოთა პირდაპირ შეღავათიან დაკრედიტებას, საბანკო კრედიტებზე სახელმწიფო გარანტიები გაიცემა, ხოლო ამ კრედიტების საპროცენტო განაკვეთის სუბსიდირება კი სახელმწიფო ბიუჯეტის ხარჯზე ხდება [21, გვ. 24]. საყურადღებოა, რომ სამთავრობო დახმარების ბენეფიციართა შორის არის ეროვნული ეკონომიკის პრაქტიკულად ყველა სექტორი, მათ შორის ნეკროეკონომიკის საწარმოებიც, რომლებიც თავმოყრილია, მაგალითად, მეტალურგიაში, მანქანათმშენებლობასა და ავტომობილების წარმოებაში და სხვ. [21, გვ. 44-46].

რაც შეეხება რუსეთში გაკოტრების შესახებ კანონის მოქმედებას, ის ვერანაირ კრიტიკას ვერ უძლებს. ასე მაგალითად, 2007 წლიდან ეს კანონი არ ვრცელდება სახელმწიფო კორპორაციებზე, ხოლო ესა თუ ის საწარმო სტრატეგიულად თუ ითვლება, მაშინ მასზე ამ კანონის მოქმედება შეზღუდულია იმ მიმართულებით, რომ ეს საწარმო აუცილებლად უნდა შენარჩუნდეს [22, გვ.109-110]. საყურადღებოა, რომ სახელმწიფო კორპორაციების ხელმძღვანელობაში, როგორც წესი, უშიშროების სამსახურის ყოფილი თანამშრომლები არიან თავმოყრილი, რომელთაც არანაირი სამეწარმეო უნართვისებები არ გააჩნიათ და მცდარი მენეჯმენტის განხორციელებით ხელს უწყობენ ამ კორპორაციების გადახდისუნარობას [18, გვ. 27]. იმავდროულად, გაკოტრების კანონის მოქმედება დიდადაა დამოკიდებული კრემლის პოლიტიკურ მიზნებზე, რაც ყველაზე ნათლად “იუკოსის” გაკოტრების საყოველთაოდ ცნობილ ფაქტში გამოიკვეთა [23].

აღსანიშნავია, რომ 2008 წლის ბოლოდან მოყოლებული, ეკონომიკური კრიზისის პირობებში კიდევ უფრო იზრდება სახელმწიფოს ზეგავლენა გაკოტრების სფეროში მისაღებ გადაწყვეტილებებზე [22, გვ. 117].

ამჟამად, რომ რუსეთის მთავრობის მიერ განხორციელებული ანტიკრიზისული ღონისძიებები ხელს უწყობს მოძველებული ტექნოლოგიების მქონე



საწარმოების შენარჩუნებას, რაც პოსტკრიზისულ პერიოდში რუსეთის ეკონომიკის განვითარებაზე უარყოფით ზეგავლენას იქონიებს [21, გვ. 41].

რუსეთის მთავრობის ანტიკრიზისული პროგრამა მიმართულია რუსეთის ეკონომიკის თითქმის ყოველსმომცველ ზომბირებაზე. რუსეთის ეკონომიკაში ნეკროეკონომიკის არსებობის ფართო მასშტაბების გამო კი, ზომბირების პროცესი ვრცელდება ნეკროეკონომიკის საწარმოებზეც.

### გამოყენებული ლიტერატურა

1. “Экономический обзор ОЭСР по Российской Федерации, 2009”. *Вопросы экономики*, № 8, 2009.
2. Булатов Александр. “Сходство и различия экономического кризиса в США и России”. *Вестник института Кеннана в России*, Выпуск 15, 2009.
3. “Real GDP Used”. *Federal State Statistics Service*, 2009, [http://www.gks.ru/bgd/free/b00\\_25/IssWWW.exe/Stg/dvvp/i000230r.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/b00_25/IssWWW.exe/Stg/dvvp/i000230r.htm).
4. “Real GDP Used (by Quarters)”. *Federal State Statistics Service*, 2009, [http://www.gks.ru/bgd/free/b00\\_25/IssWWW.exe/Stg/dvvp/i000390r.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/b00_25/IssWWW.exe/Stg/dvvp/i000390r.htm).
5. “Consumer Price Indices”. *Federal State Statistics Service*, 2009, [http://www.gks.ru/bgd/regl/b09\\_06/IssWWW.exe/Stg/3/15-01.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b09_06/IssWWW.exe/Stg/3/15-01.htm).
6. “Production Index.” *Federal State Statistics Service*, 2009, [http://www.gks.ru/bgd/regl/b09\\_06/IssWWW.exe/Stg/3/06-01.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b09_06/IssWWW.exe/Stg/3/06-01.htm).
7. Papava Vladimer. “Necroeconomy – A Phenomenon of the Post-Communist Transition Period”. *Problems of Economic Transition*, Vol. 44, No. 8, 2001.
8. Papava Vladimer. “Necroeconomics – the Theory of Post-Communist Transformation of an Economy”. *International Journal of Social Economics*, Vol. 29, No. 9/10, 2002.
9. Papava Vladimer. *Necroeconomics: The Political Economy of Post-Communist Capitalism*. New York: iUniverse, 2005.
10. Илларионов Андрей. “Это – катастрофа. Безпрецедентный промышленный спад ноября”. *Институт экономического анализа*, 2008, [http://www.iea.ru/econom\\_rost.php?id=26](http://www.iea.ru/econom_rost.php?id=26).
11. Илларионов Андрей. “Ноябрьский спад промышленного производства – катастрофа, которая усугубляется действиями властей”. *Институт экономического анализа*, 2008, <http://www.iea.ru/macroeconom.php?id=14>.
12. Schaffer Mark, and Boris Kuznetsov. “Productivity.” In *Can Russia Compete?*, edited by Raj M. Desai and Itzhak Goldberg. Washington, D.C.: Brookings Institution Press, 2008.
13. Илларионов Андрей. “Природа российского кризиса. Чем он не является”. *Институт экономического анализа*, 29 декабря 2008, <http://www.iea.ru/macroeconom.php?id=16>.
14. Драрасов С. “Российский кризис: истоки и уроки.” *Вопросы экономики*, № 5, 2009.
15. Connolly Richard. “The Structure of Russian Industrial Exports in Comparative Perspective”. *Eurasian Geography and Economics*, Vol. 49, No. 5, 2008.
16. Май В. “Драма 2008 года: от экономического чуда к экономическому кризису.” *Вопросы экономики*, № 2, 2009.
17. Gavras Panayiotis. *The Current State of Economic Development in the Black Sea Region*. Commission on the Black Sea, Policy Report 1. Gütersloh: Bertelsmann Stiftung, 2010, [http://www.bertelsmann-stiftung.de/cps/rde/xbcr/SID-0DEA6A1D-51BA7B29/bst\\_engl/xcms\\_bst\\_dms\\_30694\\_30695\\_2.pdf](http://www.bertelsmann-stiftung.de/cps/rde/xbcr/SID-0DEA6A1D-51BA7B29/bst_engl/xcms_bst_dms_30694_30695_2.pdf).

18. Markesinis Sir Basil. *The American and Russian Economies in Moments of Crisis: A Geopolitical Study in Parallel*. ICBSS Policy Brief No. 19, November 2009, [http://icbss.org/images/papers/pb\\_19\\_markesinis.pdf](http://icbss.org/images/papers/pb_19_markesinis.pdf).

19. Aris Ben “How Many Bankrupt Banks does it Take to Make a Crisis?”. *bne – businessneweurope*, August, 2009.

20. პაპავა ვლადიმერ. “ფინანსური კრიზისი და ეკონომიკის ზომბირების საფრთხე”. წიგნში: პაატა გუგუშვილის ეკონომიკის ინსტიტუტის სამეცნიერო შრომების კრებული II. თბილისი, პაატა გუგუშვილის ეკონომიკის ინსტიტუტის გამომცემლობა, 2009.

21. ГУ-ВШЭ и МАЦ. “Оценка антикризисных мер по поддержке реального сектора российской экономики.” *Вопросы экономики*, № 5, 2009.

22. Апевалова Елена и Александр Равыгин. “Банкротства в двухтысячные годы: от инструмента рейдеров к политике «двойного стандарта»”. *Экономическая политика*, № 4, 2009, [http://www.iet.ru/files/text/policy/2009\\_4/apevalova-radygin.pdf](http://www.iet.ru/files/text/policy/2009_4/apevalova-radygin.pdf).

23. Torbakov, Igor. “Yukos Bankruptcy: The Big Picture”. *The Jamestown Foundation*, 3 August, 2006, [http://www.jamestown.org/single/?no\\_cache=1&tx\\_ttnews%5Btt\\_news%5D=31949](http://www.jamestown.org/single/?no_cache=1&tx_ttnews%5Btt_news%5D=31949).

**Vladimer Papava**

*Doctor of Economic Sciences, Professor,*

*Corresponding Member of the National Academy of Sciences of Georgia,  
Principal Research Fellow at the Paata Gugushvili Institute of Economics,*

**Tamar Tapladze**

*Researcher at the Paata Gugushvili Institute of Economics*

## FEATURES OF THE MODERN ECONOMIC CRISIS IN RUSSIA

### Summary

The impact of the global financial crisis on Russia’s economy was already observable in the summer of 2008. With most of the necroeconomic enterprises being concentrated in the industry sector, it should not surprise us that the decrease herein is the most significant as a result of the economic crisis. The economic crisis which developed in Russia is not so much due to foreign factors but, rather, to the unsolved problems which have accumulated and which are characteristic for Russia’s industry and for the economy as a whole. The technological backwardness of Russia is a key factor due to which the share of energy resources in Russia’s export structure of industry is significant. In order to provide real support, the Government of Russia started to carry out measures characteristic for the process of zombie-ing the economy. As for the application of the Law on Bankruptcy in Russia, it is beneath criticism. It is apparent that the anti-crisis measures carried out by the Government of Russia facilitate the retaining the enterprises with obsolete technologies which can only negatively affect the economic development of Russia in the post-crisis period. The anti-crisis programme of the Government is directed towards a comprehensive zombie-ing of the Russia’s economy. Due to the large-scale of the necroeconomy in Russia, the zombie-ing process extends to the necroeconomic enterprises.

**XX საუკუნის 90-იან წლებში დაზარალებულ მებანაბრეთა  
კომპენსაციის შესაძლებლობები მსოფლიო ეკონომიკური  
კრიზისის დაბრუნების დონისპიკეტაჲ ფონზე**

გასული 2009 წლის ფინანსურმა კრიზისმა კიდევ ერთხელ დაგვანახვა ეკონომიკის კრიზისიდან გამოსვლის ყველაზე მარტივი, ეფექტური და არაერთხელ აპრობირებული გზა – სახელმწიფოს თანადგომა და დახმარება, რაც გამოიხატა სხვადასხვა ფონდების საშუალებით სახსრების აკუმულირებასა და მიზანმიმართული ფინანსური ინექციების განხორციელებაში (აქვე შეიძლება გავიხსენოთ 1930-იანი წლების ეკონომიკური კრიზისი და მეორე მსოფლიო ომის შედეგების სალიკვიდაციო ღონისძიებები).

მარტო ამერიკის მთავრობამ ტრილიონ დოლარამდე გამოყო მსხვილი ეკონომიკური კორპორაციების, საწარმოებისა და ბანკების ეკონომიკური კრიზისიდან გამოყვანის მიზნით.

ევროპის სახელმწიფოებმა, ეკონომიკური და ფინანსური სექტორის დახმარების მიზნით, ათობით მილიარდი ევროს ინექცია მოახდინეს ეკონომიკის კრიზისიდან გამოყვანისა და მისი დროული გაჯანსაღების თვალსაზრისით. მრავლად იყო სახელმწიფო თანადგომის ფაქტები – დაწყებული იმით, რომ სახელმწიფომ შეისყიდა გაკორტრებული საწარმოების წილები, გარკვეული ვადით ხელში აიღო ამ საწარმოების მენეჯმენტი იმ პირობით, რომ ამ ვადის გასვლის შემდეგ ქონებას დაუბრუნებდა კერძო სექტორს. ადგილი ჰქონდა გაკორტრებული საწარმოებისა და ბანკებისათვის უპროცენტო სესხების მიცემას. სახელმწიფო მოგვევლინა მსხვილი მომხმარებლის როლშიც – იგი იძენდა გაკორტრების პირას მდგომი საწარმოების პროდუქციას.

ისმება კითხვა, ეს ქმედებები სახელმწიფოს მხრიდან ჰუმანურობის გამოხატველი აქცია იყო თუ ეკონომიკური კრიზისის მძიმე სოციალურ და მორალურ შედეგებზე საკუთარი წილი პასუხისმგებლობის აღება?

გაეროს გენერალური ასამბლეის 1985 წლის 29 ნოემბრის დეკლარაცია მსხვერპლად აღიარებს პირს, რომელსაც, ხელისუფლების მიზეზით ინდივიდუალურად ან კოლექტიურად მიადგა მატერიალური ზარალი ან სხვა სახის ზიანი, მორალური ზიანის ჩათვლით.

როდესაც ვხედავთ, განვითარებულ ქვეყნებში როგორ მობილიზაციას აკეთებს მთავრობა თავისი ხალხის საკეთილდღეოდ, ეკონომიკური დესტაბილიზაციის დასაძლევად, ნათელი ხდება მართვის დემოკრატიული პრინციპების უპირატესობა მართვის ნებისმიერ სხვა ფორმასთან შედარებით. თუმცა დემოკრატიზმის ევროპული და ამერიკული ღირებულებები მკვეთრად განსხვავდება პოსტსაბჭოური ქვეყნების მართვის დემოკრატიული ღირებულებებისაგან.

ეკონომიკური და ფინანსური კრიზისები სერიოზულ დარტყმას აყენებს საშუალო ფენასა და ეკონომიკურად შეჭირვებულ მოსახლეობას, იწვევს მათ გადატაცებას და ფსიქოლოგიურ ტრავმირებას.

ნებისმიერი გონივრულად მოწყობილი სახელმწიფოსთვის უპირველესი საზრუნავია ხალხი, რადგან სახელმწიფოს სიძლიერის ყველაზე დიდი რესურსი ადამიანია. ეკონომიკურად და სოციალურად უზრუნველყოფილი ადამიანები ფსიქოლოგიურად გაწონასწორებული და შემოქმედი საზოგადოების შენების საფუძველია. ასეთი ადამიანები ქმნიან ეკონომიკურ კეთილდღეობას, ქვეყნის სამრეწველო განვითარების პირობებს, უახლესი ტექნოლოგიების

დანერგვის, გამოყენების და ზოგადად საზოგადოების განვითარების სოციალურ-მორალურ გარემოს.

2009 წლის კრიზისმა თვალნათლივ დაგვიანახვა სისტემის – „სახელმწიფო – ეკონომიკა – ადამიანი – სახელმწიფო“ სტრუქტურული მთლიანობა. თუ სახელმწიფო ნებაზე მიუშვებდა კრიზისით გამოწვეულ ეკონომიკურ ნგრევას, ეს საკუთარი ხალხის საკუთარი ხელით განადგურების ტოლფასი იქნებოდა. ასეთ შემთხვევაში ძნელი არ არის სოციალურ-პოლიტიკური სიტუაციის მოდელირებაც და მიღებული შედეგების შეფასებაც. ამ პირობებში ხალხი აღიარებულია მსხვერპლად. როდესაც სახელმწიფო ზრუნავს ეკონომიკის გასაძლიერებლად, აქტიურად ერთვება სახელმწიფო სახსრებით კრიზისის შედეგების დასაძლევად, ამით ირიბ კეთილსასურველ ზემოქმედებას ახდენს ადამიანზე, რომელიც, თავის მხრივ, აძლიერებს სახელმწიფოს და მსხვერპლის სინდრომიც იხსნება.

მსგავსი შემთხვევებისთვის გაეროს გენერალური ასამბლეის დეკლარაციის მე-8-ე მუხლი განგვიმარტავს – “ხელი უნდა შეეწეოს სახელმწიფო ფონდების შექმნას, განმტკიცებას და გაფართოებას მსხვერპლთათვის კომპენსაციის უზრუნველსაყოფად. ამ მიზნით, საჭიროების შემთხვევაში, შეიძლება შეიქმნას სხვა ფონდებიც, მათ შორის იმ შემთხვევაშიც, როცა სახელმწიფოს არ ძალუძს, აუნაზღაუროს მსხვერპლს მიყენებული ზარალი.”

საბჭოთა კავშირის დაშლის შემდეგ, ფინანსური და ეკონომიკური კრიზისის გამო, საქართველოს მოსახლეობის 90% გადატაცდა. ფულადი სახსრები, რომელიც სახელმწიფო-კომერციულ ბანკებში იყო აკუმულირებული, სახელმწიფოს დანაშაულებრივი ქმედებებისა თუ უმოქმედობის გამო გაუფასურდა. კიპერინფლაციამ შთანთქა თაობების მიერ ნაგროვები დანაშოგები. მაშინდელმა ხელისუფლებამ კი რამდენიმე მკვდრადშობილი კანონისა და პრეზიდენტის არაფრისმოძვემ ბრძანებულების გარდა, არაფერი იღონა საკუთარი მოსახლეობის დასაცავად. თუმცა გარკვეული იურიდიული საფუძვლები მაინც შეიქმნა, სახელმწიფოს მხრიდან კეთილი ნების გამოხატვის შემთხვევაში, კომპენსაციის პროცესების დასაწყებად და ამ მიმართულებით ეკონომიკური ნაბიჯების გადასადგმელად. მათ შორის არის:

1. საქართველოს კანონი „სახელმწიფო ვალის შესახებ“, რომელიც პარლამენტმა დაამტკიცა 1998 წლის 5 მარტს. ამ კანონის თანახმად, სახელმწიფომ ვალად აღიარა:

ა) მოსახლეობის მიერ ყოფილ სახელმწიფო-კომერციულ ბანკებში შეტანილი ანაბრების ინდექსაციით წარმოქმნილი დავალიანება;

ბ) ყოფილი სსრ კავშირის საგარეო-ეკონომიკური საქმიანობის ბანკის მიერ ბლოკირებული, ამავე ბანკის თბილისის განყოფილების ანგარიშზე რიცხული საქართველოს მოქალაქეების ანაბრები;

და სხვა.....

აგრეთვე, საქართველოს პრეზიდენტის 1997 წლის 8 დეკემბრის №716 და №717 ბრძანებულებები, 2001 წლის 2 ივლისის №258 ბრძანებულება და 2002 წლის 20 მარტის №321 ბრძანებულება, სადაც საუბარია იმ ღონისძიებებზე, რომლებიც აუცილებლად უნდა განხორციელდეს მოსახლეობის ანაბრებზე რიცხული ფულადი სახსრების ინდექსაციის მექანიზმის შესაძუშავებლად.

მიუხედავად იმისა, რომ გვაქვს საკმარისი საკანონმდებლო ბაზა, დღემდე ვერ მოხერხდა ქმედითი ეკონომიკური მექანიზმის შემუშავება კომპენსაციის პროცესის დასაწყებად.

თუ გამოვიყენებთ 2009 წლის მსოფლიოს ფინანსური კრიზისის დაძლევის ღონისძიებებსა და მათი რეალიზაციის მაგალითებს და გავითვალისწინებთ საქართველოს ბიუჯეტის ბოლო ხუთი წლის ზრდის ტენდენციებს, შეიძლება სავსებით გარკვეული ფინანსურ-ეკონომიკური ღონისძიებების შემუშავება. მათ

შორის მოიაზრება „დაზარალებულ მოქალაქეთა ვალის საკომპენსაციო სახელმწიფო ფონდის“ დაარსება. ასეთი ფონდის დაარსებისას უპირველესად უნდა განისაზღვროს შევსების წყაროები და შემდეგ დაზარალებულებზე კომპენსაციის გაცემის წესი და სიდიდე, რომელსაც შეიმუშავებს სპეციალური საპარლამენტო კომისია საზოგადოებასთან მჭიდრო თანამშრომლობის გზით. ფონდი თავის საქმიანობაში იხელმძღვანელებს საქართველოს კონსტიტუციით, გაეროს 1985 წლის 29 ნოემბრის დეკლარაციითა და სხვა საერთაშორისო რეკომენდაციებით.

„დაზარალებულ მოქალაქეთა ვალის საკომპენსაციო სახელმწიფო ფონდის“ შევსების წყაროებად ვგულისხმობთ ისეთ წყაროებს, რომლებმაც უარყოფითად არ უნდა იმოქმედოს ქვეყნის ბიუჯეტზე. თუმცა, ჩვენი აზრით, სახელმწიფომ სერიოზული წვლილი უნდა შეიტანოს ფონდის ფორმირებასა და შევსების წყაროების მოძიებაში. შევსების წყაროებად მოიაზრება:

- დამფუძნებლის (ანუ სახელმწიფოს) შენატანები მატერიალური ფორმითა და აქციების სახით;
- ბიუჯეტიდან გამოყოფილი შესაბამისი მიზნობრივი სახსრები;
- საქველმოქმედო შემოწირულობები ფიზიკური და იურიდიული პირებისაგან;
- ფონდის მიერ აღორძინებული საწარმოების მოგება;
- აქციონერთა შენატანები;
- გაეროსა და ევროსაბჭოს შესაბამისი სტრუქტურების მიერ გამოყოფილი გრანტები, შეღავათიანი კრედიტები და სხვა დახმარებები.

ისეთი ფინანსური მექანიზმის დაარსება, როგორც „დაზარალებულ მოქალაქეთა საკომპენსაციო სახელმწიფო ფონდი“, გაააქტიურებს ფასიანი ქაღალდების ბაზარს. კერძოდ კი, შემნახველი ბანკების ანაბრებზე რიცხული თანხის დამადასტურებელი წიგნაკები, რომლებიც დღემდე გაუფასურებულია, ნელ-ნელა შეიძენს ფასს. როდესაც შეიქმნება ვალის კომპენსაციის გარკვეული პრეცედენტი და გარანტიები პროცესის უწყვეტობის თვალსაზრისით, გამოჩნდებიან ფიზიკური და იურიდიული პირები, რომლებიც გრძელვადიანი ინვესტიციების განხორციელების მიზნით, კერძო პირებისაგან შეიძენენ სავალ ვალდებულებას, რითაც შემნახველი ბანკის წიგნაკები ქვეყნის ფინანსურ ბაზარზე დაიწყებს შემოსვლას და გააქტიურებას.

„ფონდი“ მთელი საქართველოს მასშტაბით გაააქტიურებს საქმიანობას დროებითი სააქციო საზოგადოებების (დსს) ჩამოყალიბებითა თუ სხვა სახის სტრუქტურული ერთეულების დაარსებით, რომლებიც პასუხისმგებელი იქნებიან, მოცემული რეგიონის დაზარალებულ მოსახლეობაზე გაავრცელონ „ფონდის“ ყველა ფინანსურ-ეკონომიკური გადაწყვეტილება.

ქვეყნის ხელისუფლების პოლიტიკური ნებაა საჭირო ათეული წლების განმავლობაში მოუგვარებელი პრობლემების გადასაწყვეტად. რა თქმა უნდა, შეუძლებელია ერთი ხელის დაკვრით ისეთი რეცეპტის გამოწერა, რომელშიც სრულად იქნება შესაძლებელი ყველა ეკონომიკური პარამეტრის გათვალისწინება, თუმცა ამ და სხვა იდეების ეკონომიკური ანალიზის პოტენციალი ქვეყანას გააჩნია ეკონომიკის სფეროში მოღვაწე კვალიფიციური მკვლევარებისა და პრაქტიკოსი სპეციალისტების სახით.

„ფონდის“ ძირითად ფუნქციათა შორის შეიძლება იგულისხმებოდეს:

1. საქართველოს ტერიტორიაზე, კანონით – „სახელმწიფო ვალის შესახებ“ – აღიარებული სახელმწიფოს სავალ ვალდებულებების დაზუსტება ეროვნული ბანკის ყოველწლიური ინდექსების, ფულის მსყიდველობითი უნარის გათვალისწინებითა და დაზარალებულ მოქალაქეთა აღრიცხვიანობის მოწესრიგების გზით;

2. „ფონდისთვის“ სარგებლობაში გადასაცემი სახელმწიფოს კუთვნილი მატერიალური ფასეულობების (სახ. ქონება, საწარმოთა აქციები, განახლებადი ბუნებრივი რესურსები და სხვა) აღრიცხვა და მისი სახელმწიფოს შიდა ვალთან შესაბამისობის დაზუსტება კომპეტენტური ორგანოების მონაწილეობით (აუდიტი, ექსპერტიზა, სამთავრობო კომისია და სხვ.).

3. დარგში თანამედროვე საინფორმაციო ბანკისა და საინფორმაციო სისტემების დანერგვისათვის საჭირო ღონისძიებების განხორციელება;

4. ფასიანი ქაღალდების მიმოქცევის დასაჩქარებლად საფონდო ბირჟის დაარსება-გააქტიურება კანონმდებლობის ფარგლებში.

5. დაზარალებულ მოქალაქეთათვის ზარალის ანაზღაურების რეალური გარანტიების უზრუნველყოფა.

6. გაეროსა და ევროსაბჭოს შესაბამის სტრუქტურებში დაზარალებული მოქალაქეების უფლებებისა და ინტერესების წარდგინება და დაცვა.

როდესაც ვმსჯელობთ „დაზარალებულ მოქალაქეთა ვალის სახელმწიფო საკომპენსაციო ფონდის“ დაარსებაზე, მხედველობიდან არ უნდა გამოვგონოთ ის დადებითი ეკონომიკური ეფექტები, რაც მიღებული იქნება ფასიანი ქაღალდების ბირჟის გააქტიურებით. კერძოდ, გრძელვადიანი ინვესტიციები დაბანდდება მეურნეობის სხვადასხვა დარგებში, დაჩქარდება სოფლის მეურნეობის დარგის განვითარება, სოფლის მეურნეობის პირველადი პროდუქციის გადამამუშავებელი მრეწველობა და, რაც მთავარია, ეს პროცესი კეთილსასურველ ზემოქმედებას მოახდენს მოსახლეობის არა მხოლოდ ეკონომიკური სტაბილურობის ამაღლებაზე, არამედ ეროვნულ ფსიქოლოგიაზე. შეიქმნება პირობები გაწონასწორებული საზოგადოების მშენებლობისათვის.

ამასთან, აუცილებელია აღინიშნოს, რომ საქართველოს ეკონომიკურ სივრცეში დამატებითი თანხები ეტაპობრივად შევა და ისეთი ოდენობით, რომ ფულის გააქტიურებული მასა ვერ მოახდენს გავლენას ფულის მსყიდველობითი უნარის ცვლილებაზე, ხოლო სტრატეგიული თვალსაზრისით, მეურნეობრიობის სხვადასხვა დარგებში განხორციელებული გრძელვადიანი ინვესტიციები სერიოზულად გაზრდის ქვეყნის ეკონომიკურ პოტენციალს.

„დაზარალებულ მოქალაქეთა ვალის საკომპენსაციო სახელმწიფო ფონდის“ მართვის მიზნით, შესაბამისი სტრუქტურის მოძიება და მორგება არ მიგვანია სერიოზულ პრობლემად. გაცილებით რთული იქნება კომპენსაციის პროცესის ეკონომიკური ანალიზი, ფონდის შევსების წყაროების მოძიება-დაზუსტება და ეკონომიკური ბალანსის საკითხები.

### გამოყენებული ლიტერატურა

1. საქართველოს კანონი „სახელმწიფო ვალის შესახებ“.
2. გაეროს 1985 წლის 29 ნოემბრის დეკლარაცია.
3. „ადამიანის უფლებათა ევროპული სასამართლოს პრეცედენტული სამართალი“. თბ., 2004. საქართველოს ახალგაზრდა იურისტთა ასოციაცია.

*Malkhaz Tsiskarishvili*  
*Academic Doctor of Economics*

**THE POSSIBILITIES OF COMPENSATION OF DEPOSITORS SUFFERED IN 90-US  
OF XX-TH CENTURY IN GEORGIA ON THE BACKGROUND OF OVERCOMING  
WORLD ECONOMIC CRISIS**

**Summary**

After disbanding the Soviet Union, all the republics existing in the post Soviet space were passed over by a serious financial economic crisis which was raging for several years.

Hyperinflation processes destroyed all the deposits which were collected by the generation existing in the state commercial banks. That's why the result was that 90% of the population become poor.

The second decade is exhausting but the negative results of this global crisis has not overcome yet. On the background of activities for overcoming the World Economic Crisis of 2009 year there was distinguished only a single effective and not only once approbated way to help the population to overcome this economic crisis.

This is the state's help for founding the appropriate funds. That's why in our opinion if we want to solve the results of the economic crisis once and forever it is necessary to found a compensating state fund for citizens being out of pockets where the accumulated sums will be delivered for depositaries being out of pocket according to the corresponding indexation for the purpose of the compensation.

საქართველოს ეკონომიკა

ციური ანთაძე  
ეკონომიკურ მეცნიერებათა კანდიდატი

სოციალური რისკები თანამედროვე საქართველოში

სოციალური რისკების ანალიზს, შეფასებისა და მართვის პრობლემებს მნიშვნელოვანი ადგილი უკავია თანამედროვე მართვის თეორიასა და პრაქტიკაში.

სამეცნიერო ლიტერატურაში სოციალური რისკის დეფინიცია სხვადასხვანაირად არის გაგებული: ერთნი მას აიგივებენ ზოგადად „რისკის“ ცნებასთან<sup>1</sup>. მათი აზრით, „რისკი ყოველთვის სოციალურია, რამდენადაც პროდუცირდება სოციალური სუბიექტების მიერ, ხოლო მისი შედეგები ზემოქმედებს მათ არსებობასა და ურთიერთქმედებაზე“<sup>2</sup>. მეორენი სოციალურ რისკებს აიგივებენ რისკებთან, რომელთა ობიექტები არიან ინდივიდები ან სოციალური ჯგუფები: „სოციალური რისკი არის ინდივიდების ან ჯგუფების მიერ არაკეთილსასურველი გარემო პირობების აღქმის უნარი, რომელიც დამოკიდებულია პიროვნების თავისებურებებსა და შესაძლებლობებზე“<sup>3</sup>. არსებობს სოციალური რისკის ვიწრო განსაზღვრებაც, რომლის თანახმად, „სოციალური რისკი ადამიანთა გარკვეული ჯგუფის მახასიათებელია, რომლებიც, შექმნილი გარემოების, სოციალური მდგომარეობისა და ცხოვრების წესის წყალობით, იმყოფებიან რთულ ცხოვრებისეულ სიტუაციაში და განიცდიან მათ ნეგატიურ ზემოქმედებას“<sup>4</sup>.

ყველაზე მართებულია მიდგომა, რომლის თანახმად, *სოციალური რისკი განიხილება როგორც საფრთხე, რომელიც წარმოიშობა და გამოვლინდება საზოგადოების სოციალური ცხოვრების სფეროში და რომელმაც შეიძლება უარყოფითი გავლენა მოახდინოს ცალკეული სოციალური ჯგუფისა და/ან მთელი საზოგადოების არსებობასა და განვითარებაზე.*

სოციალური რისკის ობიექტი და სუბიექტი ერთდროულად არის გარკვეული სოციალური ჯგუფი ან საზოგადოება. რისკის ობიექტისათვის ნეგატიური შედეგების დადგომის ალბათობა განპირობებულია მომხდარი თუ მოსალოდნელი სოციალური მოვლენებითა და პროცესებით, რომლებიც სოციალური ცვლილებების შედეგად წარმოიშობა. ამასთან, ნეგატიური შედეგების ხარისხი რისკების მოქმედების პერიოდის პირდაპირპროპორციულია.

სოციალური რისკები კაცობრიობის ისტორიის მანძილზე ყოველთვის არსებობდა. საზოგადოების განვითარების კვალობაზე იზრდებოდა მათი რაოდენობა და მატულობდა საფრთხის ზომა. ამან განაპირობა სახელმწიფოს სოციალური პოლიტიკის შემუშავებისა და გატარების აუცილებლობა. გლობალი-

<sup>1</sup> K. Armingeon, G. Bonoli (eds.), *The Politics of Post-Industrial Welfare States. Adapting post-war social policies to new social risks*, Routledge 2006. p.7.

<sup>2</sup>Зубков В.И. Социологическая теория риска: Монография. М.: Изд-во РУДН, 2003. с. 10.

<sup>3</sup> Мизина О.Н. Риск в структуре социальных конфликтов. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата философских наук. Саратов, 2007. с. 12.

<sup>4</sup> Holzmann, Robert; Lynne Sherburne-Benz and Emil Tesliuc. ["Social Risk Management: The World Bank Approach to Social Protection in a Globalizing World"](#). [World Bank](#). Retrieved November 21, 2006. p.11-12.

Акимов В.А., Порфирьев Б.Н., Радаев Н.Н. Методический аппарат оценки и прогноза стратегических рисков // Управление риском. 2002. Спец. вып. с. 10-18.



ზაციის განვითარების კვალობაზე სოციალური რისკები ტრანსნაციონალური და საერთაშორისო ურთიერთობების თანმდევი კომპონენტი გახდა.

სოციალური რისკების მართვა და საფრთხეების თავიდან აცილება უაღრესად მნიშვნელოვანია ნებისმიერი ქვეყნისთვის და განსაკუთრებით იმ ქვეყნებისთვის, რომელთათვისაც პრობლემატურია სახელმწიფოებრიობისა და ეროვნული თვითმყოფადობის შენარჩუნება და განვითარება. საქართველო სწორედ ასეთ ქვეყნებს მიეკუთვნება.

XX საუკუნის 90-იან წლებში საქართველოში, ისევე, როგორც სხვა პოსტსაბჭოთა სივრცეში, განხორციელებული ეკონომიკური, სოციალური, პოლიტიკური, სამართლებრივი და კულტურული ცვლილებების შედეგად მთლიანად საზოგადოებამ და საზოგადოებრივმა ურთიერთობებმა ძირეული ტრანსფორმირება განიცადა. ამან არსებითი ზეგავლენა მოახდინა საზოგადოების თითოეული წევრის ცხოვრებასა და სოციალური დაცვის ხარისხზე. სოციალურ სფეროში სახელმწიფოს როლი და პოლიტიკა არსებითად შეიცვალა. აღნიშნულის შედეგად მნიშვნელოვნად გამწვავდა საზოგადოებაში არსებული სოციალური რისკები და კიდევ უფრო გაიზარდა სოციალური საფრთხეები. სახელმწიფოს მხრიდან მათი უგულებელყოფის პირობებში საფრთხეების ხარისხი სულ უფრო მატულობს.

საქართველოში არსებული სოციალური რისკების ნუსხა, სამწუხაროდ, ძალიან ფართოა. ***თანამედროვე ეტაპზე, საფრთხის ხარისხიდან გამომდინარე, ძირითად რისკებად გვესახება:***

- მოსახლეობის რაოდენობის კლება (დემოგრაფიული კვლამა);
- დემოგრაფიული დაბერების ტემპების დაჩქარება და 65 წელზე უფროსი ასაკის მოსახლეობის რაოდენობის მკვეთრი ზრდა;
- მოსახლეობის ჯანმრთელობის გაუარესება და ჯანდაცვის დაფინანსების ეფექტიანი სისტემის არარსებობა;
- ხარისხიანი განათლების ნაკლები ხელმისაწვდომობა;
- უმუშევრობის ზრდა და დასაქმებიდან მიღებული შემოსავლების სიმცირე;
- ცხოვრების დონის გაუარესება;
- მოსახლეობის ქონებრივი დიფერენციაციის (პოლარიზაციის) ზრდა და საზოგადოების სოციალური სტრუქტურის ანტაგონიზაცია;
- შრომითი უფლებების დაუცველობა და მომუშავეთა დისკრიმინაცია;
- საპენსიო უზრუნველყოფისა და სოციალური დახმარებების ეფექტიანი სისტემის არარსებობა;
- ეროვნული და ზნეობრივი ფასეულობების გაუფასურების ტენდენცია (სულიერ-ზნეობრივი კრიზისი).

***საქართველოში ბოლო 18 წლის განმავლობაში განვითარებული დემოგრაფიული ტენდენციები თვალნათლივ ადასტურებს ქვეყანაში დემოგრაფიული კრიზისის არსებობას.*** მოსახლეობის ორ ბოლო აღწერათა შორის პერიოდში (1989-2002) საქართველოს მოსახლეობის რიცხოვნობა 1 მლნ 88 ათასი კაცით შემცირდა, მოსახლეობის ბუნებრივი მატების გათვალისწინებით კი კლებამ 1 მლნ 300 ათასს გადააჭარბა. XX საუკუნის 90-იან წლებში საქართველოს მოსახლეობის რაოდენობის კლება განპირობებული იყო როგორც ემიგრაციით, საომარი მოქმედებებითა და ქვეყნის ტერიტორიების დაკარგვით, ისე მოსახლეობის აღწარმოების რეჟიმის გაუარესებით (შობადობის შემცირება, მოკვდაობის ზრდა, ბუნებრივი მატების მინიმუმამდე შემცირება). მართალია, უკანასკნელი ორი წლის განმავლობაში, შობადობის ზრდის თვალსაზრისით გარკვეული პოზიტიური პროცესები გამოიკვეთა, მაგრამ სიტუაცია კვლავ კრიტიკული რჩება (იხ. ცხრილი 1 და დიაგრამა 1).

**საქართველოს ძირითადი დემოგრაფიული მაჩვენებლები 1990-2008წწ.\***

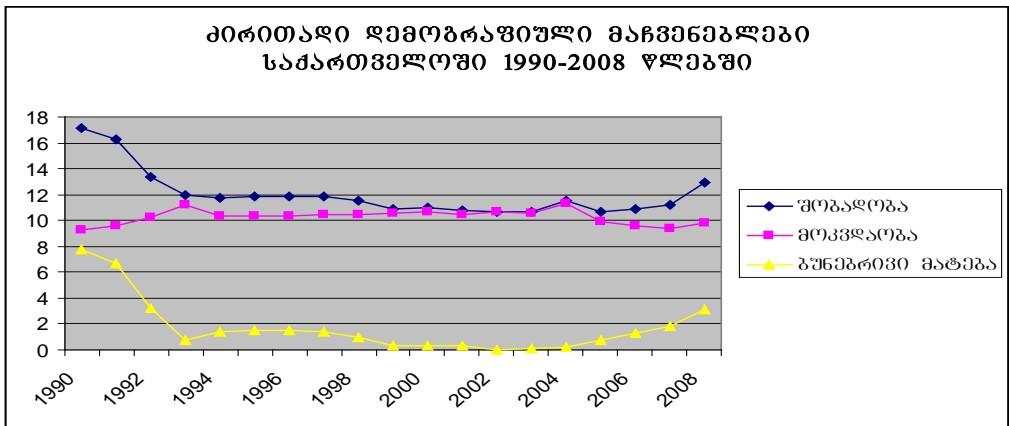
	1990	1995	2000	2005	2008
მოსახლეობის რიცხოვნობა (1 იანვრისათვის), ათასი კაცი	5 424,4	5 061,7	4 371,5	4321,5	4 382,1
შობადობის კოეფიციენტი	17,1	11,9	11,0	10,7	12,9
მოკვდაობის კოეფიციენტი	9,3	10,4	10,7	9,9	9,8
მ. შ. 1 წლამდე ასაკის ბავშვების	20,7	28,2	22,6	19,7	17,0
მკვლადშობადობა (ათას დაბადებულზე)	9,3	11,6	18,0	15,6	11,5
ბუნებრივი მატება (მოსახლეობის ათას კაცზე)	7,8	1,5	0,3	0,8	3,1
ქორწინება (მოსახლეობის ათას კაცზე)	6,7	4,4	2,8	4,1	7,2
განქორწინება (მოსახლეობის ათას კაცზე)	1,4	0,6	0,4	0,4	0,7
მიგრაციის საღდო (მოსახლეობის ათას კაცზე)	-2,4	-26,9	-8,0	76,3	-10,2

\* 1990 წლის შემდგომი პერიოდის მონაცემებში არ შედის აფხაზეთისა და სამხრეთ ოსეთის არ-ის მონაცემები.

წყარო: საქართველოს სტატისტიკის დეპარტამენტი.

დემოგრაფიული ტენდენციების ანალიზისა და მოსალოდნელი ცვლილებების პროგნოზირების საფუძველზე საქართველო დასახელებულია იმ 50 ქვეყანას შორის, რომლებიც გაეროს მიერ მიჩნეულია დემოგრაფიულად მომაკვდავ ქვეყნებად. გაეროს ხალხთმოსახლეობის ფონდის გათვლებით, საქართველოს მოსახლეობის რაოდენობა 2050 წლისათვის 2,5 მლნ-მდე შემცირდება. ქართველ მეცნიერ-დემოგრაფთა პროგნოზული გაანგარიშებებით კი, 2050 წელს საქართველოს მოსახლეობის რაოდენობა 3,0 – 3,3 მლნ იქნება.<sup>5</sup>

**ღიაბრამა 1**



საქართველოს მოსახლეობის რაოდენობის კლების პარალელურად, არასასურველი ცვლილებები ხდება მოსახლეობის ასაკობრივ სტრუქტურაში: მო-

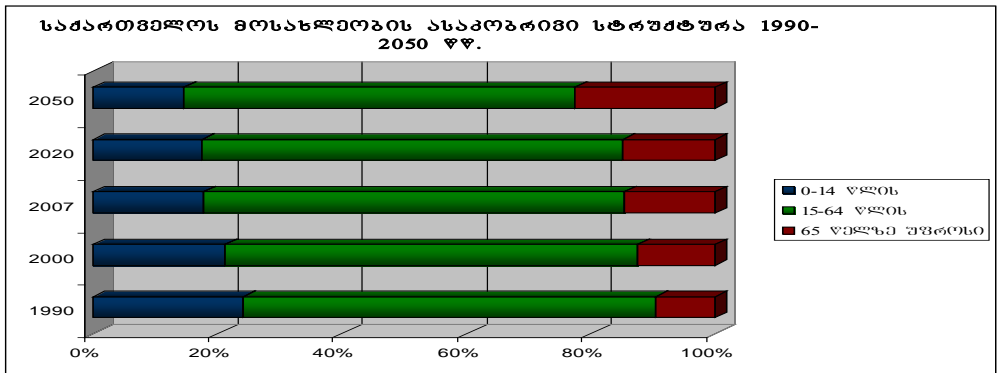
<sup>5</sup> გ. წულაძე, ნ. მაღლაფერიძე, ა. ვადაჭკორია. საქართველოს დემოგრაფიული პერსპექტივები. თბ., 2003, გვ. 34.

სახლეობის საერთო რაოდენობაში განუხრელად მცირდება 15 წლამდე ასაკის ბავშვებისა და მოზარდების წილი და იზრდება ხანდაზმულთა ხვედრითი წონა (იხ. დიაგრამა 2). საქართველოს **მოსახლეობა დემოგრაფიულად დაბერებულია და დაბერების პროცესი სულ უფრო ინტენსიური ხდება**. 2002 წლის აღწერით, საქართველოში მოსახლეობის საშუალო ასაკი 36,1 წელს შეადგენდა. პროგნოზული გაანგარიშებებით, 2020 წლისათვის საქართველოს მოსახლეობის საშუალო ასაკი 39,3 წლამდე, ხოლო 2050 წლისათვის 45,4 წლამდე გაიზრდება<sup>6</sup>.

2009 წლის 1 იანვრის მდგომარეობით, საქართველოს მოსახლეობის 14,4% 65 წელზე უფროსი ასაკისაა<sup>7</sup>. პროგნოზული გაანგარიშებებით, 2050 წლისათვის საქართველოს თითქმის ყოველი მეოთხე მოსახლე 65 წელზე უფროსი ასაკის იქნება<sup>8</sup>. ქვეყნის ეკონომიკის განვითარებისა და სოციალური უზრუნველყოფის ეფექტიანი სისტემის არსებობის გარეშე შეუძლებელი იქნება ხანდაზმულთა ღირსეული უზრუნველყოფა და მკვეთრად გაიზრდება დასაქმებული მოსახლეობის ეკონომიკური დატვირთვის დონე. აღსანიშნავია, რომ უკვე დღეისათვის საქართველოში **ერთ დაქირავებით მომუშავეზე 1,4 პენსიონერი მოდის** (ანუ თანაფარდობა შეადგენს 1:1,4), მაშინ, როცა აღნიშნული თანაფარდობა მსოფლიოში საშუალოდ 3:1 ტოლია.

რაც შეეხება შრომისუნარიანი (15-64 წლის) ასაკის მოსახლეობას, უკვე 2010 წლიდან, მოსახლეობის დემოგრაფიული დაბერების პროცესის დაჩქარების შედეგად, კლებას დაიწყებს შრომისუნარიანი ასაკის მოსახლეობის რიცხოვნობა; შემცირდება ასევე 0-14 წლის ასაკის მოსახლეობის რიცხოვნობა და წილი მოსახლეობის საერთო რაოდენობაში (იხ. დიაგრამა 2). აღნიშნული ტენდენციების შენარჩუნებას მეცნიერ-დემოგრაფები ვარაუდობენ პროგნოზირების ყველაზე ოპტიმისტური ვარიანტითაც<sup>9</sup>. ეს სერიოზულ პრობლემებს წარმოშობს ქვეყნის შრომითი პოტენციალის რაოდენობრივი აღწარმოების თვალსაზრისითაც.

დიაგრამა 2



მონაცემთა წყარო: საქართველოს სტატისტიკის დეპარტამენტი; გ. წულაძე, ნ. მაღლაფერიძე, ა. ვადაჭკორია. საქართველოს დემოგრაფიული პერსპექტივები. თბ., 2003, გვ. 52, 56.

<sup>6</sup> გ. წულაძე, ნ. მაღლაფერიძე, ა. ვადაჭკორია. საქართველოს დემოგრაფიული პერსპექტივები. თბ., 2003, გვ. 30, 34.

<sup>7</sup> გაეროს კრიტერიუმებით, ქვეყნის მოსახლეობა დემოგრაფიულად დაბერებულად ითვლება, თუ 65 წელზე უფროსი ასაკის მოსახლეობის წილი 7%-ს აღემატება.

<sup>8</sup> გ. წულაძე, ნ. მაღლაფერიძე, ა. ვადაჭკორია. საქართველოს დემოგრაფიული პერსპექტივები. თბ., 2003, გვ. 34.

<sup>9</sup> იქვე, გვ. 32-34.

დაბალი შობადობის ფონზე განსაკუთრებით *საგანგაშოა ერთ წლამდე ასაკის ბავშვთა სიკვდილიანობის მაღალი დონე* საქართველოში 2008 წელს ეს მაჩვენებელი (ათას ცოცხლად დაბადებულ ბავშვზე) 17 პრომილეს შეადგენდა<sup>10</sup>. საქართველოში მაღალია ასევე მკვდრადშობადობის მაჩვენებელი: 12-14 შემთხვევა ათას დაბადებულზე. ბავშვთა მოკვდაობისა და მკვდრადშობადობის მაღალი მაჩვენებლები მოსახლეობის ცხოვრების დონის გაუარესებისა და ჯანმრთელობის დაცვის ხელმოშვდომლობის პირდაპირი შედეგია<sup>11</sup>.

საქართველოს შრომის, ჯანმრთელობისა და სოციალური დაცვის სამინისტროს მონაცემებით, *რეგისტრირებულ დაავადებათა რაოდენობა 2000-2008 წლებში 412,8 ათასიდან 807,5 ათასამდე, ანუ 1,9-ჯერ გაიზარდა* და ეს მაშინ, როცა დაავადებათა ფაქტობრივი რიცხვი ბევრად აღემატება რეგისტრირებულს. დაავადებათა ჯგუფების მიხედვით მონაცემების ანალიზით ირკვევა, რომ განსაკუთრებით სწრაფად იზრდება საჭმლის მომნელებელი სისტემის დაავადებები (3,3-ჯერ), გართულებული ორსულობა და მშობიარობა (2-ჯერ), სასუნთქი გზების (2-ჯერ), სისხლისა და სისხლმზადი ორგანოების (1,7-ჯერ), ინფექციური და პარაზიტოლოგიური (1,6-ჯერ), ნერვიული დაავადებები და სხვ.<sup>12</sup>, რომელთა გამომწვევი ძირითადი მიზეზი, სპეციალისტთა შეფასებით, არასრულფასოვანი კვება და ცხოვრების მიიმე პირობებია.

*განსაკუთრებით შემაშფოთებელია ის გარემოება, რომ დაავადებათა შემთხვევები მატულობს 0-14 წლის ასაკის მოსახლეობაში*. 2000-2008 წლებში რეგისტრირებულ დაავადებათა რაოდენობა 0-14 წლის ასაკის ბავშვებში გაიზარდა 1,9-ჯერ. აქაც დაავადებათა ძირითადი ჯგუფებია სასუნთქი გზებისა და საჭმლის მომნელებელი სისტემის დაავადებები: 2000-2008 წლებში ბავშვებს შორის სასუნთქი გზების დაავადების რეგისტრირებული შემთხვევები გაიზარდა 2,2-ჯერ, ხოლო საჭმლის მომნელებელი სისტემის დაავადებები – 2,8-ჯერ<sup>13</sup>.

აღნიშნულ ვითარებაში, სამედიცინო მომსახურებასა და მედიკამენტებზე ფასების რამდენჯერმე გაზრდა *მოსახლეობის დიდი ნაწილისათვის ხელმოშვდომელს ხდის მეურნალობას* და მოსახლეობის ჯანმრთელობის გაუარესების ერთ-ერთ ძირითად მიზეზად გვევლინება. მოსახლეობის ჯანმრთელობის გაუარესება კი ის რისკია, რომელიც მიიმე ტვირთად აწვება არა მარტო პიროვნებასა და ოჯახს, არამედ სახელმწიფოსა და საზოგადოებას. შესაბამისად, ხარისხიანი სამედიცინო მომსახურებისა და მეურნალობის ხელმისაწვდომობის უზრუნველყოფა სახელმწიფოს სოციალური პოლიტიკის უმნიშვნელოვანესი პრიორიტეტი უნდა იყოს. საქართველოში კი სულ უფრო იკვეცება ჯანდაცვის სახელმწიფო პროგრამები და ამ პროგრამებით მოსარგებლე ბენეფიციართა კატეგორიები<sup>14</sup>, მცირეა სახელმწიფო დანახარჯების წილი ბიუჯეტის ხარჯებ-

<sup>10</sup> *შედარებისათვის*: ერთ წლამდე ასაკის ბავშვთა მოკვდაობის მაჩვენებელი 2006 წელს საქართველოში იყო 15,8 პრომილე, იაპონიაში – 2,6, ფინეთში – 2,8, ავსტრიაში – 3,6, ბელგიაში – 3,7, აშშ-ში – 6,6, გაერთიანებულ სამეფოში – 5,0, გერმანიაში – 3,8, ესტონეთში – 4,4, რუსეთში – 10,2, სომხეთში – 13,9, აზერბაიჯანში – 10,1. *წყარო: საქართველოს სტატისტიკური წელიწადი – 2009, გვ. 34, 314-315.*

<sup>11</sup> ლ. ჩიქავა. მწვავე დემოგრაფიული ვითარება და აქტიური დემოგრაფიული პოლიტიკის აუცილებლობა საქართველოში. შრომების კრებული „დემოგრაფიისა და სოციოლოგიის პრობლემები“. ნაწ. 2, თბილისი, 2004, გვ 5-22. ც. ანთაძე. დემოგრაფიული პოლიტიკა, როგორც ქვეყნის ეროვნული უსაფრთხოების კომპონენტი. ქ. „დემოგრაფია“. 2005, № 3 (11), გვ. 22-29.

<sup>12</sup> <http://statistics.ge/main.php?pfom=82&plang=2>

<sup>13</sup> [http://statistics.ge/\\_files/georgian/health/6g.xls](http://statistics.ge/_files/georgian/health/6g.xls)

<sup>14</sup> დეტალური ინფორმაცია ჯანდაცვის სახელმწიფო პროგრამების შესახებ იხილეთ: [www.hespa.ge](http://www.hespa.ge)

ში<sup>15</sup>, ვერა და ვერ ხერხდება ჯანდაცვის დაზღვევის ეფექტიანი სისტემის ფორმირება, განუხრელად მატულობს ფასები სამედიცინო მომსახურებასა და მედიკამენტებზე. ყოველივე ამის გამო ხარისხიანი სამედიცინო მომსახურების მიღება სულ უფრო მეტი ოჯახისათვის ხდება შეუძლებელი.

**ოიგვე თქმის ხარისხიანი განათლების ხელმისაწვდომობაზე.** ცნობილია, რომ საქართველო გამოირჩეოდა მოსახლეობის განათლების მაღალი დონით. განათლების ინდექსით (0,916<sup>16</sup>) საქართველო მსოფლიოში დღესაც წამყვან პოზიციებზეა, მაგრამ თანდათან მატულობს იმ ბავშვების რაოდენობა, რომლებიც არ შედიან სკოლაში ან არ ამთავრებენ საბაზო განათლებას (რომელიც საქართველოში სავალდებულოა). ყოველწლიურად სასკოლო ასაკის ბავშვების 7-8% არ შედის სკოლებში სასწავლებლად. საქართველოს განათლებისა და მეცნიერების სამინისტროს მონაცემებით, სკოლაში სწავლას ყოველწლიურად თავს ანებებს 2-დან 6 ათასამდე ბავშვი<sup>17</sup> (ამ ციფრში, რა თქმა უნდა, არ შედიან 9 კლასდამთავრებულები და ის მოსწავლეები, რომლებიც სხვა სკოლაში გადავიდნენ). სამწუხაროდ, არსებობს მოლოდინი, რომ მზარდი სიღარიბის გამო მათი რიცხვი კიდევ უფრო გაიზრდება. ასეთი ვითარებაა სასკოლო განათლებაში, რომელიც სავალდებულოა და ძირითადად სახელმწიფოს მიერ ფინანსდება.

**განათლების ხელმისაწვდომობის თვალსაზრისით კიდევ უფრო რთული ვითარებაა პროფესიული განათლებისა და მომზადების სისტემაში,** ვინაიდან სულ უფრო მცირდება ამ სისტემის სახელმწიფო დაფინანსება და იზრდება სწავლების საფასური. 2004-2009 წლებში სახელმწიფო დაწყებითი პროფესიული (სახელობო) სასწავლებლების რიცხვი 80-დან 40 ერთეულამდე შემცირდა (აქედან რეაბილიტირებულთა და თანამედროვე მოთხოვნებს ნაწილობრივ შეესაბამება 10 სასწავლებელი); სახელმწიფო საშუალო პროფესიული საგანმანათლებლო დაწესებულებების რაოდენობამ 87-დან 30-მდე, ხოლო მათში მოსწავლეთა რაოდენობამ 20,7 ათასიდან 2,2 ათასამდე იკლო; სახელმწიფო უმაღლესი საგანმანათლებლო დაწესებულებების რაოდენობა 26-დან 20 ერთეულამდე, ხოლო მათში სტუდენტების რიცხვი 137-დან 66,5-მდე შემცირდა<sup>18</sup>.

პარალელურად გაიზარდა სახელმწიფო სასწავლებლების ფასიან სექტორზე და კერძო სასწავლო დაწესებულებებში სწავლის საფასური. 2009/2010 სასწავლო წლისათვის კერძო სკოლებში სწავლის წლიური საფასური 1200-დან 5000 ლარამდე მერყეობს; დაწყებით პროფესიულ (სახელობო) სასწავლებლებში სწავლების საფასური 800-დან 1600 ლარამდეა, უმაღლეს სასწავლებლებში კი

<sup>15</sup> UNDP-ის მონაცემებით, 2006 წელს ჯანდაცვაზე გაწეული დანახარჯების წილი საერთო საბიუჯეტო ხარჯებში საქართველოში იყო 5,6%, შვეიცარიაში – 19,6%, აშშ-ში – 19,1%, ახალ ზელანდიაში – 16,9%, გაერთიანებულ სამეფოში – 16,5%, თურქეთში – 16,5%, კოლუმბიაში – 17%, პარაგვაიში – 13,2%, ტაილანდში – 11,3%, რუსეთის ფედერაციაში – 10,8%, ბელორუსიაში – 10,2%, ყაზახეთში – 10,2%, ჩინეთში – 9,9%, სომხეთში – 9,7%, უკრაინაში – 8,8%, მოლდავეთში – 11,8%, თურქმენეთში – 14,9%, მონღოლეთში – 11%, ირანში – 9,2% და ა.შ. **ჰუმანური განვითარების 2009 წლის ანგარიშში გამოქვეყნებული 143 ქვეყნის მაჩვენებლების მიხედვით, საქართველო ბოლოდან 21-ე ადგილზეა.** ჯანდაცვაზე გაწეული დანახარჯების წილით საქართველოზე უარესი მაჩვენებელი აქვთ შემდეგ ქვეყნებს: პაკისტანი (1,3%), მიანმა (1,8%), ბურუნდი (2,3%), ნიგერია (3,5%), ინდოეთი (3,4%), აზერბაიჯანი (3,6%), გვინეა-ბისაუ (4,0%), კონგო (4,0%), ლაოსი (4,1%), კოტ-დ'ივუარი (4,1%), იამაიკა (4,2%), ერთგრეა (4,2%), ავღანეთი (4,4%), გვინეა (4,7%), ანგოლა (5,0%), მაკრიტანია (5,3%), ინდონეზია (5,3%), ტაჯიკეთი (5,5%), ომანი (5,5%), მაროკო (5,5%). წყარო: UNDP. Human Development Report 2009, გვ. 199-202.

<sup>16</sup> UNDP. Human Development Report 2009. გვ. 172.

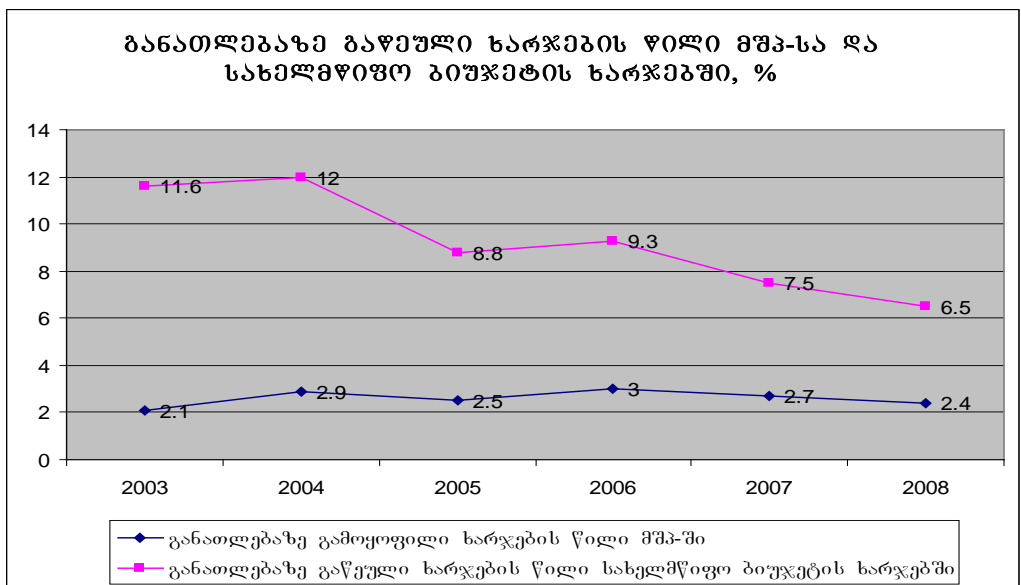
<sup>17</sup> [http://statistics.ge/\\_files/georgian/education/7g.xls](http://statistics.ge/_files/georgian/education/7g.xls)

<sup>18</sup> <http://statistics.ge/main.php?form=81&plang=2>

1250-დან 14900 ლარამდე. ცხადია, ხარისხიანი განათლება ყოველთვის დიდ დანახარჯებთან არის დაკავშირებული, მაგრამ მოსახლეობის უმრავლესობისათვის იგი ხელმისაწვდომი უნდა იყოს. საქართველოში კი, 2008 წლისათვის, ერთი შინამეურნეობის ფულადი შემოსავალი წელიწადში სულ 4578 ლარს შეადგენდა (თვეში – 381,5 ლარი)<sup>19</sup>. თუ იმასაც გავითვალისწინებთ, რომ ქვეყანაში მოსახლეობის 54%-ის შემოსავალი საარსებო მინიმუმზე ნაკლებია, ცხადი გახდება ის ფაქტი, რომ **სახელმწიფოს მხრიდან დაფინანსების გარეშე პროფესიული განათლების მიღება მოსახლეობის უმრავლესობისათვის სულ უფრო ხელმიუწვდომელი იქნება.**

ბოლო წლებში საქართველოში სახელმწიფოს დანახარჯები განათლებაზე აბსოლუტურ გამოსახულებაში იზრდება, მაგრამ ბიუჯეტის ხარჯებში მისი წილი მცირდება: განათლებისა და მეცნიერების სამინისტროს მონაცემებით, 2005-2008 წლებში განათლებაზე გაწეული სახელმწიფო ხარჯები 288,7 მლნ ლარიდან 553,8 მლნ ლარამდე გაიზარდა, სახელმწიფო ბიუჯეტის დანახარჯებში განათლების წილი კი 8,8%-დან 8,0%-მდე შემცირდა<sup>20</sup>. აღსანიშნავია, რომ საქართველოს ფინანსთა სამინისტროს მონაცემებით, ეს წილი კიდევ უფრო მცირეა და განათლებაზე დანახარჯების წილის კლების ტენდენცია მკვეთრად არის გამოხატული (იხ. დიაგრამა 3). აღნიშნული იმის დადასტურებაა, რომ **თანამედროვე ქართული სახელმწიფოსათვის განათლება პრიორიტეტი არ არის.**

დიაგრამა 3



მონაცემთა წყარო: საქართველოს ფინანსთა სამინისტრო.

**2000-2007 წლებში სახელმწიფო ბიუჯეტის ხარჯებში განათლებაზე გაწეული დანახარჯების წილით მსოფლიოს 136 ქვეყანას შორის საქართველოს 124-ე ადგილი ეკავა<sup>21</sup>.** იმის გათვალისწინებით, რომ 2007-2008 წლებში ეს

<sup>19</sup> საქართველოს სტატისტიკური წელიწადი – 2009, გვ. 56.

<sup>20</sup> სტატისტიკური კრებული: განათლება და მეცნიერება საქართველოში – 2009, გვ. 14.

<sup>21</sup> 2000-2007 წლებში საქართველოში განათლებაზე მოდიოდა სახელმწიფო ხარჯების 9,3%, ნორვეგიაში – 16,7%, კანადაში – 12,5%, შვეიცარიაში – 13,0%, აშშ-ში – 13,7%, ახალ ზელანდიაში

მხვენებელი საქართველოში მნიშვნელოვნად შემცირდა (იხ. დიაგრამა 3), არსებობს რეალური მოლოდინი, რომ მსოფლიოს მასშტაბით საქართველოს რეიტინგი ამ სფეროში კიდევ უფრო გაუარესდება. სახელმწიფოს მხრიდან განათლების სისტემისადმი ასეთი დამოკიდებულების პირობებში ძნელია საუბარი საქართველოში ხარისხიანი განათლების მიღების შესაძლებლობებზე. განვითარებული თუ განვითარებადი ქვეყნები სერიოზულ სახელმწიფო ინვესტიციებს დებენ განათლების სისტემაში, ვინაიდან ადამიანური რესურსების განვითარება ნებისმიერი ქვეყნის გადარჩენისა და წინსვლის აუცილებელი წინაპირობაა.

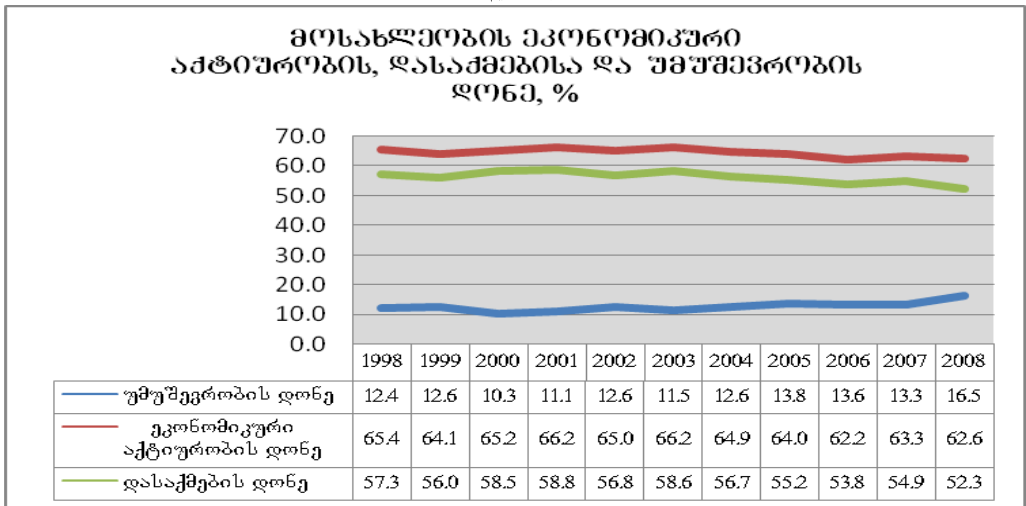
საქართველოში მოსახლეობის ღტოლვა ზოგადად განათლებისა და, კერძოდ, უმაღლესი განათლებისაკენ, ტრადიციულად, მაღალია და, რიგ შემთხვევებში, რაციონალურობის საზღვრებსაც სცილდება. თუმცა მოსახლეობის ღტოლვას უმაღლესი სასწავლებლებისაკენ საფუძვლად სრულიად ობიექტური გარემოება უდევს. კერძოდ, საქართველოში საზოგადოება კვლავ რჩება სოციალურ სტატუსზე ორიენტირებულ საზოგადოებად, რაც იმას ნიშნავს, რომ სოციალური სტატუსი არსებითად განსაზღვრავს პიროვნებისადმი დამოკიდებულებას, პიროვნებისა და ოჯახის მატერიალურ კეთილდღეობას. სოციალური სტატუსი და კარიერული წინსვლა კი პირდაპირ უკავშირდება უმაღლესი განათლების დიპლომს (ბოლო წლებში კი – საზღვარგარეთ მიღებულ განათლებას), რაც უბიძგებს საზოგადოების თითოეულ წევრს, მოიპოვოს უმაღლესი განათლების დიპლომი (და არა შეიძინოს უმაღლესი განათლება), რამდენადაც, უმეტეს შემთხვევაში, **მოთხოვნაა ზოგადად დიპლომზე და არა მაღალი ხარისხის კონკრეტულ პროფესიულ განათლებაზე**. ბოლო წლებში, ასეთმა მოთხოვნამ სახელმწიფო თუ კერძო სექტორში აბზურდული ხასიათიც კი მიიღო. მაგალითად, სახელმწიფო დაწესებულებებში ხელმძღვანელ პოზიციებზე დანიშნისას გადამწვევებია, კანდიდატს საზღვარგარეთ რომელიმე სასწავლებელი თუ აქვს დამთავრებული და მნიშვნელობა არ აქვს მიღებული განათლების პროფილს; ნებისმიერი რანგის მოხელეს უნდა ჰქონდეს უმაღლესი განათლების ცენზი; კერძო დამსაქმებელი რიგითი ინჟინრისა თუ ეკონომისტი-საგან აუცილებლად ითხოვს მაგისტრის დიპლომს; არცთუ იშვიათად, დამლაგებლის ვაკანსიაზეც უმაღლესი განათლების დიპლომს ითხოვენ და ა.შ. აღნიშნული არსებითად განაპირობებს მოსახლეობის ღტოლვას უმაღლესი განათლების ცენზისაკენ და ამცირებს ხარისხიანი განათლების მიღების მოტივაციას.

**პროფესიონალიზმის დეფიციტი თანამედროვე საქართველოს ერთ-ერთი დიდი სოციალური რისკი და მწვავე გამოწვევაა**, რომლის დაძლევა განათლების სფეროში ეფექტიანი პოლიტიკის შემუშავებითა და სწორი საკადრო პოლიტიკით არის შესაძლებელი. განათლების ხარისხის გაუმჯობესების გარეშე საქართველო ვერ გახდება კონკურენტუნარიანი ქვეყანა და მის მოქალაქეებს საერთაშორისო თუ შიდა შრომის ბაზარზე მხოლოდ „მეორადი“ (არაკვალიფიციური და დაბალკვალიფიციური) სეგმენტის დაკავების პერსპექტივა თუ ექნებათ (იხილეთ, უკეთეს შემთხვევაში).

– 15,5%, გაერთიანებულ სამეფოში – 12,5%, გერმანიაში – 9,7%, ისრაელში – 13,7%, პოლონეთში – 12,7%, გაერთიანებულ არაბთა ემირატებში – 28,3%, მექსიკაში – 25,6%, რუსეთის ფედერაციაში – 12,9%, ბელარუსში – 9,3%, უკრაინაში – 19,3%, სომხეთში – 15,0%, აზერბაიჯანში – 17,4% და ა.შ. **საქართველოსთან შედარებით, განათლების დაფინანსებაზე დანახარჯების დაბალი წილი აქვთ ისეთ ქვეყნებს, როგორცაა:** კონგო (8,1%), გამბია (8,9%), ბულგარეთი (6,2%), რუმინეთი (8,6%), ალბანეთი (8,4%), იამაიკა (8,8%), ეკვადორი (8,8%), ბრუნეი-დარუსალამი (9,1%), ეკვატორიული გვინეა (4,0%). წყარო: UNDP. Human Development Report 2009. გვ. 199-202.

1990-იან წლებში საქართველოში განვითარებული ეკონომიკური კრიზისის შედეგად მკვეთრად შეიზღუდა მოსახლეობის დასაქმების შესაძლებლობები და ეროვნულ მეურნეობაში დასაქმებულთა რიცხვი ერთ მილიონზე მეტი კაცით შემცირდა. ამის შედეგად **უმუშევრობა ქვეყნისათვის უმწვავეს სოციალურ-ეკონომიკურ პრობლემად იქცა**. წლიდან წლამდე მცირდება მოსახლეობის ეკონომიკური აქტიურობის დონე, იზრდება უმუშევრობა და მცირდება დასაქმებულთა რაოდენობა (იხ. დიაგრამა 4).

**დიაგრამა 4**



*მონაცემთა წყარო: საქართველოს სტატისტიკის დეპარტამენტი.*

ოფიციალური სტატისტიკით, 2008 წელს საქართველოში უმუშევრობის დონე 16,5%-ს შეადგენდა. რეალურად კი ეს მაჩვენებლები ბევრად მაღალია. ასეთი შეფასების საფუძველია ის გარემოება, რომ საქართველოში სოფლად მცხოვრებნი თითქმის მთლიანად აღირიცხებიან თვითდასაქმებულებად, რაც ხელოვნურად ზრდის დასაქმებულთა რაოდენობას. ამით აიხსნება ისიც, რომ სტატისტიკის დეპარტამენტის მონაცემებით, უმუშევრობის დონე ქალაქად 28,9%-ია (ქ. თბილისში, სადაც ყველაზე აქტიურია ეკონომიკური ცხოვრება – 29,8%), ხოლო სოფლად 7,1% (ეკონომიკურად ყველაზე მძიმე მდგომარეობაში მყოფ გურიაში – 3,8%)<sup>22</sup>.

აღრიცხვის მოქმედი მეთოდიკით, თვითდასაქმებულებად, სხვა კატეგორიებთან ერთად, აღირიცხებიან პირები, რომლებიც საკვლევი კვირის განმავლობაში თუნდაც 1 საათით უსასყიდლოდ მუშაობდნენ საოჯახო მეურნეობაში/მამულში (მათ შორის საკუთარი მოხმარებისთვის თევზაობდნენ, აგროვებდნენ კენკრას, კრეფდნენ სოკოს, ამზადებდნენ კონსერვს, ხარშავდნენ მურაბას, კერავდნენ, ქსოვდნენ, ამზადებდნენ შეშას, არემონტებდნენ საკუთარ საცხოვრისს თუ დამხმარე ნაგებობას და ა.შ.<sup>23</sup>) ან უსასყიდლოდ ეხმარებოდნენ ნათესავს. ოფიციალური სტატისტიკით, მათი რაოდენობა 2008 წელს 450,6 ათას კაცს შეადგენდა<sup>24</sup>. თუ ამას დავუმატებთ თუნდაც ოფიციალურად აღრიცხულ უმუშევართა რაოდენობას (316 ათასი კაცი), მივიღებთ უმუშევრობის 40%-იან დონეს, ხოლო დასაქმების რეალური კრიტერიუმებით (დასაქმების ხანგრძლივობა და

<sup>22</sup> <http://statistics.ge/main.php?pfom=79&plang=2>

<sup>23</sup> იხ. შინამეურნეობების კვლევის კითხვარი „შინდა – 05“.

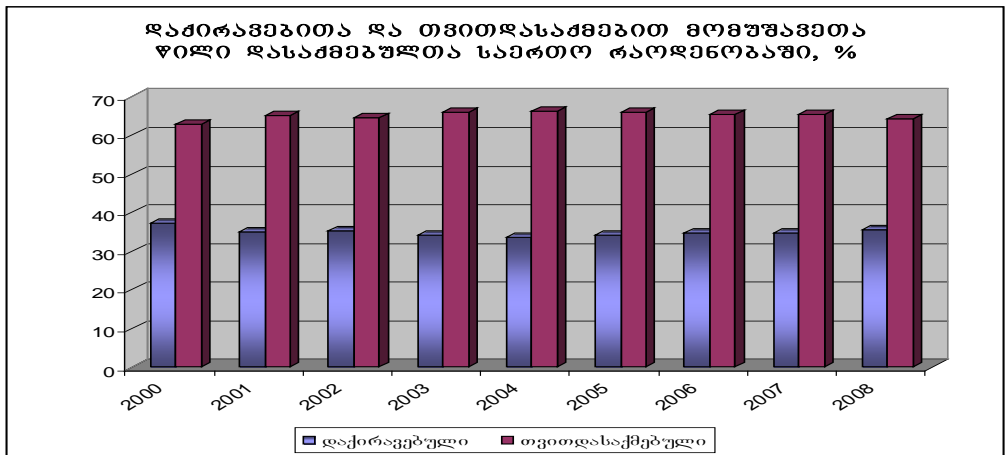
<sup>24</sup> სტატისტიკური პუბლიკაცია, საქართველოს შინამეურნეობები 2008, თბ., 2009, გვ. 17.



შემოსავლის მიღებაზე ორიენტაცია), თვითდასაქმებულების ყველაზე მიახლოებითი იდენტიფიკაციისა და ე.წ. „ზელჩაქნული“ უმუშევრების რაოდენობის გათვალისწინებით, უმუშევრობის მაჩვენებელი საქართველოში 46-47%-მდე აიწევს<sup>25</sup>.

უმუშევრობის მაღალ დონესთან ერთად, საქართველოში არარაციონალური დასაქმების სტრუქტურა როგორც დასაქმების სტატუსის, ისე საქმიანობის სფეროების მიხედვით. დაქირავებით მომუშავეები შეადგენენ მომუშავეთა საერთო რაოდენობის მხოლოდ 1/3-ს (იხ. დიაგრამა 5).

დიაგრამა 5



მონაცემთა წყარო: საქართველოს სტატისტიკის დეპარტამენტი.

დასაქმებულთა საერთო რაოდენობის 54% სოფლის მეურნეობაშია დასაქმებული (მაშინ, როცა სოფლის მეურნეობაში იწარმოება მშპ-ის მხოლოდ 17-18%); მრეწველობაში დასაქმებულთა წილი 5%-ია, მშენებლობაში – 4%, ტრანსპორტსა და კავშირგაბმულობაში – 4%<sup>26</sup>. დასაქმების ასეთი სტრუქტურა საქართველოს ეკონომიკისა და, შესაბამისად, შრომის ბაზრის სუსტ განვითარებაზე მიანიშნებს.

ოფიციალური მონაცემებით, საქართველოში დაქირავებით მომუშავეთა საერთო რაოდენობა 572,4 ათასი კაცია (2008 წლისათვის). მათგან თითქმის 65% სახელმწიფო სექტორში (ძირითადად საბიუჯეტო ორგანიზაციებსა და დაწესებულებებში) მუშაობს. კერძო სექტორში დაქირავებით მომუშავეთა რაოდენობა 200 ათასს არ აღემატება. ეს ადასტურებს იმ ფაქტს, რომ საქართველოში კერძო ბიზნესი სუსტადაა განვითარებული და ძირითადად მიკრო და მცირე საწარმოების სახით არის წარმოდგენილი (რეგისტრირებულ საწარმოთა 80%-ზე მეტი მცირე ზომისაა<sup>27</sup>).

მართალია, „ვარდების რევოლუციის“ შემდგომ პერიოდში ბიზნესგარემოს გაჯანსაღებისათვის გატარებულმა რეფორმებმა (ბიზნესის რეგისტრაციის პირობების გამარტივება და დანქარება, გადასახადების რაოდენობისა და განაკვეთების შემცირება, ლიცენზირებისა და ნებართვების სისტემის ლიბერალიზაცია და ა.შ.) მნიშვნელოვნად გააუმჯობესა ბიზნესის დაწყების საკანონმდებლო გარემო, მაგრამ ვერ უზრუნველყო ბიზნესსექტორის იმ ტემპით განვითარება, რომ ამ სექტორში დაქირავებული შრო-

<sup>25</sup> როგორც ცნობილია, უმუშევრობის ზღვრულ-კრიტიკული მაჩვენებელი, რომლის ზემოთ განსაკუთრებით მწვავედაა უმუშევრობის პრობლემა და აუცილებელია დასაქმების ხელშეწყობის სპეციალური ღონისძიებების განხორციელება, არის 10%.

<sup>26</sup> სტატისტიკური წელიწადუული – 2008. თბ. 2009, გვ. 44-45.

<sup>27</sup> სტატისტიკური პუბლიკაცია: „მეწარმეობა საქართველოში 2008“. თბ., 2008, გვ. 28-29.

მისათვის დიდი რაოდენობით ახალი სამუშაო ადგილები შექმნილიყო. უფრო მეტიც, მსოფლიო ეკონომიკური კრიზისისა და საქართველოს ხელისუფლების არასწორი ეკონომიკური პოლიტიკის, ქვეყანაში არსებული არაჯანსაღი კონკურენტული გარემოს, ბიზნესში სახელმწიფოს გაუმართლებელი ჩარევის, მაღალი ჯარიმების, საგადასახადო აღმინისტრირებისას სუბიექტური გადაწყვეტილებების მიღების დიდი შესაძლებლობების, ბიზნესმენთა დაუცველობის პირობებში, – კერძო სექტორში მცირდება სამუშაო ადგილები და უმუშევრობა მასობრივ ხასიათს იძენს.

**საქართველოში, უმუშევრობის მაღალ დონესთან ერთად, პრობლემატურია ე.წ. „ღარიბი დასაქმებულები“ პრობლემა**, რაც უკავშირდება დასაქმებიდან მიღებულ მცირე შემოსავლებს. საქართველოს შინამეურნეობების კვლევის შედეგებით, დაქირავებული შრომიდან მიღებული შემოსავალი შეადგენს შინამეურნეობის საერთო შემოსავლების 31%-ს, ხოლო თვითდასაქმებიდან – 9,8%-ს<sup>28</sup>. საქართველოს სტატისტიკის დეპარტამენტის მიერ 2006 წლის სექტემბერში ჩატარებული სპეციალური კვლევის შედეგებით, დაქირავებით მომუშავეთა 44%-ის ხელფასი საარსებო მინიმუმზე ნაკლებია. მართალია, 2004-2008 წლებში დაქირავებით მომუშავეთა საშუალო თვიური ნომინალური ხელფასი 3,4-ჯერ (სახელმწიფო მართვის სისტემაში 4,5-ჯერ) გაიზარდა<sup>29</sup>, მაგრამ დაქირავებით მომუშავეთა მცირე რიცხოვნობისა და ხელფასის მეტისმეტად მაღალი დიფერენციაციის გამო, ამან სიტუაცია მოსახლეობის შემოსავლების სფეროში არსებითად ვერ შეცვალა<sup>30</sup>.

საქართველოს სტატისტიკის დეპარტამენტის მონაცემებით, ყველაზე დაბალხელფასიანი (20 ლარზე ნაკლები) და მაღალხელფასიანი (2000 ლარზე მეტი) ჯგუფების საშუალო ხელფასს შორის თანაფარდობა 2006 წლის სექტემბერში შეადგენდა 1:317<sup>31</sup>. ამასთან, ხელფასის დიფერენციაციის ხარისხი სახელმწიფო სექტორში უფრო მაღალია, ვიდრე ბიზნესსექტორში, რაც ყოველად გაუგებარი და გაუმართლებელია.

საქართველოში ბევრი ოჯახი საარსებო წყაროს თვითდასაქმებიდან და სხვადასხვა სახის დახმარებებით იღებს და ეს შემოსავალი ძირითადად ფიზიოლოგიური მოთხოვნილებების დაკმაყოფილებას ხმარდება. ბოლო წლებში მოსახლეობის მთლიანი შემოსავლებისა და მედიანური მოხმარების ზრდის მიუხედავად, ეს მაჩვენებლები მაინც საარსებო მინიმუმის არეალშია (იხ. დიაგრამა 6).

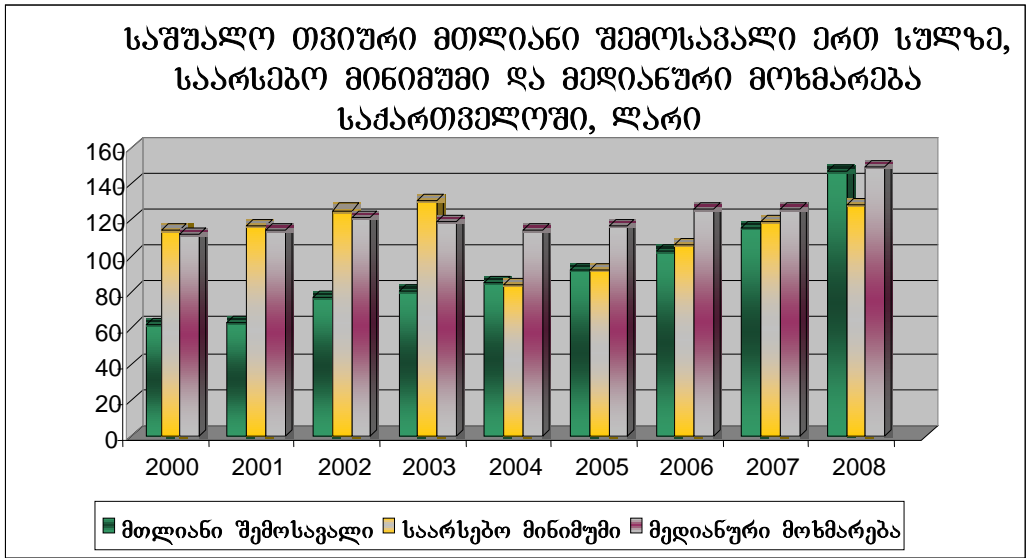
<sup>28</sup> სტატისტიკური პუბლიკაცია: საქართველოს შინამეურნეობები 2008. თბ., 2009. გვ. 23.

<sup>29</sup> <http://statistics.ge/main.php?pfom=79&plang=2>

<sup>30</sup> აღსანიშნავია ის გარემოებაც, რომ 2008 წელს ხელფასის მკვეთრი ზრდა განაპირობა 2008 წლის 1 იანვრიდან ყველა მომუშავეის ნომინალური ხელფასის 18%-ით გაზრდამ, რაც, თავის მხრივ, გამოწვეული იყო ქვეყანაში სოციალური გადასახადის გაუქმებითა და საშემოსავლო გადასახადის 12-დან 25%-მდე გაზრდით, ანუ დარიცხული ხელფასი ქვეყანაში ნახტომისებურად (18%-ით) გაიზარდა, თუმცა ხელზე მისაღები ხელფასის თანხა უმნიშვნელოდ (2-10 ლარით) გაიზარდა ან საერთოდ არ შეცვლილა.

<sup>31</sup> სტატისტიკური კრებული, საქართველოს შრომის ბაზარი – 2006. გვ. 72.

ღიაბრამა 6



*მონაცემთა წყარო: საქართველოს სტატისტიკის დეპარტამენტი.*

უმუშევრობა და დასაქმებიდან მიღებული მცირე შემოსავლები ქვეყანაში სიღარიბის განმაპირობებელი მთავარი ფაქტორებია. **თანამედროვე საქართველოსათვის სიღარიბე ყველაზე დიდი სოციალური რისკი და მწვავე პრობლემაა.** ამასთან, სიღარიბის შემცირების ტენდენცია არც ბოლო წლებში ფიქსირდება (იხ. ცხრილი 2).

**სიღარიბის მაღალ დონესთან ერთად, საქართველოში პრობლემატურია მოსახლეობის სოციალური დიფერენციაციისა და უთანასწორობის ზრდა.** შემოსავლებისა და მოხმარების უთანასწორობის მაჩვენებლით (ჯინის ინდექსი), მსოფლიოს 143 ქვეყნის მონაცემების მიხედვით, საქართველო 33-ე ადგილზეა (ანუ მსოფლიოში მხოლოდ 32 ქვეყანას აქვს საქართველოზე უარესი მაჩვენებელი და ეს ქვეყნები ძირითადად აფრიკისა და სამხრეთ ამერიკის ყველაზე ჩამორჩენილი ქვეყნებია)<sup>32</sup>.

UNDP-ის მონაცემებით, შემოსავლებისა და მოხმარების დიფერენციაციის ხარისხით საქართველო გაუთანაბრდა სამხრეთ აზიის, ლათინური ამერიკისა და აფრიკის ისეთ ქვეყნებს, როგორცაა სინგაპური, ჰონკონგი, ჩილე, არგენტინა, ურუგვაი, პერუ, დომინიკის რესპუბლიკა, მოზამბიკი, გამბია, რუანდა, კენია, კონგო, ნიგერია, ტანზანია და ა.შ.<sup>33</sup>

**საქართველოში მოსახლეობის ქონებრივი პოლარიზაცია სოციალურად საშიშ ზღვარს კარგა ხანია გადაცდა და, შეიძლება, ის ქვეყანაში სოციალური დაძაბულობის მთავარ ფაქტორად მოგვევლინოს.** ცნობილია, რომ ყველაზე დაბალი და მაღალშემოსავლიანი დეცილური ჯგუფების შემოსავლებს შორის თანაფარდობის ზღვრულ-კრიტიკული მაჩვენებელია 1:10. საქართველოში, 2007 წლის სტატისტიკური მონაცემებით, ეს თანაფარდობა მთლიანი შემოსავლის მიხედვით შეადგენდა 1:27, ფულადი შემოსავლების მიხედვით კი 1:29<sup>34</sup>. მოსახლეობის სოციალური დიფერენციაციისა და ქონებრივი პოლარიზაციის

<sup>32</sup> UNDP Human Development Report 2009. გვ. 195-198.

<sup>33</sup> UNDP. Human Development Report 2009. გვ. 195-198.

<sup>34</sup> საქართველოს შინამეურნეობები 2008. გვ. 63.

ასეთი დონე ნამდვილად არ ემსახურება ქვეყანაში სოციალური სტაბილურობის უზრუნველყოფის ამოცანას.

ცხრილი 2

**სიღარიბის დონე და ჯივის ინდექსი საქართველოში 1998-2007 წწ.**

წლები	სიღარიბის დონე			ჯივის ინდექსი	
	საარსებო მინიმუმის მიმართ	მედიანური მოხმარების 60%-ის მიმართ	მედიანური მოხმარების 40%-ის მიმართ	მთლიანი მოხმარების მიხედვით	ფულადი შემოსავლების მიხედვით
1998	45,9	21,0	9,8	0,39	0,55
1999	51,3	23,2	10,1	0,39	0,54
2000	51,8	23,0	10,3	0,39	0,58
2001	51,9	22,6	9,8	0,39	0,58
2002	52,1	21,8	9,7	0,38	0,54
2003	54,5	22,0	9,7	0,37	0,55
2004* <sup>35</sup>	35,7	24,6	10,9	0,38	0,56
2005	39,4	24,1	10,1	0,39	0,53
2006** <sup>36</sup>	–	23,3	9,4	0,39	0,54
2007	–	21,3	9,2	0,40	0,52
2008	–	22,1	9,5	0,41	0,53

წყარო: საქართველოს სტატისტიკის დეპარტამენტი.

ამის მიუხედავად, საქართველოს ხელისუფლება ახორციელებს ისეთ ეკონომიკურ და სოციალურ პოლიტიკას, რომელიც ხელს უწყობს მოსახლეობის ქონებრივი პოლარიზაციის ზრდას. მხედველობაში გვაქვს შემდეგი ფაქტები: საქართველოში არ ხდება მცირე ბიზნესის მხარდაჭერა და ეკონომიკური სტიმულირება; დღეისათვის მინიმალური ხელფასის ნორმატივი ქვეყნის მასშტაბით 20 ლარია (საჯარო დაწესებულებებში – 135 ლარი); არ არსებობს დაუბეგრავი მინიმუმი (მსოფლიოს უმეტეს ქვეყნებში იგი საარსებო მინიმუმის ტოლი ან მასზე მეტია); ფიზიკურ პირზე საშემოსავლო გადასახადის განაკვეთი 20%-ია (2009 წლის 1 იანვრამდე იგი შეადგენდა 25%-ს), დივიდენდსა და პროცენტზე (რომელსაც იღებენ მოსახლეობის ქონებრივად ყველაზე შეძლებული ფენები) კი 5%<sup>37</sup>; პოლიტიკური თანამდებობის პირებისა და საჯარო მოხელეთა სახელმწიფო სამედიცინო დახვევის პაკეტი ბევრად უფრო ვრცელი და ძვირადღირებულია, ვიდრე ღატაკი მოსახლეობისა; სიღარიბის ზღვრის მიდამოებში

<sup>35</sup> \* 2004 წლიდან მოხდა საარსებო მინიმუმის გადასინჯვა და იგი 40%-ით შემცირდა. შესაბამისად, სიღარიბის მაჩვენებელი საარსებო მინიმუმის მიმართ 54,5%-დან 35,7%-მდე დაეცა, მაგრამ რეალური სიტუაცია ამით არ შეცვლილა. საარსებო მინიმუმის გაანგარიშების მეთოდოლოგია ბოლო წლებში პოლიტიკური ინტერესების არეალში მოექცა და არის მცდელობა, კიდევ უფრო შემცირდეს სასურსათო კალათში ასახული პროდუქტების ნუსხა და მოხმარების ნორმები, რაც საფუძვლად უდევს საარსებო მინიმუმის გაანგარიშებას. სპეციალისტთა შეფასებით, საარსებო მინიმუმის მოქმედი მეთოდოლოგია ისედაც არ ასახავს ადამიანის ფიზიოლოგიური არსებობისა და ჯანმრთელობისათვის საჭირო ნორმებს და მისი კიდევ უფრო შემცირება სცილდება გონიერულობის საზღვრებს.

<sup>36</sup> \*\*2006 წლიდან სიღარიბის მაჩვენებლები საარსებო მინიმუმის მიმართ აღარ ქვეყნდება (?), თუმცა არც მედიანური მოხმარების 40 და 60 პროცენტის მიმართ გაანგარიშებული მაჩვენებლები იძლევა დამაშვიდებელ საფუძველს.

<sup>37</sup> უფრო მეტიც, საქართველოს მთავრობის სამოქმედო გეგმით, უახლოეს 1-2 წელიწადში გათვალისწინებულია დივიდენდებსა და პროცენტებზე გადასახადის განაკვეთის განულება.

მყოფი მოსახლეობის უმეტესობაზე სახელმწიფოს სადაზღვევო პოლიტიკა საერთოდ არ ვრცელდება (საჯარო მოხელეებისა და პედაგოგების გარდა); უმაღლეს სასწავლებლებში სასწავლო გრანტის მიღება პირდაპირ უკავშირდება აბიტურიენტის რეპეტიტორთან მომზადებას, რაც დაბალშემოსავლიანი ოჯახებისათვის ხელმიუწვდომელია (რეპეტიტორის მომსახურების ღირებულება ერთ საგანში 800-3000 ლარია, ხოლო ერთიან ეროვნულ გამოცდებზე ჩასაბარებელი საგნების რაოდენობა – 3-4) და ა.შ.

უმუშევრობასა და დასაქმებიდან მიღებულ მცირე შემოსავლებს ემატება ის ფაქტიც, რომ **საქართველოში შრომითი კანონმდებლობის „ლიბერალიზაციამ“ მომუშავეთა პირდაპირი დისკრიმინაციისათვის სასურველი პირობები შექმნა**. რა თქმა უნდა, შრომითი კანონმდებლობა უნდა იყოს ლიბერალური, სამართლიანი და ხელს უწყობდეს შრომითი ურთიერთობის მხარეების (დამსაქმებლისა და დასაქმებულის) ინტერესების დაბალანსებას. წინააღმდეგ შემთხვევაში კანონმდებლობა თუ ერთი მხარისათვის ლიბერალურია, მეორესათვის დისკრიმინაციულია.

სწორედ მოქმედი შრომითი კანონმდებლობისა<sup>38</sup> და არაეფექტური სასამართლო სისტემის დამსახურებაა ის ფაქტი, რომ თანამედროვე საქართველოში ჩვეულებრივ მოვლენად იქცა:

- ✓ 10-12 საათიანი (რიგ შემთხვევებში კი 14-16 საათიანი) სამუშაო დღე;
- ✓ 6 დღიანი სამუშაო კვირა ან მუშაობა გამოსასვლელი დღის გარეშე;
- ✓ საარსებო მინიმუმზე ნაკლები ხელფასები;
- ✓ ხელფასების დაგვიანებით გაცემა ან საერთოდ არმიცემა;
- ✓ სამუშაოდან უმიზეზოდ დათხოვნა;
- ✓ დისკრიმინაცია ასაკის, პარტიული კუთვნილების და სხვა სუბიექტური ნიშნების მიხედვით;
- ✓ სამუშაოზე მიღებისას დაუსაბუთებელი მოთხოვნები და დაუსაბუთებელი უარი;
- ✓ ხანმოკლე შრომითი კონტრაქტები ან კონტრაქტის გარეშე მუშაობა;
- ✓ შევებულებების არმიცემა;
- ✓ ორსული და მცირეწლოვანბავშვიანი ქალების შრომითი უფლებების დაუცველობა;
- ✓ სიცოცხლისა და ჯანმრთელობისათვის საშიშ პირობებში მომუშავეთა როდენობის ზრდა და მათი უფლებების დაუცველობა და ა.შ.

2006 წელს მიღებული **„შრომის კოდექსით“ დადგენილი ნორმები დისკრიმინაციული და არარაციონალურია**. იგი არ ემსახურება არა მარტო დაქირავებით მომუშავის, არამედ საზოგადოების, სახელმწიფოსა და თვით დამსაქმებლის ინტერესებსაც მაღალმწარმოებლური და მოტივირებული მომუშავის თვალსაზრისით. უუფლებო, დაუცველი, დაბალანაზღაურებადი, ზენორმატიული სამუშაო დროით გადაღლილი და სამუშაოდან გათავისუფლების მუდმივად მომლოდინე მომუშავე (რისთვისაც კანონიერ საფუძვლებს ქმნის მოქმედი კოდექსი და რასაც რეალურად ადგილი აქვს საქართველოს სინამდვილეში) არ შეიძლება ხელს აძლევდეს რაციონალურად მოაზროვნე დამსაქმებელსაც. მაგრამ, ჯერ ერთი, ასეთი დამსაქმებელი მცირე რაოდენობითაა და, მეორეც, ტოტალური უმუშევრობის პირობებში დამსაქმებელს არ უჭირს უკმაყოფილო მომუშავეების ახლით ჩანაცვლება. ერთადერთი არგუმენტი, რომელსაც იშველიებდნენ „ლიბერალური“ კოდექსის მხარდამჭერნი, იყო ახალი სამუშაო ადგილების დიდი რაოდენობით შექმნის სტიმულირება (?), თუმცა ასეთი ეფექტი დღემდე არ ფიქსირდება. უფრო მეტიც, სამუშაო დღის გახანგრძლივება და

<sup>38</sup> საქართველოს შრომის კოდექსით დადგენილი ნორმები არ შეესაბამება შრომის საერთაშორისო ორგანიზაციის იმ კონვენციებისა და ევროპის სოციალური ქარტიის იმ მუხლების მოთხოვნებს, რომლებიც რატიფიცირებულია საქართველოს პარლამენტის მიერ. დეტალური ანალიზი იხ. სტატიაში: ც. ანთაძე, საქართველოში შრომითი ურთიერთობის სფეროში მოქმედი ნორმების შესაბამისობა საერთაშორისო სტანდარტებთან. ჟ. „სოციალური ეკონომიკა“. 2007, №3, გვ. 76-86.

ზეგანაკვეთური მუშაობის ფართოდ გავრცელება პირდაპირ ამცირებს დასაქმებულთა რაოდენობას და ზრდის უმუშევრობას.

შრომის საერთაშორისო ორგანიზაციისა და ევროკავშირის შესაბამისი სტრუქტურების დაუინტეგრირებელი მოთხოვნების მიუხედავად, საქართველოს ხელისუფლება ჯიუტად არ ცვლის შრომის კანონმდებლობას და მთავარ არგუმენტად მოაქვს უცხოური ინვესტიციების მოსახიდად ლიბერალური შრომითი კანონმდებლობის არსებობის აუცილებლობა, რაც, სინამდვილეში, „თითიდან გამოწოვილი“ არგუმენტია. ამის დადასტურებაა ის ფაქტი, რომ საქართველოში არსებულ უცხოურ საწარმოებსა და დაწესებულებებში მოქმედი შრომითი ურთიერთობების მარეგულირებელი ნორმები ბევრად მაღალი სტანდარტისაა, ვიდრე ეროვნულ ბიზნესში და თუნდაც სახელმწიფო დაწესებულებებში. ყოველივე ეს ზრდის მოსახლეობის უკმაყოფილებას და ერთ-ერთ უმწვევარეს სოციალურ რისკს წარმოადგენს.

ცნობილია, რომ თანამედროვე მსოფლიოში სოციალური პოლიტიკის უმთავრეს კომპონენტად ხდება მოსახლეობის თვითშენახვისა და თვითუზრუნველყოფის სისტემის ხელშეწყობა, რაც მიიღწევა დასაქმების სტიმულირებითა და სოციალური დახმების სისტემების განვითარებით. ამ კონტექსტში **სრულიად მიუღებელი და გაუმართლებელია საქართველოს ხელისუფლების მიერ დასაქმების ხელშეწყობის სახელმწიფო პოლიტიკაზე უარის თქმა**. როგორც ცნობილია, 2006 წლიდან საქართველოში არც ერთი სახელმწიფო უწყება არ მუშაობს შრომისა და დასაქმების სფეროში სახელმწიფო პოლიტიკის შემუშავებასა და განხორციელებაზე (საქართველოს შრომის, ჯანმრთელობისა და სოციალური დაცვის სამინისტროს დებულებით, ერთი ფუნქციაც არ აქვს გაწერილი შრომისა და დასაქმების სფეროში და სიტყვა „შრომა“ მხოლოდ სამინისტროს სახელწოდებაშია), აღარ ფინანსდება უმუშევართა დასაქმებისა და სოციალური დაცვის სპეციალური სახელმწიფო პროგრამები<sup>39</sup>, გაუქმდა დასაქმების სახელმწიფო სამსახური და შრომის სახელმწიფო ინსპექცია, აღარ გაიცემა უმუშევრის შემწეობა და ა.შ.

ქვეყანაში არსებული მასობრივი უმუშევრობისა და სიღატაკის პირობებში **განსაკუთრებული მნიშვნელობა აქვს სოციალური დაცვის ეფექტიანი სისტემის არსებობას**. საქართველოში სოციალური დაცვის სისტემა პერმანენტულად რეფორმირების პროცესშია. რეფორმის მიზნებისა და ფორმების ხშირმა ცვლამ განაპირობა განხორციელებული ცვლილებების არათანმიმდევრობა და არაეფექტიანობა. მაგალითად, 2002-2003 წლებში მნიშვნელოვანი ნაბიჯები გადაიდგა სახელმწიფო სოციალური დახმარებებისა და საპენსიო უზრუნველყოფის სისტემის რეორგანიზაციისა და რეფორმირების თვალსაზრისით: მომზადდა საკანონმდებლო ბაზა ახალი, მრავალსაფეხურიანი, ფინანსურად მდგრადი საპენსიო სისტემის ფორმირებისათვის. კერძოდ, შემუშავდა და მიღებულ იქნა კანონები „სავალდებულო სოციალური დახმების შესახებ“, „სავალდებულო სადაზღვევო პენსიების შესახებ“, „სავალდებულო სოციალური დახმების სისტემაში ინდივიდუალური (პერსონიფიცირებული) აღრიცხვისა და ინდივიდუალური ანგარიშების შემოღების შესახებ“. აღნიშნული კანონების ამოქმედება არსებითად ქმნიდა ბაზას სოციალური დახმების ცივილურ ფორმებზე გადასასვლელად, მაგრამ, გაურკვეველი მიზეზების გამო, მათი ამოქმედების ვადა ჯერ გადაიდო, შემდეგ კი (2005 წელს) ეს კანონები გაუქმდა.

სოციალური დახმების სისტემაზე გადასვლის თვალსაზრისით, უკან გადადგმულ ნაბიჯად უნდა ჩაითვალოს 2008 წლის 1 იანვრიდან „სოციალური გადასახადის“

<sup>39</sup> 2007-2008 წლებში განხორციელებული – „სამუშაო ადგილზე პროფესიული სწავლების“ სახელმწიფო პროგრამები სინამდვილეში გათვლილი იყო მხოლოდ პოლიტიკურ პიარკამპანიაზე და არა რეალურ დასაქმებაზე. იგივე შეიძლება ითქვას ქ. თბილისის მერიის მიერ განხორციელებულ ე.წ. „დასაქმების პროგრამებზე“. შედეგად, სახელმწიფო ბიუჯეტიდან ათეულ მილიონობით ლარი არაეფექტიანად დაიხარჯა და დაიხარჯება. მარტო 2007-2008 წლებში აღნიშნულ პროგრამებზე ხარჯებმა 60 მლნ ლარს გადააჭარბა, რეალურად დასაქმებულთა რაოდენობამ კი, მაქსიმუმ, რამდენიმე ათეული კაცი შეადგინა.

გაუქმება, ვინაიდან ეს გადასახადი სავალდებულო დაზღვევის სისტემაზე გადასვლისათვის ფინანსურ ბერკეტს წარმოადგენდა. როგორც ცნობილია, სოციალური გადასახადი აერთიანებდა საპენსიო (ხელფასის ფონდის 27%), ჯანმრთელობისა (3%) და უმუშევრობისაგან (1%) დაზღვევის გადასახადებს და სოციალური დაზღვევის ფონდში მომუშავეთა შენატანების პერსონიფიცირებული არღიცხვის შემთხვევაში, შესაძლებელი იქნებოდა სადაზღვევო სისტემაზე თანდათანობით გადასვლა. ამის სანაცვლოდ, სოციალური გადასახადის კომპონენტები ჯერ (2006 წელს) გაერთიანდა, გადასახადის განაკვეთი შემცირდა 20%-მდე, შემდეგ კი (2008 წლის 1 იანვრიდან) საერთოდ გაუქმდა.

2005 წელს საკანონმდებლო ბაზის განახლების მიუხედავად, **საქართველოში საპენსიო სისტემა ფაქტობრივად არ შეცვლილა**. დღეისათვის იგი ისევე ემყარება თანაბარი სიდიდის პენსიებს, არ ითვალისწინებს პენსიების დიფერენციაციას სამუშაო სტაჟისა და ხელფასის ოდენობის მიხედვით (სტაჟის მიხედვით მაქსიმუმ 10 ლარიანი დანამატი ნამდვილად არ შეესაბამება შრომითი სტაჟის მიხედვით პენსიის დიფერენციაციის პრინციპს).

მართალია, „ვარდების რევოლუციის“ შემდეგ მოსულმა ხელისუფლებამ მინიმალური სახელმწიფო პენსია 55 ლარამდე, ხოლო ხანდაზმულთა პენსია 80 ლარამდე გაზარდა, მაგრამ იგი ჯერ კიდევ ჩამორჩება საარსებო მინიმუმს (2009 წელს საშუალო მომხმარებლის საარსებო მინიმუმი 114,1, ხოლო შრომისუნარიანი მამაკაცის 126,1 ლარის ეკვივალენტი იყო<sup>40</sup>), ხოლო პენსიის „ჩანაცვლების კოეფიციენტი“ (საშუალო პენსიის შეფარდება საშუალო ხელფასთან) 14%-ს შეადგენს (იხ. დიაგრამა 7). კიდევ უფრო დაბალია სოციალური დახმარებები უმწეო მდგომარეობაში მყოფი ოჯახებისა და პირებისათვის (22-დან 35 ლარამდე), იძულებით გადაადგილებულ პირთათვის (28 ლარი)<sup>41</sup>, სიღარიბის ზღვარს მიღმა მყოფი ოჯახებისათვის (საარსებო შემწეობა ერთ სულზე შეადგენს 30 ლარს, ხოლო ოჯახის თითოეულ დამატებით წევრზე – 24 ლარს თვეში).

**დღეისათვის საქართველოში არსებული საპენსიო უზრუნველყოფისა და სოციალური დახმარებების სისტემა ვერ პასუხობს ზოგადად ამ სისტემისადმი წაყენებულ მოთხოვნებს**, კერძოდ, ვერ უზრუნველყოფს მოსახლეობის სოციალურად დაუცველი ფენების რეალურ დახმარებას (თუნდაც საარსებო მინიმუმის დონეზე), არ არის ეკონომიკურად და სოციალურად ეფექტიანი, არ შეესაბამება ქვეყანაში სიღარიბის დაძლევისა და სოციალური სტაბილურობის უზრუნველყოფის ამოცანებს.<sup>42</sup> რა თქმა უნდა, სოციალური დახმარებების ოდენობა მიბმულია ქვეყნის ეკონომიკურ შესაძლებლობებთან და ეს აუცილებლად უნდა იქნეს გათვალისწინებული, მაგრამ გასაცნობიერებელია ისიც, რომ სოციალური დახმარების ის მოდელი, რომელიც საქართველოს მთავრობამ აირჩია (სოციალურად დაუცველი ოჯახების რეგისტრაცია, იდენტიფიკაცია და ქონებრივი მდგომარეობის სისტემატური მონიტორინგი), საკმაოდ ძვირადღირებული და ნაკლებეფექტურია, მოითხოვს დიდ ადმინისტრაციულ და ფინანსურ რესურსებს<sup>43</sup>, რაც მნიშვნელოვნად ამცირებს სოციალური დახმარებისათვის წარმართულ ფინანსურ შესაძლებლობებს. სრულყოფას საჭიროებს

<sup>40</sup> [http://statistics.ge/\\_files/georgian/households/Saarsebo%20minimumi.xls](http://statistics.ge/_files/georgian/households/Saarsebo%20minimumi.xls)

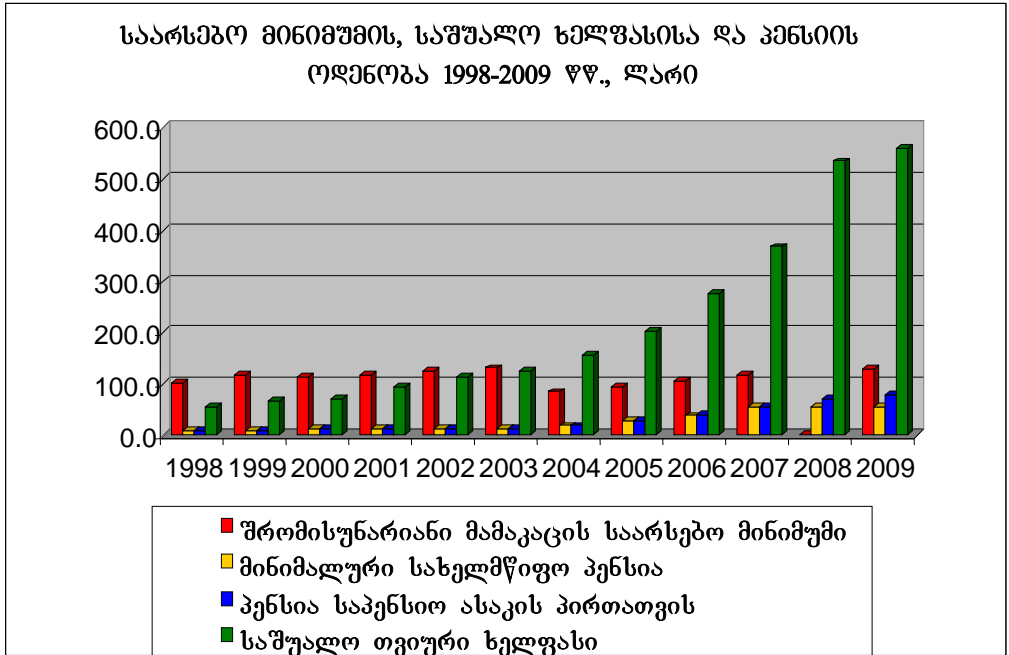
<sup>41</sup> საქართველოს კანონი „2010 წლის სახელმწიფო ბიუჯეტის შესახებ“. თავი VII, მუხლი 34.

<sup>42</sup> სოციალური დახმარების არსებული სისტემის ნაკლოვანებებზე იხ. სტატია: ც. ანთაძე, სოციალური სფეროს რეფორმირების ძირითადი შედეგები საქართველოში. ქ. „სოციალური ეკონომიკა“, 2006, №6, გვ. 12-29.

<sup>43</sup> სოციალური მომსახურების სააგენტოში, 2009 წლის მდგომარეობით, დასაქმებული იყო 1 785 თანამშრომელი და მისი შენახვის წლიური ხარჯები 16 728,1 ათას ლარს შეადგენდა. წყარო: კანონი „საქართველოს 2010 წლის სახელმწიფო ბიუჯეტი“. თავი V, გვ. 62.

უმწეო მდგომარეობაში მყოფი ოჯახების სოციალურ-ეკონომიკური მდგომარეობის იდენტიფიკაციის მოქმედი მეთოდოლოგია.

ღიაბრაზა 7



მონაცემთა წყარო: საქართველოს სტატისტიკის დეპარტამენტი.

2009 წლის დეკემბრის მდგომარეობით, უმწეო მდგომარეობაში მყოფი ოჯახების მონაცემთა ბაზაში რეგისტრირებული 539 256 ოჯახიდან (1 761 191 კაცი) საარსებო შემწეობას იღებდა 153 434 ოჯახი (420 802 კაცი), ანუ საქართველოში არსებული ოჯახების 13,1% და მოსახლეობის საერთო რაოდენობის 9,6%<sup>44</sup>. სახელმწიფო ბიუჯეტიდან საარსებო შემწეობაზე გაცემული თანხის ოდენობა წელიწადზე გადაანგარიშებით საშუალოდ 145-147 მლნ ლარს შეადგენს. ამის მიუხედავად, საარსებო შემწეობები ბენეფიციართა გამოკვებისთვისაც არ ემარა (შემწეობა საარსებო მინიმუმის 1/4-ზე ნაკლებია) და დახმარების მხოლოდ ამ ფორმით შეუძლებელი იქნება ქვეყანაში სიღარიბის დაძლევა. საგულისხმოა ის ფაქტიც, რომ იმ პირებიდან, რომლებიც იღებენ საარსებო შემწეობას, თითქმის ნახევარი 18-დან 60 წლამდე ასაკისაა. შესაბამისად, სოციალურად და ეკონომიკურად უფრო მიზანშეწონილია მათი დასაქმების ხელშეწყობა.

*თუ არ შეიცვალა ხელისუფლების სტრატეგია, საქართველოში საშუალო-გაღიან პერსპექტივაშიც ვერ ჩამოყალიბდება მოსახლეობის სოციალური დაცვის ქმედუნარიანი და სოციალურად სამართლიანი სისტემა, რომელიც დაფუძნებული იქნება სადაზღვევო პრინციპებზე. არადა, მოსახლეობის ასაკობრივ სტრუქტურაში მიმდინარე და მოსალოდნელი ცვლილებები, დასაქმების სფეროში არსებული მდგომარეობა, სიღარიბის მაჩვენებლების დინამიკა გვაფიქრებინებს, რომ უახლოეს პერსპექტივაში სახელმწიფოს კიდევ უფრო გაუჭირდება სოციალურად დაუცველი კატეგორიების შენახვა და მათთვის რეა-*

<sup>44</sup> <http://www.ssa.gov.ge/index.php?id=698>



ლური დახმარების აღმოჩენა (2009 წელს სოციალური დაცვის პროგრამებზე მოდიოდა სახელმწიფო ბიუჯეტის დანახარჯების 26,2%), მით უფრო, რომ სოციალური პოლიტიკის სხვა კომპონენტები (დასაქმების ხელშეწყობა, შემოსავლების რეგულირება, შრომითი გარანტიები, დროებითი შრომისუნარობის ანაზღაურება, დეკრეტული შვებულებების ანაზღაურება, სამედიცინო მომსახურების ხელმისაწვდომობა) სათანადოდ ვერ ითვალისწინებს ქვეყანაში სიღარიბის დაძლევის ამოცანას. უფრო მეტიც, უკანასკნელ პერიოდში შრომით კანონმდებლობაში, დასაქმების, ჯანმრთელობის დაცვისა და განათლების სფეროში განხორციელებული ცვლილებები მძიმე ტვირთად დააწვება მოსახლეობის საშუალო ფენას და მათ ღუმპენიზაციას შეუწყობს ხელს.

სახელმწიფო დაზღვევის (საპენსიო, ჯანდაცვის, უმუშევრობის, სოციალური) ეფექტიანი მოდელების შემოღებისა და შერეულ მოდელზე (სახელმწიფო და კერძო დაზღვევა) თანდათანობით გადასვლის შემთხვევაში შესაძლებელი იქნება მოქალაქეთა სოციალური დაცვის უკეთესი ხარისხის მიღწევა.

ზემოთ ჩამოთვლილ დემოგრაფიულ, სოციალურ-ეკონომიკურ თუ სოციალურ პრობლემებთან შედარებით არანაკლები რისკის შემცველია *ეროვნული და ზნეობრივი ფასეულობების გაუფასურების ტენდენცია, რომელიც შეიძლება სულიერ კრიზისში გადაიზარდოს.*

შემაშფოთებელია სულიერ-ზნეობრივი ფასეულობების გაუფასურების ის მცდელობები, რასაც ადგილი აქვს თანამედროვე საქართველოში. თავისუფლების, დემოკრატიისა და პროგრესის სახელით, არცთუ იშვიათად, ხორციელდება იერიში ისეთ ფუნდამენტურ ფასეულობებზე, როგორცაა ენა, მამული, სარწმუნოება, ოჯახი, სიყვარული, მეგობრობა, ურთიერთდახმარება და სუსტის თანადგომა, ანუ ფასეულობებზე, რომელიც ადამიანს ადამიანურ სახეს აძლევს.

სულ უფრო მასშტაბური და მიზანმიმართული პროპაგანდის ხასიათს იღებს მხოლოდ საკუთარი ინსტინქტების დაკმაყოფილებაზე აქცენტირება, პომოსექსუალის „თავისუფალ პიროვნებად“ წარმოჩენა, ბავშვის თავნებობისა და თავისუფლების აღრევა, „თავისუფალი სიყვარული“ პროპაგანდა, ეროვნულ ხასიათსა და ტრადიციებზე ქილიკი, საქმიანი ურთიერთობის სფეროში ქართული ენის შევიწროება, უფროს-უმცროსობის, ქალისადმი დამოკიდებულების ტრადიციული ინსტიტუტების არასწორი ინტერპრეტაცია და ა.შ. ყოველივე ეს ნეგატიურად აისახება მოზარდი თაობის ცნობიერებისა და ფასეულობითი სისტემის ფორმირებაზე. ფასეულობათა სისტემა კი ის რკალია, რომელიც კრავს ნებისმიერ სოციალურ ერთობას (ოჯახს, სამეგობროს, სანათესაოს, სამეზობლოს, ერს, საზოგადოებას) და რომლის გარეშე ამ ერთობის წევრები გაათიოკაცებულ ინდივიდებად იქცევიან.

ზოგადზნეობრივი ფასეულობების რღვევის პროცესზე არანაკლებ სახიფათოა *მოსახლეობის შრომითი აქტიურობის შემცირება და საზოგადოებრივ ცნობიერებაში „სხვის კმაყოფაზე მყოფის“ სინდრომის დამკვიდრება*, რასაც ადგილი აქვს თანამედროვე საქართველოში. მოსახლეობის მნიშვნელოვანი ნაწილი ინერციით აგრძელებს ცხოვრებას და სისტემატურად ელოდება საკუთარი პრობლემების გადაჭრას სახელმწიფოს მხრიდან. სხვადასხვა მიზეზთა გამო, სახელმწიფოც თვალს ხუჭავს იმ ფაქტზე, რომ სოციალურ დახმარებებს იღებენ შრომისუნარიანი და არაგაჭირვებული ადამიანები. უფრო მეტიც, სხვადასხვა პიარკამპანიების დროს ხელისუფლება საკმაოდ სერიოზულ თანხებს არიგებს სახელმწიფო ბიუჯეტიდან (მაგალითად, მხოლოდ „სამუშაო ადგილზე პროფესიული სწავლების სახელმწიფო პროგრამის“ ფარგლებში 2008 წელს 44,6 მლნ ლარი დაიხარჯა<sup>45</sup>) და ასტიმულირებს არაშრომითი შემოსავლების

<sup>45</sup> საქართველოს კანონი „2010 წლის სახელმწიფო ბიუჯეტის შესახებ“. თავი V, მუხლი 14, გვ. 63.

მიღებას. ამას ემატება ის გარემოებაც, რომ საქართველო (სხვა პოსტსაბჭოთა ქვეყნების მსგავსად) სხვადასხვა სახელმწიფოებისა თუ საერთაშორისო ორგანიზაციებიდან იღებს საკმაოდ დიდ დახმარებას და მოსახლეობის გარკვეული კატეგორია მიეჩნევა ამ დახმარებებით ცხოვრებას. ქვეყანაში თავისუფალი კონკურენტული გარემოს არარსებობა, პროფესიონალიზმის დაუფასებლობა ასევე ამცირებს კეთილსინდისიერი შრომით ცხოვრების მოტივაციას.

თანამედროვე საქართველოსათვის აქტუალურია ასევე *ეროვნული სიამაყისა და თვითყოფადობის დაკარგვის რისკი*, რაც უკავშირდება მოსახლეობაში და განსაკუთრებით ახალგაზრდებში პატრიოტიზმისა და ეროვნული იდენტოფიკაციის დაბალ ხარისხს. წლების განმავლობაში მიდის პროპაგანდა, რომ „ქართველები ყველაზე ცუდები ვართ“, საექვო რეპუტაციის „მეცნიერთა“ მიერ ხდება ჩვენი ისტორიისა და ეროვნული გმირების დამსახურებათა „რევიზია“ და ცინიკური სუბიექტური შეფასებების გავრცელება (მათ შორის სასკოლო სახელმძღვანელოებშიც), მასობრივი ინფორმაციის საშუალებებში სისტემატურად აქილიკებენ ზოგადად ქართველობასა და ქართულ ტრადიციებს (და არა მარტო მანკიერს) და პროპაგანდას უწევენ ცხოვრების უცხოურ წესს. არადა, სოციოლოგიაში აღიარებული ერთ-ერთი ძირითადი ჰიპოთეზის თანახმად, სოციალური ერთობა (მათ შორის ერი) წვევებს არსებობას, თუ იგი აღარ არის მიმზიდველი მისი წევრებისათვის. სწორედ ამიტომაც შემაშფოთებელი და მიუღებელი ეროვნული ცნობიერებისა და ფასეულობათა სისტემის დანახვა და რეკონსტრუქცია. რა თქმა უნდა, მართებულია მიდგომა: “მოყვარეს პირში უძრახხე“-ო, მაგრამ სულ სხვაა ნაკლზე მითითება მისი გამოსწორების მიზნით და სულ სხვაა ეროვნული ცნობიერებისა და თვითყოფადობის ამოძიკვა.

ყველა ზემოაღნიშნული რისკი და გამომწვევა რეაგირებას საჭიროებს საზოგადოებისა და ხელისუფლების მხრიდან. რა თქმა უნდა, ამ პრობლემების ერთი ხელისდაკვრით გადაჭრა შეუძლებელია. პირველ რიგში, საჭიროა რისკების რეალურად შეფასება და საფრთხეების გამომწვევი მიზეზების კვლევა. ეს დაგვეხმარება პრიორიტეტებისა და ორიენტირების სწორად განსაზღვრაში. შემდეგ კი თითოეულმა სამთავრობო სტრუქტურამ, თავისი კომპეტენციის ფარგლებში, უნდა შეიმუშაოს სოციალური რისკების შემცირების ღონისძიებათა გეგმა და მიზანმიმართულად დაიწყოს მათი განხორციელება. *სახელმწიფო პოლიტიკის ეფექტიანობა დიდწილად დამოკიდებულია საზოგადოების აქტიურობასა და შეგნების დონეზე*. ამიტომ საზოგადოებასა და სოციალურ ჯგუფებს არანაკლები როლი და პასუხისმგებლობა ეკისრებათ იმ საფრთხეების აცილებაში, რომელიც ქვეყანასა და ერს გაქრობით ემუქრება.

სოციალური რისკების მართვის სტრატეგიებიდან (მართვა მათ გამომწვევ მიზეზებზე ზემოქმედებით; მართვა მიზეზშედეგობრივ კავშირზე ზემოქმედებით; კომბინირებული სტრატეგია) ყველაზე ეფექტიანია ზემოქმედება რისკის გამომწვევ მიზეზებზე. ცალკეული პრობლემის სპეციფიკიდან გამომდინარე, სახელმწიფომ შეიძლება გამოიყენოს სხვა სტრატეგიაც, მაგრამ სტრატეგიის ნებისმიერი მოდელი უნდა ემსახურებოდეს რისკის წარმომშობი მიზეზების აღმოფხვრას ან შერბილებას, წინააღმდეგ შემთხვევაში ეფექტი დროებითი იქნება და რისკი რისკად დარჩება.

## **SOCIAL RISKS IN CONTEMPORARY GEORGIA**

### **Summary**

The changes taken place in the 90s of the XXth century in Georgia significantly exacerbated social risks existing in society. In the conditions when they are neglected by the state the degree of danger increases more and more.

At the contemporary stage in Georgia out of the existing social risks the main ones are the following:

- Reduction in population size (demographic dying);
- Acceleration of the rates of demographic aging and the sharp growth of the size of population above age 65;
- Worsening of population's health conditions and nonexistence of effective system for financing public health service;
- Less accessibility to qualitative education;
- Increase of unemployment and low incomes from employment;
- Worsening of living standards;
- Increase of population's property differentiation (polarization) and antagonization of the public's social structure;
- Indefensibility of labour rights and discrimination of employees;
- Nonexistence of the effective system for pension provision and social assistance ;
- Tendency of devaluation of national and moral values (spiritual and moral crisis).

The above-noted risks and challenges necessitate timely reaction from the public and the authorities. First of all it is necessary to really assess the risks and look into the reasons that cause dangers. Following from the specificities of separate problems, the state can use different strategies, but any model of strategies should serve to eradicate or moderate the reasons generating risks. Failing this, the effect will be temporal and the risks will continue to exist.

**საქართველოს სავაჭრო ბალანსის თაზისეზუშეშეშე**

სავაჭრო ბალანსი ქვეყნის ეკონომიკური განვითარების დონის მნიშვნელოვანი მაჩვენებელია. განვითარებული ქვეყნების სავაჭრო ბალანსი, ჩვეულებრივ, აქტიურია, ხოლო განვითარებადი ქვეყნებისა – პასიური, განვითარებული ქვეყნების ექსპორტის სტრუქტურაში ჭარბობს მეცნიერებატეევადი და სამრეწველო პროდუქცია, განვითარებადი ქვეყნების ექსპორტის სტრუქტურაში კი – ნედლეული და მასალები.

აღნიშნული კანონზომიერება დამახასიათებელია საქართველოსთვისაც. როგორც ცხრილის მონაცემები გვიჩვენებს, საქართველოს სავაჭრო ბალანსი უარყოფითია – იმპორტი 4.2-ჯერ აღემატება ექსპორტს, ანუ საქართველო კლასიკური განვითარებადი ქვეყანაა.

*ცხრილი*

**საქართველოს სავაჭრო ბალანსი**  
(მლნ აშშ დოლარი)

	2005	2008
ექსპორტი	865.5	1496.1
იმპორტი	2490	6340.6
საღდო	-1624.5	-4808.5
ბრუნვა	3355.4	7800.6
ექსპორტის სტრუქტურა: *		
შავი ლითონების ჯართი	84.2	58
ფეროშენადნობები	80.2	122.5
ოქრო	34.7	107
თხილი და კაკალი	70.3	63.14
დანარჩენი პროდუქცია	596.1	842.4
იმპორტის სტრუქტურა:		
ნავთობი და ნავთობპროდუქტები	336.3	484.6
მსუბუქი ავტომობილები	178.5	233.1
სამკურნალო საშუალებები	92.5	151.5
ნავთობის აირები	90.8	130.7
ხორბალი	45.1	94.6
დანარჩენი პროდუქცია	1746.8	3283.8

\* 2008 წლის ექსპორტისა და იმპორტის სტრუქტურა მოცემულია იანვარ-ნოემბრის მონაცემებით.

ბოლო წლებში სხვაობა იმპორტსა და ექსპორტს შორის 3-ჯერ გაიზარდა, ანუ საქართველო კიდევ უფრო მეტად გახდა იმპორტზე ორიენტირებული ქვეყანა, რაც ნეგატიური ტენდენციაა.

თითქმის უცვლელია იმპორტისა და ექსპორტის სტრუქტურა. მაგალითად, ტრადიციული საქსპორტო პროდუქტები – ფეროშენადნობები (მთელი ექსპორტის 11.9%), ოქრო (10.4%), თხილი და კაკალი (6.1%), შავი ლითონების ჯართი (5.6%), ხოლო იმპორტის სტრუქტურაში ძირითადია ნავთობი და ნავთობპროდუქტები (12.4%), მსუბუქი ავტომობილები (5.9%), სამკურნალო საშუალებები (3.9%), ნავთობის აირები (3.3%), ხორბალი (2.4%).

უკანასკნელ წლებში ფეროშენადნობების ხვედრითი წილი ექსპორტში გაიზარდა 9.3%-დან 11.9%-მდე, ოქროსი – 4%-დან 10.4%-მდე, შემცირდა თხილისა და კაკლის ხვედრითი წილი – 8.1%-დან 6.1%-მდე, შავი ლითონების ჯართის ხვედრითი წილი – 9.7%-დან 5.6%-მდე.

რაც შეეხება იმპორტს, აქ ნავთობისა და ნავთობპროდუქტების ხვედრითი წილი შემცირდა 13.5%-დან 12.4%-მდე, ასევე შემცირდა მსუბუქი ავტომობილების ხვედრითი წილი – 7.2%-დან 5.9%-მდე, ხოლო ნავთობის აირების – 3.6%-დან 3.3%-მდე; გაიზარდა სამკურნალო საშუალებების ხვედრითი წილი – 2.7%-დან 2.9%-მდე, ხოლო ხორბლის – 1.8 %-დან 2.4%-მდე.

2009 წელს საქართველოს უარყოფითი სავაჭრო ბალანსი ჰქონდა 101 პარტნიორ ქვეყანასთან, რომლებთანაც სავაჭრო დეფიციტი შეადგენდა 3434.7 მლნ დოლარს, ხოლო დადებითი სავაჭრო ბალანსი ჰქონდა 30 ქვეყანასთან.

საქართველოს უმსხვილესი სავაჭრო პარტნიორი ქვეყანაა თურქეთი. 2009 წელს თურქეთთან სავაჭრო ბრუნვამ შეადგინა 1014.2 მლნ დოლარი. აქედან ექსპორტი – 226.2 მლნ დოლარი, ხოლო იმპორტი – 788 მლნ დოლარი.

ქვეყნის მეორე უმსხვილესი სავაჭრო პარტნიორია აზერბაიჯანი. 2009 წელს სავაჭრო ბრუნვამ აზერბაიჯანთან შეადგინა 547.9 მლნ დოლარი, აქედან ექსპორტი – 170 მლნ დოლარი, ხოლო იმპორტი – 377.9 მლნ დოლარი.

ქვეყნის მესამე უმსხვილესი სავაჭრო პარტნიორია უკრაინა. 2009 წელს სავაჭრო ბრუნვამ უკრაინასთან შეადგინა 502.3 მლნ დოლარი, აქედან ექსპორტი – 84 მლნ დოლარი, ხოლო იმპორტი – 418.3 მლნ დოლარი.

როგორც ზემოთ მოყვანილი მონაცემები გვიჩვენებს, დღესდღეობით ქვეყნის სავაჭრო ბალანსი არარაციონალურია, რაც ეკონომიკის არასწორი სახელმწიფო რეგულირების შედეგია. ქვეყანაში დღემდე ვერ შემუშავდა ეკონომიკის განვითარების გრძელვადიანი, სრულფასოვანი პროგრამა, ხშირად იცვლება პრიორიტეტები, აქცენტი კეთდება მოკლევადიან ღონისძიებებზე, უგულვებლყოფილია სისტემური მიდგომის პრინციპი, შედეგად, ეფექტიც დაბალია. სახელმწიფო პოლიტიკა ძირითადად ორიენტირებულია იმპორტზე, შედეგად, ზარალდება ადგილობრივი წარმოება. იმპორტზე ორიენტირება ასევე საფრთხის ქვეშ აყენებს ქვეყნის სასურსათო უსაფრთხოებას, რადგან, ექსპერტთა მტკიცებით, უახლოეს მომავალში სასურსათო კრიზისი უფრო გამწვავდება, საქართველო კი, სურსათით უზრუნველყოფის მხრივ, ერთ-ერთი ჩამორჩენილი ქვეყანაა.

საქართველომ, როგორც განვითარებადმა ქვეყანამ, ვერ შეძლო გამოეყენებინა თავისი მთავარი უპირატესობა – პატარა ქვეყნის უპირატესობა. ჩვეულებრივ, პატარა ქვეყნები, გონივრული ეკონომიკური პოლიტიკით და საერთაშორისო თანამშრომლობის საფუძველზე, სწრაფად ვითარდებიან და ეკონომიკურ კეთილდღეობას აღწევენ (ჩეხეთი, სლოვაკია, ესტონეთი, ლიტვა, ლატვია და სხვა). საქართველომ ვერ შეძლო ამ უპირატესობის გამოყენება – განვლილ ოცწლეულში მიღებული მრავალმილიარდიანი დახმარებების მიუხედავად, იგი ისევ „ერთ ადგილს ტკეპნის“.

ქვეყანამ, ნაცვლად კონკურენციის განვითარებისა, აქცენტი აიღო ოლიგოპოლიურ ეკონომიკაზე, რამაც ვერც ეკონომიკის განვითარება უზრუნველყო და ვერც მოსახლეობის კეთილდღეობა გააუმჯობესა.

სავაჭრო ბალანსის გასაუმჯობესებლად ქვეყანა იმპორტზე ორიენტირებულიდან უნდა გარდაიქმნას ექსპორტზე ორიენტირებულად, რაც საჭიროებს სტრუქტურულ ცვლილებებს. აქცენტი უნდა გაკეთდეს მეცნიერებატევადი სფეროების განვითარებაზე (ბიოტექნოლოგია, ნანოტექნოლოგია, ინფორმაციული ტექნოლოგია, ლაზერული ტექნოლოგია, კომპიუტერების წარმოება და სხვა), რისთვისაც ქვეყანაში არსებობს მაღალკვალიფიციური სამეცნიერო კად-

რი. სწორედ ამ სფეროს პროდუქცია უნდა გახდეს ძირითადი ქვეყნის ექსპორტში.

მეორე მთავარი მიმართულება, რომელსაც შეუძლია გააუმჯობესოს ქვეყნის სავაჭრო ბალანსი – ესაა ეკოლოგიურად სუფთა სასოფლო-სამეურნეო პროდუქცია. მასზე მოთხოვნა დღესაც მაღალია და უახლოეს ხანებში კიდევ უფრო გაიზრდება. საქართველოს ამ მხრივ კარგი სასტარტო პირობები აქვს, რომელსაც სჭირდება გონივრული გამოყენება.

სავაჭრო ბალანსის გაუმჯობესებაში საქართველოსათვის მნიშვნელოვანია ისეთი ტრადიციული სფეროების როლი, როგორცაა ალკოჰოლური და უალკოჰოლო სასმელები, მინერალური და წყაროს წყლები. აქ ძირითადი მუშაობა უნდა წარიმართოს პროდუქციის ხარისხის საერთაშორისო სტანდარტებთან მისაღწევად.

ქვეყნის ექსპორტის ძირითადი მამოძრავებელი უნდა გახდეს ელექტროენერჯია. საქართველოს, რომელიც მსოფლიოში ერთ-ერთ პირველ ადგილზე ერთ სულ მოსახლეზე ჰიდრორესურსების მიხედვით, შეუძლია უახლოეს მომავალში რეგიონში ელექტროენერჯიის ერთ-ერთი მსხვილი ექსპორტიორი გახდეს, რაც სავაჭრო ბალანსის გაუმჯობესებისა და ქვეყნის სავალუტო რესურსების შევსების მნიშვნელოვანი წყარო იქნება.

### გამოყენებული ლიტერატურა

1. [www.statistics.ge](http://www.statistics.ge)
2. საქართველოს სტატისტიკური წელიწადეული 2006. თბ., 2007.
3. გ. ერქომაიშვილი. გლობალიზაცია და ბიზნესის განვითარების მდგომარეობა საქართველოში. ჟ. ეკონომისტი, №3, 2009.

*Nugzar Tsomaia*  
ATSSU Associated Professor

## PREREQUISITS OF GEORGIAN TRADE BALANCE

### Summary

Trade balance is one of the important index of the country's economical power. To achieve positive trade balance Georgia must orientate on such export trade that is sciencecapacious production, ecologically clean agricultural products, high quality alcoholic drinks, mineral and spring waters.

**ეკონომიკური რისკები**

*ნინო ლაზიაშვილი*

*თბილისის საბანკო-საფინანსო  
ინსტიტუტის სრული პროფესორი*

**რისკმენეჯმენტის პროცესის ფორმალიზაცია ფირმაში**

ფირმის ხელმძღვანელობის მიერ რისკებისადმი მიდრეკილების გაცნობიერება რისკების მართვისადმი მიმართებაში უკვე პროგრესული აზროვნებაა. მაგრამ ეს არ არის საკმარისი. შემდეგ აუცილებელია რისკმენეჯმენტის პროცესის ფორმალიზება, ანუ სპეციალური პროცედურების შემუშავება და პრაქტიკაში დანერგვა, რის საშუალებითაც აღიწერება რისკები, მოხდება მათი კონტროლი და მონიტორინგი. რისკების მართვის პროცესის ფორმალიზაცია რისკმენეჯმენტის სისტემის აგების მნიშვნელოვანი ელემენტია.

რისკმენეჯმენტის პროცესის ფორმალიზაციისას საჭიროა, აუცილებლად გაავითვალისწინოთ შემდეგი ძირითადი მოთხოვნები [2, გვ. 128-129]:

რისკმენეჯმენტის პროცესი არ უნდა იყოს რთული;

- რისკის შეფასების ნებისმიერი მექანიზმი უნდა იყოს მაქსიმალურად მარტივი. მის სკალაზე უნდა იყოს ლუწი და არა კენტი რიცხვები (მაგ., რისკის რანჟირება უნდა მოხდეს 1-დან 4-მდე და არა 1-დან 5-მდე ფარგლებში, ანდა 1-დან 6-მდე და არა 1-დან 7-მდე ფარგლებში);
- არც კი უნდა ვიფიქროთ რისკების შეფასების ზეზუსტი მექანიზმის შემუშავებაზე, რადგან ასეთი არ არსებობს;
- რისკები უნდა ემორჩილებოდეს მართვას და იმ ადამიანების კომპეტენციას, ვისაც მათი მართვა ევალება;
- არ უნდა დაგვავიწყდეს, რომ რისკების მართვის მიმართულებით ყოველი ქმედება მოითხოვს პასუხისმგებლობას და ანგარიშვალდებულებას.

**რისკმენეჯმენტის პროცესის ძირითადი ელემენტები.** რისკმენეჯმენტის პროცესი შედგება 4 ელემენტისაგან (იხ. ნახ. 1): 1. რისკების გამოვლენა; 2. რისკების რაოდენობრივი შეფასება; 3. რისკების მართვის სტრატეგიის არჩევა; 4. რისკების მართვა და მონიტორინგი.

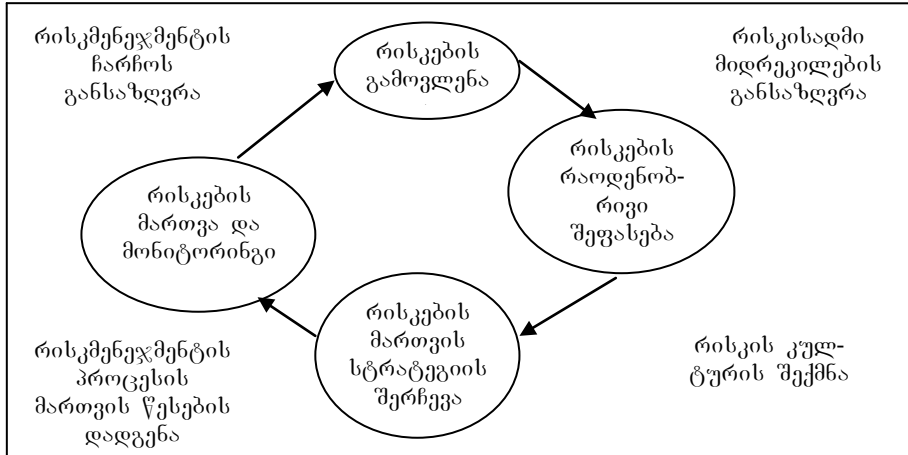
ეს ელემენტები, თავის მხრივ, რისკმენეჯმენტის 4 ძირითად ქვაკუთხედს ეფუძნება. ესენია:

1. რისკმენეჯმენტის ჩარჩოს (კარკასის) განსაზღვრა;
2. რისკისადმი მიდრეკილების განსაზღვრა;
3. რისკის კულტურის შექმნა;
4. რისკმენეჯმენტის პროცესის მართვის წესების დადგენა.

რისკმენეჯმენტის პირველი ეტაპის – **რისკების გამოვლენა** – მსვლელობისას უნდა მოხდეს იმ რისკების იდენტიფიცირება, რომელთაც კომპანიაზე ზემოქმედება შეუძლიათ. მსვლელობაში უნდა მივიდეთ, რომ იმაზე დამოკიდებულებით, თუ რა საჭიროებას ეწევა კომპანია, გამოვლენილი რისკები სხვადასხვა სახის იქნება. ამასთან ნათელია, რომ, მაგალითად, სავალუტო რისკები თავისი ხასიათით, გავლენით და დროის ჩარჩოთი განსხვავებული იქნება რეკუტაციის დაკარგვის რისკისაგან და ა.შ.

შევნიშნავთ, რომ რისკების გამოსავლენად კომპანიებს მრავალი მეთოდის გამოყენება შეუძლიათ, მაგალითად, საპროექტო რისკების გამოსავლენად შეიძ-

ლება ინფორმაციის ისეთი წყაროების გამოყენება, როგორცაა პროექტის დროითი გეგმა, თვითგამოსყიდვის წერტილზე გასვლის გრაფიკი და ინფორმაცია დაინტერესებული პირების შესახებ. სტრატეგიული რისკები შეიძლება გამოვლინდეს სცენარული ანალიზით, მარკეტინგული ანალიზით და კომპანიის განვითარების ძირითადი ფაქტორების შეფასებით.



ნახ. 1. რისკმენეჯმენტის პროცესი

რისკების გამოსაფლენად კომპანიებს შეუძლიათ რიგი საერთო ხასიათის მეთოდების გამოყენება:

1. სტრუქტურული მიდგომის;
2. ექსპერტების მოწვევის;
3. „ტენიების შტურმის“;
4. წინა მარცხების ანალიზის;
5. წარმატებების ანალიზის;
6. მაკონტროლებელი კითხვარის;
7. წარმატების კრიტიკული ფაქტორების ანალიზის;
8. ვარაუდების ანალიზის და შემოწმების;
9. რისკის პოტენციური წყაროების ანალიზის და ა.შ.

რისკმენეჯმენტის მეორე ეტაპია **რისკის რაოდენობრივი შეფასება**. ეს ეტაპი ღებება რისკების გამოვლენის შემდეგ. ამ ეტაპზე უნდა განისაზღვროს რისკის შედეგი და ალბათობა. რისკის შედეგის გასაზომად გამოიყენება ისეთი მაჩვენებლები, რომლებიც ფინანსურ შედეგს გვიჩვენებს – ზარალი, რეალიზაციის შემცირება, აქციების ღირებულების დაცემა და ბაზარზე წილის შემცირება. იმის მიუხედავად, თუ რომელ მაჩვენებელს ავირჩევთ, მან, რისკის დადგომის შემთხვევაში, ზარალის სიდიდე უნდა გვიჩვენოს.

მეორე მაჩვენებელი არის ალბათობა. მაშასადამე გვანსოვდეს, რომ ამ ეტაპზე ისაზღვრება რისკის დადგომის ალბათობაც. როგორც წესი, უმრავლეს შემთხვევაში ასეთ დროს გამოიყენება ალბათობის ხარისხობრივი სკალა: მაღალი, საშუალო და დაბალი.

გვანსოვდეს ისიც, რომ არც ერთი და არც მეორე მაჩვენებელი აბსოლუტურად ზუსტი არ იქნება, რადგან რისკების შეფასების ზეზუსტი მექანიზმი, როგორც უკვე აღვნიშნეთ, საერთოდ არ არსებობს.

რისკის შედეგის და რისკის ალბათობის რაოდენობრივი შეფასება სპეციალისტებს დაახლოებით ასე აქვთ წარმოდგენილი [2, გვ. 134] (იხ. ცხრილი 1).



**რისკის შედეგის და ალბათობის შეფასება**

<b>შედეგები</b>	<b>ალბათობა</b>
1. უმნიშვნელო, დაახლოებით რამდენიმე ათასი დოლარის ზარალი ფირმის ძირითად საქმიანობაში	რისკის მატერიალიზაციის ალბათობა 25%-ზე ნაკლები
2. დაბალი, დაახლოებით რამდენიმე ათასი ათასი დოლარის ზარალი ფირმის ძირითად საქმიანობაში	რისკის მატერიალიზაციის ალბათობა 25%-50%-ის ფარგლებში
3. მაღალი, მრავალათასი დოლარის ზარალი ძირითად საქმიანობაში	რისკის მატერიალიზაციის ალბათობა 50-70%-ის ფარგლებში
4. ძალზე მაღალი, დაახლოებით ასი ათასი ანდა შეიძლება მილიონი დოლარის ზარალი ძირითად საქმიანობაში	რისკის მატერიალიზაციის ალბათობა 75%-ზე მეტი

მესამე ეტაპია **რისკის მართვის სტრატეგიის შერჩევა**. გასაგებია, რომ იგი დამოკიდებული იქნება სტრატეგიის სახეზე. არსებობს სტრატეგიის ძირითადი სახეები, რომელთა გამოყენებაც შეიძლება რისკების სამართავად. ეს სტრატეგიებია: რისკისგან თავის არიდება, რისკის გადაცემა, დაზღვევა, ჰეჯირება, დივერსიფიკაცია. მოკლედ განვიხილოთ თითოეული მათგანი კომპანიასთან მიმართებაში.

**რისკისგან თავის არიდება.** ასეთ დროს ფირმას უხდება დაგვემოდ მოქმედებაზე უარის თქმა და სხვა ისეთი ქმედების არჩევა, როდესაც შეიძლება რისკის გარეშე იმავე შედეგის მიღებას. ასე რომ, როგორც სამხედრო საქმეში, ბიზნესშიც, შეიძლება სხვა გზით, სხვა მოქმედებით იმავე მიზნის მიღწევა, მაგრამ ამას სჭირდება კრეატიული აზროვნება.

**რისკის გადაცემა.** რისკის გადაცემა შეიძლება მოხდეს იმ ორგანიზაციაზე, რომელსაც რისკის მართვის დიდი გამოცდილება აქვს. ანდა, როცა ფირმას არა აქვს ამის გამოცდილება, მაშინ შეუძლია დაიქირაოს ექსპერტები, რომლებიც ამას მის მაგივრად გააკეთებენ. მაგალითად, ბევრი ფირმა ქირაობს კონსულტანტებს ანდა იყენებენ აუტსორცინგის სტრატეგიას. ამით ისინი თავიდან იცილებენ ტექნიკური პროექტის რეალიზაციასა და ინფორმაციული ტექნოლოგიების მართვასთან დაკავშირებულ რისკებს. მაგრამ უნდა გვახსოვდეს: რისკის გადაცემა არ ნიშნავს იმას, რომ ფირმა აბსოლუტურად იქნება დაზღვეული ზარალისაგან.

**დაზღვევა.** დაზღვევის ხელშეკრულების გაფორმებით კომპანია რისკს გადასცემს სადაზღვევო ორგანიზაციას, რომელიც, რისკის დადგომის შემთხვევაში, დაფარავს მის ზარალს. ეს გზა გარკვეულწილად იმ შემთხვევაშია კარგი ფირმისთვის, თუ იგი მისაღებია მისთვის. მისაღები კი მაშინ არის, როცა სადაზღვევო პრემია ნაკლებია რისკის იმ უარყოფით შედეგზე (დანაკარგზე), რომელსაც გამოიწვევს მისი დადგომა. არის შემთხვევები, როცა სადაზღვევო გადასახდი, ანუ პრემია ისე იზრდება, რომ სჯობს ფირმამ უარი თქვას ასეთ დაზღვევაზე და მიიღოს რისკი და მისი შედეგიც. მაგალითად, აშშ-ში 2001 წლის 11 სექტემბრის ტერაქტის შემდეგ სადაზღვევო პრემიის დონე ამ ქვეყანაში ისე ამაღლებულა, რომ კომპანია Lewis Partnership-ის სადაზღვევო დანახარჯები გაორმაგებულა და 12 მლნ ფუნტი სტერლინგი გამხდარა [3, გვ. 24]. ასე მოხდებოდა სხვა დაზღვეულ კომპანიებშიც.

**ჰეჯირება** მრავალ მსხვილ კომპანიაში გამოიყენება. მისი შინაარსი ერთი რისკით მეორე რისკის კომპენსაციაში მდგომარეობს, რის შედეგადაც კომპანია მთლიანად თავისუფლდება რისკისაგან. შედეგად, ჰეჯირება არის თამაში ნულოვანი თანხით. მრავალი კომპანია ჰეჯირების სტრატეგიისას იყენებს ისეთ

რთულ ფინანსურ ინსტრუმენტებს, როგორცაა ფორვარდები, ოფციონები, სვოპები (პროცენტული რისკების, სავალუტო რისკების და სხვათა სამართავად). ამ მეთოდის პოპულარობის მიუხედავად, მრავალი სპეციალისტი თვლის, რომ ჰეჯირების გამოყენებით კომპანია თავის ძირითად საქმიანობას (ბიზნესს) სცდლება და, რადგან ეს თამაში არის ნულოვანი თანხის ოპერაცია, მას არ შეუძლია მოგების და, საერთოდ, ფულადი შემოდინების გაზრდა და შედეგად, კომპანიის ღირებულების გაზრდაც.

**დივერსიფიკაცია.** მის კლასიკურ მაგალითს გამოხატავს ანდაზა: „არ ჩააწვოთ ყველა კვერცხი ერთ კალათაში“. ამ მეთოდს წარმატებით იყენებენ ვენჩურული ინვესტორები, რომლებიც ინვესტიციებს რამდენიმე ინვესტიციურ პროექტში აბანდებენ.

რისკმენეჯმენტის პროცესის მეოთხე ელემენტია **რისკების უშუალო მართვა და მონიტორინგი**. ეს არის რისკმენეჯმენტის დამამთავრებელი ეტაპი. კომპანიას მოეთხოვება, მართოს მისთვის ყველა მნიშვნელოვანი რისკი და ჩაატაროს რისკების მონიტორინგი შიდა და გარე ბიზნესგარემოს ფაქტორების მხედველობაში მიღებით. რადგან კომპანიას მრავალნაირი და მრავალსახოვანი რისკების საშიშროებასთან აქვს საქმე, რომელთა ერთობლივი მართვა შეუძლებელია, ამიტომ რისკების ინგლისელი სპეციალისტი, კომპანია Pricewaterhouse-Coopers-ის ქვეგანყოფილება Risk Management Solutions-ის დირექტორი ენდრიუ ჰოლმსი შემდეგ რჩევებს გვაძლევს [2, გვ. 141]:

- ყოველთვის მართეთ ის რისკები, რომლებსაც მაღალი რეიტინგი აქვს;
- გაამახვილეთ ყურადღება საშუალო რეიტინგის რისკებზეც. რეგულარულად გადასინჯეთ ისინი და, როცა რომელიმე მათგანის რეიტინგი გაიზრდება საშუალოდან მაღალ დონემდე, ეს თქვენთვის მოულოდნელი აღარ იქნება;
- ხანდახან დაბალი რეიტინგის რისკებსაც მიაქციეთ ყურადღება, მაგრამ, მაღალი და საშუალო რეიტინგის რისკების საზარალოდ, მათზე არ დახარჯოთ დიდი დრო. შეიძლება, ხანდახან მათ იგნორირებაც კი გაუკეთოთ.

რისკების მართვის ყველაზე კარგი საშუალება კომპანიაში შესაბამისი სამსახურის შექმნა. იგი უნდა იყოს მარტივი, მოხერხებული, შეეძლოს რისკების ფორმულირება და ჰქონდეს კარგად დამუშავებული დოკუმენტაცია. ენდრიუ ჰოლმსი უპირატესობას აძლევს რისკების აღრიცხვა-დაფიქსირების ასეთ მარტივ რეესტრს:

რისკების აღწერა	რისკების რეალიზაციის სცენარები	რისკების შედეგები	რისკების ალბათობა	რისკის საბოლოო შეფასება	რისკების მართვის სტრატეგია	სტრატეგია რისკის რეალიზაციის შემთხვევაში
-----------------	--------------------------------	-------------------	-------------------	-------------------------	----------------------------	--

როგორც აღვნიშნეთ, რისკმენეჯმენტი ეფუძნება 4 ქვაკუთხედს. განვიხილოთ და შევისწავლოთ ისინი:

1. **რისკმენეჯმენტის ჩარჩოს (კარკასის) განსაზღვრა.** რისკმენეჯმენტის ჩარჩოთი აღინიშნება ის პროცესები, რომლებიც გამოიყენება რისკების სამართავად, და, აგრეთვე, მათი შესრულების თანმიმდევრობა და დროითი პარამეტრები.

რისკმენეჯმენტის ჩარჩო მოიცავს რისკების ყველა სახეს და იმასაც, თუ როგორ უნდა მართოს კომპანიამ ისინი. მას შემდეგ, რაც ფორმა განსაზღვრავს იმ რისკებს, რომელთა დადგომის საშიშროებაც ელოდება მას, საჭიროა მათი კავშირის დადგენა კომპანიის სტრატეგიულ მიზნებთან, წარმატების შესაბამის კრიტიკულ ფაქტორებთან, მის საქმიანობასა და ძირითად პროგრამებთან. შედეგად, რისკმენეჯმენტის ჩარჩომ უნდა გვიჩვენოს, რომელი რისკები უნდა მართოს ფორმამ და როგორ უნდა გააკეთოს ის მან. ჩარჩო მიგვანიშნებს აგ-

რეთვე კომპანიაში რისკების ადგილმდებარეობასა და მათ მართვაზე პასუხისმგებელ პირზეც.

**2. რისკისადმი მიდრეკილების განსაზღვრა.** საჭიროა, კომპანიამ განსაზღვროს თავისი მიდრეკილებები რისკისკენ. თუ კომპანიამ იცის რომელ რისკებს იღებს, რომელი რისკების მისაღებად არის მზად და რომლისთვის არა, მაშინ იგი შეძლებს, დადებითად იმოქმედოს თავის მომავალზე. მისაღები და მიუღებელი რისკების საზღვრების დადგენა უკვე არის რისკებისადმი მიდრეკილებების დადგენა. რისკებისადმი მიდრეკილებების ნათელი ფორმულირება კომპანიას ეხმარება, გადაწყვეტოს შემდეგი ამოცანები:

- პრიორიტეტული რისკების გამოვლენის;
- კომპანიის თითოეული თანამშრომლის მიერ იმის გაგების, თუ რომელი რისკები უნდა მიიღოს მან და როგორი მიდგომებით მართოს;
- რისკების მიუღებლობაში კომპანიის თითოეული თანამშრომლის დარწმუნების.

**3. რისკის კულტურის შექმნა.** თუ კომპანია მუდმივად ინარჩუნებს სტატუსკეოს და არ ცდილობს მის შეცვლას, თუ კომპანიაში თანამშრომელს ათავისუფლებენ იმის გამო, რომ მან მიიღო სარისკო გადაწყვეტილება და, თუ კომპანია მუდმივად უარს ეუბნება თანამშრომლებს გარისკვაზე, ეს ნიშნავს, რომ ამ კომპანიაში არ არსებობს რისკის კულტურა.

**4. რისკმენეჯმენტის პროცესის მართვის წესების დადგენა.** იმის გამო, რომ მრავალი კორპორაციის საფინანსო საქმიანობა საერთაშორისო სკანდალის მიზეზი გახდა, მაღალგანვითარებულმა ქვეყნებმა სახელმწიფო დონეზე დაიწვეს მათი რეგულირება, კერძოდ, შექმნეს ძირითადი სტანდარტები – კომპანიაში შიდა კონტროლის სისტემის (ე.წ. COSO, შეიქმნა აშშ-ში), კონტროლის ეფექტიანობის 4 ჯგუფად დაყოფილი 20 კრიტერიუმის (ე.წ. COCO, შეიქმნა კანადაში), ბანკების შიდა კონტროლის (ე.წ. BIS), ფინანსური დოკუმენტაციის სისწორის (The Sarbenes Oxby Act, შეიქმნა აშშ-ში) და სხვა.

ეს წესები ზოგადია, უფრო დეტალური წესები კომპანიამ თვითონ უნდა შეიმუშაოს. ამის გარდა, რადგან დიდი ყურადღება მიექცა კომპანიის საბაზრო ღირებულების ამადლების საკითხს, ამან რისკმენეჯმენტის სფეროში კომპანიის ანგარიშგების პროცედურების და წესების მკაცრად დაცვის პასუხისმგებლობის ამადლება გამოიწვია. ამ მიზნით კომპანიებმა დაიწვეს რისკმენეჯმენტის საკითხებით დაკავებული სხვადასხვა კომიტეტების დაფუძნება, მაგალითად, საქმიანი და სტრატეგიული რისკების კომიტეტი, პროგრამული და საპროექტო ჯგუფები, ოპერაციული რისკების მართვის კომიტეტი, ფინანსური რისკების საკითხების კომიტეტი და სხვა.

ბრიტანეთის ფინანსთა სამინისტროს სამმართველომ, რომელსაც ეწოდება Office of Government Commerce, სამთავრობო ორგანიზაციებისათვის რისკმენეჯმენტში შეიმუშავა მითითებები, რომელშიც რისკმენეჯმენტის პროცესი 9 ეტაპად არის დაყოფილი [2, გვ. 149]:

1. რისკმენეჯმენტის ჩარჩოს განსაზღვრა;
2. რისკების იდენტიფიკაცია;
3. იმ პირთა განსაზღვრა, რომლებიც პასუხს აგებენ რისკის მიღებაზე;
4. რისკების შეფასება;
5. თითოეული რისკის მისაღები დონის დადგენა;
6. რისკების მართვის შესაბამისი სტრატეგიის შერჩევა;
7. შერჩეული სტრატეგიის რეალიზაცია;
8. შესრულებული ქმედებების ეფექტიანობაზე დაკვირვება;
9. რისკმენეჯმენტის სტრუქტურის, როგორც კომპანიის მმართველობითი აპარატის განუყოფელი ნაწილის შექმნა.

ზემოთ დასახელებულმა სამმართველომ აგრეთვე განსაზღვრა კომპანიაში რისკმენეჯმენტის წარმატების კრიტიკული ფაქტორები:

- კომპანიის ტოპმენეჯერების შემადგენლობის ფორმირება, რომლებიც სათავეში დაუდგებიან რისკმენეჯმენტის პროცესს და პასუხს აგებენ მის რეალიზაციაზე;
- კომპანიის პერსონალისთვის რისკმენეჯმენტის პოლიტიკის და რისკების მართვის ეფექტიანობის გაცნობა;
- რისკების მართვისთვის ისეთი ჩარხის არჩევა, რომელიც იქნება გასაგები და იმსახურებს ნდობას;
- ისეთი ორგანიზაციული სტრუქტურის არსებობა, რომელიც კეთილმოწყობულ გავლენას ახდენს რისკების მიღებასა და ინოვაციების დანერგვაზე;
- კომპანიაში მმართველობითი გადაწყვეტილების მიღებისას რისკმენეჯმენტის პროცესების მხედველობაში მიღება;
- კომპანიის მიზნების მიღწევასთან რისკების მართვის შეთანაწყობა.
- რისკების აქტიური მონიტორინგი.

ამერიკელმა ექსპერტებმა შეადგინეს კომპანიაში თანამდებობების და რისკების მართვაში ვალდებულებების რეკომენდებული ნუსხა, რომელიც ასე გამოიყურება (ცხრილი 2) [4, გვ. 17]:

*ცხრილი 2*

**რისკების მართვაში ვალდებულებების ჩამონათვალი**

თანამდებობა	პასუხისმგებლობა
გენერალური მენეჯერი	<ul style="list-style-type: none"> <li>- იღებს პასუხისმგებლობას ყველა სახის რისკის მართვაზე, რომლებიც გავლენას ახდენს კომპანიის სიცოცხლისუნარიანობასა და მომგებიანობაზე;</li> <li>- პასუხს აგებს რისკსა და შემოსავალს შორის დაბალანსებულობაზე;</li> <li>- მკაფიოდ წარმოადგენს კომპანიის ყველაზე მნიშვნელოვანი რისკების მახასიათებლებს და უზრუნველყოფს მათ ეფექტურ მართვას;</li> <li>- უზრუნველყოფს კომპანიის ფარგლებში რისკის შესაბამისი კულტურის შექმნას და გამოყენებას.</li> </ul>
ფინანსური დირექტორი	<ul style="list-style-type: none"> <li>- პასუხს აგებს ფინანსური რისკების მართვაზე;</li> <li>- გენერალური დირექტორის სახელით ქმნის რისკმენეჯმენტის შესაბამის სტრუქტურას;</li> <li>- პასუხს აგებს ფინანსური რისკების სიდიდესა და ოპერაციებიდან მიღებულ შემოსავლებს შორის ეფექტური ბალანსის უზრუნველყოფაზე;</li> <li>- საფინანსო განყოფილებასთან ერთად შეეცდება რომ ფინანსური რისკები იყოს მინიმალური.</li> </ul>
რისკების მართვის დირექტორი	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ნერგავს რისკმენეჯმენტის ისეთ სტრუქტურას, რომელიც კომპანიას მისცემს ყველა რისკის მართვის საშუალებას;</li> <li>- თვალყურს ადევნებს რისკმენეჯმენტის სტრუქტურის ეფექტურ მუშაობას. საჭირო შემთხვევაში ახდენს მის მოდერნიზაციას;</li> <li>- ახდენს რისკების მუდმივ მონიტორინგს;</li> <li>- თანამშრომლებს ესმარება ძირითადი რისკების მართვაში.</li> </ul>

შიდა აუდიტორი	<ul style="list-style-type: none"> <li>- პასუხს აგებს კომპანიის შიდა რისკების მუდმივ შეფასებაზე;</li> <li>- ატარებს რისკმენეჯმენტის ეფექტიანობის აუდიტორულ შემოწმებებს კომპანიის ქვეგანყოფილებებში;</li> <li>- მონაწილეობას იღებს რისკების მართვისათვის ნორმატიული მასალის დამუშავებაში;</li> <li>- ანგარიშს წარუდგენს დირექტორთა საბჭოს</li> </ul>
პროექტების და პროგრამების მენეჯერები	<ul style="list-style-type: none"> <li>- პასუხს აგებენ პროექტსა და პროგრამებზე მოქმედი ძირითადი რისკების აქტიურ მართვაზე;</li> <li>- პროექტებს და პროგრამებს ასრულებენ კომპანიის ფინანსურ დირექტორსა და რისკების მართვის დირექტორებთან თანამშრომლობით</li> </ul>
განყოფილების ხელმძღვანელები	<ul style="list-style-type: none"> <li>- პასუხს აგებენ დაქვემდებარებული განყოფილების რისკების მართვაზე;</li> <li>- ფინანსურ დირექტორთან ან რისკების მართვის დირექტორთან ერთად მონაწილეობენ რისკების საკითხის განხილვაში</li> </ul>

იმისათვის, რომ კომპანიაში რისკმენეჯმენტი იყოს ეფექტიანი, საჭიროა, ის შეესაბამებოდეს კომპანიის ბიზნესის სპეციფიკას და, აგრეთვე, იმ რისკებს, რომელთაც იგი მართავს. ამის უზრუნველსაყოფად საჭიროა შემდეგი ნაბიჯების გადადგმა:

- რისკმენეჯმენტის ისეთი ჩარჩოს შემუშავება, რომელიც იქნება კომპანიის ბიზნესის პროფილის შესაბამისი;
- იმაში დარწმუნება, რომ კომპანიის პერსონალმა იცის რომელ რისკებზე თქვას უარი და რომელი მიიღოს;
- რისკის ისეთი კულტურის შემუშავება, რომლის ჩარჩოებში კომპანიის თანამშრომლები არ დაისჯებიან რისკის მიღებაზე ან რისკიანი საქმიდან მიღებულ ზარალზე;
- რისკების სამართავი წესების შექმნა.

ამ მოქმედებათა შესრულება კომპანიას რისკების ეფექტიანად მართვის საშუალებას მისცემს.

მრავალნაირი განმარტებების მიუხედავად, რომელთა შესახებ ადრეც აღვნიშნეთ, რისკი არის მოულოდნელი მარცხის, დანაკარგის შიში. შიში კი უნივერსალური გრძნობაა, რომელიც ყოველ ადამიანს ახასიათებს. ფაქტობრივად შიში არის დამცავი მექანიზმი. საშიშროებებზე ადამიანის ფიზიოლოგიური რეაქცია არის ავტომატური, ცხადია, კომპანიაში, სადაც ადამიანთა ერთობლიობაა, რომელთაც სხვადასხვა დამოკიდებულება აქვთ რისკის მიმართ, რეაქცია ერთნაირი არ იქნება. ამიტომ რისკის საშიშროებისადმი კომპანიის ცალკეული ადამიანის მიდგომა ერთნაირი არ არის. კომპანიამ უნდა გამოიმუშაოს რისკებისადმი ერთიანი მიდგომა. ამ მიდგომის მიხედვით, კომპანიაში რისკების მართვის, ანუ რისკმენეჯმენტის სირთულე სამ დონედ იყოფა – **დაბალი, საშუალო, მაღალი. დაბალი დონის** რისკმენეჯმენტი აწყობილია იმაზე, რომ არ გაკოტრდეს ფირმა და დაცული იყოს კორპორაციული მართვის სტანდარტები; **საშუალო სირთულის** რისკმენეჯმენტი გონივრულად აფასებს და სრული პასუხისმგებლობით იცნობიერებს რისკების მთელ სპექტრს, ხოლო **მაღალი სირთულის** რისკმენეჯმენტის მიზანია კორპორაციული რეპუტაციის დაცვა, ბიზნესის შემოსავლიანობის და მართვის სხვადასხვა ინსტრუმენტების დახმარებით კომპანიის ღირებულების ზრდა. მაღალი დონის რისკმენეჯმენტის

მქონე კომპანია რისკს თავისებურ ფასეულობად, აქტივად თვლის და არ ცდილობს მის მინიმიზაციას. „ბოლოს და ბოლოს, – წერს ინგლისელი სპეციალისტი ენდრიუ ჰოლმსი, – რისკის მიღება შემოსავლების და შესაძლებლობების გაფართოებას გვპირდება, რისკისაგან თავის აცილების ცდა კი – არაფერს“ [2, გვ. 117].

ასე რომ, გვახსოვდეს, რისკი მაინც და მაინც დანაკარგი არ არის. იგი მომავალი მოგების წყაროცაა. რისკების მართვა არ არის ადვილი საქმე, მაგრამ ურისკო საქმეც არ არსებობს. თანამედროვე მოთხოვნების შესაბამისად რისკმენეჯმენტის აწეობისთვის კომპანიებს ვაძლევეთ რჩევებს, გამოიყენონ ინტერნეტში არსებული შემდეგი სტანდარტები და მასალები:

1. ავსტრალია-ახალი ზელანდიის სტანდარტი AZ/NZS 4760:2004 (Australian/New Zealand Standard AS/NZS 4360:2004). საიტი: [www.standards.co.nz/standards.com.au](http://www.standards.co.nz/standards.com.au).
2. რისკმენეჯმენტის ევროპული ასოციაციის ფედერაციის რისკმენეჯმენტის სტანდარტი (Risk Management Standard, FERMA). საიტი: Risk Management Standard <http://www.ferma-asso.org/4-014.html>
3. რისკმენეჯმენტის კომპლექსური საფუძვლები კომპანიის ჩარჩოებში (Enterprise Risk Management Intergrated Framework: (COSO), USA). საიტი: Enterprise Risk Management - Intergrated Framework <http://www.coso.org/publications>
4. ბაზელის კომიტეტის დოკუმენტები. საიტი: Basel Committee on Banking Supervision <http://www.bis.org/bcbs/index.htm>.

### გამოყენებული ლიტერატურა

1. ნ. ლაზვიაშვილი. რისკმენეჯმენტი (ლექციების კურსი, ელექტრონული ვერსია), თბ., 2010.
2. Эндрю Холмс, Риск-менеджмент, М., ЭКСМО, 2007.
3. Voyle, S. Insurance costs dent Sohn Lewis/ Financial Times, 2002.
4. Stenberg, R., Bromilow, G. Corporate Governance and the Board: What Works Best, Florida: The institute of internal Auditors Research Foundation, 2000.

*Nino Lazviashvili*

*Full professor of Tbilisi bank-financial Institute*

## FORMALIZATION OF RISK-MENAGEMENT PROCESS IN A FIRM

### Summary

Modern business is very risky. Globalization of economics further increased the probability of risks.

Therefore, in recent years management of risks has become very important and special discipline "risk management" has established.

Risk management includes balanced, consecutive actions to display, measure and manage events which cause losses and financial difficulties. The effective procedure of risk management enables the leadership of company to forecast risks and make reasonable decisions for managing them.

"Risk management" is connected to such concepts as restraint and danger. By knowing risk management we not only avoid a danger but really improve our lives. Only effective risk management will help.

**ბიზნესი**

*ნუგზარ ცომაია*  
*აწსუ-ს ასოცირებული პროფესორი*

**მცირე ბიზნესი საქართველოში: პრობლემები, პერსპექტივები**

როგორც ცნობილია, ნებისმიერი განვითარებული ქვეყნის „ეკონომიკური ხერხემალი“ მცირე ბიზნესია. ამდენად, მისი განვითარებისათვის ხელშეწყობა, მისთვის „სასათბურე პირობების“ შექმნა, ეკონომიკური წინსვლის მთავარი ფაქტორია.

დღეისათვის განვითარებული ქვეყნების მცირე ბიზნესში დასაქმებულია შრომითი რესურსების 70%-ზე მეტი და აქ იწარმოება ამ ქვეყნების მთლიანი შიდა პროდუქტის 25-35%. ესაა ახალი სამუშაო ადგილების შექმნის ერთ-ერთი მთავარი რესურსი: ყოველწლიურად მილიონობით ადამიანი თავის სამეწარმეო საქმიანობას სწორედ მცირე ბიზნესიდან იწყებს. მცირე ბიზნესი აქ წარმატებით კოოპერირებს მსხვილ ბიზნესთან: ისეთ სამრეწველო გიგანტებს, როგორცაა „ტოიოტა“, „მიცუბიში“ და სხვა, ჰყავთ ათასობით მომწოდებელი მცირე ფირმა. ასეთი „ეკონომიკური სიმბიოზი“ ორივე მხარისთვის სასარგებლოა და, საბოლოო ჯამში, განაპირობებს ქვეყნის ეკონომიკურ კეთილდღეობას.

მცირე ბიზნესის წარმატებით ფუნქციონირებას განვითარებულ ქვეყნებში საფუძვლად უდევს სახელმწიფოს გრძელვადიანი ეკონომიკური პოლიტიკა, სადაც ერთ-ერთი ცენტრალური ადგილი ყოველთვის უკავია მცირე ბიზნესის განვითარებას.

განვითარებული ქვეყნებისაგან განსხვავებით, საქართველოში მცირე ბიზნესი არასოდეს ყოფილა სახელმწიფოს განსაკუთრებული ყურადღების საგანი. მართალია, მუშავდებოდა ცალკეული ნორმატიული აქტები ამ სფეროს განვითარების შესახებ, მაგრამ მას ჰქონდა უპირატესად ფრაგმენტული, ეპიზოდური და კამპანიური ხასიათი და შორს იყო სისტემურობისაგან, რომლის საფუძველი უნდა გამხდარიყო გრძელვადიანი ეკონომიკური პოლიტიკა. ასეთი სისტემური მიდგომის გარეშე კი, სადაც ყოველი „ეკონომიკური ნაბიჯი“ შესაბამის დროშია გაწერილი, წარმატების მიღწევა შეუძლებელია.

მცირე ბიზნესის განუვითარებლობის შედეგია ის ფაქტიც, რომ ქვეყანაში ვერ შეიქმნა საშუალო ფენა და მთელი მოსახლეობა დაყოფილია ორ ფენად: ძალიან მდიდრები (მოსახლეობის უმცირესი ნაწილი) და ძალიან ღარიბები (მოსახლეობის უდიდესი ნაწილი), რომელთა შემოსავლებს შორის განსხვავება შეადგენს 50-ს. განვითარებულ ქვეყნებში კი – მაგალითად, ევროპაში, სადაც ყვავის მცირე ბიზნესი, შესაბამისად, ჩამოყალიბებულია ძლიერი საშუალო ფენა, ასეთი განსხვავება შეადგენს მხოლოდ 4-ს.

მცირე ბიზნესის განვითარებისათვის აუცილებელია, რომ ქვეყანაში შეიქმნას ისეთი ეკონომიკური გარემო, რომელიც ადამიანს „უბიძგებს“ სამეწარმეო აქტიურობისაკენ – ეს ის საფუძველია, რომელსაც ეყრდნობა „მცირე ბიზნესის პირამიდა“. სწორედ ასეთი გარემოა შექმნილი განვითარებულ ქვეყნებში, სწორედ ამიტომ ფუნქციონირებს იქ გამართულად მცირე ბიზნესის მექანიზმი. ამასთან, ეკონომიკური აქტიურობა მოეთხოვება არა მარტო ადგილობრივ მოსახლეობას, არამედ ლტოლვილებსაც. ასე მაგალითად, შვედეთში ყოველი ლტოლვილი ბიზნესის დასაწყებად სახელმწიფოსაგან იღებს 4500\$-ს, ანალოგიურადაა დიდ ბრიტანეთშიც (90-იან წლებში დიდმა ბრიტანეთმა ქართველ

ლტოლვილთა პირველი ნაკადის მიღების შემდეგ სწორედ იმიტომ თქვა მათზე უარი, რომ მათ ეკონომიკურად ინერტული ცხოვრება არჩიეს).

ქვეყანაში მცირე ბიზნესის განვითარების ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ხელის შემშლელი ფაქტორია სახელმწიფოს მხრიდან ანტიმონოპოლიური კანონმდებლობის დაუცველობა. შედეგად, ქვეყნის ეკონომიკაში გაბატონებულია ოლიგოპოლიური სტრუქტურები, რომლებიც ყოველმხრივ ეწინააღმდეგებიან მცირე ბიზნესის განვითარებას, რადგან მასში ხელავენ პოტენციურ მეტოქეს. დღესდღეობით, როგორც ანტიმონოპოლიური კანონმდებლობა, ისე ანტიმონოპოლიური სამსახური, მხოლოდ ფიქციაა, ხოლო ოლიგოპოლიების შეზღუდვისა და მცირე ბიზნესის განვითარების გარეშე ცივილური საბაზრო ეკონომიკის შექმნაზე ლაპარაკიც კი ზედმეტია.

მცირე ბიზნესის ნომერ პირველი პრობლემა – ესაა საწყისი კაპიტალი. საქართველოში მოსახლეობის უდიდესი ნაწილის შემოსავლების დონე არ იძლევა იმის საშუალებას, რომ ადამიანმა თავისი დანახოვით წამოიწყოს საქმე, ამიტომ ძირითადი ხდება საბანკო დაკრედიტება, რაც დღესდღეობით, დამწვები მეწარმისათვის პრაქტიკულად ხელმიუწვდომელია: ჯერ ერთი, იშვიათია ისეთი სამეწარმეო საქმიანობა (თანაც მცირე ბიზნესში), რომელსაც შეეძლოს წლიური 30-36%-იანი საპროცენტო განაკვეთის გადახდა. კიდევ უფრო არარეალურია მიკროსაფინანსო ორგანიზაციების წლიური საპროცენტო განაკვეთები – 48-60% (!), მეორეც, თავად ბანკებიც ვერაფერიან დამწვები მეწარმეებზე კრედიტების გაცემას მაღალი რისკების გამო. გამომდინარე აქედან, მცირე მეწარმეთა ფინანსური უზრუნველყოფის „მძიმე ტვირთი“ სწორედ სახელმწიფომ უნდა აიღოს თავის თავზე და სხვადასხვა სახელმწიფო პროგრამის ფარგლებში უნდა მოახდინოს მცირე ბიზნესის დაკრედიტება უპროცენტოდ ან მინიმალური საპროცენტო განაკვეთით. სახალხო მეურნეობის სხვა დარგებისაგან განსხვავებით, სოფლის მეურნეობაში დაკრედიტება უნდა შეიცვალოს სუბსიდირებით – ეს აუცილებელია როგორც ქვეყნის სასურსათო უსაფრთხოების, ისე სოფლის მეურნეობის აღმავლობისათვის. რესურსები ამ პროგრამების დასაფინანსებლად (500-600 მლნ ლარი) სახელმწიფო ბიუჯეტში არსებობს, თუ გავითვალისწინებთ „უზომოდ გაბერილ“ სახელმწიფო მმართველობის და ძალოვანი სტრუქტურების ბიუჯეტებს. ასევე აქცენტები უნდა შეიცვალოს უცხოური დახმარებების გამოყენებაშიც – უხარისხოდ და „გაბერილი ხარჯით“ განხორციელებული ინფრასტრუქტურული ობიექტების რეაბილიტაციიდან დიდი ნაწილი უნდა „გადაიქაჩოს“ მცირე ბიზნესში, განვითარებული მცირე ბიზნესი კი უფრო ხარისხიანად და უფრო ნაკლები ხარჯით შეძლებს ინფრასტრუქტურის რეაბილიტაციას. აქვე ხაზი უნდა გაესვას იმ ფაქტსაც, რომ მცირე ბიზნესის სახელმწიფო დაკრედიტება-დაფინანსება უნდა განხორციელდეს წინასწარ გააზრებულიად, საბოლოო შედეგზე ორიენტაციით, თორემ მივიღებთ 2008 წლის არასახარბიელო გამოცდილებას, როდესაც მცირე ბიზნესზე გაცემული 68 მლნ დოლარის იაფი კრედიტის უკუგება მიზერული გამოდგა.

საქართველოს რეალობაში, მცირე ბიზნესის განვითარებისათვის ფართოდ უნდა იქნეს გამოყენებული განვითარებული ქვეყნების პრაქტიკაში კარგად აპრობირებული და ისეთი ეფექტური ინსტრუმენტები, როგორცაა ფრანჩაიზინგი და ლიზინგი.

ფრანჩაიზინგი, როგორც მსხვილი და მცირე ბიზნესის ეკონომიკური სიმბიოზის ეფექტური ფორმა, გულისხმობს ფრანჩაიზის მიმცემის, ანუ გამყიდველის მიერ ფრანჩაიზის მიმღების, ანუ მყიდველისათვის სავაჭრო მარკის გამოყენების უფლების გადაცემას სასყიდლით. იგი საშუალებას აძლევს დამწვები მეწარმეს, მცირე სახსრებით (ეკონომია რეკლამაზე, საორგანიზაციო და სხვა ხარჯებზე) და ნაკლები რისკით დაიწყოს საქმე (ხარჯების გარკვეულ ნაწილს



კისრულობს ფრანჩაიზის მიმცემი). ფრანჩაიზის მიმცემი ვალდებულია, მიედევლოს გადასცეს წარმოების ტექნოლოგია, ნოუ-ჰაუ, წარმოებისა და გასაღების ორგანიზაციის კონცეფცია, ასევე სხვა ინფორმაცია, რომელიც საჭიროა წარმატებული საქმიანობისათვის. იგი ეხმარება მას პერსონალის მომზადებასა და კვალიფიკაციის ამაღლებაში, აწვდის ნედლეულსა და მასალებს და სხვა.

კონკრეტული პირობებიდან გამომდინარე, ქართულ მცირე ბიზნესში წარმატებით შეიძლება იქნეს გამოყენებული ფრანჩაიზინგის სამივე ტიპი: ა) ფრანჩაიზინგი მზა საქონლის გაყიდვაზე (ფრანჩაიზინგის მიმღები ყიდის ფრანჩაიზის მიმცემის სასაქონლო მარკით მისსავე საქონელს), ბ) ფრანჩაიზინგი საქონლის წარმოებაზე (ფრანჩაიზინგის მიმღები იღებს ფრანჩაიზინგის მიმცემისაგან საქონლის წარმოებისა და გასაღების უფლებას) და გ) ფრანჩაიზინგი საქმიანობის სახეზე (ფრანჩაიზინგის მიმღები ყიდულობს ფრანჩაიზინგის მიმცემისაგან საკუთარი ფირმის გახსნის უფლებას, რომელიც მოქმედებს ფრანჩაიზის მიმცემი ფირმის სახელით).

მცირე ბიზნესის ორგანიზაციისათვის მეტად პერსპექტიულია ლიზინგიც. იგი გულისხმობს მანქანა-მოწყობილობების, სატრანსპორტო საშუალებების და უძრავი ქონების გრძელვადიან არენდას. ლიზინგის საგანი შეიძლება იყოს ნებისმიერი ამორტიზებადი ქონება.

ლიზინგის პროცესში შესაძლებელია მონაწილეობდეს როგორც სამი (მიმწოდებელი, ანუ მოწყობილობის მწარმოებელი, არენდაგამცემი, ანუ ლიზინგ-კომპანია და მეწარმე, ანუ არენდატორი), ისე ორი სუბიექტი (ამ შემთხვევაში მიმწოდებელი და არენდაგამცემი ერთი და იგივე პირია). პირველი სქემის დროს გადასახდელების გადაუხდელობის ფინანსურ რისკს თავის თავზე იღებს ლიზინგ-კომპანია, ხოლო მეორე სქემის დროს – თავად მწარმოებელი. სამეურნეო პრაქტიკაში ძირითადად გავრცელებულია პირველი სქემა. ამ სქემით ლიზინგ-კომპანია მწარმოებლისაგან ლიზინგის საგანს ყიდულობს ბანკის კრედიტით და გრძელვადიანი არენდით აძლევს არენდატორს, მისგან მიღებული საარენდო გადასახდელები კი ფარავს ბანკის კრედიტს და იღებს მოგებას. დამწყები მეწარმისათვის ასეთი სქემა ხელსაყრელია იმით, რომ მიზერული საწყისი თანხით მას შეუძლია დაიწიოს მეწარმეობა, გამოუშვას პროდუქცია და მიღებული შემოსავლიდან გადაიხადოს საარენდო და სხვა გადასახდელები. ამასთან, მეწარმეს შეუძლია კონტრაქტის ვადის გასვლის შემდეგ გამოისყიდოს ლიზინგის საგანი ნარჩენი ღირებულებით (ფინანსური ლიზინგი) ან უკან დაუბრუნოს იგი ლიზინგ-კომპანიას, რომელიც შემდგომ კვლავ გასცემს მას არენდით სხვა მეწარმეს (ოპერატიული ლიზინგი).

განვითარებული ქვეყნების მცირე ბიზნესის პრაქტიკაში წარმატებით გამოიყენება ლიზინგის სხვადასხვა სახეები, კერძოდ, პირდაპირი ლიზინგი (მიმწოდებელი თვითონ არის ლიზინგის საგნის მესაკუთრე ან მწარმოებელი), კომპენსაციური ლიზინგი (ლიზინგის მიმღები საზღაურს იხდის წარმოებული პროდუქციით), სერვისული ლიზინგი (ლიზინგის საგნის მართვას, დაზღვევას, საგარანტიო მომსახურებას, რემონტს და ა.შ. ახორციელებს ლიზინგის გამცემი) და სუფთა ლიზინგი (ლიზინგის გამცემი არ ახორციელებს ლიზინგის საგნის რაიმე სახით მომსახურებას).

არენდის საგანი მცირე მეწარმე შეიძლება აიღოს როგორც ქვეყნისშიდა საარენდო გარიგებით (ირიბი ლიზინგი), ისე საერთაშორისო საარენდო გარიგებით (პირდაპირი ლიზინგი). მცირე მეწარმეებმა შეიძლება გამოიყენონ პირდაპირი ლიზინგის ისეთი ქვესახეობები, როგორცაა საიმპორტო ლიზინგი (ლიზინგ-კომპანია უცხოური ფირმისაგან ყიდულობს ლიზინგის საგანს და გადასცემს მას თავისი ქვეყნის არენდატორს) და სატრანზიტო ლიზინგი (ერთი უცხოური ქვეყნის ლიზინგ-კომპანია ყიდულობს მეორე უცხოური ქვეყნის მწარ-

მოებლისაგან ღირებულების საგანს და გრძელვადიანი არენდით გადასცემს მას ქართველ არენდატორს – მცირე მეწარმეს).

მცირე ბიზნესის დაკრედიტების ზემოთ აღნიშნული ფორმების ფართოდ გამოყენება სახელმწიფო სუბსიდირებასთან ერთად, მნიშვნელოვნად დაახლოვებს ქვეყანაში მცირე საწარმოთა ფორმირება-განვითარებას, ხელს შეუწყობს ცივილური ეკონომიკური გარემოს შექმნას და, საბოლოო ანგარიშით, ქვეყნის კეთილდღეობის ამაღლებას.

რაც შეეხება მცირე ბიზნესის განვითარების პერსპექტივებს საქართველოში, იგი, არსებული სახალხო მეურნეობის სტრუქტურულიდან გამომდინარე, მეტად ხელსაყრელია. კერძოდ, მცირე ბიზნესისათვის მეტად მიმზიდველია მეცნიერებატევადი წარმოება – ბევრი მეცნიერული სიახლე სწორედ მეცნიერებატევად მცირე საწარმოებში შეიქმნა. საქართველოში ამ მხრივ კარგი საფუძველია – არსებობს მაღალკვალიფიციური სამეცნიერო კადრები და ბევრი ნოვატორული იდეა.

მცირე ბიზნესისათვის ასევე პერსპექტიულია ქვეყნის ეკონომიკის ერთ-ერთი ძირითადი დარგი – კვების მრეწველობა. სწორედ მცირე გადამამუშავებელი საწარმოებია ის მექანიზმი, რომელიც უზრუნველყოფს მაღალკვალიფიციური სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის ოპერატიულად ადგილზე გადამამუშავებას და დღეისათვის არსებული მნიშვნელოვანი დანაკარგების აღმოფხვრას.

მცირე ბიზნესისათვის მოქმედების ფართო არეალს წარმოადგენს ტურიზმი – საქართველოს ეკონომიკის ერთ-ერთი ძირითადი დარგი. მცირე ბიზნესისათვის განსაკუთრებით მიმზიდველია ტურიზმის ისეთი სახეები, როგორცაა სამთო ტურიზმი, საოჯახო ტურიზმი, სპელეოლოგიური, სამონადირეო ტურიზმი და ექსტრემალური ტურიზმი.

ტრადიციულად, მცირე ბიზნესის სამოქმედო არეალია სამგზავრო ტრანსპორტი, ვაჭრობა და საზოგადოებრივი კვება, სოფლის მეურნეობა. განვითარებულ ქვეყნებში პროდუქციისა და მომსახურების ძირითადი მასა ამ სფეროებში სწორედ მცირე ბიზნესის მიერ იწარმოება. საქართველოშიც დიდი პოტენციალია აღნიშნულ სფეროებში მცირე ბიზნესის განვითარებისათვის, რომელსაც, სახელმწიფოს მხრიდან სათანადო მხრუნველობის პირობებში, გაცილებით მეტი ეფექტის მოცემა შეუძლია, ვიდრე იგი დღეს იძლევა.

### გამოყენებული ლიტერატურა

1. ბიზნესის საფუძვლები, თბ., 2004.
2. საღარეიშვილი ო., ხარაიშვილი ე. ბიზნესის ორგანიზაცია, მართვა და ანალიზი. ნაწ. I და II, თბ., 1994.
3. Бусгин А.В. Предпринимательство. М., 1997.
4. Разберг В.А. Основы бизнеса. М., 1995.
5. Савченко В. Е. Современное предпринимательство. М., 1997.

*Nugzar Tsomaia*  
ATSSU Assosiated Preoffessor

## THE PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF THE SMALL BUSINESS IN GEORGIA

### Summary

The cardinal problems of the small business in Georgia are insufficient attention from the state side, the practically unrealized anti-monopoly legislation, the crediting and financing and etc.

In Georgia for the small business development expedient use of such forms of crediting as are franchising and leasing are necessary also the state subsidization is advisable.

### წყლის ბიზნესი საქართველოში

დედამიწაზე წყალი არათანაბრადაა განაწილებული, რის გამოც დღეს მსოფლიოში 2.5 მლრდ ადამიანი განიცდის სასმელი წყლის დეფიციტს, ეს კი პლანეტის მოსახლეობის 40%-ზე მეტია. ათეული მილიონობით ადამიანი იხოცება წყლის უხარისხობის გამო. მეცნიერი ეკოლოგების აზრით, XXI საუკუნის ერთ-ერთი ძირითადი პრობლემა სასმელი წყლის ხარისხია. თუ გასული საუკუნის 50-იან წლებში დედამიწის არც ერთ რეგიონში არ აღინიშნებოდა წყლით უზრუნველყოფის ძალზე დაბალი და განსაკუთრებით დაბალი (2.7 მ.კუბ-ზე ნაკლები ერთ სულ მოსახლეზე) დონე, 80-იან წლებში ამ დონეს მიაღწიეს ჩრდილოეთ აფრიკაში, ჩრდილოეთ ჩინეთში, შუა აზიასა და ყაზახეთში. 2000 წლისათვის მდგომარეობა უფრო გაუარესდა და წყლით უზრუნველყოფის დაბალმა დონემ მსოფლიოს სხვა რეგიონებიც მოიცვა. მათ შორის სამხრეთ-აღმოსავლეთი აზია, ცენტრალური და სამხრეთი ევროპა და სხვ. ხოლო იმ მაღალგანვითარებულ ქვეყნებში, სადაც თითქოს წყლის რესურსების პრობლემა არ დგას, მდინარეებისა და ტბების ინტენსიური დაბინძურების გამო მათი ეფექტური გამოყენება შეუძლებელია. მაგალითად, ნიდერლანდებში კარგა ხანია წყლის ექსპორტი ნორვეგიიდან ხდება, გამოკვეთილია სასმელ წყალზე მოთხოვნის ზრდა აშშ-სა და კანადაში.

„მონოპოლისტი“ წყლის ექსპორტში არის საფრანგეთი. ყოველწლიურად იგი 5 მილიარდ ლიტრს ყიდის მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყანაში. დღეს, როდესაც საქართველოს ეკონომიკა კრიზისშია, მნიშვნელოვანია სასმელად ვარგისი მიწისქვეშა მტკნარი წყლების რაციონალური გამოყენება. ეს ის წიაღისეულია, რომელიც ადვილად დააკმაყოფილებს ქვეყნის მოთხოვნას და ამავე დროს კონკურენტუნარიანი საექსპორტო პროდუქტია. შეიძლება ის ბიზნესის განვითარების რეალურ ბაზად იქცეს.

როგორია ჩვენი მტკნარი წყლების ბუნებრივი რესურსები? იგი შეადგენს 571.7 კუბურ მეტრს წამში (49.4 მილიონი კუბური მეტრი დღე-ღამეში) და განაწილებულია მეტად არათანაბრად: 63.4 პროცენტი მოდის დასავლეთ საქართველოზე, 24.1 პროცენტი – აღმოსავლეთ საქართველოზე, ხოლო 12.5 პროცენტი – სამხრეთ საქართველოზე. წყლის ფარდობითი მაჩვენებლით (1 კვ.მ-ზე ჩამონადენი) ჩვენი ქვეყანა 2.5-ჯერ აღემატება მსოფლიო მაჩვენებელს, ხოლო ერთ სულ მოსახლეზე წყლის რაოდენობით (32 კუბ. მეტრი დღე-ღამეში) 2.4-ჯერ აღემატება ევროპის საშუალო მაჩვენებელს. ჩვენი წყლების უნიკალურობა იმითაც გამოიხატება, რომ მათი რაოდენობის 30% მიწისქვეშა წყლებია, რომლებიც უმადლესი ხარისხის სასმელი წყლის კატეგორიას განეკუთვნება, განახლებადია, შენარჩუნებული აქვს სისუფთავე და დებიტი. სასმელი წყალმომარაგებისათვის ფართოდ გამოიყენება მდინარეთა წყლების ფილტრები, წყაროები, შახტური ჭები და წყალასაღები ჭაბურღილები.

მდინარეთა წყლების ფილტრატების სიუხვე აღინიშნება მდ. არაგვის აუზში (გამოსავლები სოფლებთან: ბულაჩაური, ჭოპორტი, ნატახტარი) – 8 მეტრი კუბი/წმ. მდ. მტკვრის კალაპოტქვეშა მძლავრი ნაკადები აღინიშნება ხაშურსა და დოღლაურას შორის – ზესტაფონისათვის წყალაღება ხდება რიონისა და ხანისწყლის აღუვიური წარმონაქმნების ბაზაზე. მდინარე ტეხურაზე ხდება წყალაღება ქ. ფოთისათვის, ცხენისწყალსა და რიონზე – სამტრედიისა და ქუთაისისათვის, მაშავერასა და ხრამის ქვემო წელში – ქ. რუსთავისათვის. მტკნა-

რი მიწისქვეშა წყლების სიუხვე აღინიშნება ძირულასა და ჩხერიმელას ალუვიონში.

სასმელ წყალმომარაგებაში დიდ როლს ასრულებს წყაროები, რომლებიც დაკავშირებულია დასავლეთ საქართველოს კარსტულ კირქვებთან. კარსტული წყაროებით მარაგდებიან ქალაქები: ჭიათურა, ზუგდიდი, გალი, მარტვილი, ახალი ათონი.

აღმოსავლეთ საქართველოში წყაროები ძირითადად დაკავშირებულია სამხრეთ საქართველოს ვულკანური მთიანეთის ლავურ დანაფარებთან. მათ შორის ყველაზე დიდი დებიტის (2.9 მეტრკუბი/წმ.) მქონე წყაროები მდინარე ფარავნის აუზშია თავმოყრილი.

2005 წლისათვის საქართველოში სასმელი და სამეურნეო საჭიროებისათვის საშუალოდ მოიხმარებოდა 25 მეტრკუბი/წმ. წყალი. პროგნოზით, 2015 წლისათვის საჭირო იქნება 32-35 მეტრკუბი/წმ., ანუ მიწისქვეშა წყლების დამტკიცებული საექსპლუატაციო მომარაგების 45-48%. ასე რომ, დასაშვები ნორმატივის მიხედვით, რესურსების გამოყენების შესაძლებლობა პერსპექტიულ მოთხოვნილებაზე ორჯერ მეტია.

როგორც აღვნიშნეთ, მტკნარი სასმელი წყლის ბუნებრივი რესურსები 571.7 მეტრკუბი/წმ-ია, ხოლო საექსპლუატაციო დასაშვები რაოდენობა 301 მეტრკუბი/წმ. შესაბამისი ჰიდროგეოლოგიური საძიებო სამუშაოების შემდეგ, შესაძლებელია, ბუნებრივი რესურსები გაიზარდოს 1650 მეტრკუბი/წმ-მდე, ხოლო საექსპლუატაციო რესურსები – 560 მეტრკუბი/წმ-მდე.

ჩვენ შეგვიძლია, საკუთარი წყალი, როგორც პროდუქტი, შევთავაზოთ მთელ მსოფლიოს და ამ სიტუაციაში გვაქვს შესანიშნავი შანსი, შევიდეთ მსოფლიო ბაზარზე და იქ შესაბამისი სეგმენტი დავიკავოთ. ეს კი მცირე კაპიტალით შეუძლებელი იქნება, აქ მნიშვნელოვანია ინვესტიცია და ძლიერი პარტნიორი. ცნობილია, რომ დღეს წყლის საერთაშორისო ბაზარზე საფრანგეთი, იტალია და ესპანეთი მაღალი ხარისხის პროდუქტითაა წარმოდგენილი.

ქართველ მეცნიერთა ჯგუფმა შემუშავა „საქართველოს სასმელი წყლის რესურსების რაციონალური გამოყენებით ქვეყნის სოციალურ-ეკონომიკური აღორძინების და განვითარების“ კონცეფცია. შესაბამისად, შედგა პროგრამა „წყალი ეროვნული სიმდიდრე“, რომელიც მოიცავს ჩამომსხმელი და დამფასოებელი ქარხნების, პორტ-ტერმინალების მშენებლობას, სატრანსპორტო ინფრასტრუქტურას და სხვ.

პროექტით, დაფასოებული წყლის თვითღირებულება (0.5ლ–1ლ) შესაბამისად განისაზღვრა 30-50 ცენტით, თუმცა, უცხოელი ექსპერტების აზრით, ეს საშუალო მაჩვენებელია მიწოდება-მოთხოვნის შესაბამისად და უნდა დაიწყოს მისი დარეგულირება (ზრდის ტენდენციით), წინააღმდეგ შემთხვევაში პირველ ეტაპზე შეუძლებელი იქნება საერთაშორისო ბაზარზე შესვლა და პროდუქტის პოზიციურობის შენარჩუნება. აღნიშნულიდან გამომდინარე, თუ ერთეული პროდუქციის საშუალო ფასი 40-60 ცენტი იქნება, რესურსების რაციონალური გამოყენების შემთხვევაში მოგება საკმაოდ სოლიდური იქნება და შეიძლება 10-15 მლრდ დოლარს მიაღწიოს. ეს კი მნიშვნელოვან გავლენას მოახდენს ზოგადად ქვეყნის მაკროეკონომიკურ მაჩვენებლებზე, კერძოდ კი პერსპექტივაში მშპ ზრდასა და ერთ სულ მოსახლეზე მოხმარების მაჩვენებელზე. შეიქმნება ახალი სამუშაო ადგილები, გაფართოვდება დასაქმების არეალი, გაიზრდება ადგილობრივი (რეგიონების) ბიუჯეტის შემოსავლები. აქედან გამომდინარე, სამუშაოები უკვე დაწყებულია, კერძოდ კი პროდუქტის გაცნობისა და იმპლემენტაციის მიზნით მოიძებნა პარტნიორი – საერთაშორისო კაპიტალის გლობალურ ბაზარზე ცნობილი ბ. გრინბერგი. იგი მზადაა, პროგრამა დააფინანსოს 2

მლრდ დოლარით და ჩამოიყვანოს საფინანსო ჯგუფი ადგილობრივ ექსპერტებსა და მთაერობის წარმომადგენლებთან კონსულტაციების ჩასატარებლად.

ყოველდღიურად ადამიანს სჭირდება 1-2.5 ლ სასმელი წყალი, ანუ მთელ დედამიწას – 16 მლრდ ლიტრი. მოსახლეობის ერთი მესამედი სასმელი წყლის დეფიციტით იტანჯება, ხოლო წყლის უხარისხობის გამო ხშირია ავადმყოფობისა და მაღალი სიკვდილიანობის მაჩვენებელი.

გაერთიანებული ერებისა და სხვა საერთაშორისო ორგანიზაციების მიერ მსოფლიოში გამოცხადებულია განგაში – SOS! სასმელი წყალი ყველა ადამიანისათვის უნდა იყოს ხელმისაწვდომი. ჩვენი ქვეყნის რესურსი (დასაშვები საექსპლუატაციო მარაგი 301 მეტრ.კუბი/წმ, ანუ 25-30 მლრდ ლ/დღე-ღამეში) კი იმის საშუალებას იძლევა, რომ ფაქტობრივად დააკმაყოფილოს დღეს არსებული მოთხოვნა და კიდევ დარჩეს ჭარბი რაოდენობა. არ არის გამორიცხული, რომ გაერომ, ჰუმანიტარული დახმარების პროგრამით, სასმელი წყლის გატანა დაიწყოს საქართველოდან, რადგან ეს იქნება ყველაზე იაფი, ხარისხიანი და ეკოლოგიურად სუფთა პროდუქტი.

ჩვენი აზრით, ამ მნიშვნელოვანი ბუნებრივი რესურსის რაციონალური გამოყენებისა და ქვეყნისთვის შემოსავლიან ბიზნესად გადაქცევისათვის საჭიროა შემდეგი კომპლექსური სამუშაოების ჩატარება:

1. ადგილობრივი და უცხოელი სპეციალისტების მონაწილეობით, მოწინავე ტექნოლოგიებით შესრულდეს ჰიდროგეოლოგიური კვლევები, რეჟიმული და ჰიდროქიმიური, ლაბორატორიული და სხვა სამუშაოები;

2. ლიცენზიის მიღების მიზნით მოხდეს წყლის რაოდენობრივი და ხარისხობრივი მაჩვენებლების დახასიათება მინიმუმ ერთი წლის ყველა სეზონის მიხედვით;

3. „წყლის გლობალური პარტნიორობის” სათავე ოფისმა და საქართველოში მისმა წარმომადგენლობამ გაააქტიუროს მუშაობა ინვესტიციების მოზიდვასა და რესურსების მენეჯმენტის საკითხებთან დაკავშირებით;

4. საქართველო მდებარეობს მსოფლიოში სასმელ წყალზე დიდი მოთხოვნილების მქონე ისეთი ქვეყნების (რეგიონების) სიახლოვეს, როგორცაა: აფრიკა, არაბეთი, აზია და მისი მეზობელი სახელმწიფოები. ეს კი მნიშვნელოვანი ფაქტორია პერსპექტიული ბაზრების მოძიებისათვის. მნიშვნელოვანია მარკეტინგული სამსახურების გააქტიურება და მარკეტოლოგთა ძალისხმევა.

### გამოყენებული ლიტერატურა

1. საქართველოს საწარმოო ძალებისა და ბუნებრივი რესურსების შემსწავლელი ცენტრის მასალები და ავტორის მიერ მოპოვებული მონაცემები.
2. გ. ბაბუნაშვილი, საქართველოს ბუნებრივი რესურსების გამოყენების აქტუალური საკითხები. თბ., 1999.
3. გ. გივინეიშვილი, წყალი, თანამედროვეობისა და სამომავლო პრობლემები, თბ., 1989.
4. Папенов К.В. Экономика природопользования. М., 2008.
5. Human Development Report (UNDP), New York, 2005.

**Giga Maisuradze**

*Academic doctor of Economics*

**WATER BUSINESS IN GEORGIA**

**Summary**

Together with other natural resources potable water of Georgia represents one of the main productive force (factor), which can play a leading role in the economy of the Republic.

Special attention should be paid implementing new program “Water National Wealth” and attracting of investment. Meaning of export is emphasized and future development goals of this prospective sector are established as well.

---

---

ՀՐԵՏԻՆԱԶՅՐԴՈՒԹՅԱՆ ԺՅՅԵԵԵԵԵԵԵՆ ԵՃՐԵԴՐԱՊԵՏՈՒԹՅԱՆ

---

---

*А. В. Матевосян*

*Армянский Государственный Экономический Университет,  
Кафедра „ Финансы и кредит„, доцент, к.э.н.*

**О ПРОБЛЕМАХ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АРМЕНИИ**

Малые и средние предприятия (МСП) являются основным залогом экономической и социальной стабильности любого государства. МСП представляют производственные и перерабатывающие предприятия, ремесла, розничную и оптовую торговлю, фермерские хозяйства, сферу услуг и обслуживания. Две трети рабочих мест и 40-60%-ов ВВП в европейской экономической зоне обеспечивают малые и средние предприятия. Развитие сферы МСП дает возможность смягчить, свойственные странам с переходной экономикой, экономические и социальные трудности, создавая стабильные условия для дальнейшего экономического роста. Промышленный спад и обусловленный этими рост уровня безработицы в странах с переходной экономикой Центральной Европы за последние годы был значительно смягчен за счет целевой политики в сфере МСП. [1]

Однако, исходя из особенностей сферы МСП, это развитие обусловлено наличием государственной политики и стратегии развития и поддержки сферы. Стратегическая возможность МСП обусловлена следующим:

- МСП за счет малых внедрений и за короткий промежуток времени могут обеспечить значительное количество рабочих мест, существенно улучшив положение, существующее на рынке труда, решив тем самым ряд серьезных социальных задач,
- Создание новых МСП способствует более эффективному процессу реконструкции и модернизации проростаивающих и нерентабельных крупных предприятий,
- МСП значительно эффективнее используют местные сырьевые ресурсы и снижают зависимость страны от импорта,
- В МСП относительно быстро внедряются новые технологии и инновации,
- Производимая в МСП продукция конкурирует с взаимной продукцией,
- МСП, за счет своей гибкости, намного быстрее приспосабливаются к требованиям рынка, осваивая производство новых видов продукции и современные формы обслуживания,
- Развитие МСП является залогом формирования в регионах в значительной степени способствует реализации целевой региональной политики в данной стране,
- Развитие МСП является залогом формирования и становления среднего слоя, составляющего основу современного общества,
- Исходя из их стратегического значения и возможностей и особенностей дальнейшего развития, МСП способствуют оживлению и возрождению многих отраслей и сфер экономики, в том числе, расширению возможностей крупных предприятий. Принимая на себя некоторые производственные стадии крупных предприятий, они делают более рентабельными крупные производства.

Удельный вес МСП, и особенно его место на экономику РА, пока еще трудно определить: Национальная статистическая служба еще не ведет отдельный учет этой сферы, хотя периодически осуществляются выборочные исследования предприятий этой

сферы. Вместе с тем, согласно экспертным оценкам, МСП (по свойственным ему качественным показателям) составляют более 95 % всех зарегистрированных предприятий. После внедрения системы обязательной централизованной регистрации предприятий и индивидуальных предпринимателей в РА (с 1994г., в соответствии с законом РА " О государственном регистре" принятом в 1993 году), на 1 января 2000 года в Государственном регистре РА зарегистрировалось 92993 хозяйствующих субъекта, из которых 49666 индивидуальных предпринимателя. (СМ. Таблицу 1)

*Таблица 1*

**Регистрация предприятий и индивидуальных предпринимателей в Республике Армения**

Годи	Индивидуальных предприниматели	Предприятия	Всего
1994	7048	5089	12137
1995	18846	21238	40084
1996	26994	29836	56830
1997	39952	37687	77639
1998	47223	41241	88464
1999	49666	43327	92993
2000	49666	43327	92993
2001	52406	44196	96602
2002	56866	46268	103134
2003	61823	48069	109892
2004	63502	49984	113486
2005	67116	51480	118596
2006	71562	52389	123951
2007	48867	53832	102699
2008	50937	56461	107398
2009	66122	<b>59142</b>	125264

Исследования и экспертные оценки свидетельствуют о том, что 40-50 % зарегистрированных предприятий не работает. Более половины зарегистрированных предприятий (52.3 % или 21551 хозяйствующих субъекта) заняты розничной и оптовой торговлей. В течение последнего года по различным причинам прекратили свою деятельность (с соответствующей записью в Государственном регистре РА) 2398 индивидуальных предпринимателя и 523 предприятия.

Исходя из результатов исследований, можно выделить главные задачи и перспективы развития предпринимательства и особенно малого бизнеса в Армении:

- В Армении отсутствует какой-либо особый подход к малому и среднему предпринимательству по налоговой политике и налоговые льготы для вновь создаваемых предприятий.
- Важнейшей проблемой является вопрос финансирования предприятий. Основные трудности, связанные с финансированием:
  - высокая процентная ставка за кредит,
  - практически отсутствие средних и долгосрочных кредитов,
  - вопросы кредитных гарантий и представления залога,
  - сложные порядки обсуждения заявлений и бизнес-планов в кредитных организациях.
- Важность кредитного финансирования предприятий обусловлено тем, что в Армении, как и в других странах с переходной экономикой, почти отсутствует начальный капитал, необходимый для создания и запуска предприятий.



- Следующим серьезным препятствием для развития предприятий является низкая потребность внутреннего рынка. Несмотря на то, что внутренний рынок Армении пока далек от точки насыщенности для динамичного развития экономики деятельности предприятий должна быть в основном направлена на внешние рынки. Однако развитие возможностей экспорта требует целевую государственную поддержку, время, финансы и обучение.
- Отсутствует национальная бизнес-информационная и консультационная система, которая предоставила бы предприятиям информацию и услуги для осуществления полноценной деятельности.
- В Армении не эффективно система предпринимательского обучения и переподготовки кадров, которая в условиях рыночной экономики должна сыграть существенную роль в деле применения новых форм организации труда, осуществления частной деятельности, формирования нового мышления.
- Отсутствие критерий малых и средних предприятий приводит к отсутствию статистики. Для разработки реальной политики и ее реализации в любых отраслях экономики, в том числе, и сфере МСП, необходима, по возможности, точная статистическая информация. Она важна как для предпринимателей, так и общественных организаций, занимающихся проблемами предпринимательства и для организаций, предоставляющих бизнес консультации предпринимателям.
- Политика развития малых и средних предприятий должна быть направлена на преодоление указанных проблем и содействовать формированию благоприятной среды для развития предпринимательства.

В своей деятельности и при создании новых предприятий в Армении предприниматели сталкиваются с рядом проблем. Среди них особое место занимают финансовые проблемы. Экспертные оценки подтверждают, что финансово-кредитная поддержка МСП крайне ограничена и недостаточна. Особенно очевидно отсутствие государственной поддержки в вопросах финансирования малых и средних предприятий. Вместе с тем, действующие источники финансирования недоступны для субъектов МСП. Это обусловлено в основном:

- высокими процентными ставками на кредиты,
- практически отсутствием среднесрочных и долгосрочных кредитов,
- отсутствием гарантий под предоставляемые кредиты,
- недостаточной залоговой обеспеченностью кредитов,
- низким качеством бизнес-планов,
- проблемами, связанными с процессом получения кредита.

Основная цель финансово-кредитной политики государства по отношению к малым и средним предприятиям-улучшение неблагоприятного состояния субъектов МСП на финансовых рынках, а также финансирование отдельных, наиболее эффективных программ, имеющих стратегически важное значение.

Учитывая общее состояние армянской экономики и значительный дефицит государственного бюджета, единственным реальным внешним источником финансирования малого бизнеса в настоящее время является банковский кредит. Для объектов малого предпринимательства из-за высоких рисков, связанных с предоставлением кредита, кредитные сделки следует оформлять под какой-либо залог: недвижимости, товаров, ценных бумаг.

Нужно более широко использовать и нетрадиционные виды финансовых услуг. Приблизительная схема финансирования малого предприятия при помощи *лизингового кредита* заключается в следующем: предприятие хочет приобрести новое оборудование; банк оплачивает эту услугу, то есть 100% стоимости оборудования; предприятие либо берет его у банка в аренду, либо использует лизинговый кредит с последующим выкупом. Срок подобного кредита составляет от 2 до 6 лет. Существует также *лизинг*

*недвижимости*: строительство здания банком и сдача его в аренду предприятию с условием его последующего выкупа. При *факторинговых операциях* при неоплате требований плательщиком они переуступаются факторинговому отделу банка, и последний платит определенный в договоре процент от суммы требований. Таким образом, в данном случае происходит переуступка просроченной задолженности.

Функционирование малых предприятий и кредитных учреждений в рыночной экономике, с одной стороны, требует решения проблемы выработки критериев платежеспособности заемщика, а с другой - проведения анализа условий предоставления кредитов и принципов их использования. Кредитное учреждение должно быть уверено в наличии у кредитуемого предприятия средств для расчетов, в его способности к своевременному погашению кредита. На основании данных бухгалтерского баланса можно оценить, насколько прибыльна деятельность предприятия и каков размер риска, принимаемого на себя банком.[2]

При расчете кредитоспособности предприятия используются следующие показатели его финансово-хозяйственной деятельности: коэффициент финансового покрытия - он характеризует общую кредитоспособность предприятия - отношение текущих активов к текущим обязательствам; коэффициент текущей ликвидности - отношение денежных средств, средств в расчетах и оборотных активов предприятия к текущим обязательствам; коэффициент абсолютной ликвидности - отношение денежных средств предприятия к текущим обязательствам; коэффициент соотношения собственных средств и привлеченного капитала - он характеризует финансовую устойчивость предприятия; коэффициент оборотных средств - отношение собственных средств к итогу баланса.

Класс кредитоспособности клиентов определяется путем сопоставления значений финансовых коэффициентов, полученных на основе показателей баланса, с критериальным уровнем, характерным для данного класса их рейтинга. В качестве показателей таких уровней должны использоваться среднеотраслевые значения финансовых коэффициентов.[3]

На основании представленных досье клиентов и их гарантий коммерческим банкам последним необходимо разрабатывать собственные планы финансирования мелких и средних предприятий, устанавливая объем и сроки их кредитования. Возможен следующий порядок предоставления им кредитов:

- составление досье клиента;
- разработка плана финансирования;
- сопоставление кредита с результатами деятельности предприятия, если ссудой покрывается 50-80% его расходов;
- определение класса кредитоспособности предприятия;
- выбор ставки процента за кредит (она может быть постоянной или переменной);
- расчет срока окупаемости кредита;
- принятие решения о сроке кредитования;
- определение регулярности возмещения кредита;
- составление контракта (договора о возврате);
- проверка и контроль различных этапов выполнения контракта;
- в случае задержки выполнения или невыполнения условий контракта – совместные действия по исправлению ситуации.

Важнейшим шагом на пути к решению проблем, связанных с финансированием МСП, станет формирование системы гарантий кредитов посредством создания структуры гарантирования кредитов МСП. Необходимо внедрять и новые механизмы традиционных и нетрадиционных схем кредитования.[4]

Наиболее эффективным и, получившим широкое распространение для преодоления проблем финансирования предприятий, является механизм предоставления кре-

дитных гарантий, который с успехом применяется в странах с переходной экономикой. Существенным вкладом в деле залогового обеспечения кредитов станет формирование рынка земель, что будет способствовать разработке по новой методологии и принятию земельного кадастра. Это значительно смягчит существующую проблему залогообложения. С целью развития МСП, решения проблем финансирования необходимо создать стабильные структуры по реализации государственной политики, не ограничиваясь краткосрочными мероприятиями.

С целью решения финансовых проблем МСП и оказания им финансовой поддержки необходимо также:

- Уточнить налоговое законодательство и упростить системы оплаты налогов с целью обеспечения их доступности и исключения разночтения.
- Учитывая то, что международные бухгалтерские стандарты (IAS) и стандарты аудита (ISA) уже находятся на стадии внедрения, этот процесс должен сопровождаться предоставлением предпринимателями соответствующих информационных и консультационных услуг.
- С целью преодоления проблем, связанных с финансовым управлением малых и средних предприятий необходимо организовать специальное обучение и совершенствовать качество профессионального консультирования.

С целью реализации государственной политики и стратегии в сфере МСП необходимо сформировать целостную систему развития и поддержки МСП. Она должна включать как государственные структуры, так и общественные, коммерческие и международные организации. Если общественные, коммерческие и международные организации могут иметь некоторые функции реализации политики, то государственные структуры должны осуществить:

- Разработку программ политики и развития;
- Функции координации и реализации программ политики и развития.

В Армении отсутствуют система и механизмы реализации политики в сфере МСП. Международный опыт и исследования указывают на актуальность создания такой системы. Исследования предпринимательского поля и действующей системы управления приводят к выводу о необходимости создания соответствующей структуры с участием государства. Такая структура, будучи структурой, реализующей государственную политику в сфере МСП, должна осуществлять программы, разработанные государством, в тесном сотрудничестве с ведомством, обеспечивая при этом обратную связь с деловой общиной. Вышеуказанная структура, исходя из особенностей приоритетов регионального развития, должна создать региональные конторы развития предпринимательства, которые должны реализовать региональные программы агентства развития МСП.[5]

Функциями структуры, реализующей государственную политику в сфере МСП, являются:

- Предоставление информационных услуг субъектам МСП;
- Бизнес консультирование субъектов МСП;
- Организация бизнес форумов, конференций, выставок;
- Координация программ развития МСП;
- Разработка бизнес-обучающих программ;
- Другие бизнес услуги.

Источниками финансирования реализации государственной политики и программ развития МСП по нашему мнению должны быть:

- Государственный бюджет,
- Средства, полученные от приватизации,
- Плата за гарантии по получению кредитов,
- Средства международных и иностранных организаций,

- Пожертвования.

Составную часть системы должна составить соответствующая структура, предоставляющая кредитные гарантии и совет экспертов.

Общественные, международные и коммерческие организации функционирующие в сфере предпринимательства, в случае соответствующего сотрудничества могут стать участниками реализации политики в сфере МСП. Это:

- Международные и иностранные донорские организации,
- Бизнес центры,
- Организации, предоставляющие бизнес услуги,
- Общественные организации,
- Небанковские финансовые организации.

Они призваны защитить права предпринимателей в государственных и негосударственных организациях, предоставить бизнес услуги. Участие этих организаций в процессе реализации политики в сфере МСП не должно быть навязано со стороны государственных органов. Что касается донорских организаций, то, учитывая, что они осуществляют разного типа программ, направленных на развитие предпринимательства в Армении, субъекты, разрабатывающие политику, в пределах возможности, должны принимать участие в разработке этих программ, а на стадии их реализации, координировать на условиях взаимосоглашения. Это обеспечит их наибольшую эффективность.

#### **Использованная литература**

1. Brooksbank R. Defining the Small Business: A New Classification of Company Size. - Entrepreneurship and Regional Development, 1991, No 3, p. 17-31.
2. Клейменов М.А., Дмитриев О. В. Рэкет в Сибири. - Социологические исследования, 1995, 3, с. 115-121.
3. Velu H.A.F. The Development Process of The Personally Managed Enterprise. - European Foundation for Management Development's, 10th Seminar on Small Business, 1980, -p.1-21.
4. Focus on SMEs. Panorama of EU Industry. - EUROSTAT, 1995, No 6, p. 61-69.
5. Радаев В. Новое российское предпринимательство в оценках экспертов. -Мир России, 1994, т. 3, №1, с. 44-46.

**A.V. Matevosyan**

*Armenian State Economic University Department  
“Finances and Credit” , dcent, candidate of Economic Sciences*

#### **SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES DEVELOPMENT ISSUES IN ARMENIA**

##### **Summary**

Small and Medium Enterprises (SME) are the basis of the economic and social stability of all the states. It is necessary to establish a principal development and support system in the SME sphere with the purpose of state politics and strategy realization. It should include both state structures and public trade or international organizations. Such a political system and realization mechanisms are not effective in the SME sphere in Armenia. The examination of international experience states the necessity of the establishment of such a system and mechanisms.

*A.V. Matevosyan*

*Armenian State Economic University Department*

*“Finances and Credit” , docent, candidate of Economic Sciences*

## **THE STABILIZED APPROACH OF THE FINANCIAL SITUATION BASED ON THE EVALUATION OF INVESTMENTS**

**Key words:** investment, liquidation of balance, assets, cash flow, invested cost

In the conditions of the development of finance market in trade organizations secondary stocks are formed while governing the liquidation. Especially the supremacy of them is investments made in emission securities, with their means it is expected to gain additional incomes from financial transactions. In case of necessity, showing high liquidation, some kinds of the securities can be transferred to cash. As to trade organizations having transitional phase the formation of the secondary stocks of the liquidation in the help of investments carries limited nature. We can mention without doubt that in Republic of Armenia the trade organizations of industrial sector the emission securities do not serve 99% as a means of regulation of the liquidation. It is natural that such situations can not continue further.

It is obvious that taking into consideration the above mentioned aspects, it is necessary to clear the investment choice of money means and assets in the process of the liquidation of balance, as also in such conditions to offer the methodology for evaluating the cost of relative liquidation to ground its applied meaning. With the point of view of discussed methodology let's characterize the liquidation as an asset without any financial loses, the probability of change of active, and under the meaning of liquidation cost we mean the comparison of other asset the increase of cost additional liquidation.

This point of view has been mentioned by R. Breil and S. Mayers. They have considered essential in other equal conditions the distribution of means in each organization into more and less liquidated assets. This matter has rather difficult solution, as the organizations must be able to have enough cash flow.

In scientific literature the approaches of the evaluation of liquidation cost are very limited. Only in practice there are controlling models of the remainder of cash flow, especially the models of SQR, EOQ and Miller-Ori. If these models give an opportunity to make changes in the portfolio made up with cash flow and securities, so they have no essential performance with the point of view of evaluating the liquidation.

The function of liquidation is the pivotal part of methodology, which will be represented by the following hypothetical variables.

- The spread of the market changes of the assets
- The stable costs of the exchanges
- Rate in front of securities
- The necessary time of changed one asset into the other.

In separate cases such changeable can be viewed as the money asset till change into one asset, the period of protecting means.

It is necessary to mention that in practice the difficult matter continues to be the distributional preferable correlation endorsement between the types of money and non money asset. It is realized taking onto consideration Miller-Ori model.

In trade industry situations if there are appropriate market sub structures, so the trade organizations come across with the choice of distributing the means.

- To lead free cash flow in choice investments
- To leave them as stored.
- To distribute free cash flow between the choice investments and stored.

The choice of the first group is preferable with the reason the organization have a choice to provide more income instead of means. But in our opinion the weak of sides of this approach are

- The danger of not receiving the means in planned time
- The costs of the cash flow change with other assets

In practice it is preferable to compare the content with percent money store and per cent of non money assets

First case. If the following inequality takes place

$$\frac{1 + \frac{i_b T_1}{T_0}}{\left(1 + \frac{i_x * t_{ANC}}{T_0}\right) * (1 + S_{nc})} < 1, (1)$$

It is preferable to protect assets in money aspect (in cash or not), not the securities. In the opposite sign of the inequality, it will be preferable the formation of the investment package and secondary sourced of the liquidation.

In the inequality the following appointments have been made

- $T_1$ - the expected time of keeping cash flow,
- $T_{ANC}$ - the necessary time of changing loan into cash, part of the year,
- $S_{nc}$ - the spread transaction expenses of changing loan into cash,
- $i_x$ - X program the rate of profitableness,
- $i_b$ - the rate of the profitableness of the loan,
- $T - i_b$  and  $i_x$  the period of the connection of the rate of profitable ness.

Under X program we understand any alternative of the loan, especially the main business, the profitableness of which is equal to  $i_x$  %. In this case it is taken into consideration that the rate of the alternative is higher than the profitableness of the loan.

From the first inequality we can receive the conditions changing money assets into non money assets. All these can take place in the case of providing adequate conditions

$$T_1 > T_0 \frac{\left[1 + \frac{t_{ANC} * i_x}{T_0}\right] * (1 + S_{nc}) - 1}{i_b}, (2)$$

$$i_b > T_0 \frac{\left[1 + \frac{t_{ANC} * i_x}{T_0}\right] * (1 + S_{nc}) - 1}{T_1}, (3)$$

In which all the changeable correspond to the assignments of the inequality (1)

Second case. If the meaning of the function  $W_c$  of the use of money means is bigger from the use of the loan function, so it is better off to keep the assets in money form, and vice versa, Here`

$$W_c = \frac{1}{L_c}, (4)$$

$$W_b = \frac{(1 + i_b)}{L_b}, (5)$$

$$W_b = \frac{[1 + \frac{i_b * T_1}{T_0}]}{L_b}, (6)$$

$$L_b = 1 + P_1[\frac{S_o}{C} + \frac{i_x * t_o}{T_0} + S_b + \frac{S_{b0}}{C} + \frac{(M * i_x - i_b) * (\frac{t}{T_0})}{P_2(t)}], (7)$$

Or more concrete

$$L_c = 1 + P_1[(1 + \frac{S_o}{C}) * (1 + \frac{i_x * t_o}{T_0}) - 1], (8)$$

$$L_b = 1 + P_1[(1 + \frac{S_o}{C}) * (1 + \frac{i_x * T_0}{T}) * (1 + S_b + \frac{S_{b0}}{C}) [1 + \frac{(M * i_x - i_b) * (\frac{t}{T})}{P_2(t)}] - 1], (9)$$

Where

$L_c$ - the expenses of the liquidation cash flow,

$L_b$ - the expenses of the liquidation of the loan,

$S_b$ - the spread of the loan of the transformation,

$S_{b0}$ - constant expenses in case of the sale of the loan,

$S_o$ - constant expenses in inserting cash flow,

$C$ - the constant of the assets that take part in transformation, money,

$S_o/C$ - constant expenses of investing cash flow,

$S_{b0}/C$  the constant expenses of the loan sale,

$T_o$ -in X program the necessary time of converting cash flow,

$t$ - the middle time of loan sale, actual transaction,

$T$ - time phase, with which the pays of profitableness, if the pay of profitableness is expressed by rates for the year, so  $T$  is equal to one year or 365 days,

$M$ - the scale of the factor which expresses the degree of increase of the loss of non money asset liquidation ( $t$  or ( $t + t_o$ )), so if the converting non money asset in is not made in time, which will provide  $i_b$  profitableness, so with  $i_x$  profitableness in main business the losses will be  $M * C$ ,

$P_1$ - the probability of the converting formation necessity in time counting phase,

$P_2$ - the probability of the sale of the loan in  $t$  time without any decrease of converting.

As in case of evaluating the meanings of  $P_1$  and  $P_2$  it is not possible to avoid subjectivism, at the beginning it is more preferable to define frontier meanings, then to observe intermediate meanings.

It must be mentioned that from the equalities the first is general, the second is rated.

It is to mention that if  $P_1=1$ , so the denominator of the equality is the liquidation level. If  $P_1=0$ , so the denominator is always equal to 1, so in that case the active does not become more liquidated. Let's mention the mutual connection in the equality in  $S_{nc}$  and  $S_b$ , as also in the equalities between  $S_b$  and  $S_{b0}/C$ . Besides it is necessary to show the following connection.

$$S_{NC} = S_b + \frac{S_{b0}}{C}, (10)$$

It is necessary to mention that in the formulas  $C$  is the quantity of the assets.

Now let's decide the meanings of probabilities  $P_1$  and  $P_2$ , in case of other constants the use of controlling money and non money assets.

$$P_1 = \frac{i_b}{(1+a) * (1+b) [\frac{(1+c) * (1+d)}{P_2} - 1]}, (11)$$

$$P_2 = \frac{(1+c) * (1+d)}{1 + \frac{i_b}{P_1 * (1+a) * (1+b)}}, (12)$$

Where

$$a = \frac{S_0}{C}, b = i_x * t_0, c = S_b + \frac{S_{b0}}{C}, d = t(M_{ix} - i_b).$$

So in case of doing of the conditions 9 or 10, if  $P_1$  and  $P_2$  the meanings do not reach the allowable meanings, so the use of money asset is equal to the use of non money asset.

Second case depended on the use of money and non money asset, gives a chance to evaluate the cost of liquidation, non liquidation and not liquidated asset. Let's discuss the above mentioned with this example. Let's suppose that in formulas 4.- 8 the following costs of functions of the use of cash flow and loans`  $W_c=0.95$ ,  $W_b=0.9$ . Let's accept that the rate of the loan  $i_b$  is equal to 20%. Let's signify the costs of liquidation  $L_b$ , and the costs of liquidation of the cash flow  $L_c$ .

Let' suppose that the counting of the second case is the following.

$$W_c = \frac{1}{L_c} = 0.95, (13)$$

$$W_b = \frac{1.2}{L_b} = 0.9, (14)$$

As  $W_c > W_b$ , at the same time the numerator of  $W_b$  excels with 20% to the numerator of  $W_c$ , so in this case it is necessary to find adequate solutions for the following questions.

1. In what kind of rate of the loan the function of the use of the loan will be equal to the function of the use of the cash flow.
2. In what kind of expenses of the loan liquidation the function of the use of the loan will be equal to the function of the cash flow.

It is to be mentioned that the second question has theoretical character, as in practice the liquidation of the loan can not excel to the liquidation of the cash flow, during the methodology the expenses of the liquidation are not discussed by us as changeable. So we see

$$1 + (i_b + CEQ) - \frac{L_b}{L_c}, (15)$$

Where CEQ is the reliable equivalent of the cash flow`

The rate,

$(i_b+CEQ)$  is the rate which shows the use of the equalizing cash flow of the money asset.

If  $i_b=0$ , so the equalized rate is equal to the reliable equivalent` CEQ. From the inequality we can decide the meaning of the equalized rate and the reliable equivalent.

$$CEQ = [\frac{L_b}{L_c} - 1] - i_b, (16).$$

So from 16 equality we can decide the reliable equivalent, which will be equal to 6.6%. It means that till the time when the rate of the cash flow will be low from the equalized rate`  $(i_b+CEQ) = 26.6\%$ , so converting of the cash flow into the loan in given conditions will be effective.

Now let's discuss the case, when  $W_c=0.95$ ,  $W_b=1.05$ ,  $i_b=20\%$ . It follows obviously that the benefit received from the loan excels to the additional losses of the liquidation. In that reason it is necessary to decide the minimum level of the rate  $i_b$ , which will provide the following



equality. If in case of the discussion we place the costs of the changeable in the equality, we'll receive the level of the rate  $i_b' = W_c * (1+i_b) / (W_b - 1) = 8.57\%$ . Consequently the meaning of the reliable equivalent of the cash flow, CEQ will be -11.43%. In this case CEQ is the stock of the firmness of the loan. The negative meaning of the last shows the following.

- The negative sign grounds the use of not cash flow in regard towards cash flow.
- The meaning of CEQ module shows how much can decrease the rate of the loan from the current level.

For the discussed case the constant of the stock of the loan made up positive 6.6%, which speaks about the following that in order that the cash flow insert in the loan, it is necessary that the rate increases till 6.6%.

Now let's observe the mutual connection between the invested costs of liquidated and non liquidated assets. These are the following

- The liquidation invested cost of non liquidated active= the invested cost of liquidate d active- the cost of liquidation , **(17)**,
- The non liquidation invested cost of non liquidated asset= the invested cost of non liquidated asset - the invested cost of liquidated asset, **(18)**,
- The liquidation cost of liquidated asset =the invested cost of liquidated asset - the invested cost of non liquidated asset, **(19)**,
- The invested cost of liquidated asset = the invested cost of non liquidated asset + the cost of liquidation of the liquidated asset, **(20)**,
- It follows from that 17 and 18 formulas that non liquidation cost = liquidation cost), **(21)**,

Taking as a principle the essence of stable adequate conception of cash flow` CEQ and equilibrated rate we can discuss the relative liquidation cost of cash flow.

Invested cost of the additional liquidation of the cash flow is the rate that the investor is ready to refuse form the high liquidation of cash flow.

Now let's formulate the following definition of the general cost of the liquidation of cash flow.

The invested general cost of the liquidation of cash flow decided during the comparison of the asset of liquidation expenses and zero profit` ( $i_b=0$ ). It is equal to the difference of invested cost of cash flow ( $1/L_c$ ) and not cash flow ( $1/L_b$ ).

Taking into consideration all this mentioned above we can represent the following additions

- With  $i_b$  profit invested cost of non liquidated asset= from cash flow invested cost equivalent to the market cost- additional invested cost of cash flow **(22)**
- With zero profit invested cost of non liquidated asset = invested cost of liquidated asset – general liquidation cost of liquidated asset. **23. general non liquidation invested cost of non liquidated asset = general liquidation invested cost of market cost.(24)**
- Non liquidation additional invested cost of non liquidated asset = - ( additional liquidation invested cost of liquidated asset) **.(25)**
- Invested cost of additional liquidation = invested cost of liquidated asset – with  $i_b$  profit invested cost of non liquidated asset. **(26)**
- General liquidation invested cost = invested cost of liquidated asset – with zero profit invested cost of non liquidated asset. **(27)**

Second case. The assets must be kept with the form of money, if the reliable equivalent of cash flow is CEQ, it has a positive meaning. If CEQ has a negative meaning, so it is preferable to keep the means not in the form of money asset, as in this case the money asset has negative invested cost.

“General liquidation cost” of cash flow gives an opportunity to decide the minimum cost, in that case investing the cash flow with the liquidation expenses  $L_c$  with  $L_b$  liquidation expenses and zero profit becomes profitable.

Upon the base of represented methodology we offer the following algorithm in making investment in non money assets

1. to decide the quantity of temporary free cash flow  $M$
2. to realize the choice of non money asset, the market cost is equal to  $M$
3. Taking into consideration the standards of business (eg.  $i_b$ ) the investor evaluates the current situation  $P_1, P_2, t$ , the character of not cash flow  $L_{nc}$ , to realize the conversion of market costs of non money asset  $M$  and money asset into invested costs correspondingly  $P_{ib}=M*W_b$  and  $P_{ic}=M*W_c$ .

Depending on the correlation of the received invested cost of money and non money asset, the decision of investing cash flow into non money assets is accepted or refused. That decision will be accepted if  $P_{bi}>P_{ci}$ , and will be refused  $P_{bi}<P_{ci}$ .

The liquidation expenses of non cash flow  $L_c$  can be differentiated from the form discussed in the formulas, it is conditioned by the fact that the real expenses of cash flow will be greater than non cash flow.

We can show the applied meaning of the offered methodology with the help of 1 table.

Table 1

The method of the invested cost of the assets according to liquidation

the object of the costs and decided form	form of expression	Calculation formula
Invested cost of additional liquidation	Relative	<i>Relative invested cost of liquidated asset – <math>i_b</math> profit relative invested cost on non liquidated asset</i> = $1/L_c - (1 + i_b)/L_b = CEQ/L_b$
	Absolute	<i>Absolute invested cost of money means – <math>i_b</math> profit Absolute invested cost of non money means</i> = $CEQ/L_b * \text{Market cost of asset}$ :
Invested cost of general liquidation of money means	Relative	<i>Relative invested cost of liquidated asset – with zero profit relative invested cost of non liquidated asset</i> = $(1/L_c - 1/L_b)$
	Absolute	<i>Absolute invested cost of money means – with zero profit relative invested cost of non liquidated asset</i> = $(1/L_c - 1/L_b) \text{ Market cost of asset}$
Invested cost of liquidated active	Relative	<i><math>i_b</math> profit relative invested cost of non liquidated asset + relative cost of additional liquidation = with zero profit relative invested cost of non liquidated asset + Relative cost of general liquidation</i> = $1/L_c$
	Absolute	$(\text{Cash flow}) / L_c \text{ or Market cost of asset} / L_c$
Invested cost of non liquidated active of $i_b$ profit	Relative	<i>Relative invested cost of liquidated asset – invested cost of additional liquidation</i> = $(1/L_c - CEQ/L_b) = (1 + i_b) / L_b$
	Absolute	$(1 + i_b) / L_b * (\text{asset market cost})$
Invested cost of non liquidated active with zero profit	Relative	<i>Relative invested cost of liquidated asset – Relative cost of general liquidation</i> $\dot{Y} = 1/L_b$
	Absolute	$(\text{Market cost of asset}) L_b$

If during the research there are dependence forms  $i=f(l)$  or  $L=g(i)$ , so we can optimize the use of the function  $W$ , in this case the function will be optimal. In case of the dependence  $i=f(L)$  the optimal meaning of liquidation expenses '  $L_{opt}$  can be decided with the help of the following equality

$$L \cdot df(L) + f(l) = 0, \text{ where}$$

$df(L)-f(L)$  is derivative of the function according to  $L$ .

In case of known dependence  $L=g(i)$  the optimal meaning of the rate will be decided with this function  $i \cdot dg(i) + g(i) = 0$ , where

$dg(i)-g(i)$  is derivative of the function according to  $i$ .

It is obvious that the offered methodology in the other branches of the organizations can have some limitations.

- Not all the factors are taken into consideration in the models
- There is always uncertainty in model, except of  $P_1$  and  $P_2$  changeable
- Not all the participants of the market can decide the shaped rate as adequate alternative

However, in spite of above mentioned limitations it is obvious that the offered methodology gives a clear chance to realize more effective choice of decided and formed processes.

## ПОДХОД К ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛИЗАЦИИ, ОСНОВАННЫЙ НА ОЦЕНКУ ИНВЕСТИЦИИ

Для управления финансового состояния коммерческие предприятия для сделок на финансовом рынке формируют вторичные резервы. В процессе финансового менеджмента первостепенную направленность приобретают новые подходы и механизмы финансовой стабилизации предприятия. Разработанная и предложенная методология позволит осуществлять эффективный выбор инвестиционных проектов.

*A.V. Matevosyan*

*Armenian State Economic University Department*

*"Finances and Credit", dcent, candidate of Economic Sciences*

### Summary

## THE STABILIZED APPROACH OF THE FINANCIAL SITUATION BASED ON THE EVALUATION OF INVESTMENTS

For control of financial position commercial enterprises for transactions on financial market form secondaryly резервы. During financial management paramount directivity is acquired by новые approaches and the mechanisms of financial stabilisation of the enterprise. Developed and offered methology will allow осуществлять эффективный choice of инвестиционных projects.

---

---

საბაზრო მონეტარული პოლიტიკის პრობლემები

---

---

**N. U. Hajiyen**

*Candidate of economic sciences, Assistant Professor,*

*“Science department” in ASEU*

**Ziyad. N. Galilov**

*Economist*

**THEORETICAL AND PRACTICAL PROBLEMS OF COMPETITION LAW AND  
POLICY IN THE MODERN CONDITION**

Broadly defined, competition in market-based economies refers to a situation in which firms or sellers independently strive for buyers' patronage in order to achieve a particular business objective, for example, profits, sales, or market share. Competition in this context is often equated with rivalry. Competitive rivalry may take place in terms of price, quantity, service, or combinations of these and other factors that customers may value.

Competition forces firms to become efficient and to offer a greater choice of products and services at lower prices. In a competitive market economy, price (and profit) signals tend to be free of distortions and create incentives for firms to redeploy resources from lower- to higher-valued uses. Decentralized decision making by firms promotes efficient allocation of society's scarce resources, increases consumer welfare, and gives rise to dynamic efficiency in the form of innovation, technological change, and progress in the economy as a whole.

However, firms also have incentives to acquire market power, that is, to obtain discretionary control over prices and other related factors determining business transactions. Such market power may be gained by limiting competition by erecting barriers to commerce, entering into collusive arrangements to restrict prices and output, and engaging in other anticompetitive business practices. These examples of imperfect competition are generally viewed as market failures that result in inefficient allocation of resources and adversely affect industry performance and economic welfare.

Such market failures enable sellers to deliberately reduce output so as to extract higher prices at the expense of consumers and society in general. Additionally, questions arise as to what constitutes equitable distribution of the gains from trade between sellers, or between producers and consumers.

A spectrum of views has been expressed in this regard. Broadly speaking, the two ends of the spectrum can be described in terms of economic and noneconomic - or efficiency and public interest - approaches to competition policy. At one end is the view that the sole purpose of competition policy is to maximize economic efficiency. Under this view there is no room for sociopolitical criteria such as fairness and equity in the administration of competition policy. Such criteria are viewed as ill-defined and loaded with subjective value judgments, and therefore not able to be applied in a consistent manner. The opposite view is that competition policy is based on multiple values that are neither easily quantifiable nor reduced to a single economic objective. These values reflect a society's wishes, culture, history, institutions, and perception of itself, which cannot and should not be ignored in competition law enforcement. Within the spectrum a range of views has been expressed on the relative weights to be attached to different factors.

In addition to these debates there is a certain tension between law and economics. Whatever the objectives of competition policy, there is still the issue of how they should be attained. There is an inherent tension between the need for a clear set of legal rules to foster certainty in the application of competition policy and the need to consider specific facts. While competition policy aims at correcting market failure arising from imperfect competition, precise legal rules cannot be formulated across all types of actual or potential anticompetitive situations. For example, an outright prohibition or a per se approach may well be adopted

against price-fixing agreements, while a rule-of-reason approach that evaluates facts on a case-by-case basis is likely to be more appropriate in certain types of business practices such as exclusive dealing contracts.

Another source of tension is the priority attached to competition policy relative to the rank order assigned to other government policies. In most industrial countries competition legislation is a general law that applies to all economic activities and sectors unless specific exemptions are granted. Given the extensive interface competition policy has with other government policies, there are areas in which the respective objectives may be complementary such as in the case of initiatives directed at deregulation and privatization of state-owned corporations. However, in other areas such as trade, investment, and regional development policies conflicts may often arise. The extent of consistency, or its lack, in different government policy measures can support or thwart the objectives of competition policy.

**Major objectives of competition policy.** Canada and the United States enacted competition legislation toward the end of the last century (in 1889 and 1890, respectively). While many objectives have been ascribed to competition policy during the past hundred years, certain major themes stand out. The most common of the objectives cited is *the maintenance of the competitive process or of free competition*, or the protection or promotion of effective competition. These are seen as synonymous with striking down or preventing unreasonable restraints on competition. Associated objectives are *freedom of trade, freedom of choice, and access to markets*. In some countries, such as Germany *freedom of individual action* is viewed as the economic equivalent of a democratic constitutional system. In France emphasis is placed on competition policy as a means of *securing economic freedom*, that is, freedom of competition.

Initially, the primary objective of maintenance and promotion of effective competition was to counter private restrictions on competition; hence competition laws in most countries continue to prohibit price-fixing agreements and abuse of dominant market position. However, during the past two decades or so, the role of competition policy has expanded significantly to include *lessening the adverse effects of government intervention in the marketplace*. For instance, in Italy competition law applies to both public and private firms; firms supplying public services or operating a monopolistic position are exempted from competition law only within the limits of the mission attributed to them. The provisions in Canada's Competition Act are similar.

Improving access and opening markets by reducing barriers to entry through deregulation, privatization, tariff reduction, or removal of quotas and licenses, and marketing board schemes are specifically highlighted as important objectives in the administration of competition policy in several industrial countries. These actions do not necessarily imply that competition authorities have a direct mandate over commercial, regulatory, and privatization policies in these jurisdictions. However, through inter- and intragovernmental participation in the development of public policies and by making submissions and interventions in regulatory proceedings, competition authorities can wield influence favoring market-determined solutions.

In some countries competition authorities can analyze whether regulatory measures from the public sector will negatively affect competition and strive to have any measures that unreasonably limit competition amended or abolished. In Sweden the Competition Ombudsman may propose changes to existing regulations that would enhance the competitive environment. Other countries, however, do not believe that government encouragement of state monopolies, or “national champions,” at the cost of reduced competition in domestic markets would enhance their competitiveness, performance, or welfare. They have found that such national champions and public utilities, shielded from the full effects of competition, respond insufficiently to their markets and that improvements in productivity are slow; there has been widespread recognition that there is more to competition than simply applying competition

legislation, since liberalization, deregulation, and privatization have also acted as stimuli to markets.

Other commonly expressed objectives of competition policy are *prevention of abuse of economic power* and thus protection of consumers and of producers who want the freedom to act in a competitive manner; and *achievement of economic efficiency*, defined broadly so as to encourage allocative and dynamic efficiency through lowered production costs and technological change and innovation.

During the past two decades the focus has been on attaining economic efficiency, so as to maximize consumer welfare. For example, the Antitrust Enforcement Guidelines for International Operations of the U.S. Department of Justice (1988) state that the purpose of antitrust laws is to establish broad principles of competition that are designed to preserve an unrestrained interaction of competitive forces that will yield the best allocation of resources, the lowest prices, and the highest quality products and services for consumers.

A major theme of competition legislation in the United States was once the explicit preference for pluralism in terms of the diffusion of economic power throughout the economy. Lawmakers viewed a concentration of economic power as a threat to dispersed decisionmaking, the foundation of democratic society. The argument was that large firms, with their aggregation of resources, resemble private governments not subject to external constraints or public accountability. This concern has also led to a tendency to protect small businesses, which is frequently in conflict with the objectives of maximizing economic efficiency and consumer welfare.

In various countries these objectives are juxtaposed without any particular ranking of priorities. Different views persist as to which objectives should receive greater emphasis, although increased emphasis on the efficiency objective is apparent in a number of jurisdictions.

In the United States, for example, the Supreme Court has since the mid-1970s consistently decided antitrust cases with the economic efficiency objective in mind. This has also been the thrust of the enforcement policies adopted by U.S. competition agencies during the past 25 years or so. France's administration of competition emphasizes innovation and the dynamic efficiency of firms. In Canada the preamble of the Competition Act states that its purpose is to maintain and encourage competition in order to promote efficiency. However, the importance that many of these countries attach to efficiency does not imply the exclusion of other objectives of competition policy.

**Supplementary objectives of competition policy.** In response to sociopolitical concerns various objectives of competition policy other than economic efficiency and enhanced consumer welfare have been identified. These include *protecting small businesses, preserving the free enterprise system, and maintaining fairness and honesty*. Some objectives, such as *moderating or curbing inflation*, recur over time, on the grounds that price stabilization measures are less likely to succeed when monopolistic tendencies exist in an economy.

In addition, economists have argued that competition policy must recognize the effects that business practices such as mergers may have on employment, breakdown of communities and regional development through plant closures, reorganization of material sourcing, and production, distribution, and financing decisions. The issue of absentee ownership and the lack of local presence or commitment by "head office management" has also been raised.

The respective weights and priorities attached to these and other objectives of competition policy have remained largely ambiguous and hence are the subject of intense debate. The inherent conflicts between some of these objectives heightens the controversy. The only areas of consensus apparent across different jurisdictions are that:

- The objective of competition policy is to protect competition by striking down or preventing those private (and where possible, public) business restraints that adversely interfere with the competitive process.

- The competitive process should be protected not to maintain and promote competition for competition's sake but to achieve other objectives.

Thereafter, consensus breaks down within and across countries. Although competition is recognized as the process that fosters effective use or efficient allocation of society's resources, the supremacy of this objective has not been uniformly accepted. Moreover, there is disagreement over what constitutes private restraint to competition. The relative importance and balance between efficiency and the various other economic-social-political objectives that competition policy can advance remain to be identified.

**Possible conflicts among multiple objectives.** The multiple objectives of competition policy are not necessarily the product of a well-defined, consistent set of principles. While the essential core of competition legislation has remained intact—the maintenance or protection of competition through the prevention of private restraints on trade and abuses of economic power—the changing emphasis on various objectives and the pressure to increase the number of goals have been notable. Although these shifts support the proposition that competition policy can adapt to changing economic, social, and political conditions, these shifts also imply that competition policy may be the subject of *political compromise*.

Attempts to take into account multiple objectives in the administration of competition policy may give rise to conflicts and inconsistent results. For instance, protecting small businesses and maintaining employment could conflict with attaining economic efficiency. With the small business objective, competitors rather than competition may be protected. In addition, such concerns as community breakdown, fairness, equity, and pluralism cannot be quantified easily or even defined acceptably. Attempts to incorporate them could result in inconsistent application and interpretation of competition policy. Clear standards would be unlikely to emerge, thereby leading to uncertainty and distortions in the marketplace and the undermining of the competitive process.

However, it has been argued that the intent of competition policy encompasses more than allocative efficiency. Competition policy as expressed in the laws enacted by representative governments aims to serve the *broad public interest* and thus includes sociopolitical goals. Although economic analysis provides valuable insights into business dynamics and the probable effects of a commercial practice in the marketplace, economics is not law. Moreover, there is intense debate among economists about what types of market structure and business environment are likely to yield the most efficient, dynamic, and innovative economy. Nor do economists agree on the assessment and distribution of the gains of economic efficiency. The debate, in part, centers on whether to maximize consumer welfare or total economic welfare.

The pursuit of economic efficiency may in some situations give rise to increased consumer and producer surplus as a result of higher levels of output at the same or lower prices. These circumstances may also yield higher profits for businesses. In such instances, the proponents of economic efficiency would not differ in their viewpoints. However, a conflict may arise if producer surplus increases at the expense of consumer surplus, even if the total surplus (economic welfare) of society as a whole rises. Generally, competition policy would assign greater importance to consumer surplus.

Notwithstanding disagreements among economists, it is widely acknowledged that the application of economic analysis imparts a greater degree of precision and predictability in the enforcement of competition policy. Economic tools can be used effectively to analyze noneconomic concerns, such as the *fairness or equity* implications of enforcement decisions, or to systematically assess the effects of different business practices and market structures. Competition policy incorporates both legal and economic principles, and both disciplines play mutually supporting roles.

However, if competition policy is to address the broad public interest, then what constitutes the public interest? Public interest is an elusive and amorphous concept. In many

cases public interest can be widely divided, and what might be considered clearly in the public interest by one party may be seen as less important by another. The complexity of the public interest approach to competition policy may thus produce significant tension between different stakeholders. Implementation of competition policy itself risks becoming captive to the political process if it attempts to serve different interest groups, which may not be conducive to maintaining or promoting effective competition. In other words, although the public interest approach to competition policy permits the consideration and balancing of different economic, social, and political objectives, the independence with which this policy can be administered can easily become constrained.

#### References

1. American Bar Association Section of Antitrust Law, Antitrust Law Developments. Volumes I and II (5th ed. 2002).
2. American Bar Association Section of Antitrust Law, 2002 Annual Review of Antitrust Law Developments (2003).
3. OECD (Organization for Economic Co-operation and Development). 1993. The Glossary of Industrial Organization Economics and Competition Law. Paris.
4. Rules of Competition of the Treaty instituting the European Community
5. Competition Act of 1985. Canada
6. Competition Act of 14 January 1993. Sweden
7. Act Against Restraints of Competition of 1957. Germany
8. Ordinance No.86 1243 of 1 December 1986 on Liberalization of Prices and Competition. France
9. The United Kingdom Competition Act 1998



## მნიშვნელოვანი მონობრაზია

(გამოსმაურება ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორის, პროფ. რამაზ აბესაძის და ეკონომიკის აკადემიური დოქტორის ეთერ კაკულიას მონობრაფიაზე „მცირე ბიზნესის მაკროეკონომიკური რეგულირების მექანიზმი საქართველოში“, პაატა გუგუშვილის ეკონომიკის ინსტიტუტის გამომცემლობა, 2009)

მცირე მეწარმეობას, როგორც ეკონომიკური სისტემის განვითარების უმნიშვნელოვანეს ფაქტორს, განსაკუთრებული ყურადღება მე-20 საუკუნის მეორე ნახევრიდან მიექცა. მსოფლიო ეკონომიკურ ლიტერატურაში ამჟამად იგი აღიარებულია, როგორც ეკონომიკის ხერხემალი და, შესაბამისად, ქვეყნის ეკონომიკური, სოციალური და პოლიტიკური სტაბილურობის ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი გარანტი.

მცირე ბიზნესის განვითარება განსაკუთრებით საჭირო და აუცილებელია ეკონომიკის მმართველობის ტოტალიტარული რეჟიმიდან ლიბერალურ ეკონომიკაზე გადასვლისას. მსოფლიოს წამყვანი ქვეყნების გამოცდილება ცხადყოფს, რომ არსებული ეკონომიკური პრობლემების მოგვარებაში მცირე ბიზნესს არსებითი როლის შესრულება შეუძლია, რამდენადაც აქ იქმნება ახალი სამუშაო ადგილები, ინერგება უახლესი ტექნოლოგიები და მომსახურება, მისი მეშვეობით ხდება მსხვილი კორპორაციების გარკვეულ საჭიროებათა დაკმაყოფილება და ეკონომიკის სპეციალიზებული საქონლითა და მომსახურებით უზრუნველყოფა. ამდენად, იგი გვევლინება, როგორც უმუშევრობის შემცირებისა და ეკონომიკური სტაბილიზაციის მიღწევის საშუალება. იგი უზრუნველყოფს საშუალო ფენის ფორმირებას, რაც ქვეყანაში სიღარიბის დაძლევის საწინდარია.

საქართველოში ეკონომიკის საბაზრო სისტემაზე გადასვლის მიმართულებით გატარებული ღონისძიებების მიუხედავად, სასურველი შედეგი ჯერ კიდევ არაა მიღწეული. მცირე ბიზნესმა ეროვნული ეკონომიკის გაუმჯობესების საქმეში დღემდე ვერ შეძლო თავისი ადგილის დაპყვიდრება.

წარმოდგენილი ნაშრომი სწორედ ამ მეტად აქტუალურ პრობლემას ეხება. იგი დროის მოთხოვნის შესაბამისი, მაღალ მეცნიერულ დონეზე შესრულებული შთამბეჭდავი ეკონომიკური გამოკვლევაა.

ნაშრომის ავტორებმა მოგვცეს მცირე ბიზნესის არსის, ფუნქციონირებისა და განვითარების ღრმა ანალიზი. კერძოდ, მსოფლიოს ცალკეული განვითარებული ქვეყნების გამოცდილებათა საფუძველზე გამოკვლეულია მცირე ბიზნესის მაკროეკონომიკური რეგულირების თეორიული და პრაქტიკული პრობლემები. ავებულია მცირე ბიზნესის განვითარების მაკროეკონომიკური რეგულირების მექანიზმის თეორიული მოდელი და განსაზღვრულია საქართველოში მისი პრაქტიკული რეალიზაციის ღონისძიებათა სისტემა, გამოვლენილია მისი ფორმირების კანონზომიერებები და სახელმწიფო რეგულირების თავისებურებები.

ავტორები სავსებით სამართლიანად აღნიშნავენ, რომ მნიშვნელოვანია მცირე ბიზნესის განვითარების მაკროეკონომიკური რეგულირების მექანიზმის არსებობა, რომლის დანიშნულებაა ქვეყნის ეკონომიკაში მცირე ბიზნესის უპირატესობათა რეალიზაციის უზრუნველყოფა და მისი განვითარებისადმი აქტიური ხელშეწყობა.

წიგნის ავტორებს მეტად რთული პრობლემის დარეგულირება განუზრახავთ და, შეიძლება ითქვას, წარმოდგენილი ნაშრომი პირველი სრულყოფილი გამოკვლევაა ამ მიმართულებით. კერძოდ, აქ წარმოდგენილი მცირე ბიზნესის განვითარების მაკროეკონომიკური რეგულირების მექანიზმის პრაქტიკული რეალიზება ხელს შეუწყობს ქვეყანაში მცირე ბიზნესის განვითარებას და, აქედან გამომდინარე, უმუშევრობის შემცირებას და სიღარიბის დაძლევას.

ასევე უნდა აღინიშნოს, რომ წიგნი გამოირჩევა ორიგინალური სტრუქტურული არქიტექტონიკით და ლოგიკური თანმიმდევრობით.

მცირე ბიზნესის განვითარების მაკროეკონომიკური რეგულირების მექანიზმის პრაქტიკული რეალიზაციის მიზნით, მონოგრაფიაში, სხვა მთელ რიგ ღონისძიებებთან ერთად, შემოთავაზებულია მცირე ბიზნესის განვითარების კანონთა პაკეტი და მათი მოკლე დახასიათება. აქვეა საუბარი საქართველოს მინისტრთა კაბინეტთან „საქართველოს მცირე ბიზნესის ადმინისტრაციის (მბა)“ ჩამოყალიბების აუცილებლობის შესახებ. მოცემულია მბა-ს სტრუქტურა, დახასიათებულია მისი თითოეული რგოლი. აქ განსაკუთრებულ ყურადღებას იქცევს მცირე ბიზნესის მხარდამჭერი მაკროეკონომიკური ინფრასტრუქტურის, როგორც მცირე ბიზნესის განვითარების მაკროეკონომიკური რეგულირების მექანიზმის ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი რგოლის ფორმირების საკითხი, სადაც, სხვა მნიშვნელოვან საკითხებთან ერთად, განხილულია საქართველოში მცირე ბიზნესის განვითარების ეროვნული ფონდის ფორმირების საკითხი და ა.შ.

ნაშრომის მიმართ შეიძლება გამოითქვას ცალკეული შენიშვნები, მაგრამ ისინი არაარსებითი ხასიათისაა და ვერ ჩრდილავენ მის ღირსებებს.

ამდენად, **ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორის, პროფესორ რამაზ აბესაძისა და აკადემიური დოქტორის ეთერ კაკულიას** მონოგრაფია „**მცირე ბიზნესის მაკროეკონომიკური რეგულირების მექანიზმი საქართველოში**“ უდავოდ საჭირო თანადროული ნაშრომია, რომელიც მაღალ შეფასებას იმსახურებს.

**ეკონომიკის აკადემიური დოქტორი გულნაზ ერქომაიშვილი**

ინფორმაცია

პაატა გუგუშვილის ეკონომიკის ინსტიტუტი



2010 წლის 8-9 ივლისს ატარებს  
ინსტიტუტის 65

ლა

აკადემიკოს პაატა გუგუშვილის დაბადების 105 წლისთავისადმი  
მიძღვნილ

საერთაშორისო სამეცნიერო-პრაქტიკულ კონფერენციას

ეკონომიკის აქტუალური პრობლემები განვითარების თანამედროვე  
ეტაპზე

კონფერენციის თემატიკა:

მოსწენებები შეიძლება ეძღვნებოდეს თანამედროვე ეკონომიკის ნებისმიერ აქტუალურ საკითხს, განსაკუთრებით დღევანდელი მსოფლიო ფინანსური კრიზისის პრობლემებს.

სამეცნიერო-საორგანიზაციო კომიტეტის თავმჯდომარე

პაატა გუგუშვილის ეკონომიკის ინსტიტუტის დირექტორი, ემდ, პროფ. რამაზ აბესაძე

სამეცნიერო-საორგანიზაციო კომიტეტის წევრები არიან საქართველოსა და მსოფლიოს

სხვადასხვა ქვეყნის სამეცნიერო-კვლევითი ინსტიტუტებისა და უმაღლესი სასწავლებლების წარმომადგენლები.

კონფერენციის ჩატარების პირობები:

წარდგენილი მასალები გამოქვეყნდება კონფერენციის კრებულში.

მასალები პუბლიკაციისთვის (ავტორის შესახებ ინფორმაციასთან ერთად) გამოგზავნილი უნდა იქნეს **2010 წლის 15 ივნისამდე** შემდეგ ელ. მისამართზე: [economisti1@rambler.ru](mailto:economisti1@rambler.ru)

საავტორო მასალის პუბლიკაცია 6 გვერდამდე (**A5**, შრიფტი – **AcadNusx**, **Time New Roman 12**, ბიჯი – **1,15**) – 30 ლარი, ყოველი შემდგომი გვერდი 5 ლარი.

კონფერენციაში მონაწილეობის ღირებულება გამოგზავნილი უნდა იქნეს **2010 წლის 15 მაისამდე**, შემდეგ საბანკო ანგარიშზე: **მიმღების ბანკი:** სს “საქართველოს ბანკი”-ს ც.ფ.

**კოდი:** 220101502. **მიმღების დასახელება:** სსიპ – პაატა გუგუშვილის ეკონომიკის ინსტიტუტი. **მიმღების ანგარიშის ნომერი:** 247786300

**კონფერენციის ჩატარების ადგილი:** გ. ქიქოძის ქ. 14, პაატა გუგუშვილის ეკონომიკის ინსტიტუტი. ტ. 93.22.60; 99.68.53

\* \* \*

2008 წლიდან დაარსდა პაატა გუგუშვილის ეკონომიკის ინსტიტუტის სამეცნიერო შრომების კრებული, რომელიც გამოდის პერიოდულად.

შრომების კრებულში დაიბეჭდება მეცნიერ ეკონომისტთა (მეცნიერებათა დოქტორები, აკადემიური დოქტორები) შრომები, ასევე, ბაკალავრების, მაგისტრების, დოქტორანტების და პრაქტიკოს ეკონომისტთა სათანადო მეცნიერული დონის სტატიები.

ავტორთათვის კრებულში სტატიების გამოსაქვეყნებლად მოქმედებს შემდეგი წესები:

1. კრებულში გამოსაქვეყნებლად განკუთვნილი სამეცნიერო ნაშრომები უნდა იყოს დამოუკიდებელი კვლევის შედეგი. ნაშრომი არ უნდა არღვევდეს საავტორო უფლებებს და არ უნდა იყოს გამოქვეყნებული რომელიმე სხვა ორგანოში.
2. რედაქციაში წარმოდგენილი სტატიის ორიგინალი ხელმოწერილი უნდა იყოს ავტორის, ხოლო თანაავტორობის შემთხვევაში ყველა თანაავტორის მიერ სახელის, გვარის, სამუშაო ადგილის, სამეცნიერო ხარისხისა და წოდების, სრული საფოსტო მისამართის, ტელეფონის, ფაქსის, ელექტრონული ფოსტის მითითებით.
3. სტატია დაბეჭდილი უნდა იყოს 1,5 ინტერვალით, A4 ფორმატზე, 12 ფონტი. რედაქციაში სტატიების წარმოდგენა აუცილებელია ორ ნაბეჭდ ვერსიებში: ზემოთაღებულ, ელექტრონულ ვერსიასთან ერთად (MS WORD, ქართული ტექსტი შრიფტით ACADNUSX, ხოლო ინგლისური – TIMES NEW ROMAN). ერთი გვერდის ღირებულებაა 5 ლარი.

ნაშრომების გამოგზავნა შეგიძლიათ ელექტრონული ფოსტით შემდეგ მისამართზე: [economisti1@rambler.ru](mailto:economisti1@rambler.ru), [tealazarashvili@rambler.ru](mailto:tealazarashvili@rambler.ru)

ინსტიტუტის ხელმძღვანელობა და კრებულის რედაქცია მზადაა თანამშრომლობისათვის.

**დამატებითი ცნობებისათვის დაგვიკავშირდით შემდეგ მისამართზე:**  
ქ. თბილისი, ქიქოძის ქ. №14, ოთახი 13, ტ.: 99-66-46; 99-74-09.

### პაატა გუგუშვილის ეკონომიკის ინსტიტუტის გამომცემლობა

ქართულ, რუსულ და ინგლისურ ენებზე  
შელავათიან ფასებში

გთავაზობთ ნებისმიერ საგამომცემლო საქმიანობას:

- მასალის აკრეფა, დაკაბადონება, რედაქტირება

**გამოიცემა:**

- სამეცნიერო წიგნები და ნაშრომები, ენციკლოპედიები, ლექსიკონები, ცნობარები
- პერიოდული გამოცემები (სამეცნიერო შრომათა კრებული, სამეცნიერო ჟურნალები, კონფერენციის მასალები)

- ორიგინალური და ნათარგმნი მხატვრული ლიტერატურა, სახელმძღვანელოები, საბავშვო წიგნები, ალბომები და გზამკვლევები
- ელექტრონული დარგობრივი ჟურნალები

მისამართი: თბილისი, გერონტი ქიქოძის ქ. №14  
36 94 77; 93 22 60; 99 66 46; 8(55) 33 01 38.  
ელ.ფოსტა: [gamomcemloba@rambler.ru](mailto:gamomcemloba@rambler.ru)

**ჟურნალ “ეკონომისტი” სტატიების წარმოდგენის წესები**

1. ჟურნალში გამოსაქვეყნებლად განკუთვნილი სამეცნიერო ნაშრომები უნდა იყოს დამოუკიდებელი კვლევის შედეგი. ნაშრომი არ უნდა არღვევდეს საავტორო უფლებებს და არ უნდა იყოს გამოქვეყნებული რომელიმე სხვა ორგანოში.
2. რედაქციაში წარმოდგენილი სტატიის ორიგინალი ხელმოწერილი უნდა იყოს ავტორის, ხოლო თანაავტორობის შემთხვევაში ყველა თანაავტორის მიერ სახელის, გვარის, სამუშაო ადგილის, სამეცნიერო ხარისხისა და წოდების, სრული საფოსტო მისამართის, ტელეფონის, ფაქსის, ელექტრონული ფოსტის მითითებით.
3. სტატია დაბეჭდილი უნდა იყოს 1,5 ინტერვალით, A4 ფორმატზე, 12 ფონტით. რედაქციაში სტატიების წარმოდგენა აუცილებელია ორ ნაბეჭდ ეგზემპლარად, ელექტრონულ ვერსიასთან ერთად (MS WORD, ქართული ტექსტი შრიფტით ACADNUSX, ხოლო ინგლისური TIMES NEW ROMAN).
4. ჟურნალში სტატიები გამოქვეყნდება რედაქციაში მათი შემოსვლის რიგის მიხედვით. რედაქციის მიერ სტატიის წარმოდგენის თარიღად ჩაითვლება რედაქციის მიერ საბოლოო ტექსტის მიღების თარიღი.
5. სტატია, რომელიც სრულად არ პასუხობს ზემოთ მოყვანილ მოთხოვნებს, რედაქციის მიერ არ მიიღება. ერთი გვერდის ღირებულებაა 5 ლარი.

ნაშრომების გამოგზავნა შეგიძლიათ ელექტრონული ფოსტით შემდეგ მისამართზე: [economisti1@rambler.ru](mailto:economisti1@rambler.ru), [tealazarashvili@rambler.ru](mailto:tealazarashvili@rambler.ru)

ინსტიტუტის ხელმძღვანელობა და ჟურნალის რედაქცია მზადაა თანამშრომლობისათვის.

**ღამაბაშვიტი ცნობებისათვის დაგვიკავშირდით შემდეგ მისამართზე:**  
ქ. თბილისი, ქიქოძის ქ. №14, ოთახი 13, ტ.: 99-66-46; 99-74-09.

**THE RULES OF HANDING IN SUBMISSION THE REPORTS TO THE**

**სს “საქართველოს ბანკში” კლიენტის ანგარიშზე თანხების ერთჯერად ვალუტაში (ლარი)**

**ჩარიცხვისათვის აუცილებელი საბანკო რეკვიზიტები**

**მიმღების ბანკი:**

სააქციო საზოგადოება “საქართველოს ბანკი”

ცენტრალური ფილიალი (კოდი) 220101502

**მიმღების დასახელება:** სსიპ პაატა გუგუშვილის ეკონომიკის ინსტიტუტი

**მიმღების ანგარიშის ნომერი:** 247786300

ტელ: +995-32-444444-7842

ფაქსი: 444176

ელ.ფოსტა: [tmetreveli@bog.ge](mailto:tmetreveli@bog.ge)

**JOURNAL “ECONOMIST”**

1. Scientific works sent to publish should be the result of independent research. The work should guarantee copyrights and should not be published in other organs.
2. An original paper sent to editorial board must be signed by the author, and in case of coauthorship – by all authors, providing names, first names, position, degrees, titles, full address, telephone, fax and e-mail.
3. The paper should be printed by computer with 1,5 spacing, A4 format, 12 font. The articles should be sent to editorial board in two printed copies together with electronic version (MS WORD, Georgian text font -AcadNusx, English text font-Times New Roman).
4. Articles are published in succession of their receiving by the editorial staff. If an article is sent back to the autor for revision the data of receiving the final text is regarded as date of submission for consideration. Price of a page – 10 \$.

The paper not meeting these requirements is not taken for consideration.

The articles should be sent by e-mail to the address: [economist1@rambler.ru](mailto:economist1@rambler.ru),  
[tealazarashvili@rambler.ru](mailto:tealazarashvili@rambler.ru)

Institute managers and editorial staff is ready for collaboration.

For additional information, please, connect to the address: Tbilisi, 14 Kikodze str.,  
tel: 99.66.46.

**BANK DETAILS FOR TRANSFERS IN US DOLLAR**  
**IN FAVOUR OF CUSTOMERS OF JSC BANK OF GEORGIA**

**Intermediary Bank**

Citibank N.A., New York, USA

SWIFT: CITIUS33

**Account With Institution**

Bank of Georgia, SWIFT:BAGAGE22

3, Pushkin Street, 0105 Tbilisi, Georgia

**Beneficiary:** LEPL PAATA GUGUSHVILI INSTITUTE OF ECONOMICS

**Account:** 247786300

Tel: +995-32-444444-7842

Fax: 444176

E-mail: [tmetreveli@bog.ge](mailto:tmetreveli@bog.ge)

ჟურნალი “ეკონომისტი”

მისამართი: თბილისი, 0105, გ. ქიქოძის ქ. 14; ტელ.: 996646; 932804; 899 970103.  
E-mail: [economist1@rambler.ru](mailto:economist1@rambler.ru)

Journal “**Economisti**”

Edress: Tbilisi, 0105, Kikodze street, tel. (+995 32) 996646; 893 314628.  
E-mail: [economist1@rambler.ru](mailto:economist1@rambler.ru)

პაატა გუგუშვილის ეკონომიკის ინსტიტუტის გამომცემლობა  
გამომცემლობის რედაქტორი **სესილი ხანჯალაძე**

Publishing House of Paata Gugushvili Institute of Economics

Redactor of Publishing House **Sesili khandjaladze**