

# გიზნესი და კანონმდებლობა

თებერვალი 2010  
მარტი

სამეცნიერო,

ანალიტიკურ-პრაქტიკული ჟურნალი  
რეგისტრირებულია 2008 წლიდან

**WWW.B-K.GE**

ჟურნალი ხელმძღვანელობს თავისუფალი პრესის პრინციპებით. რადიკალური აზრი შესაძლოა ყოველთვის არ ემთხვეოდეს ავტორისას. შემოსული სტატიების შინაარსზე და მონაცემთა სიზუსტეზე პასუხისმგებელია ავტორი.

ჩვენთვის მისამართი:

Tbilisi, Zmebi kakaba Zeebis q. #22.

tel: 10-26-28; 98-71-25.

tel./faqs: 98-39-30; 8(99)79-00-34.

web gverdi: www.b-k.ge

e-mail: inovacia@caucasus.net

## შეამოყვანი:

### საშემოყვანო სახლი „ინოვაცია“

#### ჩვენთვის საჭირო თანამშრომანია:

ზუჯი ნაჭყებია

#### მთავარი ჩვენთვის:

იური ჰაპასხუა, ეკონომიკის აკადემიური დოქტორი

#### სამეცნიერო საჭირო:

ეკონომიკური მეცნიერებათა დოქტორები, ჰიმოფესოხები: ირაზ მახსინა (თავმჯდომარე), ნოდარ ჭითანაძე, ელენე მარჯანიშვილი, ჯანაძე შათიხიშვილი, ნოდარ ხაჯიძე, ანაბე ჟორჯიანი, დამიანე ქოქიაშვილი, ანდროს ბახაძე, ნათო ანაბე, ნანა შონია, ევგენი ბახაძე, დავით ჯანაძე, თამარ ხოშიაშვილი, ნათია ანაბე, ჟორჯიანი ნოდარ, რიხაძე თამარ, თამარ ანაბე, დანიელ თანაძე, ბიძინა ლავინაძე, დანიელ რიხაძე, შინაძე ვინაძე.

საქართველოს მეცნიერებათა აკადემიის ნევი-კოხესპოდენტო ავთანდილ სინაძე.

ჰოლიტიკური მეცნიერებათა დოქტორები, ჰიმოფესოხები:

ვანა შაბთიაძე, ავთანდილ ბახაძე,

იურიდიული მეცნიერებათა დოქტორი, ჰიმოფესოხი  
ნათია მანაძე,

ფილოსოფიური მეცნიერებათა დოქტორი, ჰიმოფესოხი  
ანაბე მანაძე,

ჰედაგოგიური მეცნიერებათა დოქტორი, ჰიმოფესოხი  
მანაძე თანაძე.

ბიზნესი ზინაძე (ბეჩინის უნივერსიტეტის ჰიმოფესოხი),

ილიან ფიქსი (ბონის უნივერსიტეტის ჰიმოფესოხი),

ანა ბაბოიანი (ეხენის სახ. უნივერსიტეტის ჰიმოფესოხი),

ანი ანაბე (ბაქოს სახ. უნივერსიტეტის ჰიმოფესოხი).

#### კონსულტანტი:

თამარ იაშვილი, სულიკო ფუტყაძე, ანდროს მესხიშვილი

#### მარკეტინგის სამსახური:

მანა ანაბე, მონა ნაჭყებია.

#### საბანკო ჩვეულებები:

saqarTvelos bankis centraluri filiali;

a/a: #400467916;

kodi: 220101502.

registrirbulia sasamarTloSi;

registraciis #06/4-1521<sup>a</sup>

ფასი 10 ლარი

[www.penetron.com](http://www.penetron.com)

**ექსპერტის კომენტარი**

**სულიკო ფუტყარაძე**  
არანორმირებული ფინანსური  
სანქციები და ქანცვაცილილი მენარმე ----- 3

**სოციალური ინფრასტრუქტურა**

**ილნარ გორალიშვილი**  
რატომ არის ქართული გზები  
ყველაზე ძვირი მსოფლიოში! ----- 9

**თვალსაზრისი**

**იაკოვ მისხია**  
ვალის უსაზღვროდ ზრდა –  
ეროვნული უსაფრთხოების მუქარა ----- 13

**ლიზინგი**

**უზანგი სამადაშვილი**  
ლიზინგის არსი და როლი  
ბიზნესის განვითარებაში ----- 18

**თვალსაზრისი**

**კობა ბინაძე**  
როგორ ვებრძოლოთ მონოპოლიებს ----- 23

**სადაზღვევო ბაზარი**

**ნანა შონია**  
რა ხდება საქართველოს სადაზღვევო ბაზარზე? --- 25

**ქონების შეფასება**

**თამაზ იაშვილი**  
ქონების ღირებულების შეთანხმება-გარიგება,  
თუ ლეგიტიმური პროცედურა ----- 28

**აღრიცხვა-ანგარიშგება**

**დავით ჯალაღონია**  
თამასუქით განხორციელებული  
ოპერაციების აღრიცხვა ----- 30

**ნადეჟდა კვატაშიძე**  
მოგებიდან გადასახადების აღრიცხვა ----- 34

**ბუღალტრული აღრიცხვა**

**ლევან გრიგალაშვილი**  
არასამენარმეო იურიდიული პირების  
ბუღალტრული აღრიცხვის თავისებურებები -- 42

**თვალსაზრისი**

**თამაზ აქუზარდია**  
თავზეხელაღებული პრეზიდენტი  
და გაბედული ეკონომიკური რეფორმები ----- 46

**PR**

**ვასტანგ ალანია**  
საგადასახადო კოდექსი მენარმეს  
უნდა იცავდეს, რადგან მენარმე  
სახელმწიფოს საყრდენია ----- 49

**ეკა ჯიშველაძე**  
„ბაკაშვილი & Co“=  
პროფესიონალიზმი + პასუხისმგებლობა ----- 50  
„სახანძრო სიგნალიზაცია“  
საფრთხისგან დაგიცავთ! ----- 52

**პირაპირად მოგილა**

**გური ოტოხაია**  
„ზღვის შვილები“, ანუ მერაბ  
ქარდავას ორიგინალური ნოვაცია ----- 54

**მეხნიერება**

**დავი შონია**  
მარკეტინგული არამატერიალური  
აქტივების როლი კომპანიების საბაზრო  
ღირებულების ზრდის საქმეში ----- 58

**ნელი სესაძე**  
ქვემო ქართლი: რესურსული  
პოტენციალი, წარმოების  
თანამედროვე დონე, პერსპექტივები ----- 61

**აილა ქიტაშვილი-კვაჭანტირაძე**  
მარკეტინგული საქმიანობის ეფექტიანობის  
შეფასება და კონტროლი მაჩვენებელთა  
განსხვავებული სისტემების გამოყენებით ----- 65

**ეკონომიკა**

**გივი ალაზნისპირაძე**  
რატომ ეცემა მსოფლიოს ზნეობა და ეკონომიკა -- 68

**ექსპერტის კომენტარი**

**კობა ბინაძე**  
რა ელის დოლარს ----- 73

**წარმატების ფორმულა**

**მანანა ჯორჯიაშვილი**  
როგორ გავხდეთ წარმატებული ----- 75

**„ბიზნეს-მაცნე“ ჟურნალი ჟურნალში**

# არანორმალური ფინანსური სანქციები და ქანსგასვლილი მენარმა

საგადასახადო ჯანონმდებლობაში განხორციელებული მნიშვნელოვანი ცვლილებების შედეგად მაკონტროლებელ ორგანოებს საკმაოდ შეზღუდვით მენარმეებზე - გადამხდელებზე გავლენითი საგადასახადო შემონებების დროს გადასახადებისა და ფინანსური სანქციების დამატებით დარიცხვის შესაძლებლობები, თუმცა, მაკონტროლებელი ორგანოები ჯვლავაც ცდილობენ საგადასახადო ჯოდექსის ცალკეულ მუხლებში ე.წ. „ხვრელების“ მოძიებას, რათა გადამხდელებს დამატებით რაც შეიძლება მეტი გადასახადები და ფინანსური სანქციები დააჯისრონ.



**სულიკო შუტკარაძე,**  
ექსპერტი, შოთა რუსთაველის  
სახელმწიფო უნივერსიტეტის  
დოქტორანტი

მკითხველებს უთუოდ ახსოვთ ის ტექნოლოგიები, რომლებსაც გადამხდელთა წინააღმდეგ აქტიურად იყენებდნენ მაკონტროლებლები. მათ მიერ არაერთი გადამხდელია გამწარებული და უკანონოდ დასჯილი. მოგვიანებით ირკვეოდა, რომ ის ნორმები, რომლებზე დაყრდნობითაც გადამხდელებს სჯიდნენ, საერთო სამართლებრივ ჩარჩოებში არ ეტეოდა და მიღებულ გადაწყვეტილებებს ისე სცვლიდნენ, როგორადაც ეს ისედაც დასაშვები იყო, ანუ ამ ნორმებში თავიდანვე იყო ჩადებული თავისუფალი ინტერპრეტაციის შესაძლებლობა. არასწორი და გაუმართლებელი პრაქტიკაა ნორმების ხშირი, ამასთან, გაუაზრებელი (თუ გარკვეულ პირთა წრის ინტერესების გამომხატველი) ცვლილებები.

მსგავსი შემთხვევები (ნორმები) საგადასახადო კოდექსში ძალიან ბევრი იყო და მათზე ექსპერტები თავიდანვე მიანიშნებდნენ: ჯერ კიდევ პირველი (1997 წ.) საგადასახადო კოდექსიდან ასეთს მიეკუთვნება 114-ე მუხლის რამდენჯერმე შეცვლა: საქართველოს 1997 წლის 12 დეკემბრის №1194-II და 1998 წლის 5 თებერვლის №1212-II კანონებით, ამ მუხლის 1-ლი ნაწილის ბოლოს დაემატა შემდეგი წინადადება:

„დღგ-ს ჩათვლას დაქვემდებარება

ბარება საქართველოს ბიუჯეტში გადასახდელი ან გადახდილი დღგ-ს თანხა“, რაც სავსებით კანონზომიერი იყო. აღნიშნული მუხლის 1-ლი და მე-2 ნაწილები 2000 წლის 13 ივლისის ცვლილებებამდე, ასეთნაირად იკითხებოდა:

„1. ამ მუხლის დებულებათა გათვალისწინებით, ჩასათვლელი დღგ-ს თანხა არის გადასახადის თანხა, რომელიც დასაბეგრი ოპერაციის დროის მიხედვით გადახდილი უნდა იქნეს ან გადახდილი წარმოდგენილი საგადასახადო ანგარიშ-ფაქტურების შესაბამისად დასაბეგრ იმპორტზე ან დასაბეგრ ოპერაციებზე, თუ საქონელი, სამუშაო ან მომსახურება გამოიყენება ან გამოყენებული იქნება გადასახადის გადამხდელის ეკონომიკური საქმიანობისათვის იმ შემთხვევებშიც კი, თუ ისინი არ შეიტანება პროდუქციის თვითღირებულებაში. დღგ-ს ჩათვლას დაქვემდებარება საქართველოს ბიუჯეტში გადასახდელი ან გადახდილი დღგ-ს თანხა.

2. თუ დღგ-ს გადამხდელის მიერ წარდგენილი საგადასახადო ანგარიშ-ფაქტურებით, საქონლის იმპორტის მიხედვით გადახდილი და/ან დასაბეგრი ოპერაციების მიხედვით გადახდილი დღგ ნაწილობრივ გათვალისწინებულია გადამხდელის ეკონომიკური

საქმიანობისათვის, ნაწილობრივ კი – სხვა მიზნებისათვის, დღგ-ს ჩათვლა განხორციელდება პროპორციულად.“

2000 წლის 13 ივლისის №472-რს კანონით სსკ-ს 114-ე მუხლის 1 ნაწილიდან ამოღებული იქნა სიტყვები: „გადახდილი უნდა იქნეს ან“ და „გადახდილი ან“, ხოლო მეორე ნაწილიდან „გადასახდელი ან“, აღნიშნულის შედეგად მივიღეთ, რომ პატიოსანი მყიდველი, სამუშაოს/მომსახურების მიმღები, რომელმაც შექენილი საქონლის, შესრულებული სამუშაოს/მომსახურების ღირებულებასთან ერთად მომწოდებელს გადაუხადა დღგ-ც, ის ჩათვლას ვერ მიიღებდა თუ გამყიდველი, სამუშაოს შემსრულებელი/მომსახურების გამწევი მას არ გადაიხდიდა საქართველოს ბიუჯეტში. ამას ერთვოდა იმ პერიოდში საგადასახადო ორგანოების მიერ შემოღებული დღგ-ს საგადასახადო ანგარიშ-ფაქტურების ე.წ. დანყვილების პრაქტიკა, რომლის შესაბამისადაც, თუ გამყიდველი საგადასახადო ინსპექციაში არ წარადგენდა დღგ-ს ანგარიშ-ფაქტურის მე-4 ვგზემპლარს და იგი არ შეენყვილებოდა მყიდველის მიერ წარსადგენ შესაბამისი ანგარიშ-ფაქტურის მე-3 ვგზემპლარს, მყიდველს ავტომატურ რეჟიმში უუქმებდნენ დღგ-ს ჩათვლას და

მასზე გადასახადების შემცირებისთვის ფინანსურ სანქციებსაც ავრცელებდნენ.

ასეთი „ნესრიგის“ შედეგად მნიშვნელოვნად დაზარალდნენ ის გადამხდელები, რომლებსაც უშუალო ურთიერთობა ქონდათ აჭარის ავტონომიურ რესპუბლიკაში რეგისტრირებულ გადამხდელებთან, რამდენადაც იმ დროისათვის ცენტრალურ და რეგიონის ხელისუფლებას შორის გამწვავებული ურთიერთობებისა და კერძოდ, იმის გამო, რომ აჭარის გადამხდელების მიერ ბიუჯეტში გადახდილი თანხები ცენტრალურ ბიუჯეტში არ ხვდებოდა, საქართველოს საგადასახადო დეპარტამენტი ფაქტობრივად აუქმებდა დღგ-ს იმ ჩათვლებს, რომლებიც აჭარის გადამხდელების მიერ გაცემული საგადასახადო ანგარიშ-ფაქტურებით იყო მიღებული. ცხადია, ეს არასწორი ქმედება იყო: ფაქტურად, სახელმწიფომ გადამხდელებისაგან გადასახადის ამოღების ფუნქცია (მისი გადასაჭრელი პრობლემა) გადამხდელებს გადააკისრა და ამასთან, უმოწყალოდ, სრულიად უსამართლოდ დასაჯა ისინი. ბევრ გადამხდელს ხანგრძლივი სასამართლო დავები და მასთან დაკავშირებული ხარჯების გადახდაც მოუხდა გაუქმებული ჩათვლებისა და დაკისრებული ფინანსური სანქციების მოახსენელად. ახალი (2004 წლის) საგადასახა-

დო კოდექსით ზემოთაღნიშნული პრობლემები მნიშვნელოვანწილად მოგვარდა, თუმცა თავი იჩინა ახალმა, უფრო მწვავე პრობლემამ და მათი გადაჭრა ფაქტობრივად გადამხდელისთვის პრაქტიკულად შეუძლებელიც კი გახდა.

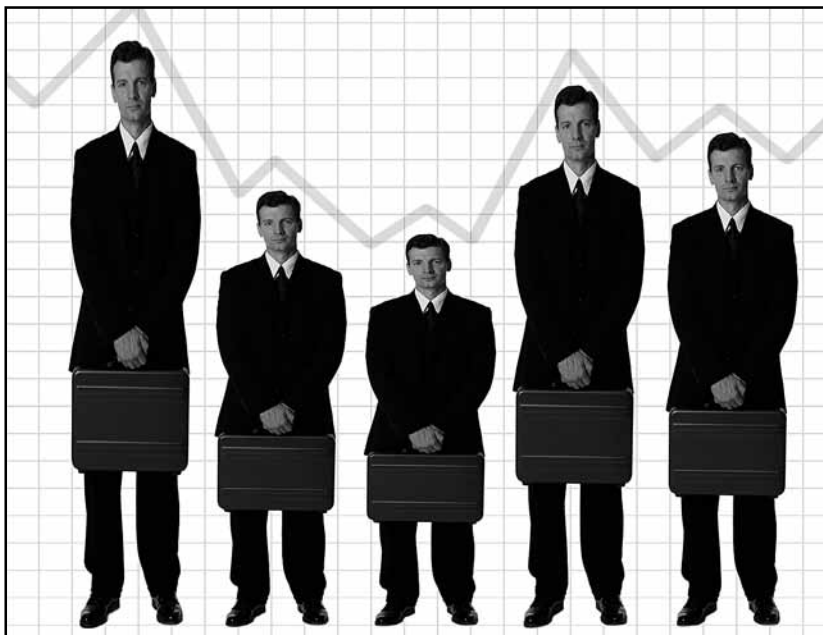
ერთ-ერთ ასეთ პრობლემად კვლავაც რჩება საგადასახადო ანგარიშ-ფაქტურების შესაბამისად დღგ-ს ჩათვლების 45-დღიანი (ახლა კი 90-დღიანი) შეზღუდვის შემოღება, რაც მთლიანად ეწინააღმდეგება დღგ-ს ეკონომიკურ შინაარსს იმის გამო, რომ იგი არაპირდაპირი გადასახადია და მას ფაქტობრივად საბოლოო მომხმარებელი იხდის.

ნორმის ამგვარი ფორმულირებით, თუ გადამხდელი დაარღვევს საგადასახადო ანგარიშ-ფაქტურით დღგ-ს ჩათვლის მიღების (ახლა უკვე) 90-დღიან ვადას, მას თვითონ უხდება მისი გადახდა და ამჯერად უკვე ამ გადასახადს არა საბოლოო მომხმარებელი, არამედ ის, ვინც დროზე ვერ მოასწრო დადგენილი 90 დღის ვადაში ჩათვლის მიღება, რაც ცხადია, დამატებით ზედმეტ ტვირთად აწევს გადამხდელს.

აღნიშნულს დაემატა სსკ-ს 247-ე და 248-ე მუხლის 1-ლი ნაწილიდან გამომდინარე დასაბეგრი ოპერაციის განხორციელებიდან არაუგვიანეს მეორე დღისა, დადგენილი

ვადის დარღვევით (2010 წლის 1 იანვრამდე) გამოწერილი საგადასახადო ანგარიშ-ფაქტურებით მიღებული ჩათვლების გაუქმება, ამ ჩათვლების გაუქმების შედეგად, დამატებითი გადასახადებისა და შესაბამისი ფინანსური სანქციების (ჯარიმების და საურავების) დარიცხვა. ასეთი ხერხებით, გადამხდელთა დასაჯა, როგორც უკვე აღნიშნეთ გრძელდებოდა საკმაოდ დიდხანს, მანამ სანამ, ბოლოს და ბოლოს, სასამართლომ (რაც რამდენიმე ობიექტური, პრინციპული და გაბედული მოსამართლის უდიდეს დამსახურებად მიგვაჩნია) სრულიად კანონზომიერი და სამართლიანი შეფასება არ მისცა. სსკ-ს 247-248-ე მუხლებით გათვალისწინებული მოთხოვნები დღგ-ს საგადასახადო ანგარიშ-ფაქტურების გამწვანებისა და ჩათვლების განხორციელების კანონზომიერებასთან დაკავშირებული გადამხდელთა პასუხისმგებლობის საკითხები სასამართლოს მიერ შემდეგნაირად იქნა განმარტებული:

„დღგ-ს საგადასახადო ანგარიშ-ფაქტურის სწორად და დროულად შევსების ვალდებულებას საგადასახადო კოდექსის 247-248-ე მუხლები ადგენს საქონლის მიმწოდებლისათვის. შემქმნმა, ანუ ამ შემთხვევაში მოსარჩლემ, შეიძინა საქონელი და შეასრულა ის ვალდებულებები, რაც მას ეკისრებოდა. კერძოდ, გადაიხადა საქონლის ღირებულება და ასევე, დღგ-ს გადასახადი, რაზეც მიიღო შესაბამისი ანგარიშ-ფაქტურა. ანგარიშ-ფაქტურის მეორე დღის ნაცვლად მესამე და მეოთხე, ან შემდეგ დღეებში შევსება განმარტებულ უნდა იქნას, როგორც ანგარიშ-ფაქტურის საქართველოს საგადასახადო კოდექსის 248-ე მუხლის II ნაწილის დარღვევით გაცემა, რისთვისაც პასუხისმგებლობა საქართველოს საგადასახადო კოდექსის 140-ე მუხლის მოთხოვნათა შესაბამისად უნდა დაეკისროს საქონლის მიმწოდებელს. ასეთი პასუხისმგებლობა გათვალისწინებული იყო დასახელებული მუხლის მეორე ნაწილით, კერძოდ, დღგ-ს



ანგარიშ-ფაქტურის შევსების წესის დარღვევისათვის. დღგ-ს ანგარიშ-ფაქტურის შევსების წესის დარღვევაში თვით ანგარიშ-ფაქტურის მეორე დღის შემდეგ შევსება, რაც ამ კონკრეტულ შემთხვევაში დღგ-ის ჩათვლის გაუქმების საფუძველი გახდა. ასეთ შემთხვევაში პასუხისმგებლობა საქონლის მიმწოდებლისათვის იყო გათვალისწინებული. პასუხისმგებლობა დადგებოდა, თუ ამან გამოიწვია დღგ-ს თანხის შემცირება, ან ჩასათვლელი დღგ-ს თანხის გაზრდა. ამ ნორმათა ანალიზით სასამართლო მივიდა იმ დასკვნამდე, რომ ანგარიშ-ფაქტურის მესამე ან მეოთხე დღეს გამოწერის გამო, საქონლის შემძენს ჩათვლა არ უნდა გაუქმებოდა. მართალია, ანგარიშ-ფაქტურა მკაცრი აღრიცხვის დოკუმენტს წარმოადგენდა და იგი ისე უნდა ყოფილიყო გამოწერილი, როგორც ამას საგადასახადო კოდექსის 248-ე მუხლი მოითხოვდა, მაგრამ მისი სიზუსტის დაუცველობა შემძენის დასჯის ღონისძიებად არ უნდა ყოფილიყო გამოყენებული. ამის გამო, მას ჩათვლები არ უნდა გაუქმებოდა და უკვე გადახდილი დღგ-ს გადასახადი მეორეჯერ არ უნდა დაკისრებოდა გადასახდელად. თუ ანგარიშ-ფაქტურის გაცემა ატარებს საგადასახადო კოდექსის 140-ე მუხლით გათვალისწინებული გადაცდომის ნიშნებს, მაშინ შესაბამისი პასუხისმგებლობის ღონისძიებები უნდა გატარდეს საქონლის მომწოდებლის მიმართ.

აღნიშნული სამართლებრივი შეფასებების საფუძველზე სასამართლო მივიდა იმ დასკვნამდე, რომ მოსარჩელის მიერ საგადასახადო ორგანოში წარმოდგენილი ანგარიშ-ფაქტურა იძლეოდა ინდენტიფიცირების საშუალებას. იგი წარდგენილი იყო დღგ-ს საანგარიშო პერიოდის დამთავრებიდან 45 დღის შიგნით, არ არსებობდა დღგ-ს (ანგარიშ-ფაქტურის) დაგვიანებით გამოწერის გამო დღგ-ს შემცირების ან ჩასათვლელი თანხის გაზრდის მტკიცებულებები. ასევე, საქონლის შეძენის

დროს მოსარჩელის მიერ გადახდილი იყო დღგ-ს გადასახადი.

სასამართლომ აღნიშნა, რომ გასაჩივრებული აქტების მიღების დროს საგადასახადო ინსპექცია ვალდებული იყო გაეთვალისწინებია სამოტივაციო ნაწილში აღნიშნული გარემოებები, რა შემთხვევაშიც საქმეზე მიღებული იქნებოდა სხვაგვარი გადაწყვეტილება.“

სწორედ აღნიშნული მოტივაციებით, გადახდებულების რამდენიმე საჩივარი იმის გამო, რომ მათ არასწორად გაუქმდათ ჩათვლები და შესაბამისად, მათზე გავრცელდა ფინანსური სანქციები, სასამართლოებმა გადახდელთა სასარგებლოდ გადაწყვიტეს, რაც მთლიანად იქნა გაზიარებული როგორც სააპელაციო, ისე საკასაციო სასამართლოშიც.

სასამართლოს მიღებული ასეთი გადაწყვეტილებებიდან გამომდინარე, მაკონტროლებლები იძულებული გახდნენ, დღგ-ს ჩათვლების აღნიშნული წესით გაუქმების პრაქტიკაზე ხელი აეღოთ და სსკ-ს 248-ე მუხლის პირველ ნაწილში შეტანილ იქნა შესაბამისი ცვლილება (26.12.2008 წ. კანონი №871 რს). თუმცა მალევე, შეიქმნა რა პრეცედენტი იმისა, რომ გადასახადების გადახდელები სწორედ ასეთი სასამართლო გადაწყვეტილებიდან გამომდინარე, დაიწყებდნენ საგადასახადო დავებს მათთვის გაუქმებული ჩათვლების აღდგენის და დარიცხული ფინანსური სანქციების გაუქმების მოთხოვნით, მთავრობის ინიციატივით სსკ-ს 281-ე მუხლში (გარდამავალი დებულებები) 2009 წლის 01 დეკემბრის №2191 № კანონით დამატებით შევიდა 53-ე ნაწილი, რომლის შესაბამისადაც:

„2005 წლის 01 იანვრიდან 2009 წლის 01 იანვრამდე პერიოდის მიხედვით დღგ-ს გადახდელად რეგისტრირებული პირის მიერ საქონლის/მომსახურების მიმღებების მოთხოვნისას მასზე საგადასახადო ანგარიშ-ფაქტურის გამოწერისათვის დადგენილი ვადის (დასაბეგრი ოპერაციის განხორციელებიდან არა უგვიანეს მეორე დღისა) დარღვევით გამოწერილი და წარდგენილი საგადასახადო

ანგარიშ-ფაქტურებით მიღებული ჩათვლების გაუქმებას არ ექვემდებარება, ამ ნაწილის მოქმედება არ ვრცელდება 2010 წლის 1 იანვრამდე გაუქმებულ დღგ-ს ჩათვლებზე, მათ შორის, ჩათვლებზე, რომლებზეც მიმდინარეობს საგადასახადო დავა“.

მაკონტროლებლები გადახდელთა დასასჯელად, გარდა სსკ-ს 248-ე მუხლის პირველი ნაწილის (2009 წლის 01 იანვრამდე მოქმედი) მოთხოვნისა, ეყრდნობოდნენ საქართველოს ფინანსთა სამინისტროს შემოსავლების სამსახურის სათათბირო საბჭოს 2003 წლის 23 იანვრის საოქმო გადაწყვეტილებას, რომლის თანახმადაც, ზემოთაღნიშნულ დარღვევებზე დღგ-ს ანგარიშ-ფაქტურის გამოწერის მიმართ ვრცელდება სსკ-ს 140-ე მუხლის „გ“ ქვეპუნქტით გათვალისწინებული საჯარიმო სანქცია, ხოლო მყიდველს უუქმდება მიღებული ჩათვლა.

სწორედ, სსკ-ს 140-ე მუხლის „გ“ ქვეპუნქტის გამოყენებით, დღგ-ს საგადასახადო ანგარიშ-ფაქტურის გამოწერის არაერთი გადახდელი დაჯარიმდა ამ საგადასახადო ანგარიშ-ფაქტურაში აღნიშნული დღგ-ს თანხის 100%-ით, ეს მაშინ, როცა მათ ანგარიშ-ფაქტურები კანონმდებლობით დადგენილ ვადაში ჰქონდათ წარდგენილი შესაბამისი თვების დღგ-ს დეკლარაციებთან ერთად და გადახდილი იყო ბიუჯეტის კუთვნილი თანხებიც, ამასთან, ადგილი არ ქონდა დღგ-ს დასაბეგრი ბრუნვის შემცირებას, ან ჩასათვლელი თანხის გაზრდას, რაზეც სსკ-ს 140-ე მუხლის „ბ“ ქვეპუნქტი (2009 წლის 1 იანვრამდე მოქმედი რედაქცია) ითვალისწინებდა ჯარიმებს.

სამართლიანობა მოითხოვს აღვნიშნოთ, რომ მიუხედავად იმისა, აღნიშნული სანქციის გამოყენების რეკომენდაციას თვით შემოსავლების სამსახური იძლეოდა, გარკვეული დროის შემდეგ (2009 წლის მეორე ნახევრიდან) დაიწყო გადახდელთა საჩივრების ნაწილობრივ დაკმაყოფილება და 200 ლარიანი ჯარიმის გამოყენებაზე გადაკვალიფიცირება.

უნდა შევნიშნოთ, რომ არც ეს



იყო სწორი, რამდენადაც 200 ლარიანი ჯარიმა (სსკ-ს 140-ე მუხლის მე-7 პუნქტის თანახმად) გათვალისწინებულია საგადასახადო ანგარიშ-ფაქტურის არასრული შევსებისათვის და არა მისი დაგვიანებით გამოწერისთვის.

ყოველივე აღნიშნულთან შედარებით, განუკითხავობის კულმინაციად შეიძლება ჩაითვალოს 2007 წლის ბოლომდე, მანამდე, სანამ შემოსავლების სამსახურის უფროსის 2007 წლის 12 დეკემბრის №7892 ბრძანებით ცვლილებები არ იქნა შეტანილი შემოსავლების სამსახურის 2007 წლის 3 აპრილის №2903 ბრძანებით დამტკიცებულ მითითებებში „საგადასახადო სამართალდარღვევებზე საქართველოს საგადასახადო კოდექსის 129-144-ე მუხლებით გათვალისწინებული ფინანსური სანქციების გამოყენების შესახებ“, სრულიად უსაფუძვლოდ და არამართლზომიერად, სსკ-ს 138-ე მუხლის (2009 წლის 1 იანვრამდე მოქმედი რედაქციის) საფუძველზე დღგ-ს გადამხდელთა 300%-იანი ჯარიმებით დასჯა.

საქმე იმაშია, რომ 2007 წლის 12 დეკემბრამდე, ზემოთხსენებული მეთოდური მითითების მე-10 მუხლზე დაყრდნობით, მაკონტროლებლები დღგ-ს გადამხდელებს უუქმებდნენ ჩათვლებს, რის შემდეგაც შემცირებულ გადასახადებზე სსკ-ს 132-ე მუხლის თანახმად, უვრცელდებდნენ ჯარიმას და ასევე, სსკ-ს 138-ე მუხლის გამოყენებით, დღგ-ს არასწორი ჩათვლისათვის აკისრებდნენ ჯარიმას დღგ-ს თანხის 300%-ის ოდენობით.

შემოსავლების სამსახურის უფროსის 2007 წლის 12 დეკემბრის

№7892 ბრძანებით აღნიშნულ მეთოდურ მითითებაში შეტანილი ცვლილებით დაზუსტდა (განიმარტა), რომ სსკ-ს 138-ე მუხლით გათვალისწინებული ფინანსური სანქციის (300%-იანი ჯარიმის) გამოყენებას თურმე კანონმდებელი ითვალისწინებდა მხოლოდ იმ შემთხვევაში, როცა ადგილი ქონდა ფიქტიურ ოპერაციას ან/და ჩათვლა განხორციელებული იყო ყალბი საგადასახადო ანგარიშ-ფაქტურით ან/და საბაჟო დეკლარაციით, შედეგად გამოვიდა, რომ **მთელი 3 წლის განმავლობაში (2005-2007 წწ.) გადამხდელები სრულიად უკანონოდ და არამართლზომიერად ისჯებოდნენ** (აღნიშნულზე ვრცელი სტატია „კანონის არასწორი განმარტებით უკანონოდ დასჯილი გადამხდელები“ გამოქვეყნებული იყო ჟურნალ „ბიზნესი და კანონმდებლობის“ 2008 წლის №3-ში, გვ-59-61).

აქვე უნდა აღვნიშნოთ, რომ გადამხდელებს, თუ მათ მიმართ დღგ-ს ჩათვლის 45-დღიანი ვადის დარღვევისათვის ასეთი სანქცია ადრე გამოიყენეს და სსკ-ს 138-ე მუხლის (2003 წლის 1 იანვრამდე რედაქციის) შესაბამისად დღგ-ს თანხის 300%-ითაც დააჯარიმეს, ახლად აღმოჩენილი გარემოებების სსკ-ს 146-ე მუხლის მე-13 ნაწილისა და სსკ-ს მე-6 მუხლის (ხანდაზმულობის ვადა) საფუძველზე კვლავაც შეუძლიათ საჩივრით მიმართონ ფინანსთა სამინისტროს სისტემას ან კიდევ სასამართლოს და მოითხოვონ მასზე არამართლზომიერად დარიცხული ფინანსური სანქციების გაუქმება.

გადამხდელთა დასჯისთვის, მოქ-

მედ საგადასახადო კოდექსში ყველაზე უფრო გაუმართლებელი იყო სსკ-ს 208-ე მუხლის 1-ლი ნაწილით გათვალისწინებული სასაქონლო-მატერიალური ფასეულობების აღრიცხვის სრულიად გაურკვეველი და ბულალტრული აღრიცხვის საერთაშორისო პრაქტიკისაგან განსხვავებული ნორმა, რომლის თანახმადაც, გადამხდელს ეკონომიკური საქმიანობის ყოველი კონკრეტული ადგილის მიხედვით (სადაც ხდებოდა საქონლის მიღება, შენახვა ან მიწოდება), უნდა ეწარმოებინა საქონლის აღრიცხვისა და მოძრაობის ჟურნალი. ეს ჟურნალი წარმოადგენდა მკაცრი აღრიცხვის ზონარგაყრილ და დანომრილ დოკუმენტს, რომელიც უშუალოდ საგადასახადო ინსპექციის მიერ იყო დალუქული. ამ ჟურნალის ფორმა და წარმოების წესი დამტკიცებული იყო ფინანსთა სამინისტროს მიერ და იგი მეტად მკაცრ სანქციებს ითვალისწინებდა: 2008 წლის პირველ იანვრამდე რედაქციის შესაბამისად, სსკ-ს 143-ე მუხლის მე-2 ნაწილი, სამეურნეო ოპერაციის დაბეგვრიდან არა უგვიანეს 3 დღისა, საქონლის მოძრაობის და აღრიცხვის ჟურნალში ფასეულობის აღურიცხავობის ფაქტის გამოვლენის შემთხვევაში, საქონლის საბაზრო ღირებულების 100%-ით (დღგ-სა და აქციზის გარეშე) დაჯარიმებას ითვალისწინებდა.

დროის მცირე მონაკვეთში აღმოჩნდა, რომ ეს ჟურნალი არაპრაქტიკული და მენარმეთა საქმიანობასთან შეუსაბამო იყო. თავად მთავრობის მიერ იქნა აღიარებული მისი არარეალობა და 2005 წლის 27 დეკემბრის №2546 რს საქართველოს კანონით, სსკ-ს 281-ე მუხლში (გარდამავალი დებულებები) დამატებით შეტანილი მე-5 ნაწილის შესაბამისად, დადგინდა, რომ 2005 წლის 1 მარტიდან (ანუ იმ დროიდან, როცა შემოღებულ იქნა აღნიშნული ჟურნალები) გადასახადის გადამხდელებს სსკ-ს 143-ე მუხლის მე-2 ნაწილით განსაზღვრული სანქცია არ დაეკისრებოდათ, ხოლო იმ გადამხდელებს, რომლებსაც ამ კანონის ამოქმედებამდე არ ქონდათ საქონლის მოძრაობისა და აღ-

რიცხვის ჟურნალი, ან საქონლის აღრიცხვისა და მოძრაობის ჟურნალში აღურიცხავი ჰქონდათ შესაბამისი ინფორმაცია, რის გამოც საგადასახადო ორგანოების მიერ საგადასახადო კოდექსის 143-ე მუხლის მე-2 ნაწილის საფუძველზე უკვე დაისაჯენ, სანქცია მოეხსნათ იმ საქონლზე, რომელზედაც არსებობდა საბაჟო დეკლარაცია, საგადასახადო ანგარიშ-ფაქტურა, სასაქონლო ზედნადები ან იყო ასახული პირველად დოკუმენტებში, ხოლო ბიუჯეტში გადახდილი სანქციის თანხა გადამხდელის დაუბრუნდებოდა საგადასახადო კოდექსის 71-ე მუხლით (ზედმეტად გადახდილი გადახდის თანხის დაბრუნება) გათვალისწინებული წესით.

სხვა თემაა, მოახერხეს თუ არა გადამხდელმა ბიუჯეტში გადახდილი სანქციების დაბრუნება, მეორე მხრივ კი შეიძლება ვთქვათ, რომ ფაქტობრივად სახელმწიფომ აღიარა შეცდომა და იგი უპირობოდ წაიღო უკან (რაც იშვიათი გამოწვევაა და ანალოგი უკანასკნელ პერიოდში არ ხდება. პირიქით, შეინიშნება ტენდენცია შენარჩუნდეს სიმკაცრე და არამართლზომიერ ნორმებს გაუქმებისას უკუქცევის ძალა არ მიეცეს (ამის საილუსტრაციო მაგალითი საგადასახადო კოდექსის გარდამავალი დებულებების ზემოთ აღნიშნული 53-ე ნაწილი);

გადამეტებულად მკაცრი აღმოჩნდა ახალი (2004 წლის) სსკ-ის ფინანსური სანქციების ნაწილიც, რომლის უკუჩვენების შედეგად,

მთავრობა იძულებული შეიქმნა გარკვეულ წილად შეერბილებინა ისინი, ან საერთოდ ამოელო საგადასახადო კოდექსიდან ასეთი ნორმები, კერძოდ:

სსკ-ს 135-ე მუხლის თავდაპირველი რედაქციის თანახმად:

**1. ეკონომიკური საქმიანობა საგადასახადო ორგანოში აღრიცხვის გარეშე ინვევდა დაჯარიმებას, ასეთი საქმიანობის შედეგად შემოსავლის 10%-ის ოდენობით, მაგრამ არანაკლებ 100 ლარისა;**

**2. თუ ეს დაგვიანება 30 დღეს აჭარბებდა, აღნიშნული ჯარიმა შეადგენდა შემოსავლის 20%-ს, მაგრამ არანაკლებ 1000 ლარისა;**

**3. 180 დღეზე მეტი ვადის დაგვიანების შემთხვევაში ჯარიმა ასეთი საქმიანობით მიღებული შემოსავლის 50%-ს, მაგრამ არანაკლებ 5000 ლარს შეადგენდა.**

ამასთან, ამ მუხლის გამოყენება გადამხდელს არ ათავისუფლებდა სხვა საგადასახადო ვალდებულებებისა და შესაბამისი ფინანსური სანქციებისაგან, რომლებიც ჯამში ისეთ კოლოსალურ თანხებს აღწევდა, რომ პრაქტიკულად მის გადახდას რიგითი მენარმე სუბიექტი ვერც შეძლებდა. ამიტომ მთავრობა იძულებული გახდა სსკ-ს აღნიშნული მუხლი კარდინალურად შეეცვალა და მისი რედაქცია 2005 წლის 25 მაისის №3138 ს კანონის შესაბამისად აღნიშნული საგადასახადო სამართალდარღვევისათვის ჯარიმას მხოლოდ 200 ლარის ოდენობით ითვალისწინებს;

ზომაზე მეტად მკაცრი იყო აგ-

რეთვე (2004 წლის) 131 მუხლიც (საგადასახადო დეკლარაციის დაგვიანებით წარდგენა), რომლის პირველი რედაქცია დეკლარაციის დაგვიანებით წარდგენისათვის გადამხდელის დაჯარიმებას გადასახდელი თანხის 5%-ის ოდენობით ითვალისწინებდა ყოველ სრულ და არასრულ თვეზე, ამასთან, თითოეული ვადაგადაცილებული თვის (არასრული თვისათვის) ის არანაკლებ 200 ლარს შეადგენდა. ასეთი შემთხვევისთვის, თუ გავითვალისწინებთ სსკ-ის მიხედვით განსაზღვრულ ხანდაზმულობის ვადას (6 წელი), არსებობდა თეორიული შესაძლებლობა, რომ უბრალო წვრილ მენარმეს 71 თვეზე (6 წელი X 12 თვე = 72 თვე - 1 თვე) დეკლარაციის წარუდგენლობისათვის 14 200 ლარი მართო დეკლარაციის წარუდგენლობისათვის დაეკისრებოდა (ამ საკითხზეც უფრო ვრცლად გავამახვილეთ ყურადღება სტატიაში „დემოკრატიზაციის ახალმა ტალღამ საგადასახადო კანონმდებლობაშიც უნდა შემოაღწიოს“. იხ. ჟურნალ „ბიზნესი და კანონმდებლობის“ 2008 წლის ნოემბრის ნომერი);

სრულიად გაუმართლებელი იყო სსკ-ს 133-ე მუხლით (შემოსავლების და ხარჯების, აგრეთვე გადასახადებით დასაბეგრი სხვა ობიექტების აღრიცხვის წესის დარღვევა) გათვალისწინებული ფინანსური სანქციები, რომელიც მინიმუმ 1000 და მაქსიმუმ 3 000 ლარს, ან კიდევ გადაუხდელი გადასახადის 10%-ს შეადგენდა. ეს უკანასკნელი 2009 წლის 1 იანვრიდან საერთოდ ამოღებულ იქნა საგადასახადო კოდექსიდან. 2009 წლის 1 იანვრიდან, ამ მუხლით უკვე სათამაშო ბიზნესის საქმიანობის წესის დამრღვევები ჯარიმდებიან, კერძოდ, სათამაშო ბიზნესის მოსაკრებლის გადახდის ნიშნის გარეშე, ან სათამაშო ბიზნესის მოსაკრებლის გადახდის ობიექტის დალუქვის გარეშე, საქმიანობისთვის, თუ ასეთი ვალდებულება კანონით დადგენილია, ინვესტორის დაჯარიმებას ამ ობიექტის მიხედვით კუთვნილი გადასახადის 100 პროცენტის ოდენობით, მაგრამ არა ნაკლებ 1000 ლარისა. ამ უკანასკნელის მიმართ ცხადია,





არაფერი გვაქვს საწინააღმდეგო, პირიქით მიგვაჩნია, რომ იგი შეიძლება კიდევ უფრო მკაცრიც გავხადოთ;

სსკ-ს 143-ე მუხლის (დოკუმენტების გარეშე მატერიალური ფასეულობების ტრანსპორტირება (გადაზიდვა) და აღურიცხაობა) მე-2 ნაწილის შესახებ (საქონლის მოძრაობისა და აღურიცხვის ჟურნალის წარმოებასთან დაკავშირებით) უკვე ზემოთ გვქონდა მსჯელობა, მაგრამ საჭიროა ყურადღება გავამახვილოთ ამ ნაწილის შეცვლაზე ახალი რედაქციით 2006 წლის 1 იანვრიდან, რომლის შესაბამისადაც საქონლის სასაქონლო ზედნადების გარეშე ტრანსპორტირება (გადაზიდვა) მოიცავდა სასაქონლო ზედნადების არასრულად შევსების შემთხვევასაც. კერძოდ, თუ სასაქონლო ზედნადებში არ იყო ასახული შემდეგი რეკვიზიტებიდან ერთ-ერთი:

- ა) დოკუმენტის შექმნის თარიღი და ნომერი;
- ბ) სამეურნეო ოპერაციის მონაწილე მხარეთა დასახელება; საიდენტიფიკაციო ნომერი (ან გადამხდელი ფიზიკური პირის შემთხვევაში-გვარი, სახელი პირადობის დამადასტურებელი დოკუმენტის ნომერი).
- გ) ინფორმაცია ტვირთის გადამზიდველის შესახებ (სატრანსპორტო საშუალების სახე, მარკა, სახელმწიფო რეგისტრაციის ნომერი);
- დ) ინფორმაცია საქონლის შესახებ (საქონლის დასახელება და რაოდენობა).
- ე) ტრანსპორტირების (გადაზიდვის) დაწყებისა და დამთავრების ადგილები, მისამართის ჩვენებით;
- ვ) ტვირთის გამყიდველის ან/და ტვირთის გამგზავნის ხელმოწერა ტვირთის გადამზიდველი-

სათვის ჩაბარების შესახებ;  
ზ) ტვირთის გადამზიდველის ხელმოწერა ტვირთის მიღების შესახებ.

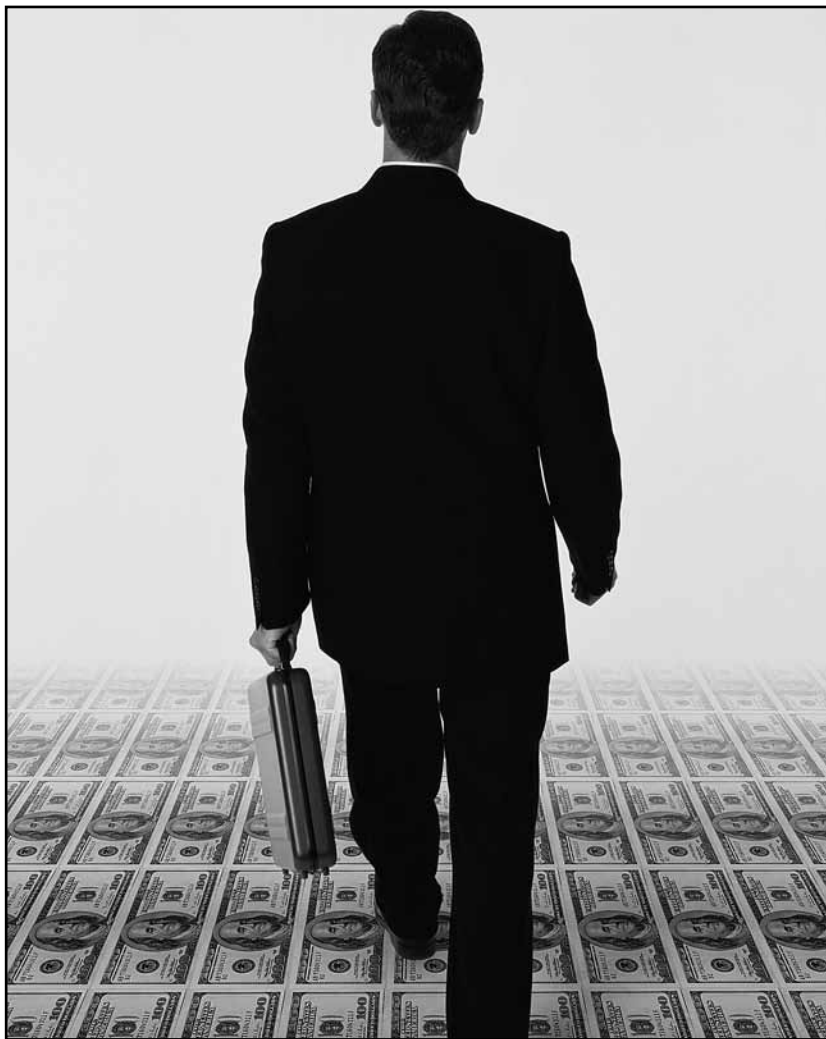
მაკონტროლებლებს ეს შესაძლებლობას აძლევდა იგი განეხილათ სასაქონლო ზედნადების გარეშე საქონლის ტრანსპორტირებად და გადამხდელი საქონლის საბაზრო ღირებულებით (დღგ-სა და აქციზის გარეშე) დაეჯარიმებინათ, რაზეც გადამხდელი უბრალოდ ხმასაც კი ვერ ამოიღებდა.

საბედნიეროდ, 2009 წლის 1 იანვრიდან ეს მოთხოვნა საკმაოდ შერბილდა და ზემოთ დასახელებული 7 აუცილებელი ჩამონათვალიდან მხოლოდ 3 (ა) ბ) და დ) ) ქვეპუნქტები დარჩა, რაც ვფიქრობთ აუცილებელი და სავალდებულო მოთხოვნებია და ამაზე არც გადამხდელს არ უნდა ქონდეთ რაიმე საპრეტენზიო.

ცხადია, ცალკე თემა ამ მუხლში 2010 წლის 1 თებერვლიდან შესული ცვლილებები, რომლებიც მართალია, საკმაოდ მკაცრია, მაგრამ ალბათ სამართლიანი, რამდენადაც სხვაგვარად არ მოხერხდებოდა ქვეყანაში აღურიცხავი საქონლის მოძრაობის პრობლემა, რომელიც გადასახადების დამალვისა და შემცირების ერთ-ერთი უმთავრესი ხელშემწყობი მიზეზი ხდება.

ზემოაღნიშნული მაგალითები, რა თქმა უნდა, არ წარმოადგენს არამართლზომიერი ქმედებების სრულ ნუსხას, რომლებსაც მაკონტროლებლები გადამხდელთა საგადასახადო ადმინისტრირებისას იყენებენ. თუმცა, ის საშუალებას გვაძლევს გამოვიტანოთ შემდეგი დასკვნა: ცნობილი გამოთქმისა არ იყოს, „თუ სახელმწიფო არ არის „მეწველი ძროხა“, არც გადამხდელი-მენარმე უნდა ვაქციოთ „მეწველ ძროხად“.

მაკონტროლებელთა მიერ გადამხდელთა დასჯის ამჟამად მოქმედ სხვა ტექნოლოგიების შესახებ, რომლებზეც ფინანსთა სამინისტროს სისტემასა და სასამართლო ინსტანციებში ამჟამად მიმდინარეობს საგადასახადო დავები, ჩვენს მოსაზრებებს ჟურნალის მომდევნო ნომერში შემოგთავაზებთ.





# რატომ არის ქართული გზები ყველაზე ძვირი მსოფლიოში!

## ნახევრადრუსული „ზიმოს“ პირველი მრავალმილიონიანი ქართული ექსპერიმენტი

1992 წლიდან მოყოლებული, საერთაშორისო დახმარების სახით საქართველო მნიშვნელოვან ფინანსურ სახსრებს იღებდა სატრანსპორტო სისტემის განვითარებისთვის. 1992-2002 წლებში სატრანსპორტო სექტორისთვის დონორი ქვეყნებისა და საერთაშორისო ფინანსური ორგანიზაციების მიერ (მსოფლიო ბანკი, ევროპის რეკონსტრუქციისა და განვითარების ბანკი, არაბული ეკონომიკური განვითარების ქვეითის ფონდი, ევროკავშირი, იაპონიის მთავრობა და სხვა) გამოყოფილი სახსრების მთლიანმა მოცულობამ 675 მილიონი აშშ დოლარი შეადგინა. 2004 წელს მსოფლიო ბანკის კონსულტანტების მიერ ჩატარებული გათვლებით საქართველოს საგზაო ქსელის რეაბილიტაციისთვის 566 მლნ აშშ დოლარი ყოფილა საჭირო (ადგილობრივი მნიშვნელობის გზების გარდა), ხოლო აღდგენილი გზების სათანადო მოვლა-შენახვისთვის ყოველწლიურად - 100 მლნ აშშ დოლარი. ეს კი იმას ნიშნავს, რომ შემოსული 675 მილიონიდან თავისუფლად შეიძლებოდა გზების სრული რეაბილიტაცია, მისი მოვლა-პატრონობა კი უკვე საქართველოს ბიუჯეტის საქმე იქნებოდა და საგზაო ფონდისა თუ სხვა საგზაო გადასახადების სწორი ორგანიზების პირობებში, თავისუფლად მოახერხებდა კიდევ ამას.



ილნარ გორაკიშვილი

მსოფლიო ბანკის გაანგარიშებით (რომელიც საზომი ერთეულის სახით ფართოდ გამოიყენება), საგზაო სამუშაოთა საშუალო ღირებულება საქართველოში შემდეგია: **საერთაშორისო გზები** - 1,3 დოლარი - კმ-ზე (მიმდინარე შეკეთება); 11 დოლარი - კმ-ზე (პერიოდული შეკეთება); 130 დოლარი - კმ-ზე (რეაბილიტაცია), 250 დოლარი - კმ-ზე (რეკონსტრუქცია). **შიდასახელმწიფოებრივი ასფალტის გზები** - 1 დოლარი - კმ-ზე (მიმდინარე შეკეთება); 9 დოლარი - კმ-ზე (პერიოდული შეკეთება); 100 დოლარი - კმ-ზე (რეაბილიტაცია), 200 დოლარი - კმ-ზე (რეკონსტრუქცია). თუმცა, თუ დღეს საქართველოში მშენებარე გზებზე დახარჯული ფულის რაოდენობას ვნახავთ, დავრწმუნდებით, რომ ქართული გზები ყველაზე ძვირია მსოფლიოში! მაგრამ, ამაზე ოდნავ ქვემოთ.

2002 წლის მდგომარეობით, საქართველოში საერთაშორისო

სო მნიშვნელობის საავტომობილო გზების 70%, შიდასახელმწიფოებრივი გზების 80% და ადგილობრივი მნიშვნელობის გზების 90% რეაბილიტაციას საჭიროებდა. მსოფლიო ბანკის გაანგარიშებით, საქართველოს მთელი ქსელის რეაბილიტაციისათვის საჭირო თანხა 566 მლნ დოლარს შეადგენდა.

„ვარდების რევოლუციის“ ტრანსპორტის სფერო საქართველოს ეკონომიკის ერთ-ერთ უმნიშვნელოვანეს დარგად გამოცხადდა. საკითხი პრიორიტეტულ მიმართულებად არის განსაზღვრული საქართველოს მთავრობის 2007-2010, 2008-2011 წლების საშუალოვადიან სტრატეგიებში.

2005 წელს საქართველოს მთავრობამ ხანგრძლივი და ძვირადღირებული პროექტის განხორციელება გადაწყვიტა. საქართველოს პრეზიდენტის 2006 წლის 15 სექტემბრის №554 ბრძანებულებით - „საქართველოს საერთა-

შორისო და შიდასახელმწიფოებრივი მნიშვნელობის საავტომობილო გზების ნუსხის დამტკიცების შესახებ“ - თბილისი-სენაკი-ლესელიძის 552 კილომეტრი სიგრძის საავტომობილო მაგისტრალი №1 მნიშვნელობის გზად გამოცხადდა და ქვეყნის მთავარი საავტომობილო მაგისტრალის მშენებლობა-რეკონსტრუქციისთვის მზადება დაიწყო.

საქართველოს სინამდვილისთვის „ავტობანი“ ნოვატორულია თავისი მასშტაბებითა და ცემენტო-ბეტონის საფარველის თვალსაზრისით.

გარდა ამისა, მისი განხორციელება საკმაოდ დიდი საბიუჯეტო სახსრების ათვისებასთან არის დაკავშირებული. საქართველოს გზების დეპარტამენტის წინასწარი გათვლებით, პროექტი, რომლის მშენებლობის დასრულება 2010 წლისთვის არის ნავარაუდები, 2 მილიარდ ევროს საჭიროებს.

პროექტის მნიშვნელოვნებიდან და მასშტაბებიდან გამომდინარე, ვფიქრობთ, საზოგადოებისთვის საინტერესო იქნება იმის გაგება, თუ რამდენად სწორად ჩატარდა სახელმწიფო შესყიდვებზე გამოცხადებული ტენდერები ამ პროექტის ფარგლებში და რამდენად აღმოიფხვრა ის მავნე პრაქტიკა, რამაც წინა ხელისუფლების დროს გზების მშენებლო-რეაბილიტაციისთვის განკუთვნილი მილიონები გაურკვეველი მიმართულებით აისხლიტა...

ახალგაზრდა იურისტთა ასოციაციის მიერ ჩატარებული თბილისი-სენაკი-ლესელიძის საავტომობილო მაგისტრალის ნატახტარი-ალაიანის 27-43 კმ მონაკვეთის მშენებლობის სამართლებრივი და ფინანსური ანალიზი ამის გარკვევაში მნიშვნელოვანწილად დაგვეხმარება.

გზის ამ 16-კილომეტრიანი ზოლის მშენებლო-რეკონსტრუქციისთვის 80 მლნ 500 ათასი ლარია იყო გათვალისწინებული.

საქართველოს მთავრობის

2005 წლის №580 თბილისი-სენაკი-ლესელიძის საავტომობილო გზის ოთხზოლიან ჩქაროსნულ ავტომაგისტრალად გარდაქმნის პროცესი აქტიურ ფაზაში შევიდა - 2006-2007 წლებში უნდა მომხდარიყო ამ მონაკვეთის პირველი რიგის გადაკეთება ოთხზოლიან მაგისტრალად, ხოლო მონაკვეთის მეორე რიგისა - 2007-2008 წლებში.

ალსანიშნავია, რომ ამ მშენებლობას აქტიურად უჭერენ მხარს საერთაშორისო ფინანსური ინსტიტუტები, მაგალითად, მსოფლიო ბანკი, თუმცა ნატახტარი-ალაიანის 16-კილომეტრიანი მონაკვეთის რეკონსტრუქცია მთლიანად საქართველოს სახელმწიფო ბიუჯეტის სახსრებით დაფინანსდა.

2006 წელს ბიუჯეტის შესახებ კანონის შესაბამისად აღნიშნული პირველი მონაკვეთის პირველი რიგის მშენებლობისთვის 46 მილიონ 847 ათასი ლარი გამოიყო. 2006 წლის ბოლოსთვის ამ თანხიდან ათვისებული იყო 46 მილიონ

207 ათასი, ანუ 640 ათასი ლარით ნაკლები.

2007 წლის ბიუჯეტში ამ მშენებლობისთვის ბიუჯეტიდან 33 მილიონი გამოიყო. ამ თანხიდან ათვისებული იქნა 28 მილიონ 116 ათასი ლარი, ანუ 4 მლნ 884 ათასი ლარით ნაკლები.

ამ მშენებლობის დასკვნითი ეტაპისთვის, ანუ 2008 წლისთვის სახელმწიფო ბიუჯეტში 7 მილიონ 65 ათასი ლარი იქნა გათვალისწინებული.

საავტომობილო გზების დეპარტამენტმა გზის ამ მონაკვეთის მშენებლობა-რეკონსტრუქციისთვის აუცილებელი შესყიდვები თავის 2006, 2007 და 2008 წლების შესყიდვების გეგმებში გაითვალისწინა. კერძოდ: 2006 წელს ამ მშენებლობისთვის უნდა განეხორციელებინა სამუშაოს შესყიდვა 35 მლნ 300 ათასი ლარის ფარგლებში, 2007 წელს - პირველი რიგის სამუშაოებისთვის 46 მლნ 320 ათასის, მეორე რიგის სამუშაოებისთვის კი 31 მლნ 992 ათას 400 ლარის ფარგლებში; 2008 წელს შესყიდვები 6 მლნ 761 ათას 100 ლარის ფარგლებში უნდა განხორციელებულიყო, რასაც დაემატებოდა „ნატახტარი-ალაიანის გზის 16-24 კმ. მონაკვეთში წყლის აცილების მიზნით ჩასატარებელი სამშენებლო სამუშაოებისთვის განსახორციელებელი შესყიდვები 458 ათას 500 ლარზე“. ანუ, საგზაო დეპარტამენტს ამ პროექტის ფარგლებში 2006-2008 წლებში უნდა განეხორციელებინა სახელმწიფო შესყიდვები 120 მლნ 832 ათას ლარზე.

2006 წლის 9 იანვარს ჩატარდა სატენდერო კომისიის პირველი სხდომა, რომელმაც გადაწყვიტა სამ ლოტად დაეყო შესყიდვის ობიექტი.

ტენდერში მონაწილეობის სურვილი გამოთქვეს შემდეგმა კომპანიებმა: 1. შპს „და გ ტექნოლოგი“, 2 შპს „ზიმო“ და „კავკასუს როუდ პროჯექტი“, 3. შპს „ემი-ოილი“, 4. ს/ს „ოზტა ინშაათ ინშაათ მაზემელერი თიჯარეთ“, OZTAS, 5. შპს „როლიდერი“, 6. შპს სამშენებლო კომპანია „115 პლი-



უსი“, 7. შპს „გზამშენი 4“, 8. შპს „ონური ტაპუტ თაშიმალიჯი“, 9. თურქულ-ქართული ერთობლივი კომპანია „ბლექ სი გრუპი“, 10. შპს „გზა-2005“, 11. შპს ჰოლდინგ „იმედი“, 12. სამშენებლო კომერციული კორპორაცია „ზიმი“

ექსპერტთა და სამუშაო ჯგუფის რეკომენდაციით და კომისიის გადანიშნულებით, ტენდერში მონაწილეობის პრეტენდენტებად დამტკიცდნენ შემდეგი ფირმები: **ლოტი I** - შპს „ბლექ სი გრუპი“, შპს „დ და გ ტექნოლოგი“, შპს „ზიმი“, შპს „ონური ტაპუტ თაშიმალიჯი“, შპს „გზამშენი 4“; **ლოტი II** შპს „ბლექ სი გრუპი“, შპს „დ და გ ტექნოლოგი“, შპს „ზიმი“, შპს „ონური ტაპუტ თაშიმალიჯი“, შპს „გზამშენი 4“, **ლოტი III** შპს „ბლექ სი გრუპი“, შპს „დ და გ ტექნოლოგი“, შპს „ზიმი“, შპს „ონური ტაპუტ თაშიმალიჯი“.

დალუქული კონვერტების გახსნის შემდეგ დაფიქსირდა, ტენდერის პირველ ლოტზე ყველაზე მაღალი თანხა დაასახელა შპს „ონური ტაპუტ თაშიმალიჯი“-მა, ყველაზე დაბალი კი, შპს „გზამშენი 4“-მა. მეორე ლოტზე – შპს-მ „ზიმი“ წარმოადგინა ყველაზე ძვირადღირებული წინადადება, შპს-მ „დ და გ ტექნოლოგი“ კი ყველაზე ნაკლები ფასი დააფიქსირა. მესამე ლოტისათვის ყველაზე ძვირადღირებული წინადადება შპს „ონური ტაპუტ თაშიმალიჯი“-მა წარმოადგინა, ყველაზე ნაკლები თანხა კი ისევ შპს-მ „დ და გ ტექნოლოგი“ შესთავაზა საგზაო დეპარტამენტს.

სამივე ლოტზე ყველაზე დაბალი ფასი პრეტენდენტებს შორის შეთავაზებული ჰქონდა შპს-ს „დ და გ ტექნოლოგი“ - საერთო ღირებულებით, **32 368 555 ლარი**. დაბალი ფასის შემთავაზების მხრივ, მომდევნო საუკეთესო შედეგის მქონე კომპანიაა შპს „ბლექ სი გრუპი“ - საერთო ღირებულებით, **სამ ლოტზე 45 897 201 ლარი**; მესამე - შპს „ზიმი“ - საერთო ღირებულებით, **სამ ლოტზე 47 132 547 ლარი**; ყველაზე ძვირადღირებული შემთავაზება ჰქონდა შპს-ს „ონური ტაპუტ თა-

შიმალიჯი“ - საერთო ღირებულებით, **სამ ლოტზე 55 450 236 ლარი** (საია, „თბილისი-სენაკი-ლესელიძის საავტომობილო მაგისტრალის ნატახტარი-ალაიანის 27-43 კმ მონაკვეთის რეკონსტრუქციის მონიტორინგის ანგარიში“, 2009).

ზემოაღნიშნულის გათვალისწინებით, სატენდერო კომისიის მიერ წინასწარ დადგენილი კრიტერიუმების თანახმად, **ტენდერში საუკეთესო შედეგების მქონე ფირმას წარმოადგენდა შპს „დ და გ ტექნოლოგი“**. თუმცა, ეს ფირმა საბოლოო ჯამში, წინადადების შეფასების ეტაპამდეც კი არ მიუშვეს იმ მიზეზით, რომ „კომპანიის სატენდერო წინადადება არასრულად მოიცავდა ობიექტის ტექნიკურ და ხარისხობრივ მონაცემებს“ და საერთოდ გამოეთიშა ამ პროცესს.

აღსანიშნავია, რომ მსგავსი დაკიდევ უარესი შენიშვნები ჰქონდა ექსპერტთა ჯგუფს ტენდერში მონაწილე თითქმის ყველა ფირმის მიმართ, მაგრამ სატენდერო კომისიამ ზოგისთვის ეს მისაღებად ჩათვალა, ზოგისთვის - არა. ტენდერის პირველივე ეტაპზე გამოიკვეთა სატენდერო კომისიისა და ექსპერტთა ჯგუფის ცალსახად კეთილგანწყობილი შეფასება შპს „ზიმოს“ მიმართ.

მაგალითად, მისანოდებელი ობიექტის ტექნიკური და ხარისხობრივი მონაცემების სრული აღწერილობის წარუდგენლობა შპს „ბლექ სი გრუპის“, შპს „ონური ტაპუტ თაშიმალიჯი“-ისა და შპს „გზამშენი-4“-ის შემთხვევაში „მნიშვნელოვან ხარვეზად“ დაკვალიფიცირდა, თუმცა, იგივე დოკუმენტის წარუდგენლობა შპს „ზიმოს“ შემთხვევაში ხარვეზად არ იქნა მიჩნეული.

2006 წლის 11 მარტის სატენდერო კომისიის №5 სხდომის ოქმის თანახმად ორმა პრედენდენტმა, შპს „გზამშენი-4“ და შპს „ზიმომ“ წარმოადგინეს ალტერნატიული წინადადებები. „გზამშენი-4“-ის მიერ წარმოდგენილი ალტერნატიული წინადადება მილიონ 409 ათას 898 ლარით ნაკლები იყო ძირითად წინადადე-

ბაზე, შპს „ზიმოს“ ალტერნატიულ წინადადებას კი იგივე ფასი ჰქონდა და გამოირჩეოდა იმით, რომ გულისხმობდა თბილისი-სენაკი-ლესელიძის საავტომობილო გზის 27-43 კმ მონაკვეთის „რეკონსტრუქცია-მოდერნიზაციის სამუშაოებზე საგზაო სამოსის კონსტრუქციის მოწყობას ცემენტობეტონის საფარით“.

ტენდერი მოულოდნელი შედეგით დაგვირგვინდა, კერძოდ, ტენდერში გამარჯვებული აღმოჩნდა არა ის წინადადებები, რომლებსაც კომისიის წევრებმა მიანიჭეს უპირატესობა (I ლოტზე შპს „გზამშენი-4“-ის ალტერნატიული წინადადება; II და III ლოტებზე შპს „ზიმი“-ს ძირითადი წინადადება), არამედ წინადადება, რომელიც კომისიის წევრთა შეფასების ცხრილში თითქმის ბოლო ადგილზე იმყოფებოდა, ანუ შპს „ზიმი“-ს ალტერნატიული წინადადება, რაც გულისხმობდა მთელ 16 კილომეტრიან მონაკვეთზე ასფალტის საფარის ნაცვლად ცემენტობეტონის საფარის მოწყობას.

№1 ლოტზე გამარჯვებული შპს „გზამშენი-4“ იძულებული გახდა, უარი ეთქვა ტენდერის მოგებაზე (???), რადგან საავტომობილო გზების დეპარტამენტმა მოულოდნელად შეცვალა მოთხოვნის კრიტერიუმები და ასფალტის საფარს ცემენტობეტონის გზა ამჯობინა.

ამჟამად, რომ გამარჯვებულად გამოცხადდა არა ის წინადადება, რომელსაც კომისიის წევრების უმრავლესობამ მისცა ხმა, არამედ ერთ-ერთ ბოლო ადგილზე მყოფი „ზიმოს“ ალტერნატიული წინადადება, რითაც სატენდერო კომისიამ დაარღვია როგორც გამარჯვებული პრედენდენტის გამოვლენის პროცედურა, ასევე შეფასებისთვის გამოიყენა სრულიად ახალი კრიტერიუმი - ტექნოლოგიური სიახლე - რისი უფლებაც მას კანონით არ ჰქონდა, რადგან საგზაო დეპარტამენტის მიერ დადგენილი სატენდერო წინადადებების შეფასების კრიტერიუმებში ყველაზე მაღალი

კოეფიციენტი – 0,7, წინადადების ფინანსურ ნაწილს ეკუთვნის, ტექნიკური ნაწილის შეფასების ყველაზე მაღალი კოეფიციენტი - 0,3 კი პრეტენდენტის კონკრეტული გამოცდილება და ძირითადი მომსახურე პერსონალის გამოცდილებაზე მოდის. შეფასების კრიტერიუმებში არსად ჩანს ინოვაციური ტექნოლოგიები.

არადა, ბოლო ადგილზე მყოფი „ზიმო“ კომისიის მიერ გამარჯვებულად იმ არგუმენტზე დაყრდნობით გამოცხადდა, რომ სატენდერო წინადადება ითვალისწინებდა ტექნოლოგიური სიახლის დანერგვას და სასურველი იყო, „საცდელად მონაწილეობის ცემენტობე-ტონიანი საფარის საავტომობილო გზის მონაკვეთი“.

სატენდერო კომისია „მოიხიბლა“ შპს „ზიმო“-ს წინადადებით, რომელიც ითვალისწინებდა ცემენტობეტონის გზის მშენებლობას, თუმცა, კომისიამ ყურადღება არ მიაქცია იმ ფაქტს, რომ ამგვარი ტექნოლოგიით მშენებლობის არანაირი გამოცდილება ამ კომპანიას არ გააჩნდა და ავტომავისტრალი მისი პირველი ექსპერიმენტი იქნებოდა.

ამის სანაცვლოდ, სატენდერო კომისიამ I რიგის სამუშაოს შესყიდვისას შპს „ზიმო“-სთან მიმართებით დაადგინა, რომ აღნიშნულ კომპანიას „ნამდვილად შესწევს უნარი, შეასრულოს ასეთი მნიშვნელოვანი კონტრაქტი მეტად შემჭიდროვებულ ვადებში, რაც მას განვლილი გამოცდილების ანალიზის გათვალისწინებით უკვე საქმით აქვს დადასტურებული“ (საავტომობილო გზების დეპარტამენტის სატენდერო კომისიის 2006 წლის 11 მარტის №5 სხდომის ოქმი).

ნიშანდობლივია, რომ ზუსტად ერთი წლის შემდეგ, იმავე სატენდერო კომისიამ იგივე საგზაო მონაკვეთის II რიგის მშენებლობისას გამოცხადებულ ტენდერში შპს „ზიმო“ არ გამოაცხადა ტენდერში გამარჯვებულად შემდეგი მოტივით - შპს „ზიმოს“ „საკმარისი გამოცდილება არ გააჩნია“.

ახალგაზრდა იურისტთა ასოციაციამ მოიძია ინფორმაცია შპს „ზიმოს“ შესახებ და გაარკვია, რომ „შპს „ზიმო“ დაფუძნდა 1997 წელს თბილისის საბურთალოს რაიონის სასამართლოს დადგენილებით. მისი დამფუძნებლები იყვნენ: 1. შპს „ზიარი“; 2. შპს „სტროიმოსტ“. 2004 წელს განხორციელებული ცვლილებების შემდეგ ერთ-ერთი დამფუძნებელი კომპანია შპს „ზიარი“ შეერწყა (მიუერთდა) შპს „ზიმოს“ და დამფუძნებლებად განისაზღვრნენ: 1. შპს „სტროიმოსტი“ - 50%; 2. ლევან მარშანია - 10%; 2. გიორგი ეგოიანი - 10%; 4. ილია ქავთარაძე - 10%; 5. გია უროტაძე - 10%; 6. ზურაბ კიკნაძე - 10%

შპს „ზიმოს“ სანესდებო კაპიტალი შეადგენს 4000 ლარს, ხოლო მისი საქმიანობის საგანია: სავაჭრო ოპერაციები, საცალო და საბითუმო ვაჭრობა; სასურსათო პროდუქციის წარმოება, გადამუშავება, შესყიდვა, შემოტანა და რეალიზაცია; უალკოჰოლო და ალკოჰოლიანი სასმელების მინერალური და ბუნებრივი სასმელი წყლების ჩამოსხმა; თამბაქოს ნაწარმის წარმოება, შემოტანა, შესყიდვა და რეალიზაცია; საკვები ობიექტების შექმნა და ექსპლუატაცია; ნავთობპროდუქტებისა და გაზის შესყიდვა, შემოტანა და რეალიზაცია; მშენებლობა; სატრანსპორტო მომსახურება; საქმიანობა მედიცინისა და ჯანდაცვის სფეროში; მედიკამენტებით მომარაგება, საფთვითაქო ქსელის შექმნა; ტურიზმი; საქმიანობა გართობის ინდუსტრიის სფეროში; ნებისმიერი სხვა საქმიანობის განხორციელება, რომელიც არ არის აკრძალული კანონმდებლობით.

როგორც ხედავთ, შპს „ზიმოს“ საქმიანობის საგანში მითითებულ კატეგორიათაგან ერთადერთი პუნქტი, რომელშიც საავტომობილო გზების მშენებლობა შეიძლება მოიაზრებოდეს, არის „ნებისმიერი სხვა საქმიანობის განხორციელება, რომელიც არ არის აკრძალული კანონმდებლობით“.

უნებურად ჩნდება კითხვა – როგორ მოახერხა 4-ათას ლარიანი სანესდებო კაპიტალის მქონე, სრულიად გამოუცდელმა ფირმამ ტენდერში უპრობლემოდ გაემარჯვა და სახელმწიფოსგან 47 მილიონზე მეტი მიეღო, რათა „საცდელად ცემენტობეტონიანი საფარის საავტომობილო გზის მონაკვეთი მოეწყო“? ამის ახსნაში, ვფიქრობთ, დაგვეხმარება კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი დეტალი შპს „ზიმოს“ შესახებ:

„ტენდერის მიკერძოებულად განხორციელების ახსნას საქართველოს ახალგაზრდა იურისტთა ასოციაციამ თავის ანტიკორუფციულ მონაცემთა ბაზაში „სამართლიანი თამაში“ მიაგნო. ბაზაში განთავსებული საჯარო ინფორმაციის მიხედვით, 2006 წლის 9 აგვისტოს ადგილობრივი თვითმმართველობის არჩევნებისათვის შპს-მ „ზიმო“ პოლიტიკურ გაერთიანება ნაციონალურ მოძრაობას 200 000 ლარი შესწირა, მისმა კონტრაქტორმა შპს „კავკასუს როუდ პროჯექტმა“ კი, ამავე რიცხვში დამატებით 100 000 ლარი გადარიცხა ზემოაღნიშნული პარტიის ანგარიშზე.

ასევე, საქართველოს ცენტრალური საარჩევნო კომისიის მიერ მონოდებული ინფორმაციით, შპს „ზიმო“-მ 2007 წლის 21 ნოემბერს 3/2 „ერთიან ნაციონალურ მოძრაობას“ დამატებით კიდევ 100 000 ლარი ჩაურიცხა“.

ჩვენი მხრივ კი დავამატებთ, რომ „ზიმოს“ სადამფუძნებლო წილის 59%-ის მფლობელი სპდ „სტროიმოსტი“ მოსკოვური ფირმაა (გენერალური დირექტორი - ბარამოვ ვლადიმერ სერგის ძე), რომელიც სამშენებლო მშრალი და თხევადი მასალების დანამატებს, ბეტონისა და აგური ფუნდამენტებისა და იატაკების ჰიდროსაიზოლაციო მასალების კომპლექსებს, ბეტონის, ქვის აგურის სამშენებლო საყრდენების გამწმენდ და სხვა ამგვარ მასალებს აწარმოებს.

ხელი ხელს ჰბანს და ორივე ერთად - პირსო, - ხომ გაგიგონიათ...

# ვალის უსაზღვროდ ზრდა – ეროვნული უსაფრთხოების მუქარა

დღევანდელ ვითარებაში ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი და კომპლექსური საკითხია იმ ახალი საფრთხეების პროგნოზირება და გამოვლენა, რომელიც შეიძლება აღმოცენდეს მომავალში ცალკეულ ქვეყნებში და მთლიანად მსოფლიო ეკონომიკაში. ეს იმ შემთხვევაში, თუ უცვლელად დარჩება ის ეკონომიკურ-პოლიტიკური მოდელი, რომელიც საფუძვლად უდევს დღევანდელ მსოფლიო სოციალურ-ეკონომიკურ განვითარებას. რასაკვირველია, ეს არ შეიძლება იყოს ერთი ან ორი მექანა, არამედ, თვით ეკონომიკურ განვითარებაზე მოქმედი ფაქტორების მრავალრიცხოვნობიდან გამომდინარე. სავარაუდოა, რომ ახალ საფრთხეთა საკმაოდ დიდ რაოდენობასთან გვექნება საქმე.



ირაკოზ ხახიძე

ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი

თავისუფალი

ერთ-ერთი ახალი საფრთხეა ფინანსურ ვალდებულებათა შეუზღუდავი ზრდა, განსაკუთრებით საგარეო ვალდებულების გეომეტრიული პროგრესიით გადიდება და მათი დაბრუნებადობის პრობლემის თანდათანობით გამწვავება. აღნიშნულმა შეიძლება უახლოეს მომავალში არა მხოლოდ ღარიბი და განვითარებადი ქვეყნების, არამედ ინდუსტრიულად განვითარებული ქვეყნების დეფოლტიზაცია გამოიწვიოს, რაც, რა თქმა უნდა, ახალი საყოველთაო კრიზისის საფუძველი გახდება.

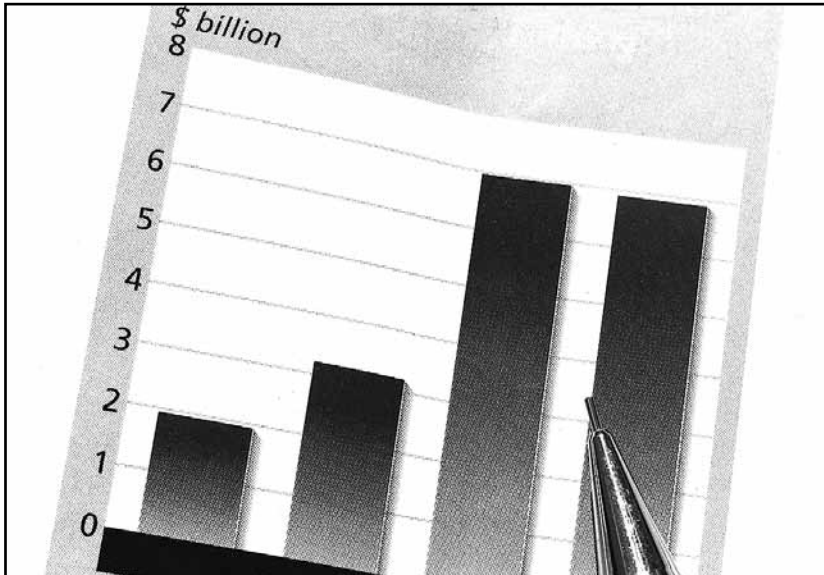
საერთაშორისო ვალდებულების ნამდვილი ბუმი გასული საუკუნის 70-იანი წლებიდან დაიწყო. სავალსეობის კრიზისი სწორედ მაშინ წარმოიქმნება, როდესაც დგება გადახდისუნარიანობის კრიზისი, ანუ ვალის ამღებს არა აქვს საშუალება დროულად და სრულად დაფაროს ვალი. სავალსეობის კრიზისი გადახდისუნარიანობის კრიზისია, რომლის დროსაც მოვალეს, ერთი მხრივ, არ გააჩნია სათანადო სახსრები ვალის დასაფარავად, ხოლო, მეორე მხრივ, მას სათანადო სახსრები გააჩნია, მაგრამ არა აქვს სურვილი დაფაროს თავის თავზე აღებული ვალდებულებები. ასეთი მაგალითები არსებობს მსოფლიო პრაქტიკაში.

ფინანსური ვალდებულებებისა და დავალიანებების პრობლემა განსაკუთრებულ სიმწვავეს იძენს გლობალური ფინანსური კრიზისების და ეკონომიკური რეცესიის პირობებში. ამჟამად მსოფლიოში მიმდინარე ფინანსურმა კრიზისმა უმძიმესი ფინანსური მდგომარეობა შექმნა მთელ რიგ როგორც განვითარებულ, ისე განვითარებად ქვეყნებში. ისლანდია იყო პირველი ქვეყანა რომელმაც განაცხადა, რომ ის იმყოფება დეფოლტის ზღვარზე. განსაკუთრებით მაღალი რისკის ჯგუფში აღმოჩნდნენ ეკვადორი, ფილიპინები, მალაიზია, ტაილანდი, კოლუმბია, თურქეთი, უკრაინა, პაკისტანი, უნგრეთი და სხვა. ასევე რთული ფინანსური სიტუაცია შექმნათ ბალტიის ქვეყნებს, რომლებმაც ვერ უზრუნველყვეს საგარეო ვალდებულების მომსახურება (თუმცა საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტების დახმარებით მათი მდგომარეობა ნაწილობრივ შემსუბუქდა).

გლობალური კრიზისის პირობებში გადახდისუნარო შეიძლება გახდეს არა მხოლოდ სუსტად განვითარებული და ღარიბი, არამედ ინდუსტრიულად მაღალგანვითარებული ქვეყნებიც. ამის არგუმენტად მოჰყავთ განვითარებულ სახელმწიფოთა მიერ უზარმაზარი თანხების გა-

ცემა კერძო სექტორზე კრიზისის დაძლევის მიზნით, რომელიც მძიმე ტვირთად დაანვა ამ სახელმწიფოთა ბიუჯეტებს (4-5 წლის უკან არავინ დაიჯერებდა მსოფლიო გიგანტი ბანკების გაკოტრებას, მაგრამ დღეისათვის ეს რეალობაა). ამიტომაც თეორიულად ზემოაღნიშნულ პროგნოზებს არსებობის უფლება აქვთ და არა მხოლოდ თეორიულად, მისი პრაქტიკული ხდომილების ალბათობაც მაღალია, რადგან მსოფლიო ფინანსები ჯერ კიდევ მაღალი საფრთხის შემცველ ტურბულენტურ მდგომარეობაში იმყოფება.

დღეისათვის მსოფლიო ფინანსურ სისტემაში მწვავე და დაძაბული სიტუაციაა. საბანკო სექტორი ჯერჯერობით არამდგრადია და იგი სანყის წინასაპროგნოზო მდგომარეობას არ დაბრუნებია. ექსპერტები გამოთქვამენ მოსაზრებას, რომ თუ ევროპამ, იაპონიამ და აშშ-მა ვერ უზრუნველყო ფინანსური ვალდებულებების რესტრუქტურირაცია, ისინი დაკარგავენ კრედიტორების ნდობას, რაც ნიშნავს ახალი კრიზისის – ნდობის კრიზისის დაწყებას, მაგრამ უკვე არა ბანკების და კომპანიების მიმართ, არამედ მსოფლიოს წამყვანი სახელმწიფოების მთავრობების მიმართ (რაც საკმაოდ შემამფოთებელი პროგნოზია). შექმნილი



მდგომარეობიდან გამოსავლის ძიების დიდხანს გაჭიანურებამ, ჩვენი აზრით, შეიძლება დღის წესრიგში დააყენოს აშშ დოლარის, როგორც მსოფლიო ფულის ფუნქციების შემსრულებლის, გაუფასურების საკითხი. არაა გამორიცხული, რომ ერთ-ერთმა უმსხვილესმა სახელმწიფომ ეჭვის ქვეშ დააყენოს ამერიკული ვალუტის საიმედოობა. აღნიშნულის გათვალისწინებით შეიძლება მსოფლიოში დადგეს ახალი ფინანსური კრიზისი, რომელიც თავისი მასშტაბებით და შედეგებით ყველა კრიზისებს გადაფარავს. უკანასკნელ პერიოდში ცალკეულ ქვეყნებში და ქვეყანათა ჯგუფებში მნიშვნელოვნად მოსაზრება რეგიონული ვალუტების შექმნაზე, რომელიც უნდა ჩაენაცვლოს საერთაშორისო ანგარიშსწორებაში დღეისათვის აღიარებულ ვალუტას (ამის მაგალითი უკვე არსებობს ევროს სახით, რომელიც არა მხოლოდ ევროზონაში მოძრაობს, არამედ სერიოზულ კონკურენციას უწევს აშშ დოლარს).

დღევანდელ მსოფლიოში საგარეო სასესხო ვალდებულებები ფაქტობრივად ყველა სახელმწიფოს ფინანსური რესურსების მუდმივი შემადგენელი კომპონენტი გახდა. სახელმწიფოები უფრო მეტ სახსრებს ხარჯავენ, ვიდრე მათ საკუთარი რესურსები გააჩნიათ. ამის გამო მათი უმეტესი ნაწილის ბიუჯეტი დეფიციტურია. საბიუჯეტო დეფიციტის დასაფარა-

ვად საგარეო ვალის აღება ანტიინფლაციური გზაა, რის გამოც იგი ფართოდ გამოიყენება საბიუჯეტო პრაქტიკაში. თუმცა, არსებობს მეორე გზაც – სახელმწიფოს მიერ შიდა სესხების აღება, რომელიც ერთი მხრივ, შედარებით ნაკლებ ეფექტიანია, ხოლო მეორე მხრივ, ყველა სახელმწიფოს ამის პრაქტიკული შესაძლებლობა არ გააჩნია.

გლობალური ფინანსური კრიზისის დაძლევის მიზნით მრავალმა ქვეყანამ მნიშვნელოვნად გაზარდა თავისი მთლიანი ვალი, რამაც საფრთხე შეუქმნა მათ გადახდისუნარიანობის დონეს და ფინანსურ სტაბილურობას (საერთაშორისო სავალუტო ფონდის პროგნოზებით განვითარებული ქვეყნების ვალი უახლოეს 4 წელიწადში მთლიანი შიდა პროდუქტის მოცულობას 20 პროცენტით გადააჭარბებს).

შეიძლება თამამად ითქვას, რომ დღეისათვის მთელი მსოფლიო ვალეებში ცხოვრობს. მომავალი თაობა, რომელიც ჯერ კიდევ არ დაბადებულა უკვე პოტენციურ ი მოვალეა.

ზედაპირული მიდგომა საგარეო ვალეების მიმართ მსოფლიოს მრავალ ქვეყანაში აშკარად შეიმჩნევა. განსაკუთრებით ეს დამახასიათებელია პოსტსოციალისტურ და პოსტსაბჭოური ქვეყნებისათვის. მაგალითად, უკრაინის მთავრობას მიაჩნია, რომ საგარეო ვალეების ზრდა აუცილებელია და იგი

არანაირ საფრთხეს არ შეიცავს. ამის არგუმენტად მოჰყავთ განვითარებული ქვეყნები, სადაც ზოგიერთში საგარეო სესხები მთლიანი შიდა პროდუქტის 100-120 პროცენტია. ამ შემთხვევაში არ ითვალისწინებენ იმ გარემოებას, რომ სახელმწიფო ვალის მაღალი დონე განვითარებულ ქვეყნებშიც გარკვეული საფრთხის შემცველია, თუმცა უფრო ნაკლებად იმ შემთხვევაში, თუ განვითარებულია შიდა საფინანსო ბაზარი და ქვეყანას საერთაშორისო ბაზრებზე გააჩნია მაღალი საკრედიტო რეიტინგი, აგრეთვე არ არის მნიშვნელოვანი სხვაობა იმპორტისა და ექსპორტის მოცულობებს შორის, ანუ საგადასახდლო ბალანსი ნონასწორობაშია.

**ვალის ეკონომიკურად უსაფრთხო დონე შემოსავლების დაბალი და საშუალო დონის ქვეყნებისთვის მნიშვნელოვნად დაბალია, ვიდრე განვითარებული ქვეყნებისათვის.**

საქართველოს მეზობელი ქვეყნებიდან საგარეო ვალის კუთხით ყველაზე კრიტიკული მდგომარეობა გააჩნია თურქეთს. 2007 წლის მონაცემებით, მისი საგარეო ვალი შეადგენდა 226,4 მლრდ აშშ დოლარს, მაშინ, როდესაც, ქვეყნის სავალუტო რეზერვი არ აღემატებოდა 73,0 მილიარდს. გასათვალისწინებელია ის გარემოებაც, რომ თურქეთში უმუშევრობის დონე საკმაოდ მაღალია და იგი მერყეობს 16-18 %-ის ფარგლებში. საგარეო ვალის მხრივ სომხეთიც კრიტიკულ ზღვართან იმყოფება.

შეიძლება ითქვას, რომ ობიექტური მიზეზების გამო მსოფლიო ეკონომიკას არ შეუძლია განვითარება საერთაშორისო ნასესხობის საშუალებათა გამოყენების გარეშე. ნიშანდობლივია ისიც, რომ მსოფლიოს მრავალი ქვეყანა ვერ უზრუნველყოფს ვალეების დროულად დაფარვას შიდა საკუთარი რესურსების საშუალებით, რის გამოც მიმართავს ახალი სესხების აღებას და მის მიმართავს ძველი სესხების დასაფარავად. შედეგად ამისა, წარმოიშობა სესხების აღებისა და დაფარვის უწყვეტი



ციკლი, რომლის განმავლობაში სახელმწიფო ვალის მოცულობა თანდათანობით მატულობს და უახლოვდება კრიტიკულ ზღვარს, რომლის ზემოთ სახელმწიფო თანდათანობით კარგავს თავის ეკონომიკურ დამოუკიდებლობას, რაც ხშირ შემთხვევაში (მცირე ზომის და განუვითარებელი ქვეყნისათვის) პოლიტიკური დამოუკიდებლობის დაკარგვის ტოლფასია.

თანამედროვე ეტაპზე მსოფლიო ეკონომიკის ფინანსური ტურბულენტობა სისტემურ ხასიათს ღებულობს და ცალკეულ ქვეყნებს და რეგიონებს აიძულებს ეძებონ ახალი ეკონომიკური მოდელები, რომლებიც უზრუნველყოფენ ბალანსს ეროვნული ინტერესების რეალიზაციასა და საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობებში პრაქტიკულ მონაწილეობას შორის. **ასეთი ეკონომიკური წესრიგის შემადგენელი ნაწილია სახელმწიფო ვალის მართვის სისტემა. ამ სფეროში საქართველო ჯერჯერობით არ ფლობს რაიმე სახის მნიშვნელოვან წარმატებას, პირიქით, სახელმწიფო დავალიანებების ზრდა უახლოეს პერსპექტივაში ნეგატიურად იმოქმედებს ქვეყნის სოციალურ-ეკონომიკურ განვითარებაზე და ეროვნული ეკონომიკური უსაფრთხოების შენარჩუნება-განმტკიცებაზე.**

ნებისმიერი ქვეყნის ხელისუფლება ცდილობს მისი სახელმწიფო ვალი მაქსიმალური პოზიტიური შეფერილობით და უსაფრთხო ინდიკატორად წარმოადგინოს, რასაც ძირითადად ორი მოტივი უდევს საფუძვლად: **პირველი**, სახელმწიფო მმართველობითი საქმიანობა საზოგადოებას წარმატებულად მოაჩვენოს, **ხოლო მეორე**, საერთაშორისო საზოგადოებისთვის ქვეყანა ინვესტიციურად მიმზიდველად და სტაბილურად წარმოადგინოს.

საქართველოს დღევანდელ ეტაპზე სახელისუფლებო შეფასებისას აშკარად იკვეთება ფინანსურ ვალდებულებებთან და დავალიანებებთან დაკავშირებულ კატეგორიათა და მიდგომათა გარ-

კვეული მანიპულირება და მათი რაოდენობრივი მახასიათებლების გადაჭარბებული ოპტიმისტური შეფასება, რაც, ჩვენი აზრით, შორსაა ობიექტურობისგან და საჭიროებს ამ საკითხში სიცხადის შეტანას. დამოუკიდებელი საქართველოს ისტორიის თითქმის ორი ათეული წლის მანძილზე სახელმწიფო ვალმა განვლო საკმაოდ მრავალნახნაგოვანი გზა, რომლის ტრაექტორიაზე არაერთხელ დამდგარა ქვეყნის დეფოლტის საფრთხე და მისი არაგონივრული მართვის პირობებში მან შეიძლება მომავალშიც უფრო მწვავედ იჩინოს თავი.

საქართველოს სახელმწიფო საგარეო ვალის მოცულობა 2009 წლის 31 დეკემბრის მონაცემებით, შეადგენდა 5,7 მლრდ ლარს (3,4 მლრდ აშშ დოლარს), აქედან მრავალმხრივ კრედიტორებზე მოდის 3,9 მლრდ ლარი. ორმხრივი კრედიტორებიდან აღებული ვალი შეადგენს 938,9 მლრდ ლარს, სადაც ყველაზე დიდი ნაწილი მოდის გერმანიაზე (333,3 მლნ ლარი) და რუსეთზე (199,1 მლნ ლარი). სახელმწიფო ფასიანი ქაღალდების დავალიანებამ 842 მლნ ლარს მიაღწია. საყურადღებოა, რომ 2004 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით საქართველოს სახელმწიფო ვალი შეადგენდა 3,3 მლრდ ლარს, ანუ 5 წლის განმავლობაში იგი გაიზარდა 2,5 მლრდ ლარით, ანუ თითქმის გაორმაგდა. ხელისუფლების განცხადებით საქართველოს საგარეო ვალები დაბალპროცენტია და იგი მძიმე ტვირთად არ დაანევა სახელმწიფოს ბიუჯეტს, თუმცა, ეს აზრი სადისკუსიოა.

აღსანიშნავია ისიც, რომ რუსეთ-საქართველოს ომმა მნიშვნელოვნად შეუწყო ხელი საქართველოს საგარეო ვალის ზრდას. 2008 წლის 22 ოქტომბერს ქალაქ ბრიუსელში მოწყობილ დონორი ქვეყნების კონფერენციაზე საქართველოს ფინანსური დახმარების სახით გამოეყო 4,55 მლრდ აშშ დოლარი, საიდანაც 2 მლრდ გრანტია, ხოლო 2,55 მლნ – კრედიტი.

გარდა ამისა, საქართველოს მთავრობის განცხადებით საერ-

თაშორისო სავალუტო ფონდის პროგრამის ფარგლებში საქართველოსთვის დამატებით გამოიყო 1,1 მლრდ დოლარი (რაც არ შედის 4,5 მლრდ-ში), საიდანაც 400 მლნ მოხმარდება საბიუჯეტო დეფიციტის დაფარვას, ხოლო დანარჩენი ეროვნული ბანკის რეზერვების შესავსებად წარიმართება. მოსალოდნელია სხვა ვალების აღებაც, რაც საბოლოო ჯამში 2-3 წელიწადში სავარაუდოდ 50-60 პროცენტით გაიზრდება და 8-9 მლრდ ლარს მიაღწევს. ამასთან მხედველობაშია მისაღები არასახელმწიფო საგარეო ვალები. ყოველივე ერთად აღებული საგარეო სავალო ვალდებულებები მნიშვნელოვნად მაღალია და იგი თანდათანობით უახლოვდება მთლიანი შიდა პროდუქტის მოცულობას.

ახლა ორიოდე სიტყვით უნდა აღინიშნოს ქვეყნის საშინაო ვალზე, რომელიც მოქმედი კანონმდებლობის თანახმად გადახდას ექვემდებარება. დაუზუსტებელი ინფორმაციით შიდა ვალების მოცულობა სავარაუდოდ 1,6 მლრდ ლარამდეა. **თუ ამ მაჩვენებელს დავამატებთ მთლიანი საგარეო ვალის მოცულობას, იგი 10 მლრდ ლარამდე აღის, რაც თითქმის 2008 წლის მთლიანი შიდა პროდუქტის მოცულობის ტოლია. ამრიგად, შეიძლება ითქვას, რომ საქართველოს მთლიანი ვალი (საშინაო, საგარეო, კორპორაციული) თანდათანობით უახლოვდება მთლიანი შიდა პროდუქტის მოცულობას, რაც სერიოზულ საფრთხეს უქმნის ქვეყნის ეროვნული ეკონომიკის პერსპექტიულ განვითარებას.**

2009 წლის ოქტომბერში საქართველოს პრეზიდენტმა გაახმოვანა ახალი ინიციატივა- “ეკონომიკური თავისუფლების აქტი,” რომელიც ითვალისწინებს მთლიან შიდა პროდუქტთან სახელმწიფო ხარჯების, საგარეო ვალის და ბიუჯეტის დეფიციტის თანაფარდობის მაჩვენებლის კონსტიტუციით განსაზღვრას. კერძოდ, ამ დოკუმენტის თანახმად, კონსტიტუციაში უნდა ჩაინეროს, რომ მთლიან შიდა პროდუქტთან მი-



მართებაში სახელმწიფო ხარჯები არ უნდა აღემატებოდეს 30 პროცენტს, საბიუჯეტო დეფიციტი – 3 პროცენტს, ხოლო, სახელმწიფო ვალი – 60 პროცენტს. აღნიშნულ ინიციატივაში მოყვანილია სხვა საყურადღებო წინადადებებიც, მაგრამ ჩვენი აზრით, განსაკუთრებულ ინტერესს იწვევს საკანონმდებლო წესით სახელმწიფო ხარჯების ნორმის დაწესება, რაც უთუოდ გაზრდის ქვეყნის ფინანსურ სტაბილურობას და ხელს შეუწყობს უცხოური ინვესტიციების მოზიდვას. საკითხის მეორე და მთავარი მხარეა, რამდენად არის ჩვენი ქვეყანა მზად ზემოხსენებული შეზღუდვებისთვის, გატარდება თუ არა იგი ფაქტობრივად პრაქტიკაში და არის თუ არა იმის რესურსი, რომ კონსტიტუციური მოთხოვნა არ დაირღვეს?

ფვიქრობ, ამ დებულების პრაქტიკული რეალიზაცია შეიძლება სერიოზული კითხვის ნიშნის ქვეშ დადგეს. საქმე იმაშია, რომ საბიუჯეტო დეფიციტი და სახელმწიფო ვალი თითქმის პირდაპირპროპორციულ დამოკიდებულებაშია ერთმანეთთან. თუ გამოვალთ იმ მდგომარეობიდან, რომ სახელმწიფო ვალის ზრდის ტენდენცია ამკარადაა გამოკვეთილი და ეს ტენდენცია შენარჩუნდება უახლოეს მომავალშიც, მოსალოდნელია (ვიდრე საბიუჯეტო დეფიციტის შეზღუდვა კონსტიტუციურად შე-

ვა ძალაში), სახელმწიფო საგარეო ვალის მოცულობამ მთლიანი შიდა პროდუქტთან მიმართებაში საფრთხის შემცველ ზღვრულ მაჩვენებელს დიდად გადააჭარბოს!

საქართველოს საგარეო ვალში უცხოური და ეროვნული ვალუტის თანაფარდობის ანალიზი გვიჩვენებს, რომ ვალის მთლიან მოცულობაში უცხოური ვალუტის წილი შეადგენს დაახლოებით 95-96 %, ხოლო დანარჩენი მოდის ეროვნულ ვალუტაზე. საყურადღებოა საგარეო ვალის სტრუქტურა ვადების ჭრილში, რადგან იგი იძლევა ვალის ამღები ხელისუფლების ეკონომიკური და პოლიტიკური საქმიანობის ეფექტიანობის შეფასების შესაძლებლობას. მოკლევადიანი საგარეო ვალი, რომელიც აილო ხელისუფლებამ იმ ვადით, რა ვადითაც იგი კანონმდებლობის თანახმად ინარჩუნებს ხელისუფლებაში ყოფნას, შეიძლება მიჩნეულ იქნას „სუფთა“, კეთილსინდისიერ ვალად, რამეთუ მის დაბრუნება-გადახდაზე პასუხისმგებელი თვითონაა.

დასკვნის სახით შეიძლება ითქვას, რომ თანამედროვე ეტაპზე სახელმწიფო ფინანსურ ვალდებულებათა შეზღუდვა ზრდის შედეგები მომავალში გამოვლინდება შემდეგნაირად:

- **გაღრმავდება საქართველოს ეკონომიკური დამოკიდებულება უცხოეთის კრედიტის გამცემ**

**ქვეყნებთან, გაიზრდება მათი როლი ეკონომიკური გადამწყვეტილებების მიღებაში;**

- **შემცირდება ინვესტიციებზე მიმართული სახსრების მოცულობა, რაც შეამცირებს ეკონომიკური ზრდის ტემპებს;**
- **შესუსტდება მაკროეკონომიკურ მაჩვენებელთა დაბალანსების მოტივაცია;**
- **შემცირდება სოციალურ სფეროში სახსრების მობილიზაციის დონე;**
- **საფრთხე შეექმნება ფულადსაკრედიტო სისტემას.**

მდგომარეობას ართულებს გლობალური ფინანსური კრიზისიდან და სუსტი სახელმწიფო ფინანსური მენეჯმენტიდან გამომდინარე მოსალოდნელი ფინანსური არამდგრადობა, ბიუჯეტის დეფიციტის მაღალი დონე (2010 წ. – 9,5%), საგარეო ვალების აღებისაკენ ხელისუფლების სწრაფვა, სახელმწიფო ხარჯების ზრდა მისი არაეფექტიანი გამოყენების პირობებში, ვალების გადახდის ვადების მოახლოება, ინფლაციის „აჩრდილი“ და რაც ყველაზე მთავარია, ქვეყნის ტერიტორიული მთლიანობის მოშლასთან დაკავშირებული პრობლემები, აგრეთვე ქვეყნის შიგნით ჯერ კიდევ არსებული საზოგადოებრივი და პოლიტიკური დისბალანსი.

**ვალის უსაზღვროდ ზრდა – ეროვნული უსაფრთხოების გუჟარა**

სტატიაში დასაბუთებულია, რომ თანამედროვე ეტაპზე მიმდინარე გლობალური კრიზისის დაძლევის მიზნით მსოფლო ეკონომიკაში უპრეცედენტო მოცულობის ფულადი მასის ინტერვენციამ და ფინანსურ ვალდებულებათა რაოდენობის და მასშტაბების ზრდამ ახალი საფრთხის წინაშე დააყენა მთელი რიგი განვითარებული, განვითარებადი და გარდამავალი ქვეყნები. მრავალი სახელმწიფოს მიერ ბიზნესისადმი საბიუჯეტო ფულადმა დახმარებამ გარკვეული პოზიტიური გავლენა მოახდინა



ფინანსური კრიზისის შერბილების პროცესზე, მაგრამ ამავე დროს შექმნა ემისიური ფულის მიმოქცევაში გაშვებისა და შესაბამისად ინფლაციის ზრდის მოლოდინი. გლობალურმა კრიზისმა აიძულა მრავალი სახელმწიფო აელო ახალი ფინანსური ვალდებულებები საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტებისაგან, რამაც მნიშვნელოვნად გაზარდა საგარეო ვალდებულების მოცულობა და მთელ რიგ ქვეყნებში იგი მიუახლოვდა მთლიანი შიდა პროდუქტის მოცულობას ან გადააჭარბა მას. უკანასკნელ წლებში მსოფლიოში საგარეო ვალდებულების მოცულობა გაიზარდა 7 ტრილიონი აშშ დოლარით და შეადგინა 37 ტრილიონი, რაც დაბალი გადახდისუნარიან ქვეყნებში დეფოლტის საფრთხეს ქმნის.

საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტებისა და ევროკავშირის მიერ დადგენილი საგარეო ვალდებულების თანაფარდობა მთლიანი

შიდა პროდუქტის მოცულობასთან 50–60 პროცენტის ფარგლებში არ შეიძლება თანაბრად იქნას მიჩნეული ეკონომიკური უსაფრთხოების ზედა ზღვრად განვითარებული, განვითარებად და გარდამავალი ქვეყნებისათვის. მისი სიდიდე მინიმუმ ორჯერ ნაკლები მაინც უნდა იყოს იმ ქვეყნებისათვის, რომელთა სავაჭრო ბალანსი ქრონიკულად დეფიციტურია საექსპორტო საქონლისა და მომსახურების წარმოების დაბალი დონის გამო.

საქართველოს მთლიანი სახელმწიფო ვალისა და მთლიანი შიდა პროდუქტის თანაფარდობის ობიექტური ანალიზის შედეგად უარყოფილია ქვეყნის ფინანსური დავალიანებების ხელისუფლების მიერ ოპტიმისტური შეფასება და გაკეთებულია დასკვნა, რომ უკანასკნელ წლებში საგარეო ვალდებულების უკონტროლოდ ზრდამ მისი სიდიდე მიუახლოვა მთლიანი

შიდა პროდუქტის მოცულობას და, შესაბამისად, სერიოზულად დაემუქრა ქვეყნის ეკონომიკური უსაფრთხოებას გრძელვადიან პერიოდში.

ფინანსური ვალდებულებების შეუზღუდავი ზრდის შედეგად წარმოქმნილი საფრთხის თავიდან აცილების მიზნით საჭიროა ქვეყნის მთლიანი ფინანსური დავალიანებების მართვის სტრატეგიისა და ტაქტიკის არსებითი ტრანსფორმაცია, რაც გულისხმობს ახალი საგარეო ვალდებულებების აღებისაგან თავის შეკავებას, სახელმწიფო ბიუჯეტის დეფიციტის შემცირებას, საბიუჯეტო სახსრების ეფექტიანად ხარჯვას, საგარეო ვალდებულების მიზნობრივი ხარჯვისადმი სახელმწიფო კონტროლის გაძლიერებას და საკანონმდებლო წესით საბიუჯეტო შემოსავლების სტრუქტურაში ქვეყნის სახელმწიფო ვალდებულების პროცენტული მაჩვენებლის დადგენას.

**ANNOTATION**

**INCREASE OF FINANCIAL INDEBTEDNESS-EXPOSURE TO NATIONAL SECURITY**

**Jacob Meskhia**

**Sciences Doctor's Degree in Economic, Professor**

The arguments given in the following article show that intervention of unprecedented volume of money supply in the world economy and considerable increase of number and scale of financial liabilities for the purpose of overcoming the current global crisis on modern stage caused the new exposure to a number of developed, developing and transitional countries. Budgetary financial support for business by various countries had positive effects on relaxation of crisis but at the same time created suspense for issue of money and accordingly increase of inflation. Global crisis made many countries obliged to take new financial liabilities from international financial institutes that considerably increased the volume of foreign debts. In many countries it came close to the volume of GDP and sometimes turned to be excessive. During last years the volume of foreign debt increased by 7 billion US dollars and amounted to 37 billion US dollars.

The ratio of foreign debt to the volume of GDP within the range of 50-60% determined by international financial institutes and European Union cannot be equally acceptable as the upper margin of economic security for deve-

loped, developing and transitional countries. Its volume must be minimum twice low for those countries whose trade balance is persistently running deficit because of the low level of services and production of export products.

As a result of objective analysis of the ratio of total state debt of Georgia to GDP the government made an optimistic assessment of financial indebtedness which is neglected. It is concluded that uncontrolled increase of foreign debt during last years made its amount closer to the GDP volume and accordingly became the serious exposure to the economic security of the country during a long period of time.

For the purpose of avoiding the danger caused by unlimited increase of financial liabilities there is a necessity of transforming the policy and tactics for the management of total financial indebtedness of the country. It implies refrain from taking new foreign liabilities, reduction of state budget deficit, effective spending of budget funds, strengthening the state control and determination of percentage parameters of state debt in the structure of budget revenues on legislative base.

# ლიზინგის არსი და როლი ბიზნესის განვითარებაში

დღევანდელ საქართველოში, როდესაც მრავალი მცირე და საშუალო ფირმისთვის სიძვირისა და მრავალი ფორმალობების გამო ხელმიუწვდომელია საბანკო კრედიტი, მათ მატერიალურ-ტექნიკურ უზრუნველყოფაში დიდი როლის შესრულება ლიზინგს შეუძლია. სწორედ ამიტომ, როგორც დამწყები, ისე უკვე მოქმედი მენარმენი ჯარგად უნდა ერკვეოდნენ აღნიშნული ჯატეგორიის არსში და ღირსება-ნაჯლოვანებებში.



უშანგი სამალაშვილი, ეკ. მეცნ. დოქტორი, პროფესორი

დავიწყოთ სიგყვის ეგიმოლოგიით. „ლიზინგი“ ინგლისური წარმომავლობის სიგყვაა (lease) და ნიშნავს ქონების გრძელვადიან გაქირავებას. აღნიშნულიდან გამომდინარე, ლიზინგის ცნების ქვეშ მოიაზრება ძირითადი კაპიტალის (მოწყობილობის, საგრანსპორტო საშუალებებისა და სხვა) საიჯარო ან საიჯარო გამოსყიდვის წესით გაცემა.

ლიზინგი არსებითად სამი ერთდროულად განხორციელებული ოპერაციის (იჯარის, დაკრედიტებისა და მაგერიალურ-ტექნიკური მომარაგების) ერთიანი კომპლექსია, ეკონომიკური გაგებით, ლიზინგი საკმაოდ რთული სავაჭრო-საფინანსო სისტემაა, რომლის დროსაც, სალიზინგო ფირმა (მეიჯარე), მოიჯარის (ფუნქციონერის) სურვილებისა და სპეციალიზაციის გათვალისწინებით მწარმოებელი ფირმისგან ყიდულობს განსაზღვრულ ქონებას და გადასცემს მოიჯარეს გარკვეული ვადით და ქირის გადახდევინებით. სალიზინგო კომპანიები შესაბამისი ოპერაციებისთვის საკუთარ და ნასესხებ სახსრებს იყენებენ.

ლიზინგი გარკვეულწილად კრედიტს წააგავს, რომელიც მოწყობილობის შესაძენად გაცემა. ამიტომ, მას შეიძლება ქონებრივი კრედიტიც ვუწოდოთ. სალიზინგო ოპერაციაში მონაწილეობს: 1) ბანკი (ლიზინგის მიმცემი); 2) ფუნქციონერი საწარმო

(მოიჯარე), ლიზინგის მიმღები; 3) მომწოდებელი საწარმო (ძირითადი კაპიტალის მწარმოებელი). ლიზინგში მთავარი მოქმედი პირია სპეციალიზებული სალიზინგო ფირმა. ასეთი ფირმები, როგორც წესი, სავაჭრო ოპერაციებს არ ანიჭებენ უპირატესობას. გამოინაკლისია მხოლოდ ის შემთხვევა, როცა საიჯარო ვადის გასვლის შემდეგ დაბრუნებული მოწყობილობა იყიდება.

ლიზინგის ფორმებია: შიდა და საერთაშორისო; ლიზინგის ტიპებია: მოკლევადიანი, საშუალოვადიანი და გრძელვადიანი. სალიზინგო გადასახადის ანგარიშსწორების მეთოდებია: ფიქსირებული თანხით, ავანსით, მინიმალური გადასახადის მეთოდით.

დღესდღეისობით საზოგადოების ფართო ფენებისთვის ლიზინგზე მეტად საბანკო კრედიტის შესახებაა ცნობილი. არადა, მეწარმისთვის ლიზინგი ბევრად მოსახერხებელია, ვიდრე, საბანკო კრედიტი. მაინც რა უპირატესობებით სარგებლობს ლიზინგი? ლიზინგის უპირატესობებია: 1) ლიზინგის დროს თვითონ ლიზინგის ობიექტი ასრულებს გირაოს ფუნქციას. ანუ, თუკი საწარმოს არა აქვს საკმარისი საგირავნო ქონება ბანკის კრედიტის გამოსატანად, მას შეუძლია ისარგებლოს ლიზინგით და გირაოს ფუნქციას თვითონ ეს საგანი შეასრულებს; 2) თავად მეწარმეს არანაირი დრო არ ეხარჯება

გრანსპორტირებაზე, განბაჟებაზე, მოძიებასა და ა.შ. რაც მეწარმისათვის მნიშვნელოვნად ამცირებს დროისა და ფულად დანახარჯებს; 3) ლიზინგის ამღებს არ სჭირდება გრძელვადიანი ისტორია, რასაც აუცილებლად ითხოვენ ბანკები.

ან, კიდევ: როდესაც კომპანიას უკვე აქვს სესხი აღებული და სურს, რომ კიდევ უფრო გააფართოოს თავისი საქმიანობა, მაგრამ მისი ლიკვიდობის კოეფიციენტი ბანკისათვის არ არის დამაკმაყოფილებელი, მაშინ, მას დამატებითი ძირითადი საშუალებების გამოტანა შეუძლია ლიზინგით. ეს ძალიან მნიშვნელოვანია სწრაფად განვითარებადი ბიზნესისთვის, როდესაც სახსრები არასაკმარისია, არადა, მოთხოვნა არსებობს და შესაბამისად, საწარმო გაფართოებას საჭიროებს.

რაც შეეხება საბანკო სესხის პროცენტს ლიზინგის პროცენტთან შედარებით, შეიძლება დაბალი იყოს. გააჩნია რისკებს, რაც მას თან ახლავს. ლიზინგში რისკი უფრო ნაკლებია, ვიდრე საბანკო სესხში, მისი ბუნებიდან გამომდინარე – ვინაიდან, თვითონ ლიზინგის ობიექტი არის გირაოში. ამასთან, სალიზინგო კომპანიების უმეტესობა გამოირჩევა მოქნილობით, ისინი ადვილად ახდენენ ადაპტირებას კლიენტურის მოთხოვნებზე. მას ახასიათებს, ასევე, მოქნილი დაფარვის გრაფიკი. გადასახადების ყოველთვიური

სტრუქტურება შესაძლებელია განხორციელდეს საქმიანობის ბუნებიდან გამომდინარე (მაგ. სემონურობის გათვალისწინებით).

ალსანიშნავია ისიც, რომ სალიბინგო კომპანია უშუალოდაა დაკავშირებული მომწოდებლებთან, კლიენტებთან, ანუ, ბაზარზე ის უფრო ფეხმოკიდებულია, ვიდრე ბანკი. იმიტომ, რომ ეს ბანკის ძირითადი საქმიანობა არ არის. მოკლედ რომ ვთქვათ „მოკლედართვით მოაზროვნე“ მეწარმენი ძალიან მარტივად უდგებიან ამ საკითხს, — „თუკი საბანკო კრედიტის პროცენტი იგივეა, რაც ლიბინგის პროცენტი, მაშინ, რაში მაწყობს მე?“ სინამდვილეში ასე არ არის. იმ უპირატესობების გამო, რაც ზემოთ ჩამოვთვალეთ, სწორედამ რომ აწყობს. თუნდაც იმიტომ, რომ რეალურად არანაირ დროით და ფულად ღანაკარგებთან არ არის დაკავშირებული. ლიბინგის გამოგანა გაცილებით მარტივია პროცედურულად, ვიდრე საბანკო სესხის აღება. ასე რომ, „პროცენტი არის ერთი და იგივე“ საკმარის არგუმენტად ვერ გამოდგება.

თანამედროვე მსოფლიოში ლიბინგი მრავალმილიონიანი ინდუსტრიაა. განვითარებულ ქვეყნებში კომპანიების 80% იყენებს ამ ფინანსურ ინსტრუმენტს. ფიქსირებულ აქტივებში მთლიანი ინვესტიციების 1/3 ლიბინგის საშუალებით ხორციელდება. დღეს საქართველოში მოქმედი სალიბინგო კომპანიები („საქართველოს სალიბინგო კომპანია“, „სტანდარტლიბინგი“, „თი-ბი-სი ლიბინგი“)

აფინანსებენ ისეთ დარგებს, როგორცაა: მშენებლობა, ჯანდაცვა, გრანსპორტისა და კომუნიკაციების, ვაჭრობისა და გადაამამუშავებელი მრეწველობის, სოფლის მეურნეობის, ბეჭდვისა და პოლიგრაფიის სფეროები.

ისმება კითხვა: მაინც რა შემთხვევაში იბადება ლიბინგის აუცილებლობა? წარმოიდგინეთ ასეთი სიტუაცია. თქვენმა მანაქანათმშენებელმა საწარმომ აითვისა ახალი დაზგა, რომელიც თავისი პარამეტრებით უტოლდება უცხოურს. თუმცადა, ეს მისი საერთაშორისო ბაზარზე რეალიზაციისთვის საკმარისი არ არის. საქმე იმაშია, რომ, როგორც წესი, მსხვილი მომხმარებელი ფირმები უპირატესობას ანიჭებენ უკვე აღიარებულ მწარმოებლებს, მაშინაც კი, როცა მათი პროდუქციის ფასი მაღალია. შესაძლებელია თქვენმა პროდუქციამ საშუალო და მცირე ფირმები მიიზიდოს, მაგრამ, იმის გამო, რომ შესაძლებლობების შემზღველობის პირობებში ვერ ახერხებენ გაერკვნენ თქვენი დაზგის ღირებულებაში, ისინიც უპირატესობას ანიჭებენ უფრო ცნობილი მწარმოებლების პროდუქციას. აი, ასეთ, ერთი შეხედვით, გამოუვალ სიტუაციაში მიმართავენ ლიბინგს. რამეთუ, მოწყობილობის სალიბინგო წესით გამოყენება უფრო მიმზიდველია, ვიდრე, მისი შექმნა. ამგვარად, ლიბინგი ნაკლებ ცნობილი საქონლის ბაზარზე გასვლის საუკეთესო საშუალებაა. ამის კარგი მაგალითია ლათინური ამერიკის,

აფრიკის, ამიის ბევრი განვითარებული ქვეყანა. აქ საგვირთო მანქანაზე არ იყო ღირსი მოთხოვნა, სახალხო მეურნეობის საქონლის საავტომობილო გადაზიდვებით დაუკმაყოფილებლობის პირობებში. ეს იმით აიხსნება, რომ მრავალრიცხოვან მძღოლებს, რომელთაც ჰქონდათ სურვილი შეეძინათ საგვირთო მანქანები და დაეწყოთ საქმე, არ გააჩნდათ საკმარისი სახსრები ყიდვისათვის და ყოველთვის ვერც ბანკის კრედიტის აღებას ახერხებდნენ. საქმე მკვლარი წერტილიდან მაშინ დაიძრა, როცა ბაზარზე საგვირთო მანქანების გაშეირავებელი სალიბინგო ფირმა გამოჩნდა.

კონკრეტულად მაინც რა სარგებლობის მოგანა შეუძლია ლიბინგს? პირველი, ფირმა მომხმარებელი (მოიჯარე-ფუნქციონერი) თავისი უფლება ყიდვის გამო ერთჯერადი ღირსი თანხის გადახდისაგან; მეორე, იგი ჩვეულებრივი საგარანტიო ვადის მაგიერ ღირსეულობის მოწყობილობის მუშაობის საიმედოობის გარანტიას მთელი საიჯარო ვადის განმავლობაში; მესამე, აფართოებს საგარეო ეკონომიკურ კონტაქტებს. რამეთუ, რიგი ქვეყნების ბუღალტრული აღრიცხვის წესებში უპირატესობა ენიჭება ლიბინგს და არა ყიდვას იმის გამო, რომ ფული, გადახდილი იჯარის სახით, აღირიცხება როგორც მიმდინარე საქსპლოაგაციო ხარჯები და ბალანსში არ ფიგურირებს მინუსის ნიშნით (შედის თვითღირებულებაში, რაც ამცირებს მოგებიდან გადასახადს). ეს მაშინ, როდესაც გასავალი, კრედიტი მოწყობილობის შექმნისთვის ითვლება დაფალიანებად; საბუღალტრო ანგარიშების თვალსაზრისით ლიბინგის ხელშეკრულება წარმოადგენს დაუსრულებელ გარიგებას და ობიექტები არ ირიცხება არცერთი პარგნიორის ბალანსზე. ლიბინგის მიმდინარეობისთვის ლიბინგის ხელშეკრულებით გათვალისწინებული ხარჯები წარმოადგენენ მიმდინარე საიჯარო ხარჯებს და არ იყოფა პროცენტებად და საამორტიზაციო ანარიცხებად. მეოთხე, მომხმარებელმა ფირმამ სალიბინგო ხელშეკრულების ვადის გასვლის შემდეგ შეიძლება შეიძინონ



მოწყობილობა და შემდგომში იგი თქვენს მუდმივ კლიენტად გადაიქცეს. ამგვარად, სთავაზობთ რა საკუთარ პროდუქციას სალიზინგო წესით და არა გაყიდვით, თქვენ იძენთ დამატებით მანქანის მომხმარებლის მიზიდვისათვის.

**ლიზინგისადმი ბანკების ინტერესი** გამოწვეულია იმითაც, რომ ისინი თავიანთ ფულად საშუალებებს რისკის უფრო დაბალი ხარისხის პირობებში გამოჰყოფენ, ვიდრე, ფულადი სახსრების სესხად გაცემისას, რადგანაც სალიზინგო ობიექტი უზრუნველყოფის საშუალებად გვევლინება. **მწარმოებლები კი** სალიზინგო ფირმების განვითარებას ხელს უწყობენ თავიანთი საქონლის ბაზარზე გასვლის, კაპიტალის ბრუნვის დაჩქარების მიზნით. **თუ ფუნქციონერი დაარღვევს ხელშეკრულებას, მას ჩამოერთმევა სალიზინგო ობიექტი და ეკონომიკური სანქციებიც დაეკისრება. ლიზინგი ამცირებს კრედიტზე მოთხოვნას, ე.ი. ხელს უწყობს კრედიტის გაიაფებას.** არც თუ იშვიათად, სალიზინგო ფირმები აღმოცენდებიან როგორც ბანკის ფილიალები, მაგალითად, ავსტრიის მსხვილ სალიზინგო ფირმას „Inzint“-ს აკონგროლებს ევროპაში ერთ-ერთი მსხვილი **ლენგერ-ბანკი.** სხვა დანარჩენ შემთხვევაში სალიზინგო ფირმა არსებობს, როგორც დამოუკიდებელი კომპანია, რომელიც მიმაგრებულია ერთ რომელიმე მწარმოებელთან და სარგებლობს მისგან გარკვეული შეღავათებით. ეს განსაკუთრებით

ხშირად გვხვდება საგრანსპორტო საშუალებებისა და გამოთვლითი ტექნიკის ლიზინგში

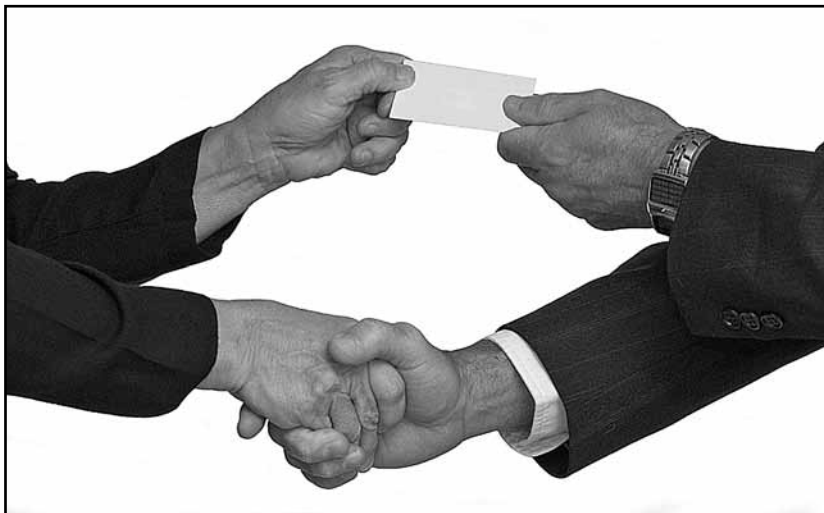
სალიზინგო ფირმების საქმიანობა და ოპერაციები საკმაოდ მრავალფეროვანია. ეს ყველაფერი დამოკიდებულია საიჯარო ვადაზე, ურთიერთობის ხასიათზე, მოწყობილობის სახეზე, ფირმის ორგანიზაციულ სტრუქტურაზე და სხვაზე. მაგალითად, დასავლეთში არის რიგი სალიზინგო ფირმები, რომლებიც დასპეციალებულნი არიან **მოკლევადიან ლიზინგზე (რენტინგზე).** ისინი იჯარით გასცემენ მოწყობილობას, ქონებას, სპეციალისტებს ერთი საათიდან ერთი თვის ვადამდე. ასეთი ფირმები უპირატესად საყოფაცხოვრებო დანიშნულების ქონების გაქირავების, ან, ბიზნეს-სერვისის სფეროში მოქმედებენ. რენტინგის ძირითადი ობიექტებია: **საგრანსპორტო საშუალებები, შენობები, მღვივნები, თარჯიმნები, სპეციალისტები** და ა.შ. ერთი თვიდან ერთ წლამდე ვადით იჯარით გაიცემა ქონება სალიზინგო ფირმის მიერ, რომელიც **საშუალოვადიან ლიზინგად (ჰაირინგად) იწოდება.** საკუთრივ ლიზინგით დაკავებული არიან ფირმები, რომლებიც მოიჯარეს მოწყობილობას გადასცემენ ერთი წლის ვადის ბეჭით. ბევრ ქვეყანაში იჯარის ვადა ლიზინგისთვის კანონმდებლობით განისაზღვრება. მაგალითად, აშშ-ში არიზონის შტატში ლიზინგად ითვლება იჯარით გაცემული მოწყობილობა არა ნაკლებ სამი წლის ვადით.

**ლიზინგი საერთაშორისოა,**

როცა, კომპანიები სხვადასხვა ქვეყნებში იმყოფებიან. ყველაზე მეტად ლიზინგი განვითარებულია ნაოსნობისა და ავიაციის სფეროში. **საბანკო ლიზინგი** არის ხელშეკრულება, რომელშიც სალიზინგო კომპანიის როლში გამოდის ბანკი. იგი ლიზინგის მიმღების შეკვეთით ყიდულობს დანადგარებს და აძლევს ამ უკანასკნელს იჯარით. **საექსპორტო ლიზინგი.** მას ახორციელებს სალიზინგო ფირმა, რომელიც მწარმოებლის ქვეყანაში იმყოფება, ხოლო, ლიზინგის ამღები – სხვა ქვეყანაში. **საიმპორტო ლიზინგი.** აქ იგულისხმება, რომ სალიზინგო ფირმა და ლიზინგის ამღები იმყოფება ერთი და იგივე ქვეყანაში, ხოლო, ფირმა-მწარმოებელი – სხვა ქვეყანაში. სალიზინგო კომპანია ყიდულობს დანადგარებს უცხოური კომპანიისგან და შემდეგ იჯარით აძლევს ეროვნულ საწარმოს. **საგრანზინგო ლიზინგი.** სალიზინგო ოპერაციის ყველა მონაწილე (მწარმოებელი, სალიზინგო ფირმა, ლიზინგის ამღები) იმყოფება სხვადასხვა ქვეყანაში.

**უკუ (დაბრუნებადი) ლიზინგი** – პირდაპირი ლიზინგის ნაირსახეობაა. ადგილი აქვს იმ შემთხვევაში, როცა საწარმოს უკვე გააჩნია დანადგარები – მოწყობილობები, მაგრამ სახსრები არ ჰყოფნის მის ასამუშაველად. მაშინ იგი პოულობს სალიზინგო კომპანიას იმ მიზნით, რომ მიჰყიდოს მას თავისი ქონება. ეს უკანასკნელი კი, თავის მხრივ, ლიზინგით აძლევს დანადგარებს ამავე საწარმოს. ამის შემდეგ საწარმოს უჩნდება დამატებით ფულადი რესურსები. ამასთან, კონტრაქტით ლიზინგის ვადის გასვლის შემდეგ საწარმოს აქვს უფლება გამოისყიდოს დანადგარები და აღიდგინოს მათზე თავისი საკუთრების უფლება. მაშასადამე, **დაბრუნებადი ლიზინგის დროს** სალიზინგო ფირმა იძენს მოწყობილობას მესაკუთრისგან და მასვე გადასცემს იჯარით.

**სუფთა ლიზინგი** – რომლის დროსაც ქონების მომსახურება აკისრია ლიზინგის მიმღებს. ამ დროს მოწყობილობის მომსახურებაზე გაწეული ხარჯები არ შედის სალიზინგო გადასახდელში. ასეთი ფორმა დამახასიათებელია



ფინანსური ლიბინგისთვის და არის კლასიკური.

**„სველი“ ლიბინგი** – ლიბინგი, რომელიც გულისხმობს აუცილებელ გექნიკურ მომსახურებას, მის რემონტს, დაზღვევას და სხვა ოპერაციებს, რაც აკისრია ლიბინგის მიმცემს. ამ მომსახურების გარდა ლიბინგის მიმღების სურვილით ლიბინგის მიმცემა თავის თავზე იღებს კვალიფიციური პერსონალის მომზადების, მზა პროდუქციის მარკეტინგისა და რეკლამის ვალდებულებას. **აღსანიშნავია, რომ ოპერატიული ლიბინგი უპირატესად „სველ“ ხასიათს ატარებს.**

**კომპენსაციური ლიბინგი** – ლიბინგი, რომლის პირობებით საიჯარო გადასახადის სახით მოიჯარე სალიბინგო ფირმას აძლევს იჯარით აღებულ მოწყობილობაზე დამზადებულ პროდუქციას.

**მომწოდებლის ლიბინგი.** სალიბინგო ფირმა მწარმოებლისგან იძენს პროდუქციას, შემდეგ მასვე (მწარმოებელს) გადასცემს იჯარით. ეს უკანასკნელი კი, თავის მხრივ, სუბიჯარით გადასცემს პროდუქციას ლიბინგის აძლევს.

**რთული ლიბინგი.** ამ ოპერაციაში მონაწილეობს ორი, ან რამდენიმე სალიბინგო ფირმა, რომლებიც სხვადასხვა ქვეყანაში არიან განლაგებულნი.

და ბოლოს: **ფინანსური ლიბინგი** ხასიათდება იმით, რომ ქონების ლიბინგში გადაცემის ვადა უახლოვდება თავისი ხანგრძლივობით მისი ექსპლოატაციისა და მთლიანი ღირებულების ამორტიზაციის ვადას. რადგანაც ლიბინგის მიმცემს საქმე აქვს მხოლოდ ერთი ლიბინგის მიმღებთან, ხარჯები ლიბინგის ორგანიზაციაზე, აგრეთვე იმის რისკი, რომ ლიბინგის პერიოდში მოთხოვნილება მოცემულ საწარმოზე დაეცემა, მინიმალურია. ეს რისკი მთლიანად გადადის ლიბინგის მიმღების მხრებზე. **სალიბინგო გადასახადები ფინანსური ლიბინგის დროს ნაკლებია, ვიდრე, ოპერატიული ლიბინგის დროს.** ფინანსურ ლიბინგს დღესდღეობით სალიბინგო კომპანიების პორტფელების მნიშვნელოვანი ნაწილი უკავია. განსაკუთრებით აქტუალურია აღნიშნული სახის ლიბინგი იმ ქვეყნებში,

სადაც ლიბინგის ინდუსტრია განვითარების საწყის ეტაპზეა. ასეთ ქვეყნებში, მათ შორის საქართველოშიც, მაღალი რისკების გამო სალიბინგო კომპანიები კლიენტურას სთავაზობენ ძირითად საშუალებათა ლიბინგს, პრაქტიკულად სრულად გამოსყიდვის ვალდებულებით. ეს კი სწორედ ფინანსური ლიბინგის პარამეტრებში ჯდება.

**ოპერატიული ლიბინგი**–ლიბინგის ფორმა, რომლის ვადა უფრო მცირეა, ვიდრე იჯარით აღებული ქონების საამორტიზაციო ვადა. ლიბინგის დასრულებისას ობიექტი უბრუნდება მფლობელს. ლიბინგის მიმცემა იძულებულია რამდენიმეჯერ გასცეს იჯარით აღნიშნული ქონება და ამიგომ აწვეს იმის გარკვეული რისკი, რომ ვერ დაფარავს ლიბინგის ობიექტის ღირებულებას, ანუ, ვერ ამოიღებს მასში ჩადებულ თანხას იმ შემთხვევაში, თუ მოწყობილობაზე მოთხოვნილება დაეცემა. **ამის გამო სალიბინგო გადასახადები ოპერატიული ლიბინგის დროს საგრძნობლად მეტია, ვიდრე ფინანსური ლიბინგის დროს.**

სალიბინგო ოპერაციების თანმიმდევრობა ასეთია: **1) სავაჭრო ხელშეკრულების დადება; 2) სალიბინგო ხელშეკრულების დადება; 3) მოწყობილობის შექმნა ლიბინგის გამცემის მიერ; 4) სალიბინგო ობიექტის მიწოდება; 5) ლიბინგის საფასურის გადახდა.**

როგორც ჩამონათვალიდან ჩანს, მოქმედების იმპულსი ფუნქციონირიდან, ლიბინგის მიმღებიდან მოდის. იგი არჩევს მომწოდებელს, დებს სავაჭრო ხელშეკრულებას, არკვევს ობიექტის გექნიკურ პირობებს, ფასს, მიწოდების ვალებს. შემდეგ ბანკი და ლიბინგის მიმღები განიხილავენ რა გარიგების წინასწარ პირობებს, დებენ სალიბინგო ხელშეკრულებას. მასში გათვალისწინებულია: **ლიბინგის ობიექტი; საიჯარო ვადა, რომლის განმავლობაში ხელშეკრულების გაუქმება მიუღებელია; საიჯარო ქირა და მისი გადახდის პერიოდულობა; საიჯარო ვადის გასვლის შემდეგ ქონების ფლობის შესაძლებელი ვარიანტები; ქონების დაზღვევის პირობები; მხარეთა უფლებები და მოვალეობები.**

**ლიბინგის კონტრაქტის ვადის**

**ამოწურვის შემდეგ შესაძლებელია შემდეგი ვარიანტები:** მოიჯარის მიერ ქონების გამოსყიდვა ნარჩენი ფასით, რაც იძლევა ძვირადღირებული თანამედროვე დანადგარების მიღებას ღირებულ ერთჯერადი დანახარჯის გარეშე (შესაძლებელია, რომ ლიბინგის პერიოდში დაემთხვეს დანადგარების ფიზიკური, ან მორალური ცვეთის პერიოდს); ლიბინგის ვადის გაგრძელება; ქონება უბრუნდება სალიბინგო კომპანიას (ბანკს). როგორც ხედავთ, ლიბინგი იჯარისგან განსხვავებით ასახავს არა ორ, არამედ, სამ სუბიექტს შორის ეკონომიკურ ურთიერთობებს

ამგვარად, ლიბინგი საბანკო კრედიტის ალტერნატივაა. იმ შემთხვევაში, როდესაც საწარმოს, ან ორგანიზაციას რაიმე სახის ქონების შექმნა სურს (ძირითადად, მანქანების, საოფისე მოწყობილობების, საგრანსპორტო საშუალებების, ან შენობების) და ამისათვის საკმარისი თანხა არ გააჩნია, ბანკიდან გრძელვადიან სესხს იღებს. სესხი კი გარკვეული სარგებლის სახანცელოდ, განსაზღვრული ვადით და აუცილებლად გირაოს, ან სხვა გარანტიის წარდგენით გაიცემა. ეს მაშინ, როდესაც ბანკის სესხისგან განსხვავებით, შემდგომი გადახდის პირობით ქონების შექმნის უფრო მოქნილი საშუალება ლიბინგია. ლიბინგი ეს გრძელვადიანი იჯარაა, რომელიც მოიჯარის მიერ მათი შემდგომი გამოსყიდვის შესაძლებლობას ითვალისწინებს. **ლიბინგის ვადის განმავლობაში, მისი გამცემა ამ ქონებაზე საკუთრების უფლებას ინარჩუნებს, ლიბინგის მიმღები კი ვალდებულია, სალიბინგო გადასახდელი ისალოს.** ფაქტობრივად, ლიბინგი სასაქონლო კრედიტია. საქართველოში ლიბინგი სათანალოდ ჯერ კიდევ არ არის განვითარებული, თუმცა, ჩვეულებრივ სესხთან შედარებით, მას ბევრი უპირატესობა გააჩნია. ლიბინგით ქონების აღებას არ სჭირდება გირაო, ლიბინგის საგანი უბრუნველყოფის საშუალებას თავად წარმოადგენს. სალიბინგო ქონების უკან დაბრუნების, ან საბოლოო შესყიდვის ვადები ლიბინგის მიმღებთან არის შეთანხმებული, დაფინანსება 100%-იანი



საჭიროების მიხედვით ხდება და სალიზინგო გადასახდელიც ბანკის სარგებელზე ნაკლებია. სალიზინგო კომპანიების დამფუძნებლები ძირითადად ბანკები და სხვა საფინანსო ინსტიტუტები არიან, რადგანაც კლიენტს ურჩევნია, მიიღოს კრედიტი არა ფულადი სახით, არამედ, ის ქონება, რომლის ყიდვასაც იგი ამ ფულით აპირებს. თუმცა, ბანკებს უშუალოდ ლიზინგური ოპერაციების განხორციელების უფლება არა აქვთ. სალიზინგო ხელშეკრულების გაფორმება მარტივია და ფინანსურ დანახარჯებთან არ არის დაკავშირებული. საქართველოში სალიზინგო კომპანიები კლიენტებს ფინანსურ და დაბრუნებით ლიზინგს სთავაზობენ. ფინანსური ლიზინგის ვადები 5-დან 15 წლამდეა. სალიზინგო კომპანია შეისყიდის კლიენტის მიერ შერჩეულ კონკრეტულ ნივთს და ყოველთვიური საზღაურის გადახდის სანაცვლოდ, გადასცემს მას სარგებლობაში. სალიზინგო საზღაურის სრულად გადახდის შემდეგ, კლიენტი ლიზინგის საგნის მესაკუთრე ხდება. რაც შეეხება დაბრუნებით ლიზინგს, ამ შემთხვევაში, სალიზინგო კომპანია კლიენტის ფიქსირებულ აქტივებს ყიდულობს და მას ფინანსური ლიზინგით გადასცემს. კლიენტი აქტივებით სარგებლობას ჩვეულებრივ აგრძელებს და ლიზინგის საზღაურის გადახდის შემდეგ, საკუთრების უფლებას იბრუნებს. ჩვენთან გავ-

რცელებულია აზრი, რომ ლიზინგი მეწარმისთვის იმიტომაცა ხელსაყრელი, რომ სალიზინგო ვადის გასვლის შემდეგ, ლიზინგით აღებული მანქანა-მოწყობილობები ნარჩენი ღირებულებით მეწარმის საკუთრებაში რჩება. სინამდვილეში კი, სამეცნიერო-ტექნიკური პროგრესის პირობებში, მეწარმისთვის ეს ხელსაყრელი არ არის, რადგან, თავისი სახსრებით ნაყიდი ტექნიკა ფირმას მალე უძველდება და უსარგებლო ხდება, რაც ხარჯებს უკავშირდება. ლიზინგით აღებული ტექნიკის შემთხვევაში კი, როდესაც იჯარის ვადა გადის, ფირმას შეუძლია, ტექნიკა სალიზინგო კომპანიისგან გამოისყიდოს, ან დაუბრუნოს. როდესაც ფირმა ცდილობს, ტექნიკა ნაკლები ღირებით აიღოს და კონგრატში უკან დაბრუნება დააფიქსიროს, ეს მისთვის გაცილებით მომგებიანია. საქართველოში უფრო ავტომობილებისა და საყოფაცხოვრებო საგნების ლიზინგია გავრცელებული, ხოლო, ეროვნული მეურნეობის წამყვან დარგებში, როგორცაა: **მშენებლობა, მრეწველობა, სოფლის მეურნეობა, ლიზინგი ნაკლებად არის განვითარებული.**

ფინანსურ ლიზინგს დღესდღეობით სალიზინგო კომპანიების პორტფელების მნიშვნელოვანი ნაწილი უკავია. განსაკუთრებით აქტუალურია აღნიშნული სახის ლიზინგი იმ ქვეყნებში, სადაც ლიზინგის ინდუსტრია განვითარების საწყის ეტაპზეა. ასეთ ქვეყნებში,

მათ შორის საქართველოშიც, მაღალი რისკის გამო სალიზინგო კომპანიები კლიენტურას სთავაზობენ ძირითად საშუალებათა ლიზინგს, პრაქტიკულად სრულად გამოსყიდვის ვალდებულებით. ეს კი სწორედ ფინანსური ლიზინგის პარამეტრებში ჯდება.

მაღალი რისკი უკავშირდება მანქანა-დანადგარების მეორადი ბაზრის არარსებობას. ასეთ ქვეყნებში სალიზინგო კომპანიები კლიენტურას ვერ სთავაზობენ დანადგარის მობრუნების შესაძლებლობას, რამეთუ დიდ პრობლემებთან არის დაკავშირებული მანქანა-დანადგარების მეორადი რეალიზაცია. ამ ეტაპზე საქართველოში მოქმედი სალიზინგო კომპანიები (იგივე სიგუაცია რუსეთში, უკრაინაში) საკუთარ თავზე იღებენ საკრედიტო და არა ლიზინგის საგანთან დაკავშირებულ რისკებს

ასე რომ, ლიზინგის განვითარება არა მხოლოდ მეწარმეებისათვისაა მომგებიანი, არამედ, ქვეყნის ეკონომიკის განვითარებისთვისაც. ჯანსაღი სალიზინგო ბაზარი ხელს უწყობს ქვეყანაში არსებული წარმოების დარგების დაფინანსებას, მაგერიალურ-ტექნიკურ უზრუნველყოფას, მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარებას, ინოვაციების დანერგვასა და სხვა მრავალს. ბიზნესის განვითარება კი ჩვენი სამოგალოების საყოველთაო და ღირფერენციული კეთილდღეობის წინაპირობაა.

## АНОТАЦИЯ

### СУЩНОСТЬ И РОЛЬ ЛИЗИНГА В РАЗВИТИИ БИЗНЕСА

Ушанги самадашвили,

Доктор экономических наук, профессор

Лизинг означает форму долгосрочной аренды связанную с передачей в пользование имущества для предпринимательской деятельности. Фактически лизинг это единый комплекс трех одновременно совершаемых операции: аренды, кредитования и материально-технического снабжения предприятия.

Формы лизинга: внутренний и международный. Типы лизинга: краткосрочный, среднесрочный и международный. Виды лизинга: Финансовый и оперативный. Методы расчета лизинговых платежей: с фиксированной суммой, с авансом,

метод минимальных платежей. Размер, форма и периодичность лизинговых платежей определяются договором лизинга.

Преимущество лизинга заключается в следующем. Лизинг позволяет хозяйствующему субъекту получить основные фонды и начать их эксплуатацию, не отвлекая деньги из оборота. Для поставщика кооперация с лизинговыми фирмами позволяет использовать лизинг как средство, расширяющее рынки сбыта своей продукции, что повышает их финансовую устойчивость и кредитоспособность.



# როგორ ვებრძოლოთ მონოპოლიებს

საქართველოს მთავრობამ კიდევ ერთი ნაბიჯი გადადგა ევროპისაკენ და ანტიმონოპოლიური უწყება კვლავ ატადგინა. თუმცა ამ ახალი აპარატის კომპეტენციები ნამდვილად არ შეესაბამება ევროპულ სტანდარტებს.

ახალ ანტიმონოპოლიურ სამსახურს მხოლოდ დაკვირვებისა და რეკომენდაციების შემუშავების უფლება აქვს. ვინ როგორ შეასრულებს ამ რეკომენდაციებს - ეს ჯერ ჯერობით არავის ადარდებს.

კიდევაც რომ მიენიჭოს ამ ახალ სამსახურს სადამსჯელო ფუნქციები - შეძლებს კი მონოპოლიების შეზღუდვას? - მონოპოლიის მთავარი კრიტერიუმია მისი წილი ბაზარზე - თუ ეს მაჩვენებელი 50%-ს აღარაღწევს, მაშინ, შეიძლება კომპანია მონოპოლისტად ჩაითვალოს. ასეთ კომპანიას შეუძლია დემპინგური ფასებით კონკურენტები გააკოტროს და შემდეგ ისინი „ჩაყლაპოს“. ასეთი მეთოდით ბაზრის წილის ზრდის პროპორციულად მონოპოლია ფასებსაც ზრდის მომხმარებელთა საზიანოდ.

თუმცა, საქართველოში უფრო მეტად ოლიგოპოლიური სქემა ჩამოყალიბდა - კომპანიები ერთმანეთის გაკოტრებას და ჩაყლაპვას კი არ ცდილობენ დაბალი ფასებით, არამედ ერთობლივად ზრდიან ფასებს და ერთმანეთს მხოლოდ რეკლამით ეჯიბრებიან.

ეს თავისებურება კარგად ჩანს როგორც ფარმაცევტულ, ასევე სანვავის ბაზარზე. არც ერთი ქართული ფარმაცევტული კომპანია არ ფლობს ბაზრის მონოპოლიურ წილს - თუნდაც 30%-ზე მეტს, მაგრამ შეთანხმებულად აძვირებენ მედიკამენტებს. მხოლოდ ერთმა კომპანიამ „ფარმადეპომ“ მონდომა დაბალი ფასებით ადგილის დამკვიდრება ბაზარზე. მას ხელი შეუშალეს სხვადასხვა ხრიკებით - პირდაპირი მუქარით, საიჯარო ფასების გაორმაგებით და ა.შ.

ასე რომ, ქართველი მონოპოლისტები ასეთ პირობას უყენებენ ყველა კონკურენტს - თუ გინდა ბაზარზე დამკვიდრდე - მაშინ, გაყიდე იგივე ფასით, როგორც სხვები და მხოლოდ რეკლამით, ან საქველმოქმედო აქციებით შეეჯიბრე კონკურენტებს.

რა თქმა უნდა, არც რეკლამებში დახარჯული ფული იკარ-



**კობა ბინნაძე**  
ექსპერტი, ყურნალ „ბიზნესი და კანონმდებლობის“ რედაქტორი

გება უკვალოდ - მაგრამ სარეკლამო შემოსავლებით ერთეულები ხეირობენ, მაღალი ფასებით კი მილიონობით ადამიანი ზარალდება. ამავე დროს, ზემოგებების არც ისე დიდი ნაწილი იხარჯება რეკლამებზე. ფასნამატებით მიღებული შემოსავლების დიდი ნაწილი ისევ ერთეულების ჯიბეში იღექება, რაც ამცირებს ერთობლივ მოთხოვნას...

**მონოპოლიური ფასნამატები კი ყოველგვარ ევროპულ სტანდარტებს სცილდება.** უცხოეთიდან 10 ცენტად შემოტანილი პრეპარატები საქართველოში 1 ლარად მაინც იყიდება, ბენზინის ფასი კი საქართველოში გაცილებით მეტია, ვიდრე ამერიკაში. როგორც ექსპერტებმა დაადგინეს - ევროამერიკული სტანდარტებით დღეს ბენზინი საქართველოში საშუალოდ 1,25 ლარი უნდა ღირდეს, მისი ფასი კი 50-70 თეთრით მეტია.

არადა, ანტიმონოპოლიური კრიტერიუმებით თუ მივუდგებით და სტატისტიკურ მონაცემებსაც დავუჯერებთ - არც ერთ ნავთობკომპანიას არ უჭირავს ბაზრის ისეთი დიდი წილი, რომ ბენზინის ფასები ხელოვნურად გაზარდოს.

ასე რომ, საქართველოს ანტიმონოპოლიური სამსახური ვერ განახორციელებს სადამსჯელო ოპერაციებს ევროამერიკული სტანდარტებით. როგორც წესი, ევროპელებში მონოპოლიურ ქმედებად ითვლება ზემოთაღნიშნუ-



ლი ოპერაცია – დაბალი ფასებით კონკურენტების გაკოტრება და მათი ჩაყლაპვა – ამის შემდეგ კი ფასების მნიშვნელოვანი გაზრდა.

აშშ-ში, როგორც წესი, მონოპოლიად მიიჩნევენ ისეთ კომპანიას, რომელსაც ბაზრის 25%-ზე მეტი უჭირავს. ამერიკის ანტიმონოპოლიური სამსახური რამდენჯერმე ცდილობდა „მაიკროსოფტის“ დაშლას ოთხ კომპანიად, მაგრამ ამ მიზანს ვერ მიაღწია, რადგან, კანონმდებლობა კრძალავს საავტორო უფლებების „დაშლას“.

საქართველოში აღნიშნული კრიტერიუმებით ვერც ერთ კომპანიას ვერ დაადანაშაულებ მონოპოლიურობაში.

ამიტომ უნდა დაკანონდეს ახალი კრიტერიუმი – ეს არის ფასნამატის დონე აუცილებელ პროდუქციაზე.

ელემენტარული სტატისტიკით მტკიცდება, რომ კონკურენტულ ბაზარზე სავაჭრო ფასნამატი მაქსიმუმ 25-30%-ია. საქართველოში კი მონოპოლიური ფას-

ნამატები 100%-საც კი აღწევს. არადა, ასეთი რამ დასაშვებია მხოლოდ ფუფუნების საგნების ბაზრებზე.

პირველადი მოხმარების საგნებზე ასეთი ფასნამატის დანესება – ეს ხალხის ფართო მასების ძარცვაა შუასაუკუნეობრივი მეთოდებით. ფეოდალურ ეპოქაში თავადები გლეხებს არასრულფასოვან მოლაპარაკე პირუტყვებად თვლიდნენ და მათ იმდენს უტოვებდნენ გლეხების ხელით მოყვანილი მოსავლიდან, რომ მუშაობა შეძლებოდათ.

დაახლოებით იგივე პოლიტიკას აწარმოებენ ქართული მონოპოლიები – აუცილებელი მოხმარების საგნებში შემოსავლების დიდ ნაწილს ახდევინებენ ხალხს.

ამიტომ, უნდა შემოვიღოთ კანონი, რომლის მიხედვითაც, პირველადი მოხმარების საგნებზე და მედიკამენტებზე სავაჭრო ფასნამატი 25%-ს (მაქსიმუმ 30%-ს) არ უნდა აღემატებოდეს. ასეთი საქონლის ნუსხაში პირ-

ველ რიგში უნდა შევიდეს ბენზინი, რადგან სანვავზე ფასის გაძვირება ავტომატურად აძვირებს სხვა პროდუქციასაც.

ანტიმონოპოლიურმა სამსახურმა კი თვალი უნდა ადევნოს, რომ კომპანიამ საქართველოში შემოტანის ფასი ხელოვნურად არ გაზარდოს.

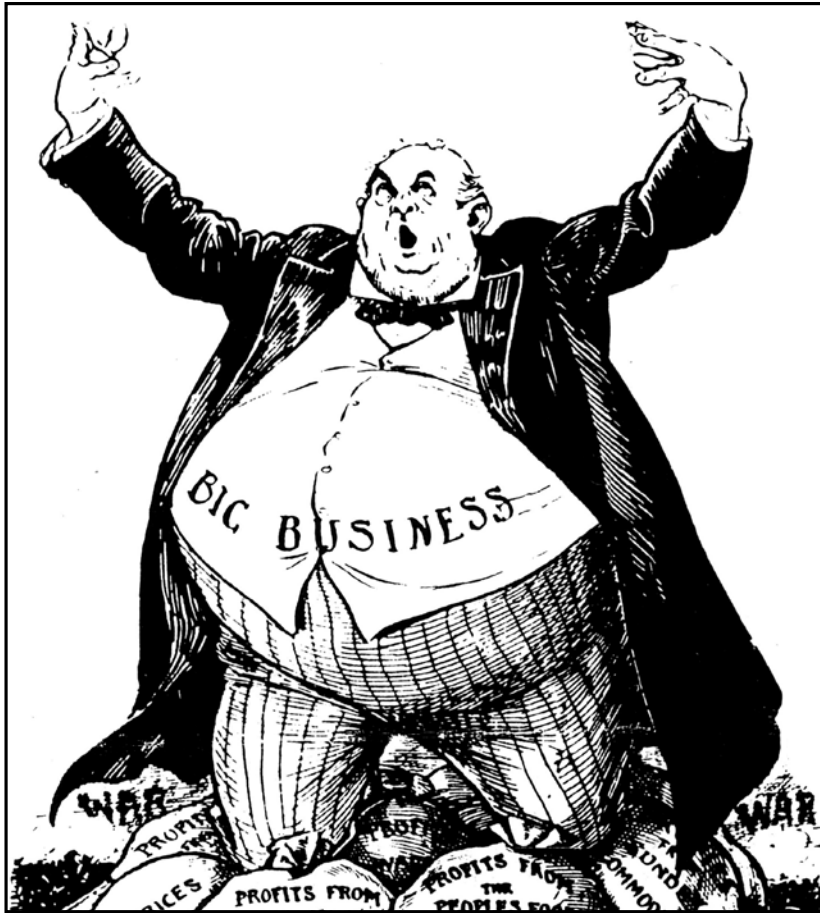
ასე რომ, მნიშვნელობა აღარ ექნება, თუ რამდენი კომპანია აკონტროლებს ბაზარს – ერთი თუ ათი – ფასები მაინც დაბალი იქნება.

ასევე გადასახედია ფასების მიბმა მსოფლიო ბირჟებზე. მსოფლიო ფასებს ბირჟაზე მოქმედი რამდენიმე ათეული სპეკულანტი ახდენს, რომლებიც ითვალისწინებენ თვითონ ევროამერიკის მდიდარ ქვეყნებში არსებულ მოთხოვნის დონეს. ამრიგად, ლატაკი ქვეყნების მოსახლეობა იძულებულია იცხოვროს იმ ფასებით, რა ფასებიც მდიდარ ევროპელებს აწყობთ.

მაგრამ არსებობს ფასების დივერსიფიკაციის პრაქტიკაც – მაგალითად, მეზობელი აზერბაიჯანი ბუნებრივ გაზს სხვადასხვა ქვეყნებს განსხვავებულ ფასად აწვდის – ამ ქვეყნების მოსახლეობის მსყიდველობითუნარიანობის მიხედვით.

რატომ არ შეიძლება რომ იგივე მოხდეს ბენზინის ბაზარზეც? მეგობრებად შერაცხულ აზერბაიჯანელებთან არ იქნება რთული ისეთი შეთანხმების მიღწევა, რომლის მიხედვითაც, საქართველოს ბენზინი გარკვეული კვოტის ფარგლებში მსოფლიო ფასზე დაბალ ფასად მიენოდებოდეს.

ამ ბენზინით სპეკულაცია ისევ ანტიმონოპოლიურმა სამსახურმა უნდა აღკვეთოს. რა თქმა უნდა ბევრს გაუჩნდება ცდუნება, რომ იაფი ბენზინი თურქეთში გადაყიდოს, მაგრამ საბაჟო სამსახურს არ უნდა გაუჭირდეს ამ სპეკულაციური ნაკადების გაკონტროლება, რადგან, არსებული კანონმდებლობით პროდუქციის ადგილწარმოშობაც და დანიშნულების ადგილიც კონტროლდება.



# რა ხდება საქართველოს სადაზღვევო ბაზარზე?



**ნანა შონია,**  
ქუთაისის აკაკი წერეთლის სახელობის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ასოცირებული პროფესორი

დღეს ნებისმიერი საინფორმაციო საშუალებებით (ეს იქნება საგაზეთო, სატელევიზიო, თუ ელექტრონული მედია-საშუალებები), გვესმის საქართველოში ფუნქციონირებადი სადაზღვევო კომპანიების ქება-დიდება. თუმცა ეს ღვთისნიერი სიტყვები მოდის არა კლიენტებისგან, არამედ თვითონ კომპანიების მესვეურებისგან.

რა ხდება სინამდვილეში? საქართველოს კანონში - “დაზღვევის შესახებ” – ვკითხულობთ “დაზღვევა - ურთიერთობა, რომელიც მყარდება ფიზიკური და იურიდიული პირების პირადი და ქონებრივი ინტერესების დასაცავად სადაზღვევო შენატანებით (სადაზღვევო პრემიით) ფორმირებული ფულადი ფონდებისა და კანონმდებლობით ნებადართული სხვა წყაროების ხარჯზე, გარკვეული გარემოებების (სადაზღვევო შემთხვევების) დადგომისას”.

მიუხედავად ამისა, არც ერთი სადაზღვევო კომპანიის საქმიანობა არ ითვალისწინებს კლიენტის ინტერესებს თუ ნაცნობ-მეგობრობა არ გაკავშირებთ მათ თანამშრომლებთან.

საქართველოში ფუნქციონირებადი 14 სადაზღვევო კომპანიიდან ყველა საგრძნობლად მაღალ მოგებას ღებულობს და დღეს მათი საქმიანობის სტრატეგიას სამედიცინო კლინიკების აშენება-შეძენა წარმოადგენს. მაგალითისთვის შეგვიძლია ვნახოთ ცხრილი (№1), სადაც 2009 წლის 6 თვის მონაცემებით მოზიდული პრემიები და ანაზღაურებული ზარალია ნაჩვენები.

ცხრილიდან ჩანს, რომ სადაზღვევო კომპანიები შექმნილი არიან მხოლოდ მოგების მიღების და არა კლიენტების პირადი, თუ ქონებრივი ინტერესების დაცვის მიზნით.

საქართველოში სადაზღვევო ბაზრის ნორმალური ფუნქციონირების პრობლემა შემდეგში მდგომარეობს:

- სადაზღვევო კომპანიასა და კლიენტს შორის გაფორმებული ხელშეკრულებები, წინააღმდეგობაშია “დაზღვევის შესახებ” და “მეწარმეთა შესახებ” საკანონმდებლო ბაზასთან;
- სადაზღვევო კომპანიებსა და სამედიცინო კლიენტებს შორის

ცხრილი 1

2009 წლის 6 თვის განმავლობაში სადაზღვევო კომპანიების მიერ ანაზღაურებული ზარალის ოდენობა

სადაზღვევო კომპანია	გამომუშავებული პრემია (ბრუტო)	გამომუშავებული პრემია (ნეტო)	ანაზღაურებული ზარალი (ბრუტო)	ანაზღაურებული ზარალი (ბრუტო)
სს სადაზღვევო კომპანია "ალფა ბისიაი"	33 804 142	24 927 860	20 177 859	16 790 181
სს საერთაშორისო სადაზღვევო კომპანია იმედი-L ინტერნაციონალ	24 010 844	23 147 665	14 070 030	14 068 614
სს "ჯი პი აი პოლიცი"	26 175 501	22 596 505	14 759 974	12 653 746
შპს დაზღვევის კომპანია "ქართუ"	4 527 678	4 438 888	3 849 761	3 849 382
სს "სახალხო დაზღვევა"	12 718 167	11 952 488	7 105 514	6 838 268
შპს სადაზღვევო კომპანია "გესტი"	7 285 123	4 083 908	2 191 079	2 191 079
შპს დაზღვევის საერთაშორისო კომპანია "ირაო"	18 805 261	13 433 692	9 042 676	9 042 676
შპს სადაზღვევო კომპანია "AIG - Europe SA" (საქართველოს ფილიალი)	417 233	99 338	17 947	1 101
შპს სადაზღვევო კომპანია "აი სი ჯგუფი"	4 929 121	4 070 959	4 612 661	4 462 524
შპს სადაზღვევო კომპანია "ტაო"	2 657 912	1 993 036	742 943	736 419
შპს სადაზღვევო კომპანია "პარტნიორი"	2 113 484	606 062	768 662	768 662
სს "სტანდარტ დაზღვევა საქართველო"	89 759	32 779	340	340
სს "არქიმედეს გლობალ ჯორჯია"	4 821 292	4 701 238	4 602 402	4 602 402
ჯამო	142 355 518	116 084 418	81 941 849	76 005 393

ადგილი აქვს ე. წ. “ჯადოსნურ შეთქმულებას” (სამედიცინო კლინიკა ყველანაირად ცდილობს პაციენტი დააბრკოლოს კუთვნილი ზარალის მიღებაში);

• კომერციული ბანკების მიზანია სადაზღვევო კომპანიების შთანთქმა.

ხელშეკრულებებთან დაკავშირებით განვიხილოთ რეალური მაგალითი, რომელიც ერთ-ერთ სადაზღვევო კომპანიას კერძოდ “იმედი-1”-ს ეხება. ამ კომპანიაში დაზღვეული იყო გარკვეული სახის ტვირთი, რისთვისაც დამზღვევმა კომპანიას პრემიის სახით ერთჯერადად გადაუხადა 295.22 დოლარი. ხელშეკრულებაში ნაჩვენებია, რომ “წინამდებარე დაზღვევა ფარავს დაზღვეული ტვირთის დაზიანების და დაკარგვის ყველა რისკს, გარდა ამ პირობების მე-4, მე-5, მე-6 და მე-7 პუნქტებში ჩამოთვლილი გამონაკლისი შემთხვევებისა”. მაგრამ, საუბედუროდ მე-4, მე-5, მე-6 და მე-7 პუნქტების წაკითხვისას აღმოჩნდა, რომ რისკის სახე არ არსებობს ზარალის ანაზღაურებას რომ ექვემდებარებოდეს. აი ეს მუხლები (ხელშეკრულების სტილი დაცულია):

4. არც ერთ შემთხვევაში ეს დაზღვევა არ ფარავს:

4.1. დაზიანებას, დანაკარგს, ან ხარჯებს, რომელიც გამოწვეულია დამზღვევის ბრალით, ან უხეში გაფრთხილებლობით.

4.2. დაზღვეული ტვირთის წონის, ან მოცულობის ჩვეულ დანაკარგს, ბუნებრივ გაჟონვას და ცვეთას.

4.3. დაზიანებას, დანაკარგს, ან ხარჯს, რაც გამოწვეულია დაზღვეული ტვირთის შეუსაბამო, ან არასაკმარისი შეფუთვით, ან მომზადებით.

4.4. დაზიანებას, დანაკარგს, ან ხარჯს, რაც გამოწვეულია ტვირთის განსაკუთრებული თავისებურებით, ან ბუნებრივი თვისებებით.

4.5. დაზიანებას, დანაკარგს, ან ხარჯს, რაც დაკავშირებულია დაზღვეული ობიექტის ტვირთის მიმღებისთვის შეფერხებით (დაგვიანებით) მიწოდებასთან, მაშინ კი, როდესაც შეფერხება (დაგვიანება) გამოწვეულია ამ პირობების 1 და მე-3 პუნქტში მითითებული დაზღვეული რისკით.

4.6. დაზიანებას, დანაკარგს ან ხარჯს, რაც გამოწვეულია გადაზიდვის საშუალების მფლობელის, მმართველის, მეფრახტის, ან ოპერატორის ვალაუვალობით ან მათ მიერ ფინანსური ვალდებულებების შეუსრულებლობით.

4.7. დაზიანებას, დანაკარგს ან ხარჯს, რაც გამოწვეულია ნებისმიერი ისეთი იარაღით, რომელიც ემყარება ატომური, ან ბირთვული დაშლის და/ან სინთეზის, და/ან მსგავსი რეაქციების, რადიაციის ან რადიოაქტიური ნივთიერებების გამოყენებას.

5 მუხლი.

5.1. წინამდებარე დაზღვევა არც ერთ შემთხვევაში არ ფარავს დაზიანებას, დანაკარგს ან ხარჯს, რაც გამოწვეულია:

- გემის, ხომალდის, ბორანის ნაოსნობისათვის გამოუსადეგარობით.

- გემის, ხომალდის, ბორანის, ან სხვა გადაზიდვის საშუალების, კონტეინერის ტვირთის უსაფრთხო გადაზიდვისთვის გამოუსადეგარობით, იმ შემთხვევაში თუ დამზღვევის, ან მისი წარმომადგენლისთვის ცნობილი იყო გადაზიდვის საშუალების გამოუსადეგარობის შესახებ დაზღვეული ტვირთის ჩატვირთვის დროს.

5.2. მზღვეველი არ ჩათვლის ნაოსნობისთვის ვარგისიანობისა და ტვირთის დანიშნულების ადგილამდე გადაზიდვისთვის გადასაზიდი საშუალების ვარგისიანობის პირობის დარღვევად შემთხვევას, როდესაც დამზღვევის ან მისი წარმომადგენლისათვის არ იყო ცნობილი ასეთი გამოუსადეგარობის შესახებ.

6. წინამდებარე დაზღვევა არცერთ შემთხვევაში არ ფარავს დაზიანებას, დანაკარგს, ან ხარჯს, რაც გამოწვეულია:

6.1. ომით, სამოქალაქო ომით, რევოლუციით, აჯანყებით, ამბოხებებით, ან ამ მოვლენებისგან გამოწვეული სამოქალაქო არეულობით, ან მეომარი სახელმწიფოების მიერ განხორციელებული ძალადობრივი აქტებით.

6.2. ყადაღით, კონფისკაციით, დაპატიმრებით, გადაადგილების აკრძალვით, ან შეყოვნებით (გარდა მეკობრეებისა), ამ ქმედებების მცდელობით ან მათგან გამომდინარე შედეგებით.

6.3. დატოვებული ნაღმებით, ტორპედოებით, ბომბებით, ან ნებისმიერი მიტოვებული საომარი იარაღით.

7. წინამდებარე დაზღვევა არცერთ შემთხვევაში არ ფარავს დაზიანებას, დანაკარგს ან ხარჯს, რაც გამოწვეულია:

7.1. გაფიცვით, გაფიცული მუშების ან შრომითი ან სხვაგვარ ქუჩურ არეულობაში, სამოქალაქო მღელვარებაში მონაწილე პირების მიერ.

7.2. გაფიცვის, ლოკაუტის, შრომითი ან სხვაგვარი ქუჩური არეუ-



ლობის, სამოქალაქო მღელვარების შედეგებით.

73. ტერორისტების ან პოლიტიკური მოტივით მოქმედი ნებისმიერი პირის მიერ.

აქედან ჩანს, რომ კლიენტმა ხელშეკრულება გააფორმა სადაზღვევო კომპანიის სასარგებლოდ, მაგრამ კლიენტის ტვირთი დაზიანდა მესამე მხარის უხეში შეცდომით (გადამზიდევი კომპანიის მიერ), რომელსაც ეკუთვნის ზარალის ანაზღაურება. მესამე მხარე თანახმაა დაზარალებულს აუნაზღაუროს ზარალი, რაც გარკვეულ დროსთანაა დაკავშირებული, მეწარმისთვის კი “დრო ფულია”, ამიტომ მეწარმემ გადაწყვიტა საქართველოს კანონით “მეწარმეთა შესახებ” გათვალისწინებული 832-ე მუხლით ისარგებლოს, გამომდინარე იქედან, რომ ეს მეწარმე სადაზღვევო კომპანიის კეთილსინდისიერი კლიენტის სტატუსით სარგებლობს, 2005 წლიდან დღემდე სადაზღვევო პრემია 17 ათასი დოლარის ოდენობით აქვს გადახდილი კომპანიისთვის. თუმცა მეწარმემ კანონსაწინააღმდეგო უარი მიიღო.

საქართველოს მოსახლეობის უმეტესობა დაინტერესებულია ჯანმრთელობის დაზღვევით, მაგრამ სამწუხაროდ, ბარათებზე მითითებული მიმზიდველი მომსახურების უკან დგას ე.წ. “ხელშეკრულება”, რომელიც იდება სადაზღვევო კომპანიასა და კლიენტს შორის, სადაც მზღვეველს ჩამოყალიბებული აქვს “ჯანმრთელობის დაზღვევის გამოწვევის” მუხლი. სწორედ ამ მუხლის “წყალობით” მდიდრდება კომპანია და დაზღვეული რჩება ზარალის ანაზღაურების გარეშე. მაგალითად, ერთ-ერთ სადაზღვევო კომპანიას აქვს გაყიდული სხვადასხვა ტიპის ბარათები, მათ შორის, “ოქროს ბარათი”, რომელიც ითვალისწინებს სტაციონალური მომსახურების 100%-ით ანაზღაურებას, მაგრამ ხელშეკრულებაში წერია, რომ ურგენტულ შემთხვევებსაც არ ითვალისწინებს, თუ დაავადება პოლისის გაცემამდე არსებობდა. მართალია, ნებისმიერი დაავადება შეიძლება არსებობდეს პოლისის გაცემამდე, გარდა უბედური შემთხვევით განპირობებულისა, მაგრამ კლიენტს ის არ აწუხებდა მანამდე, იყო შრომისუნარიანი და როგა შეაწუხა, მაშინ მიდის ექიმ-

თან და მაშინ სჭირდება მას ზარალის ანაზღაურება.

იმავე ბარათით გათვალისწინებულია სტომატოლოგიური მომსახურების 80%-იანი ანაზღაურება, მაგრამ თურმე სტომატოლოგიურ მომსახურებაში არ ითვალისწინებენ: პროტეზირებას, ორთოდონტიას, ორთოპედიას, კბილების გაწმენდა-გაპრიალებას და სხვას. მაშინ დარჩა მხოლოდ კბილის ამოღება და დაბჟენვა, რომელიც საკმაოდ იაფია თვითონ ექიმებთან ვიზიტისას. საინტერესოა, სადაზღვევო კომპანიამ მაინცდამაინც კბილების ამოღება უნდა დააფინანსოს და პროტეზირება არა?! ამ კომპანიის მომსახურების შედეგად ყველა კლიენტი ალბათ უკბილოდ ივლის.

დასკვნა თავად მკითხველმა გააკეთოს და დარწმუნდება თუ რა ხდება დღეს საქართველოს სადაზღვევო ბაზარზე და რატომ არის ასეთ პატარა ქვეყანაში ფუნქციონირებადი თოთხმეტივე სადაზღვევო კომპანია მაქსიმალურ მოგებაზე, როცა ისრაელში 4 კომპანია არსებობდა 2008 წლის ბოლომდე და მათ შორის, ერთი გაკოტრდა.

რაც შეეხება კომერციული ბანკების მიერ სადაზღვევო კომპანიების შთანთქმას - გვესმის, რომ სადაზღვევო კომპანიების კომერციულ ბანკებთან შერწყმა-შეერთებით სადაზღვევო კომპანიის კლიენტების რაოდენობა იზრდება, მაგრამ კლიენტების რაოდენობა იზრდება იმულების წესით და არა ნებაყოფლობით. ეს ხდება განსაკუთრებით საკრედიტო ურთიერთობის დროს და არა დეპოზიტების განთავსების გზით, რადგანაც საქართველო არის ის ქვეყანა, სადაც 21-ე საუკუნეში დეპოზიტების დაზღვევა არ ხდება.

სამაგიეროდ, საკრედიტო ურთიერთობის დროს დაზღვევაზე განსაკუთრებული ყურადღება გამახვილებულია. ჩვენს ქვეყანაში, ძირითადად საბანკო კრედიტით სარგებლობს არა ძლიერი ბიზნესმენები, არამედ, წვრილი მეწარმეები და ის ფიზიკური პირები, რომლებსაც საარსებო საშუალება არ გააჩნიათ. ამის მაგალითია თუნდაც ის, რომ ვადაგადაცილებული სესხების მოცულობის შესწავლისას ჩანს, რომ სამომხმარებლო კრედიტების მოცულობა ბევრად მეტია, ვიდრე იპოთეკური კრედიტების (იგულისხმება ვადაგადაცილებული კრედიტები).

ვინ სარგებლობს სამომხმარებლო კრედიტებით საქართველოში? ვისაც მიზერული ხელფასი გააჩნია და ვინც ინდივიდუალურ მეწარმედ არის რეგისტრირებული, ვინც საკრედიტო ოფიცერს შავ ბუღალტერიას წარუდგენს, რომ რაც შეიძლება მეტი ფული გამოიტანოს სესხად. ნამდვილად “სესხად” და არა “კრედიტის” სახით, რადგანაც ამ ორ ტერმინს შორის განსხვავება არსებითია. ცნობისათვის “კრედიტი” არის ბანკის მიერ დროებით თავისუფალი ფულის სესხად გაცემა უკან დაბრუნების და სარგებლის მიღების მიზნით, ხოლო “სესხი” არის დროებით თავისუფალი ფულის ან საქონლის სესხად გაცემა ნებისმიერი ფიზიკური თუ იურიდიული პირის მიერ უკან დაბრუნების მიზნით. სესხის განმარტებაში ჩანს, რომ სარგებელი, ანუ, პროცენტი არ არის ნახსენები და ჩვენი ბანკების მიერ გაცემული კრედიტების უმრავლესობამაც სესხის სტატუსი მიიღო.

ასეთი ფაქტების შემდეგ რთულია ესაუბრო სტუდენტებს საქართველოს სადაზღვევო ბაზარზე ისე, რომ აუდიტორიაში მყოფთა 95 %-ის უკმაყოფილება არ გამოქვავდეს სადაზღვევო კომპანიების მიმართ. რადგან იმ სტუდენტების უკან დგას მათი ოჯახები, ნაცნობ-მეგობრები, მეზობლები, რომლებიც დაინტერესებული არიან დაზღვევით. დაზღვევა სწორედ ის საარსებო საშუალებაა, რომლის გარეშეც არსებობა არც ერთ ინდივიდს არ შეუძლია. მსოფლიოში არ არსებობს სახელმწიფო, რომ სადაზღვევო ბაზარი თავის ფუნქციებს არ ასრულებდეს და კლიენტზე არ იყოს ორიენტირებული.

სამწუხაროდ, საქართველო არ არის მაღალშემოსავლიანი ქვეყანა, რომ საკრედიტო ურთიერთობა სადაზღვევო პრემიებით გავაძვიროთ, ამიტომ გამოსავალი შემდეგია:

- საქართველოს ეროვნულმა ბანკმა სასწრაფოდ გადახედოს სადაზღვევო კომპანიების ხელშეკრულების ნიმუშებს, რათა კანონთან შესაბამისობაში იქნეს მოყვანილი;
- სადაზღვევო კომპანიებმა შეამცირონ სადაზღვევო პრემიების განაკვეთები;
- კომერციულმა ბანკებმა გააგრძელონ დაკრედიტების პრინციპების ლიბერალიზაცია.

# ქონების ღირებულების შეთანხმება-ბარიბება, თუ ლეგიტიმური პროცედურა

ჩვენი საწარმოს ლიკვიდაციასთან დაკავშირებით, ყრედიტორების მიერ მოწვეულმა აუდიტორებმა წარმოგვიდგინეს შეთანხმებული შეფასების აქტი. ვთხოვთ განვვიმარტოთ, რამდენად ჯანონიერია შეფასების შედეგების შეთანხმება დამკვეთთან და რამდენად სარწმუნო შეიძლება იყოს ასეთი შეფასების შედეგები?

(სარედაქციო ფოსტიდან)



**თამაზ იაშვილი,**  
ექსპერტი სამეწარმეო და საგადასახადო საკითხებში

უკვე მრავალი წელია ძალაშია ბუღალტრული აღრიცხვისა და ფინანსური აუდიტის მარეგულირებელი სპეციალური კანონები, მოქმედებს ამ კანონებით ეროვნული სტანდარტების სტატუსით მიღებული აღრიცხვისა და აუდიტის საერთაშორისო სტანდარტები.

ქონების შეფასება, ანუ, საბაზრო, საინვესტიციო, გამოყენების, სადაზღვევო, საგადასახადო, და კიდევ არაერთი სხვა ღირებულების განსაზღვრის წესები, მიდგომები და მეთოდები, ასევე რეგულირდება შეფასების საერთაშორისო, რეგიონალური და ნაციონალური სტანდარტებით, შემფასებელთა მომზადების, ატესტაციის,

სერტიფიცირებისა და საშემფასებლო საქმიანობის ლიცენზირების საკმაოდ მკაცრი სისტემებით. მიუხედავად ამისა, ბიზნესის ქართულ ლექსიკონში დღემდე პრაქტიკულად არ არსებობს ტერმინები „საშემფასებლო საქმიანობა“, „პროფესიონალი შემფასებელი“, „შეფასების სტანდარტები“.

ქონების (სხვადასხვა დანიშნულების შენობებისა და ნაგებობების, ტექნოლოგიური, ენერგეტიკული დანადგარების, სატრანსპორტო საშუალებებისა და სხვ.) ძირითად შემფასებლებად დღემდე რჩებიან აუდიტორები, მიუხედავად იმისა, რომ, არც ჩვენი ქვეყნისა და არც სხვა რომელიმე

ქვეყნის აუდიტის სტანდარტებში, აუდიტორის მიერ ქონების შეფასება ნახსენები არ არის. ასეთი გულმავინყოფის მიზეზებში ადვილად დარწმუნდებით, თუ თვალს გადაავლეთ ბოლო წლებში პრივატიზაციისა და უძრავი ქონების ბაზარზე განხორციელებულ ოპერაციებში დაფიქსირებულ ფასებს.

ბიზნესის, ანუ, შემფასებელთა პროფესიულ ენაზე თუ ვიტყვით, მოქმედი საწარმოს შეფასება ხდება სამი კლასიკური მიდგომითა და ამ მიდგომებით განსაზღვრული მეთოდებით:

**შემოსავლიანობის მიდგომით** – სუფთა წლიური შემოსავლების კაპიტალიზაციისა და ფულადი ნაკადების დისკონტირების მეთოდებით.

**დანახარჯების მიდგომით** – ნარჩენი აღდგენითი და ნარჩენი ჩანაცვლების ღირებულების მეთოდებით.

**მსგავსი შესადარისი გაყიდვების მიდგომით** – საერთო დაფუძვლებისა და შესადარისი ერთეულების მეთოდებით.

როგორც წესი, შეფასება ხორციელდება წინასწარ შედგენილი გეგმით, რომელიც ითვალისწინებს: შეფასების სახეს, შესაფასებელი ქონების სირთულეს, სხვადასხვა სფეროს სპეციალისტთა მოწვევის აუცილებლობას, აუცილებელი ინფორმაციის მოცულობასა და ხელმისაწვდომობას, სამუშაოების შესრულების



**ვადებსა და სხვ.** შეფასების გეგმისა და საერთოდ, შემოსავლის მომტანი უძრავი ქონების შეფასების დასკვნითი ეტაპია შეფასების ზემოთ აღნიშნული მიდგომებისა და მეთოდების გამოყენებით მიღებული შედეგების, ღირებულების ცალკეული საშუალებო მნიშვნელობების შეთანხმება. ასეთი შეთანხმების შედეგად მიიღება შესაფასებელი ქონების საბოლოო, დასკვნითი საბაზრო ღირებულება.

სხვა სიტყვებით თუ ვიტყვით, შეთანხმება არის შეფასების პროცესის აუცილებელი ეტაპი, რომელზეც ყალიბდება შესაფასებელი ქონების სრული საბაზრო ღირებულება თანმიმდევრული ლოგიკური მსჯელობის საფუძველზე.

როგორც წესი, ერთმანეთისგან განსხვავდებიან შეფასების ცალკეული მიდგომის გამოყენებით მიღებული შედეგები. უფრო მეტიც,

არ არის გამორიცხული განსხვავებები ერთი მიდგომის ფარგლებში, სხვადასხვა მეთოდის გამოყენებით მიღებულ ღირებულებებს შორის. ამდენად, ასეთი განსხვავებების ანალიზის შედეგად, შესაძლოა აუცილებელი მოპოვებული ინფორმაციის შედარებით უფრო ღრმა, ან, საერთოდ, სულაც ახალი ანალიზის ჩატარება.

შედარების პროცესში (რომელსაც ხშირად უწოდებენ „**გამოცდას სინდისზე**“), კონცენტრირებულად აისახება **შემფასებლის კვალიფიკაცია, კომპეტენცია, ობიექტურობა, შეფასების სტანდარტების, ტექნიკის ცოდნა, გამოცდილება და დამოკიდებულება პროფესიისადმი.**

შესაფასებელი ქონების ღირებულება არ მიიღება ცალკეული მიდგომებით განსაზღვრული საშუალებო ღირებულებების მარ-

ტივი არითმეტიკული გასაშუალებით. **ამ პროცედურით შემფასებელი კიდევ ერთხელ ამონიშნავს ყველა ფაქტსა და არგუმენტს, მოპოვებული და გამოყენებული ინფორმაციის არსებითობას. აზუსტებს შესრულებულ გამოთვლებსა და გაანგარიშებებს. კიდევ ერთხელ აანალიზებს ყველა გამოყენებული დაშვების საიმედოობას და “სუბიექტური ფაქტორის”, შეფასების ამ აუცილებელი თანხლები მოვლენის გავლენის ხარისხს შეფასების შედეგებზე.** შეთანხმების პროცედურის შედეგია ქონების ღირებულება – როგორც წესი, წარმოდგენილი წერტილოვანი სახით – ერთი კონკრეტული ციფრით. გამონაკლის შემთხვევებში, მხარეთა შორის არსებული შეთანხმებისას: მინიმალური, მაქსიმალური თანხით, ან ფასთა დიაპაზონით.

ქვემოთ მოყვანილია შეთანხმების, ანუ, დასკვნითი ღირებულების განსაზღვრის ერთ-ერთი მარტივი სქემა, რომელიც ეფუძნება გამოსახულებას:

$$V = V_1 \times K_1 + V_2 \times K_2 + V_3 \times K_3$$

სადაც:  $K_1, K_2, K_3$  შეფასების განსხვავებული მეთოდების გამოყენებით მიღებული ღირებულებების **ნონადობის კოეფიციენტებია**,  $V_1, V_2, V_3$  შეფასების განსხვავებული მეთოდების გამოყენებით მიღებული **ღირებულებების მნიშვნელობები**. შემფასებელი შეთანხმების პროცესში, არსებული ინფორმაციის ანალიზის საფუძველზე განსაზღვრავს ნონადობის კოეფიციენტებს.

როგორც ვხედავთ, მიუხედავად ტერმინის ლექსიკური თავისებურებისა, პროფესიული შეფასების პირობებში, შეთანხმება შეფასების პროცესის აუცილებელი, არსებითი ნაწილია და რაიმე კავშირი არა აქვს გარიგებასთან **დამკვეთსა და შემფასებელს** შორის. ვფიქრობთ, ბევრი არაფერი შეიცვლება, თუ ამ ტერმინის ნაცვლად გამოვიყენებთ ტერმინს „**შეჯერება**“ ან რომელიმე სხვას.





# თამასუქით განხორციელებული ოპერაციების აღრიცხვა



დავით ჯალალონია,  
სოხუმის სახელმწიფო  
უნივერსიტეტის პროფესორი

მენარმე სუბიექტებს შორის განხორციელებული სამეურნეო ოპერაციების გაფორმება ხშირ შემთხვევაში უკავშირდება წერილობით სავალო ვალდებულებას თამასუქის სახით. თამასუქი წარმოადგენს დადგენილი ფორმის წერილობით პირობას ვალდებულების გადახდაზე, რომელსაც გასცემს თამასუქის შემუსები (თამასუქის გამცემი) კრედიტორზე (თამასუქის მფლობელი) და რომელიც აძლევს ამ უკანასკნელს უფლებას, მიიღოს თამასუქში აღნიშნული თანხა, საპროცენტო სარგებელთან ერთად, მოთხოვნისთანავე ან წინასწარ განსაზღვრულ ვადაში.

თამასუქის რეკვიზიტებია: თამასუქის დასახელება (მარტივი ან გადაპირებული), გაცემის თარიღი, ნომინალი, თამასუქის მფლობელი (რემიტენტი), დაფარვის თარიღი, საპროცენტო განაკვეთი, თამასუქის გამცემი და მისი ხელმოწერა.

თამასუქით განხორციელებული სამეურნეო ოპერაციის შედეგად, სავაჭრო ურთიერთობაში მონაწილე ერთ მხარეს (გამყიდველი, თამასუქის მფლობელი) უჩნდება მოთხოვნა სავაჭრო ურთიერთობაში მონაწილე მეორე მხარისადმი (მყიდველი, თამასუქის გამცემი), რათა მან დათქმულ დროში განახორციელოს თამასუქით წარმოშობილი მოთხოვნის განაღდება. იმავდროულად, თამასუქის გამცემს, თამასუქის მფლობელისადმი უჩნდება ვალდებულება, რათა მან ასევე დათქმულ დროში განახორციელოს თამასუქით წარმოშობილი ვალდებულების დაფარვა. პროცენტიანი თამასუქით განხორციელებული სამეურნეო ოპერაციების ღირებულება შესდგება ორი ნაწილისაგან: თამასუქის ნომინალური ღირებულებისაგან, ანუ ძირითადი თანხისაგან და გადასახდელი და/ან მისაღები პროცენტის თანხისაგან.

თამასუქით განხორციელებული სამეურნეო ოპერაციები, როგორცაა: აქტივების მიწოდება, მომსახურების გაწევა, სესხთან დაკავშირებული ოპერაციები და ა.შ. ეკონომიკური შინაარსიდან და ფუნქციური დატვირთვიდან გამომდინარე, შეიძლება დაიყოს მოკლევადიან და გრძელვადიან სათამასუქო მოთხოვნად და/ან ვალდებულებად. როგორც წესი, თამასუქით განხორციელებული სამეურნეო ოპერაციები უზრუნველყოფილი უნდა იყოს აქტივებით. საქართველოში დღევანდელი ეკონომიკური რეალობის ფონზე, მიგვაჩნია, რომ ეს აუცი-

ლებელიც არის. თუმცა მსოფლიო პრაქტიკა ცხადყოფს, რომ ხშირ შემთხვევაში თამასუქით განხორციელებული სამეურნეო ოპერაციები უზრუნველყოფის თვალსაზრისით არ საჭიროებს ცალკეულ გარანტიებს. რაც უპირველეს ყოვლისა, უკავშირდება საწარმოს იმიჯს და მის მაღალ რეპუტაციას.

მოკლევადიანია ისეთი მოთხოვნა და/ან ვალდებულება, რომლის განაღდება და/ან დაფარვა უნდა განხორციელდეს ერთი საანგარიშგებო პერიოდის განმავლობაში. გრძელვადიანი კი ისეთი მოთხოვნა და/ან ვალდებულებაა, რომელის განაღდებაც და/ან დაფარვაც უნდა მოხდეს ერთ საანგარიშგებო პერიოდზე მეტი ხნის განმავლობაში.

ბუღალტრული აღრიცხვის ანგარიშთა გეგმის მიხედვით, მოკლევადიანი და გრძელვადიანი თამასუქით წარმოშობილი მოთხოვნის აღსარიცხავად გამოიყენება 1510 „მოკლევადიანი სათამასუქო მოთხოვნები“ და 2310 „მიღებული გრძელვადიანი თამასუქები“ ანგარიშები. ორივე ეს ანგარიში აქტიურია. შესაბამისად, დებეტში აისახება სათამასუქო მოთხოვნის წარმოქმნა, ზრდა, ხოლო კრედიტში სათამასუქო მოთხოვნის დაფარვა ან ჩამოწერა. სათამასუქო ვალდებულებების აღსარიცხავად კი შეიძლება გამოყენებულ იქნას 3191 „მოკლევადიანი გასანაღდებელი თამასუქი“ და 4120 „გრძელვადიანი გასანაღდებელი თამასუქი“ ანგარიშები. ორივე ეს ანგარიში პასიურია. შესაბამისად, კრედიტში აისახება სათამასუქო ვალდებულების წარმოშობა, ზრდა, ხოლო დებეტში სათამასუქო ვალდებულების შემცირება, დაფარვა. როგორც წესი, თამასუქი არის პროცენტიანი. თუმცა თამასუქი, რომლითაც ფორმდება განხორციელებული სამეურნეო ოპერაცია, შეიძ-

ლება იყოს უპროცენტოც. პროცენტიანი თამასუქის საფუძველია გამოცხადებული საპროცენტო განაკვეთი. უპროცენტო თამასუქის შემთხვევაში კი არ ხდება საპროცენტო განაკვეთის წინასწარ განსაზღვრა, თუმცა ეს არ ნიშნავს იმას, რომ ამ შემთხვევაში ხდება მხოლოდ თამასუქის ნომინალური ღირებულების გადახდა. ფაქტიურად, უპროცენტო თამასუქის მიმართ გამოიყენება საპროცენტო განაკვეთის საბაზრო სიდიდე და ის თავის ასახვას ირიბად პოულობს თამასუქის ნომინალის დროით ღირებულებაში. სწორედ, ფაქტიური საბაზრო საპროცენტო განაკვეთით ხორციელდება მომავალში ასანაზღაურებელი თანხის დისკონტირებული ღირებულების განსაზღვრა მიმდინარე პერიოდში.

თამასუქით სამეურნეო ოპერაციების განხორციელებისას, მნიშვნელოვანია თამასუქის ვადის განსაზღვრა. როგორც წესი, თამასუქის გაცემის და დაფარვის თარიღი ითვლება ერთ დღედ.

მაგალითად, სამეურნეო ოპერაცია, რომელიც გაფორმდა თამასუქით, განხორციელდა 2009 წლის 3 მარტს, თამასუქის განადდება მოხდა 5 მაისს, თამასუქის ვადა იქნება: მარტში დარჩენილი დღეები 28 (31-3), აპრილი (30 დღე), მაისი (5 დღე). სულ-63 დღე. მაშასადამე, თამასუქის ვადა 63 დღეა.

სწორედ, თამასუქის ვადის მიხედვით გაიანგარიშება გადასახდელი და/ან მისაღები პროცენტის თანხა. გადასახდელი და/ან მისაღები პროცენტის მთლიანი თანხის განსაზღვრა შესაძლებელია მარტივი ან რთული საპროცენტო მეთოდის გამოყენებით.

**მარტივი პროცენტის შემთხვევაში** პროცენტი ერიცხება მხოლოდ ძირითად თანხას. შესაბამისად, განისაზღვრება საანგარიშგებო პერიოდში გადასახდელი და/ან მისაღები პროცენტის მთლიანი თანხა. იმ შემთხვევაში, როდესაც სათამასუქო მოთხოვნა და/ან ვალდებულება გრძელვადიანია, მთლიანი საპროცენტო თანხის გამოსათვლელად, საანგარიშგებო პერიოდისათვის გაანგარიშებული პროცენტის თანხა უნდა გამრავლდეს პერიოდთა რიცხვზე.

**რთული პროცენტის შემთხვევაში**, ყოველი პერიოდის ბოლოს პროცენტი ძირითად თანხასთან ერთად ერიცხება წინა პერიოდში გაანგარიშებულ პროცენტის თანხასაც. მაშასადამე, ყოველ ახალ პერიოდში პროცენტის დასარიცხ ბაზას წარმოადგენს ძირითადი თანხისა და წინა პერიოდის საპროცენტო თანხის ჯამი.

**მარტივი პროცენტის მეთოდით, პროცენტიანი თამასუქით განხორციელებულ ოპერაციასთან დაკავშირებული თანხის გასაანგარიშებლად შეიძლება გამოყენებულ იქნას შემდეგი ფორმულა:**  $Q_1 = Q(1+np\%)$ , რთული პროცენტის

**შემთხვევაში კი:**  $Q_1 = Q(1+p\%)^n$ ,

სადაც:  $Q$  – ძირითადი თანხაა;

$n$  - პერიოდთა რიცხვი;

$p$  - საპროცენტო განაკვეთი;

$Q_1$  - ძირითადი და პროცენტის მთლიანი თანხა.

მაგალითად, საწარმომ, აიღო სამწლიანი სესხი - 7000 ლარი, 18 პროცენტიანი საპროცენტო განაკვეთით.

პროცენტის დარიცხვის მარტივი მეთოდის შემთხვევაში გვექნება:

$$Q_1 = Q(1+np\%) = 7000(1+3 \times 18\%) = 7000 \times 1.54 = 10780 \text{ ლარი.}$$

მაშასადამე, სესხის ამღებს მოუწევს მთლიანად გადაიხადოს 10780 ლარი. აქედან, ძირითადი თანხა იქნება 7000 ლარი, ხოლო საპროცენტო თანხა - 3780 ლარი (10780 - 7000).

ყოველ პერიოდში გადასახდელი პროცენტის თანხა იქნება 1260 ლარი:

$$\text{I პერიოდი} - 7000 \times 18\% = 1260 \text{ ლარი;}$$

$$\text{II პერიოდი} - 7000 \times 18\% = 1260 \text{ ლარი;}$$

$$\text{III პერიოდი} - 7000 \times 18\% = 1260 \text{ ლარი.}$$

პროცენტის დარიცხვის რთული მეთოდის შემთხვევაში გვექნება:

$$Q_1 = Q(1+p\%)^n = 7000(1+18\%)^3 = 7000 \times 1.643 = 11501 \text{ ლარი.}$$

მაშასადამე, სესხის ამღებს მოუწევს მთლიანად გადაიხადოს 11501 ლარი. აქედან, ძირითადი თანხა იქნება 7000 ლარი, ხოლო საპროცენტო თანხა - 4501 ლარი (11501 - 7000). ყოველ პერიოდში გადასახდელი პროცენტის თანხა იქნება:

$$\text{I პერიოდი} - 7000 \times 18\% = 1260 \text{ ლარი;}$$

$$\text{II პერიოდი} - (7000+1260) \times 18\% = 1487 \text{ ლარი;}$$

$$\text{III პერიოდი} - (7000+1260+1487) \times 18\% = 1754 \text{ ლარი;}$$

მსოფლიოში მიღებული პრაქტიკის თანახმად, საპროცენტო თანხის გადახდა და/ან მიღება ხდება ყოველთვიურად. ამიტომ აუცილებელია ყოველთვიურად გადასახდელი საპროცენტო თანხის გაანგარიშების მეთოდის შემუშავება. ბულალტრული აღრიცხვის საერთაშორისო სტანდარტების მიხედვით, ყოველთვიურად გადასახდელი საპროცენტო თანხის გასაანგარიშებლად გამოიყენება 360-დღიანი ან 365-დღიანი მეთოდი. 360-დღიანი მეთოდის გამოყენებისას, საანგარიშგებო პერიოდში მისაღები მთლიანი საპროცენტო თანხა იყოფა საანგარიშგებო პერიოდში თვეთა რიცხვზე. სწორედ, ასეთი მეთოდით განისაზღვრება ყოველთვიურად მისაღები და/ან გადასახდელი საპროცენტო თანხის მოცულობა. 365 დღიანი მეთოდით მისაღები და/ან გადასახდელი საპროცენტო თანხის გასაანგარიშებლად, მთლიანი საპროცენტო თანხის მოცულობა იყოფა საანგარიშგებო პერიოდში დღეთა რაოდენობაზე. ამ მეთოდით გაანგა-

რიშებული ყოველდღიური საპროცენტო თანხის მოცულობა მრავლდება თვეში დღეთა რიცხვზე და ამ გზით განისაზღვრება თვეში მისაღები და/ან გადასახდელი საპროცენტო თანხის საერთო მოცულობა.

თამასუქის ვადიანობის (მოკლევადიანი, გრძელვადიანი) მიუხედავად, ცნობილია თამასუქის ორი სახე: **მარტივი** (სოლო) და **გადასაპირებელი** თამასუქი. როგორც წესი, მარტივი (სოლო) თამასუქი ფორმდება ორ პიროვნებას (გამცემსა და მფლობელს, ან, რაც იგივეა, შემსესებს და მიმღებს) შორის. მარტივი თამასუქის გამცემი ვალდებულია მხოლოდ თამასუქის მფლობელის (რემიტენტის) წინაშე, გადასაპირებელი თამასუქის მფლობელი კი თამასუქის ნებისმიერი წარმომდგენის წინაშე. გადასაპირებელ თამასუქს სხვანაირად **ტრატა** ეწოდება. ის წარმოადგენს საგადასახადო დავალებას, რომელსაც ადგენს კრედიტორი. მისი არსი მდგომარეობს იმაში, რომ თამასუქის მფლობელს ბანკის მეშვეობით შეუძლია მოსთხოვოს თამასუქის გამცემს გადაუხადოს განსაზღვრული თანხა დათქმულ ვადაში მესამე პირს – თამასუქის წარმდგენს (რემიტენტს) ან სხვა პირს, რომელსაც გადაეცა ეს უფლება. ამ ოპერაციას თამასუქის აღრიცხვა, ანუ დისკონტი ეწოდება. იმ შემთხვევაში, როდესაც თამასუქის გამცემი დროზე ვერ დაფარავს მის მიერ გაცემული თამასუქის ღირებულებას ბანკის სასარგებლოდ, მაშინ თამასუქის მფლობელი (რემიტენტი) ვალდებულია დაიბრუნოს ბანკიდან თამასუქი და ბანკს აუნაზღაუროს კუთვნილი თანხა. თამასუქის დისკონტირებისათვის ბანკი მოითხოვს მისი გასანადღებელი თანხის გარკვეულ ნაწილს. მას **სადისკონტო განაკვეთი** ეწოდება. ის, როგორც წესი, სესხზე პროცენტის ტოლია.

მაგალითად, 700 ლარიანი ნომინალური ღირებულების თამასუქის ვადაა 63 დღე. წლიური საპროცენტო განაკვეთი შეადგენს 18 პროცენტს. მოკლევადიანი თამასუქის გადაპირება თამასუქის მფლობელის მიერ ბანკზე განხორციელდა 50 დღის გასვლის შემდეგ. თამასუქის დისკონტირებაზე ბანკი ითხოვს 7%-ს. ამ შემთხვევაში გვექნება:

გასანადღებელი თანხა მთლიანად:  
 $700 + (700 \times 0,18 \times 63 : 365) = 721,7$  ლარი;

სადისკონტო განაკვეთი:  
 $721,75 \times 0,07 \times 13 : 365 = 1,80$  ლარი;

ბანკის მიერ აღრიცხულ თამასუქზე გადასახდელი თანხა:  $721,7 - 1,80 = 719,9$  ლარი.

თამასუქის დისკონტირებაზე იქნება შემდეგი ბუღალტრულად გატარება:

დებეტი 1100/1200 „ნაღდი ფული“ - 719,9 ლარი;

კრედიტი 8110 - „საპროცენტო შემოსავალი“ (21,7-1,80) - 19,9 ლარი;

კრედიტი 1510 „მოკლევადიანი სათამასუქო მოთხოვნები“ - 700 ლარი.

თამასუქით განხორციელებული სამეურნეო ოპერაციები უკავშირდება საპროცენტო თანხის ყოველთვიურად მიღებას და/ან გადახდას. მისაღები პროცენტი რემიტენტისთვის (თამასუქის მფლობელი) წარმოადგენს შემოსავალს, ხოლო თამასუქის გამცემისთვის – საპროცენტო ხარჯს. პროცენტის მიღებასთან დაკავშირებით წარმოშობილი მოთხოვნა აისახება 1820 „მისაღები პროცენტები“. ანგარიშზე, ვალდებულება კი 3410 „გადასახდელი პროცენტები“ ანგარიშზე.

მაგალითად, საწარმომ 7000 ლარიანი ღირებულების საქონელის გაყიდვა გააფორმა თამასუქით. თამასუქის ვადა განისაზღვრა 63 დღით, საპროცენტო განაკვეთი კი - 7 პროცენტით.

ამ მონაცემების მიხედვით გავიანგარიშოთ პროცენტის თანხის მოცულობა და ძირითადი და საპროცენტო თანხების აღრიცხვასთან დაკავშირებულ სამეურნეო ოპერაციებს მივცეთ შესაბამისი ბუღალტრული გატარებები.

მაგალითის შინაარსიდან ჩანს, რომ სამეურნეო ოპერაციის მიხედვით ძირითადი თანხის ღირებულებაა 7000 ლარი. მაშასადამე, საპროცენტო თანხის მოცულობა აღნიშნულ პერიოდზე (63 დღე) 365 დღიანი მეთოდის გამოყენებისას, იქნება  $(7000 \times 7\%) \times 63 : 365 = 85$  ლარი. შესაბამისად, თამასუქით განხორციელებული სამეურნეო ოპერაციის მთლიანი ღირებულება იქნება 7085 ლარი  $(7000 + 85)$ .

აღნიშნული სამეურნეო ოპერაცია ბუღალტრულად შემდგენიარად უნდა გატარდეს:

**გამყიდველი (თამასუქის მფლობელი):**

ა. თამასუქის მიღება

დებეტი 1510 „მიღებული მოკლევადიანი თამასუქი“ 7000 ლარი;

კრედიტი 6110 „შემოსავალი რეალიზაციიდან“ 7000 ლარი.

ბ. მისაღები საპროცენტო თანხის დარიცხვა

დებეტი 1820 „მისაღები პროცენტები“ 85 ლარი;

კრედიტი 8110 „საპროცენტო შემოსავლები“ 85 ლარი.

გ. თამასუქის საბოლოო განადღებაზე (ძირითადი და საპროცენტო თანხა) იქნება შემდეგი ბუღალტრული გატარებები:

დებეტი 1210 „ფული ბანკში“ 7085 ლარი;

კრედიტი 1510 „მიღებული მოკლევადიანი თამასუქი“ 7000 ლარი;

კრედიტი 1820 „მისაღები პროცენტი“ 85 ლარი.

იმ შემთხვევაში, როდესაც თამასუქის მფლობელი გადამხდელად არარეგისტრირებული ფიზიკურ პირია, მასზე საპროცენტო თანხის გადახდისას დარიცხული პროცენტი,

საქართველოს საგადასახადო კოდექსის 218-ე მუხლის 1-ლი ნაწილის „თ“ პუნქტის და 281-ე მუხლის 23-ე ნაწილის „ვ“ პუნქტის შესაბამისად, უნდა დაიბეგროს გადახდის წყაროსთან საშემოსავლო გადასახადის 12% -იანი განაკვეთით.

**მაგალითად, საწარმომ გადამხდელად არარეგისტრირებული ფიზიკური პირისაგან შეიძინა 7000 ლარად ღირებული საქონელი 7 პროცენტიანი საპროცენტო განაკვეთის პირობით. ოპერაცია გაფორმდა თამასუქით. თამასუქის ვადა განისაზღვრა 63 დღით.**

აღნიშნულ ოპერაციებზე იქნება შემდეგი ბუღალტრული გატარებები:

**ა. პროდუქციის შექმნა თამასუქით:**

**დებეტი 1610 „საქონელი“ 7000 ლარი;**

**კრედიტი 3191 „მოკლევადიანი გასანაღდებელი თამასუქი“ 7000 ლარი.**

**ბ. გადასახდელი პროცენტის თანხის დარიცხვა**

**დებეტი 8210 „საპროცენტო ხარჯი“ 85 ლარი;**

**კრედიტი 3410 „გადასახდელი პროცენტები“ 85 ლარი.**

**გ. პროცენტის დაბეგვრა გადახდის წყაროსთან**

**დებეტი 3410 „გადასახდელი პროცენტები“ 10 ლარი;**

**კრედიტი 3320 „გადასახდელი საშემოსავლო გადასახადი“ 10 ლარი.**

**დ. თამასუქით განხორციელებული ოპერაციის საბოლოო განაღდება:**

**დებეტი 3191 „მოკლევადიანი გასანაღდებელი თამასუქი“ 7000 ლარი;**

**დებეტი 3410 „გადასახდელი პროცენტები“ 75 ლარი;**

**კრედიტი 1210 „ფული ბანკში“ 7075 ლარი.**

დაკავებული საშემოსავლო გადასახადის ბიუჯეტში გადახდაზე იქნება შემდეგი ბუღალტ-

რული გატარება:

**დებეტი 3320 „გადასახდელი საშემოსავლო გადასახადი“ 10 ლარი;**

**კრედიტი 1210 „ფული ბანკში“ 10 ლარი.**

როგორც აღვნიშნეთ, თამასუქს უპროცენტო შეიძლება ვუწოდოთ პირობითად, რამდენადაც მყიდველი ანაღდება არა თამასუქის ნომინალურ ღირებულებას, არამედ ღირებულებას, რომელშიც გათვალისწინებულია ფაქტიური საბაზრო საპროცენტო განაკვეთი. აღნიშნულის დასასაბუთებლად გავიანგარიშოთ განაღდებას მომენტი სათავის თამასუქის ნომინალური ღირებულების დისკონტირებული დღევანდელი ღირებულება პროცენტის გაანგარიშების ორივე (მარტივი და რთული) მეთოდის გამოყენებით, გვეჩვენება:

**მარტივი მეთოდით**

$$Q_1 = Q(1 + p/100 \times 365 \times n) = 7000 \times (1 + 0.07/365 \times 63) = 7085 \text{ ლარი.}$$

**დისკონტირება**

$$Q = Q_1(1 + p/100 \times 365 \times n)^{-1} = 7085 \times (1/1 + 0.07/365 \times 63) = 7000 \text{ ლარი.}$$

**რთული მეთოდით**

$$Q_1 = Q(1 + p/100 \times 365)^n = 7000 \times (1 + 0.07/365)^{63} = 7085 \text{ ლარი.}$$

**დისკონტირება**

$$Q = Q_1(1 + p/100 \times 365)^{-63} = 7085 \times (1 + 0.07/365)^{-63} = 7000 \text{ ლარი.}$$

მაშასადამე, თამასუქის ღირებულება ტოლია მომავალში გასანაღდებელი თამასუქის ნომინალური ღირებულების მიმდინარე (დისკონტირებული) ღირებულებისა. ჩვენს მიერ განხილულ მაგალითში **7085 ლარი** პრაქტიკულად წარმოადგენს უპროცენტო თამასუქის ნომინალურ ღირებულებას მისი განაღდებას მომენტი სათავის, ხოლო 7000 ლარი მიმდინარე, ანუ დისკონტირებულ ღირებულებას.

## ANNOTATION

### ACCOUNTING OF TRANSACTIONS PERFORMED ACCORDING TO THE BILL OF CREDIT

**David Jalagonia**  
Professor of Sokhumi State University

In the article there are discussed the items concerning the accounting economic transactions executed by the bill of credit. Taking into consideration the international practice execution of transactions according to bills of credit becomes more and more important at present stage. While discussing the items there are taken into consideration the facts that generally, it could not be existed the bill of credit free from percents. In any case the buyer pays not only for the nominal value of the bill of credit but the value that includes the actual market percent rate that is equal to the current (discounted) value of the nominal value of the bill of credit due to be paid in future. By using the simple and complicated percent methods the author has argued this item based on specific examples.

# მოგზიდან გადასახადების აღრიცხვა



**ნალეშა კვატაშიაძე,**  
ივ. ჯავახიშვილის  
სახელობის თბილისის  
სახელმწიფო უნივერსიტეტის  
ასოცირებული პროფესორი

საწარმოები საანგარიშგებო პერიოდის განმავლობაში სააღრიცხვო პოლიტიკას წარმართავენ ფასს-ის მოთხოვნების შესაბამისად. ამავდროულად, რიგ ქვეყნებში არსებული საგადასახადო კანონმდებლობა არ ემთხვევა ფასს-ის მოთხოვნებს, განსხვავება კლინდება გაანგარიშებული შემოსავლების, ხარჯების და მოგების სიდიდეებში. შესაბამისად, განსხვავებულია მოგება და მოგების გადასახადის მოცულობა. ამდენად, განსხვავებულ სააღრიცხვო (საფინანსო) და საგადასახადო მოგებას,

სააღრიცხვო მოგება განისაზღვრება როგორც სხვაობა დარიცხვის და შესაბამისობის პრინციპით აღიარებულ შემოსავლებსა და ხარჯებს შორის. სააღრიცხვო მოგება არის საანგარიშგებო პერიოდის წმინდა მოგების ან ზარალის თანხა საგადასახადო ხარჯის (მოგების გადასახადის) გამოქვითვამდე.

## 1. სააღრიცხვო და საგადასახადო მოგების გადასახადი

საგადასახადო მოგება გაიანგარიშება როგორც სხვაობა საგადასახადო კანონმდებლობით დადგენილ შემოსავლებსა და ნებადართულ გამოქვითვებს შორის. **საგადასახადო (დასაბეგრი) მოგება (საგადასახადო ზარალი)** არის შესაბამისი საგადასახადო კანონმდებლობის მარეგულირებელი წესებით განსაზღვრული საანგარიშგებო პერიოდის მოგება (ზარალი), რომლის მიხედვითაც ხდება გადასახადის გადახდა (დაბრუნება).

საგადასახადო მოგებისა და მოგების გადასახადის გაანგარიშება აისახება დადგენილი ფორმის საგადასახადო დეკლარაციაში. მოგების გადასახადი გაიანგარიშება საგადასახადო მოგების გამრავლებით საგადასახადო კანონმდებლობით დადგენილ **მოგების გადასახადის განაკვეთზე**.

სააღრიცხვო მოგების სიდიდე პრაქტიკულად არასოდეს არ ემთხვევა საგადასახადო მოგებას. ამის მიზეზია ის, რომ საგადასახადო მოგების გამოთვლის მეთოდი არ ემთხვევა ფასს-ის მოთხოვნებს. ასე მაგალითად, საგადასახადო მიზნებისათვის ძირითად საშუალებებთან მიმართებაში გამოიყენება ცვეთის დარიცხვის განსხვავებული ნორმები; არსებობს ზოგიერთი ხარჯების აღიარების საგადასახადო შეზღუდვები (წარმომადგენლობითი, საპროცენტო, რე-

მონტის ხარჯის და სხვა), ხოლო ზოგიერთი ხარჯი საერთოდ არ აღიარდება საგადასახადო მიზნებისათვის (საექვო ვალების, არაეკონომიკური დანიშნულების, საბიუჯეტო საგადასახადო ჯარიმები). მაგრამ, ყველა შემთხვევაში საგადასახადო და სააღრიცხვო მოგება გაიანგარიშება ფორმულით:

$$\text{მოგება (ზარალი)} = \text{შემოსავლები} - \text{ხარჯები}$$

რამდენადაც, სააღრიცხვო და საგადასახადო მოგება ფორმირდება სხვადასხვანაირად, შეიძლება ერთი აღემატებოდეს მეორეს ან პირიქით, წარმოიქმნის დადებით ან უარყოფით საგადასახადო ეფექტს, რომლის გაუთვალისწინებლობა ფინანსურ ანგარიშგებაში უარყოფითად იმოქმედებს საწარმოს ფინანსურ ანგარიშგებაზე.

წმინდა მოგების სიდიდეებს შორის განსხვავების თვალსაჩინოებისათვის განვიხილოთ მაგალითი, სადაც წმინდა მოგება გაანგარიშებულია სააღრიცხვო მოგებიდან საგადასახადო მოგების გადასახადის გამოკლებით.

### მაგალითი 1.

საწარმომ შეიძინა 15.000 ლარად შეფასებული კომპიუტერები, რომელიც სრულად იქნა აღიარებული საგადასახადო ხარჯად. კომპიუტერებს ბუღალტრული აღრიცხვის მიზნებისათვის ცვეთა ერიცხებოდა წრფივი მეთოდით 3 წლის განმავლობაში. ამ პერიოდის განმავლობაში, ცვეთის ხარჯის გარდა, საწარმოს

სხვა მაჩვენებლებში, არანაირ ცვლილებას არ ჰქონია ადგილი. საწარმო წმინდა მოგების განგარიშებას ახდენს მიმდინარე საგადასახადო (საგადასახადო მოგების) ხარჯის გათვალისწინებით (იხ. ცხრილი 1).

**ცხრილი 1**  
**საწარმოს მონაცემები (ლარი)**

მაჩვენებლები	1 წელი		2,3 წლები	
	სააღრიცხვო მონაცემები	საგადასახადო მონაცემები	სააღრიცხვო მონაცემები	საგადასახადო მონაცემები
შემოსავალი	100.000	100.000	100.000	100.000
რეალიზებული პროდუქციის თვითღირებულება	50.000	50.000	50.000	50.000
ცვეთის ხარჯი	5.000	15.000	5.000	-
დასაბეგრი მოგება	45.000	35.000	45.000	50.000
საგადასახადო მოგების გადასახადი (15%)	5.250	5.250	7.500	7.500
გასანაწილებელი წმინდა მოგება	39.750		37.500	

**მოტანილი მონაცემების საფუძველზე: 1) განესაზღვროთ საწარმოს წმინდა მოგება მიმდინარე საგადასახადო ხარჯის გათვალისწინებით;**

**2) ვიმსჯელოთ თუ რა შეიძლება მოყვეს წმინდა მოგების განგარიშებას მიმდინარე საგადასახადო ხარჯით.**

მოვახდინოთ წმინდა მოგების განგარიშება სააღრიცხვო მოგების საგადასახადო განაკვეთით დაბეგერის გზით (იხ. ცხრილი 2).

**ცხრილი 2**  
**წმინდა მოგების განგარიშება სააღრიცხვო მოგების საგადასახადო განაკვეთით დაბეგერის გზით (ლარი)**

მაჩვენებლები	1 წელი	2 წელი	3 წელი
შემოსავალი	100.000	100.000	100.000
რეალიზებული პროდუქციის თვითღირებულება	50.000	50.000	50.000
ცვეთის ხარჯი	5.000	5.000	5.000
დასაბეგრი მოგება	45.000	45.000	45.000
მოგების გადასახადი (15%)	6.750	6.750	6.750
წმინდა მოგება	38.250	38.250	38.250

შევადაროთ ორივე მეთოდით განგარიშებული წმინდა მოგება (იხ. ცხრილი 3).

**ცხრილი 3**  
**სააღრიცხვო და საგადასახადო მოგებიდან გამოთვლილი გადასახადით განგარიშებული წმინდა მოგება (ლარი)**

	მაჩვენებლები	1 წელი	2 წელი	3 წელი
1	საგადასახადო მოგების გადასახადით განგარიშებული წმინდა მოგება	39.750	37.500	37.500
2	სააღრიცხვო მოგების გადასახადით დაბეგერით განგარიშებული წმინდა მოგება	38.250	38.250	38.250
3	სხვაობა (სტრ. 1 – სტრ.2)	1.500	(750)	(750)

პირველ წელს საგადასახადო მოგების გადასახადით მიმდინარე საგადასახადო ხარჯით გამოთვლილი წმინდა მოგება, მეტია სააღრიცხვო მოგების გადასახადით დაბეგერით განგარიშებულ წმინდა მოგებაზე, ხოლო მომდევნო ორი წლის განმავლობაში, პირიქით.

ვინაიდან საწარმომ წმინდა მოგების განგარიშება მოახდინა მიმდინარე საგადასახადო ხარჯით, არსწორად იქნა დადგენილი წმინდა მოგების რეალური სიდიდე, რასაც შეიძლება მოყვეს დივიდენდების ზედმეტად გაცემა. ეს კი, თავის მხრივ, გამოიწვევს ფინანსურ სირთულეებს.

მოტანილი მაგალითი ადასტურებს იმას, რომ წმინდა მოგების განგარიშება უნდა მოხდეს არა მხოლოდ მიმდინარე საგადასახადო ხარჯის, არამედ სხვა კომპონენტების გათვალისწინებით. წინააღმდეგ შემთხვევაში მივიღებთ არასწორ ფინანსურ შედეგს, რასაც შეიძლება მოყვეს მისი არასაწორი განაწილება.

ფასს-ით ფინანსური ანგარიშგების მომზადების ფუნდამენტალური კონცეფციაა **დარიცხვის მეთოდი**, რომლის თანახმად მოვლენები და ოპერაციები აღიარდება მათი მოხდენისთანავე, ანუ მაშინ, როდესაც მოხდა მოვლენა. მრავალი მოვლენა მოქმედებს მოგებაზე და შესაბამისად, მოგების გადასახადზე. მოგება განისაზღვრება ფასს-ით, მოგების გადასახადი – საგადასახადო კანონმდებლობით. ხშირად, შემოსავლები და ხარჯების აღიარების დრო არ ემთხვევა მათი საგადასახადო მოგებაში ასახვის დროს. ასევე, არის ისეთი შემოსავლები და ხარჯები, რომელიც არ ჩაირთვება დასაბეგრი მოგებაში, და პირიქით, არის ისეთი შემოსავლები და ხარჯები, რომელიც არ აისახება მოგებისა და ზარალის ანგარიშგებაში, პირდაპირ მიეკუთვნება.

ნებიან საკუთარ კაპიტალს და ამავდროულად, ჩაირთვებიან დასაბეგრ მოგების სიდიდეში. ასევე, საგადასახადო კანონმდებლობით ოპერაციების საგადასახადო შედეგს შეიძლება ადგილი ჰქონდეს მომავალ პერიოდებში.

სხვაგვარად, საგადასახადო მიზნებისათვის მიმდინარე პერიოდის შემოსავლებისა და ხარჯების აღიარება მოხდება, მაგრამ სხვა დროს – მომავალში. **დარიცხვისა და შესაბამისობის პრინციპზე დაფუძნებით**, ბასს 12 „მოგებიდან გადასახადები“-ს მთავარი მოთხოვნა მდგომარეობს იმაში, რომ ფინანსურ ანგარიშგებაში აისახოს არა მხოლოდ მიმდინარე, არამედ **იმ ოპერაციების მომავალი საგადასახადო შედეგები, რომელიც განხორციელდა მიმდინარე საანგარიშგებო წელს.**

ის თუ რატომ მოითხოვს ბასს 12 მომავალი პერიოდების მოგების გადასახადის ასახვას, აიხსნება ფინანსური ანგარიშგების მთავარი მიზნით – ანგარიშგების მომხმარებლებისათვის საიმედო ინფორმაციის მიწოდება სწორი ეკონომიკური გადაწყვეტილებების მისაღებად. უპირველესად, საუბარია საწარმოს მფლობელებსა (აქციონერებსა) და ინვესტორებს. მათ აინტერესებთ შეძლებს თუ არა საწარმო დივიდენდების, პროცენტების, სესხების, მოგების გადასახადის გადახდას. ეს კი დამოკიდებულია საწარმოს მომავალ შემოსავლებსა და ხარჯებს, მათ შორის მოსალოდნელ მოგების გადასახადის ვალდებულებაზე. ამიტომ, როდესაც შესაძლებელია მომავალი მოგების გადასახადის საიმედოდ შეფასება, ის უნდა იქნეს ასახული საწარმოს ანგარიშგებაში. ასევე, მომავალი საგადასახადო ვალდებულებების აღრიცხვა იძლევა მიმდინარე ფინანსური შედეგების უფრო კორექტულად შეფასების საშუალებას, რადგან მომავალი საგადასახადო ვალდებულებების დაფარვა გამოიწვევს ფულადი ნაკადების გადინებას. ამიტომ ბასს 12-ის შესაბამისად, საწარმომ უნდა ასახოს მომავალში მოსალოდნელი მოგების გადასახადის სიდიდის ტოლი ვალდებულება. ხოლო, თუ მომავალში მოსალოდნელია მოგების გადასახადის შემცირება, საწარმომ უნდა ასახოს სათანადო აქტივი. ამდენად, ბასს 12-ის საბოლოო მიზანია – საწარმომ აღიაროს და ასახოს ბალანსში გადავადებული საგადასახადო ვალდებულება და გადავადებული საგადასახადო აქტივი. გადავადებული საგადასახადო ვალდებულებების გაუთვალისწინებლობით გაზრდილი მოგება იწვევს: დივიდენდების ოპტიმისტურ გადახდას; აქციაზე შემოსავლის მაჩვენებლისა და აქციის საბაზრო ფასის ერთ აქციაზე შემოსავალთან ფარდობის კოეფიციენტის დამახინჯებას; აქციონერების შეცდომაში შეყვანას.

## 2. გადავადებული გადასახადების აღრიცხვის პალანსის ვალდებულების მეთოდი

მოგებიდან გადასახადების აღრიცხვის პრინციპული საკითხია მიმდინარე და მომავალი პერიოდის საგადასახადო დაბეგვრის შედეგების ასახვა, რომელიც გამოწვეულია:

- ა) საწარმოს ბალანსში აღიარებული აქტივების (ვალდებულებების) საბალანსო ღირებულების ამოღებით (გადახდით) მომავალში; და
- ბ) საწარმოს ფინანსურ ანგარიშგებაში აღიარებული მიმდინარე სამეურნეო ოპერაციებითა და სხვა მოვლენებით.

აქტივებისა და ვალდებულებების აღიარების პროცესში არსებითია ის, რომ საწარმო ვარაუდობს აქტივების ან ვალდებულებების საბალანსო ღირებულების ამოღებას ან დაფარვას. თუ მოსალოდნელია, რომ აქტივების ან ვალდებულებების საბალანსო ღირებულების ამოღება ან დაფარვა მომავალში გამოიწვევს გადასახადების გაზრდას ან შემცირებას, სტანდარტი საწარმოს ავალდებულებს აღიაროს გადავადებული საგადასახადო ვალდებულება (გადავადებული საგადასახადო აქტივი), გარკვეული მცირე გამონაკლისი შემთხვევების გარდა.

კერძოდ, ბასს 12 ითხოვს, რომ მომავალი საგადასახადო შედეგები აისახოს **ბალანსში ვალდებულებების მეთოდით**. ვალდებულებების მეთოდი მიეკუთვნება იმ მეთოდებს, რომელიც **იძლევა ფინანსური და საგადასახადო აღრიცხვის განსხვავების ეფექტის ასახვის საშუალებას**. ცნობილია ვალდებულებების მეთოდის ორი მოდიფიკაცია: 1) მოგებისა და ზარალის მიხედვით; 2) ბალანსის მიხედვით. მიჩნეულია, რომ აღნიშნულ ორ მეთოდს შორის განსხვავება უფრო კონცეპტუალური ხასიათისაა. ორივე მეთოდის დროს შედეგი ერთნაირია – ერთი და იგივე გადავადებული გადასახადის ოდენობა მიიღება. მოგებისა და ზარალის ანგარიშგების ვალდებულების მეთოდის გამოყენების დროს აქცენტი კეთდება დასაბეგრ მოგებასა და სააღრიცხვო მოგებას შორის სხვაობაზე (**დროებითი სხვაობები**), ხოლო ბალანსის ვალდებულებების მეთოდის გამოყენების დროს გამოთვლები კეთდება აქტივებისა და ვალდებულებების საბალანსო ღირებულებასა და საგადასახადო ღირებულებებს შორის სხვაობების მიხედვით (**დროებითი სხვაობები**). **დროებითი** სხვაობა არის დასაბეგრ მოგებასა და ბუღალტრულ მოგებას შორის სხვაობა, რომელიც წარმოიქმნა ერთ პერიოდში და რომლის უკუგატარება ხდება შემდგომ პერიოდში ან პერიოდებში. **დროებითი** სხვაობა წარმოადგენს ბალანსში წარდგენილი აქტივის ან ვალდებულების საგადასახადო ბაზასა და მის საბალანსო ღირებულებას შორის სხვაობას. **აქტივის ან ვალდებულების საგადასა-**



**ხადო ბაზას უწოდებენ** იმ თანხას, რომელიც გამოიყენება მოცემული აქტივის ან ვალდებულების საგადასახადო მიზნებისათვის.

ბასს 12 მოითხოვს **ბალანსის ვალდებულების მეთოდის** გამოყენებას – **მომავალი მოგების გადასახადის შეფასებას საფუძვლად უნდა დაედოს აქტივებისა და ვალდებულებების საბალანსო ღირებულება**. ბალანსში ასახული აქტივების გამოყენებამ ან გასვლამ და ვალდებულებების დაფარვამ მომავალში არ უნდა წარმოქმნას მოგების გადასახადი. მაგრამ, თუ წინასწარ არის ცნობილი რომ ის წარმოქმნის მოგების გადასახადს, მაშინ უნდა აისახოს გადავადებული აქტივი ან ვალდებულება.

განვიხილოთ მაგალითები, როცა აქტივების გასვლით ან ვალდებულების დაფარვით არ წარმოიქმნება საგადასახადო ეფექტი და შესაბამისად, არ აღიარდება გადავადებული აქტივი ან ვალდებულება.

**მაგალითი 2.**

საწარმოს ბალანსში ასახული აქვს საქონელი. უახლოეს მომავალში ეს საქონელი გაიყიდება, რაც საწარმოს მოუტანს შემოსავალს, რომელიც იქნება თვითღირებულებაზე მეტი. ამდენად, საწარმოს წარმოექმნება დასაბეგრი შემოსავალი, რომელიც იქნება კომპენსირებული საქონლის თვითღირებულების ჩამოწერით. რა თქმა უნდა, საწარმო მიიღებს მოგებას, მაგრამ შეუძლებელია მისი საიმედოდ შეფასება. ამიტომ საწარმო ჯერ კიდევ მიუღებელ მოგებაზე არ აღიარებს გადავადებულ საგადასახადო ვალდებულებას. ამ შემთხვევაში აქტივის გასვლით მიღებული საგადასახადო ეფექტი ნულია და საწარმო არ აღიარებს გადავადებულ საგადასახადო აქტივს ან ვალდებულებას.

**მაგალითი 3.**

არსებობს აქტივები, რომელთა გასვლა არ იწვევს არც შემოსავალს და არც ხარჯს. მაგალითად, ფულადი საშუალებებისა და სესხების გაცემა არ იწვევს საგადასახადო ეფექტს. ამ შემთხვევაში აქტივის გასვლით მიღებული საგადასახადო ეფექტი ნულია და საწარმო არ აღიარებს გადავადებულ საგადასახადო აქტივს ან ვალდებულებას.

**მაგალითი 4.**

ვალდებულებების დაფარვა არ იწვევს საგადასახადო შედეგებს. ამის მიზეზია ის, რომ ამ ვალდებულებებთან დაკავშირებით საწარმომ უკვე აღიარა ხარჯები და მათი დაფარვა გამოიწვევს მხოლოდ ფულის გადინებას (მაგალითად, სახელფასო ვალდებულება). ან მეორე მიზეზია არის, რომ ვალდებულების წარმოქმნა არ არის დაკავშირებული არც შემოსავლებთან და არც ხარჯებთან, მაგალითად, სესხის აღება. ვალდებულების დაფარვით მიღებული საგადასახადო ეფექტი ნულია და საწარმო არ აღიარებს გადავადებულ საგადასახადო აქტივს ან ვალდებულებას.

ამდენად, არსებობს აქტივებისა და ვალდებულებების ე.წ. „საგადასახადო ნეიტრალიზაცია“. მაგრამ, არის გამონაკლისიც. მაგალითად, როდესაც ძირითადი საშუალებების საბალანსო ღირებულება ბუღალტრული მონაცემებით მეტია საგადასახადო აღრიცხვის მონაცემებზე, ეს იმას ნიშნავს, რომ მომავალში საწარმოს წარმოექმნება დასაბეგრი (საგადასახადო) მოგება, რომელიც არ იქნება კომპენსირებული ამორტიზაციით. ან როდესაც, საწარმო მოგების გადასახადს ანგარიშობს საკასო მეთოდით, დარიცხული ვალდებულებების დაფარვა გამოიწვევს ისეთ ხარჯებს, რომელიც ვერ კომპენსირდება შესაბამისი შემოსავლებით.

ასეთი გამონაკლისისათვის, ბასს 12 იძლევა რეკომენდაციას – ყოველ აქტივზე და ვალდებულებაზე განისაზღვროს საბალანსო და საგადასახადო ბაზა, განისაზღვროს დროებითი სხვაობა და ამ სხვაობაზე აღიარდეს გადავადებული საგადასახადი.

**მაგალითი 5.**

დანადგარს, რომლის თვითღირებულება 3.000 ლარია, ცვეთა ერიცხება წრფივი მეთოდით, გამოყენების ვადა განისაზღვრა 5 წლით. საგადასახადო კანონმდებლობით გამოყენების ვადა 3 წელია.

**განვსაზღვროთ აქტივის საბალანსო ღირებულება და საგადასახადო ბაზა.**

**ცხრილი 4**  
**აქტივის საბალანსო ღირებულება და საგადასახადო ბაზა (ლარი)**

მაჩვენებლები	წ ლ ე ბ ი				
	1	2	3	4	5
<b>ბუღალტრული აღრიცხვა</b>					
ძირითადი საშუალებების პირვანდელი ღირებულება	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000
ყოველწლიური ცვეთის ხარჯი	600	600	600	600	600
დაგროვილი ცვეთა	600	1.200	1.800	2.400	3.000
საბალანსო ღირებულება	2.400	1.800	1.200	600	0
<b>საგადასახადო აღრიცხვა</b>					
ძირითადი საშუალებების პირვანდელი ღირებულება	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000
ყოველწლიური ცვეთა	1.000	1.000	1.000	0	0
დაგროვილი ცვეთა	1.000	2.000	3.000	0	0
საგადასახადო ბაზა	2.000	1.000	0	0	0

აქტივის ბუღალტრული ღირებულება არის წლის ბოლოსათვის ბალანსში ასახული ღირებულება. აქტივის საგადასახადო ბაზა არის აქტივის ღირებულება, რომელიც იქნება გამოყენებული მომავალში საგადასახადო მიზნებისათვის. **საგადასახადო ბაზა გვირგვინებს პოტენციურ ხარჯებს, რომელიც იქნება მომავალში გამოყენებული საგადასახადო მიზნებისათვის.** სააღრიცხვო მიზნებისათვის დანადგარის ღირებულების ამოღება მოხდება ხუთი წლის მანძილზე ყოველწლიურად 600 ლარის ცვეთის დარიცხვის გზით. საგადასახადო მიზნებიდან გამომდინარე დანადგარის საბალანსო ღირებულება ამოღებული იქნება სამ წელიწადში წლიური 1.000 ლარის ცვეთის დარიცხვით.

აქტივის შექმნის მომენტში მისი საბალანსო ღირებულება და საგადასახადო ბაზა უდრიდა ნულს. პირველი წლის ბოლოს საბალანსო ღირებულება შეადგენდა 2.400 ლარს, ხოლო საგადასახადო ბაზა – 2.000 ლარს. განსხვავების მიზეზია ცვეთის დარიცხვის მეთოდი. მესამე წლის ბოლოს აქტივის საბალანსო ღირებულება შეადგენს 1.200 ლარს, ხოლო საგადასახადო ბაზა – ნულის ტოლია, რადგან საგადასახადო პირვანდელი ღირებულება (ბაზა) უკვე მთლიანად იქნა გათვალისწინებული (ამოღებული) მოგების გაანგარიშების დროს ცვეთის ხარჯის სახით. დანადგარის საბალანსო ღირებულებასა და მის საგადასახადო ბაზას შორის სხვაობამ წარმოქმნა განსხვავებული მოგების გადასახადი.

სააღრიცხვო და საგადასახადო ბალანსი ერთმანეთს არ ემთხვევა. ამის მიზეზი ის არის, რომ მათი ელემენტები (აქტივები, ვალდებულებები და კაპიტალი) შეფასებულია სხვადასხვანაირად: სააღრიცხვო ბალანსში – ფასს-ით, საგადასახადოში – საგადასახადო კანონმდებლობით.

სააღრიცხვო და საგადასახადო მოგების გადასახადს შორის სხვაობის წარმოქმნის მიზეზია მათი გაანგარიშების დროს გამოყენებული სიდიდეები, ანუ აქტივებისა და ვალდებულებების განსხვავებული საბალანსო ღირებულება და საგადასახადო ბაზა.

განვიხილოთ მაგალითი, სადაც განსხვავდება აქტივის საბალანსო და საგადასახადო ბაზა და შესაბამისად – სააღრიცხვო და საგადასახადო მოგების გადასახადი.

**მაგალითი 6.**

საწარმოს მონაცემები წარმოდგენილია ცხრილში (იხ. ცხრილი 5).

**განვსაზღვროთ სხვაობა აქტივებისა და ვალდებულებების სააღრიცხვო ღირებულებასა და საგადასახადო ბაზას შორის.**

**ცხრილი 5**  
**აქტივებისა და ვალდებულებების ღირებულება (ლარი)**

მანვერები	საბალანსო ღირებულება	საგადასახადო ბაზა	სხვაობა საგადასახადო ბაზასა და საბალანსო ღირებულებას შორის
1			
ავტომაქნები	55.900	55.900	
დაგროვილი ცვეთა	(33.200)	(45.000)	
	<b>22.700</b>	<b>10.900</b>	(11.800)
2			
საძიებო სამუშაოები <sup>1</sup>	49.700	49.700	
	(37.800)	(49.700)	
	<b>11.900</b>	<b>0</b>	11.900
3			
დებიტორული დავალიანება	56.890	56.890	
საექვო ვალების ანარიცხები <sup>2</sup>	(15.890)	0	
წმინდა დებიტორული დავალიანება	<b>41.000</b>	<b>56.890</b>	15.890
4			
საგარანტიო მომსახურების ანარიცხების ხარჯი	12.000	0	
გაწეული ხარჯი <sup>3</sup>	(5.890)	5.890	
საგარანტიო მომსახურების ანარიცხების ღირებულება	6.110	0	6.110

<sup>1</sup> საგადასახადო მიზნებისათვის საძიებო სამუშაოების დანახარჯები სრულად აღიარდება პერიოდის ხარჯად.

<sup>2</sup> საექვო ვალების ანარიცხების ხარჯი არ აღიარდება საგადასახადო ხარჯად.

<sup>3</sup> საგარანტიო მომსახურების ანარიცხების ხარჯებიდან, საგადასახადო ხარჯად აღიარდება მხოლოდ ფაქტობრივად გაწეული ხარჯები.

აქტივებისა და ვალდებულებების განსხვავებული საბალანსო ღირებულება და საგადასახადო ბაზა წარმოქმნის დროებით სხვაობას. როგორც უკვე აღინიშნა, **დროებით სხვაობას უწოდებენ** ბალანსში წარდგენილი აქტივების ან ვალდებულებების საბალანსო ღირებულებასა და მის საგადასახადო ბაზას შორის განსხვავების თანხას.

როდესაც აქტივის საბალანსო ღირებულება მეტია მის საგადასახადო ბაზაზე, ან ვალდებულების საბალანსო ღირებულება ნაკლებია საგადასახადო ბაზაზე, წარმოიქმნება **დროებითი დასაბეგრი სხვაობა**. **დასაბეგრი დროებითი სხვაობა** ისეთი სხვაობაა, რომელიც უნდა დამატოს მომავალ საანგარიშგებო პერიოდებში საგადასახადო მოგების (საგადასახადო ხარა-

ლის) თანხას, როდესაც მოხდება აქტივის ან ვალდებულების საბალანსო ღირებულების ამოღება ან დაფარვა. დასაბეგრი დროებითი სხვაობა წარმოქმნის **გადავადებული საგადასახადო ვალდებულებას**. **გადავადებული საგადასახადო ვალდებულება** არის დასაბეგრი დროებითი სხვაობით გამოწვეული, მომავალ საანგარიშგებო პერიოდებში გადასახდელი მოგებიდან გადასახადის თანხა.

როდესაც აქტივის საბალანსო ღირებულება ნაკლებია საგადასახადო ბაზაზე ან ვალდებულებების საბალანსო ღირებულება მეტია მის საგადასახადო ბაზაზე, წარმოიქმნება **გამოსაქვითი დროებითი სხვაობა**. **გამოსაქვითი დროებითი სხვაობა** ისეთი სხვაობაა, რომელიც მომავალ საანგარიშგებო პერიოდებში უნდა გამოიქვითოს საგადასახადო მოგების (საგადასახადო ზარალის) თანხიდან, როდესაც მოხდება აქტივის ან ვალდებულების საბალანსო ღირებულების ამოღება ან დაფარვა. **გამოსაქვითი დროებითი სხვაობა წარმოქმნის გადავადებულ საგადასახადო აქტივს**. **გადავადებული საგადასახადო აქტივი** არის მოგებიდან გადასახადების თანხა, რომელიც უნდა აღდგეს (გამოიქვითოს) მომავალ საანგარიშგებო პერიოდში. სხვაგვარად, დასაბეგრი და გამოსაქვითი დროებითი სხვაობას მაშინ აქვს ადგილი, როდესაც ფინანსურ აღრიცხვაში აღიარებული შემოსავლები და ხარჯები, საგადასახადო მიზნებისათვის აღიარდება მომავალ პერიოდებში. **გამოსაქვითი დროებითი სხვაობა წარმოქმნის გადავადებულ საგადასახადო აქტივს**. გადავადებული საგადასახადო აქტივის აღიარებით ხდება საგადასახადო ხარჯის შემცირება, ხოლო მისი გაუქმება, ანუ უკუგატარება, კი ზრდის მოგების გადასახადის ხარჯს. საპირისპირო ხდება გადავადებული საგადასახადო ვალდებულების შემთხვევაში.

დროებითი სხვაობები ასევე შეიძლება წარმოიქმნას მაშინ, როდესაც:

ა) საწარმოთა გაერთიანების თვითღირებულება (როდესაც საქმე ეხება შექენას) განაწილებულია რეალური ღირებულებით აღიარებულ მატერიალურ აქტივებსა და ვალდებულებებზე, მაგრამ არ მომხდარა საგადასახადო დაბეგვრასთან დაკავშირებული შესაბამისი კორექტირება;

ბ) აქტივები გადაფასებულია, მაგრამ არ მომხდარა საგადასახადო დაბეგვრასთან დაკავშირებული კორექტირება;

გ) გუდვილი ან უარყოფითი გუდვილი წარმოქმნილია კონსოლიდაციის საფუძველზე;

დ) აქტივის ან ვალდებულების თავდაპირველი აღიარების საგადასახადო ბაზა განსხვავდება მისი თავდაპირველი საბალანსო ღირებულებისაგან; მაგალითად, როდესაც საწარმომ

სარგებელი მიიღო აქტივებთან დაკავშირებული სახელმწიფო გრანტების შედეგად; ან

ე) შვილობილ საწარმოებში, ფილიალებსა და მეკავშირე საწარმოებში ინვესტიციების საბალანსო ღირებულება ან ერთობლივ საქმიანობაში კუთვნილი წილის საბალანსო ღირებულება განსხვავდება ინვესტიციების ან კუთვნილი წილის საგადასახადო ბაზისაგან.

### 3. გადავადებული საგადასახადო ალიარება და შეფასება

აქტივების აღიარების პროცესისათვის არსებითია ის გარემოება, რომ მისი საბალანსო ღირებულება ამოღებულ იქნეს საწარმოში მომავალ საანგარიშგებო პერიოდებში ეკონომიკური სარგებლის შემოსვლის გზით. თუ აქტივის საბალანსო ღირებულება აღემატება მის საგადასახადო ბაზას, დასაბეგრი ეკონომიკური სარგებლის თანხაც გადააჭარბებს დაბეგვრის მიზნებისათვის დასაშვებ გამოსაქვით თანხას. ეს სხვაობა არის დასაბეგრი დროებითი სხვაობა და მოგებიდან გადასახადების გადახდასთან დაკავშირებული ვალდებულება, რომელსაც, როგორც უკვე აღინიშნა, უწოდებენ გადავადებულ საგადასახადო ვალდებულებას. როდესაც საწარმო აქტივის საბალანსო ღირებულების თანხას ამოიღებს, დასაბეგრი დროებითი სხვაობა ანუღირდება (აღარ იარსებებს) და საწარმოს გაუჩნდება დასაბეგრი მოგება. ეს კი იმას ნიშნავს, რომ საწარმოდან ეკონომიკური სარგებელი გავა გადასახადის გადახდის სახით. **გადავადებული საგადასახადო ვალდებულება უნდა აღიარდეს** ყველა დასაბეგრი დროებითი სხვაობის მიხედვით, იმ შემთხვევების გარდა, როდესაც გადავადებული საგადასახადო ვალდებულება წარმოქმნილია:

ა) გუდვილის თავდაპირველ აღიარებასთან დაკავშირებით; ან

ბ) გუდვილიდან, რომლის გაფასურება არ გამოიქვითება საგადასახადო დაბეგვრის მიზნებისათვის; ან

გ) აქტივის ან ვალდებულების თავდაპირველი აღიარების გამო ისეთი ოპერაციების დროს, რომელიც:

- არ ითვლება საწარმოთა გაერთიანებად; და

- ოპერაციის შესრულების მომენტისათვის არ მოქმედებს არც სააღრიცხვო და არც საგადასახადო მოგების (საგადასახადო ზარალის) თანხის სიდიდეზე.

ასევე საწარმომ გადავადებული საგადასახადო ვალდებულება უნდა აღიაროს ყველა დასაბეგრი დროებითი სხვაობისათვის, რომელიც დაკავშირებულია შვილობილ საწარმოებში, ფილიალებსა და მეკავშირე საწარმოებში და-

ბანდებულ ინვესტიციებთან და ერთობლივ საქმიანობაში წილობრივ მონაწილეობასთან, იმ შემთხვევის გარდა, როდესაც სრულდება ორივე პირობა:

ა) სათავო საწარმოს, ინვესტორს ან სრულუფლებიან მონაწილეს შეუძლია გააკონტროლოს დროებითი სხვაობების ცვლილების ქრონომეტრულობა; და

ბ) თუ მოსალოდნელია, რომ დროებითი სხვაობა არ ამოიწურება უახლოეს მომავალში.

**გადავადებული საგადასახადო აქტივი უნდა აღიარდეს** ყველა გამოსაქვითი დროებითი სხვაობის მიხედვით, რადგან მოსალოდნელია საგადასახადო (დასაბეგრი) მოგების წარმოქმნა და ამის საფუძველზე შესაძლებელი იქნება აღნიშნული გამოსაქვითი დროებითი სხვაობის გამოყენება, იმ შემთხვევების გარდა, როდესაც გადავადებული საგადასახადო აქტივი წარმოიქმნა აქტივებისა და ვალდებულებების თავდაპირველი აღიარებისას ისეთი ოპერაციების შედეგად, რომელიც:

ა) არ წარმოადგენს საწარმოთა გაერთიანებას;

ბ) ოპერაციის შესრულების მომენტში გავლენას არ ახდენს არც საადრიცხვო და არც საგადასახადო მოგებაზე (საგადასახადო ზარალზე).

გადავადებული გადასახადების შეფასება უნდა მოხდეს იმ საგადასახადო განაკვეთებით, რომელიც შესაფერისი იქნება ამ პერიოდისათვის, როდესაც აქტივის რეალიზება მოხდება, ან ვალდებულების დაფარვა, ბალანსის შედგენის დროს არსებული საგადასახადო განაკვეთების საფუძველზე.

**წინდახედულების პრინციპის საფუძველზე** ბასს 12-ით მოითხოვება გადავადებული საგადასახადო აქტივების აღიარება მაშინ, როდესაც მოსალოდნელია დასაბეგრი მოგების არსე-

ბობა, რომელსაც გამოაკლდება გადავადებული საგადასახადო აქტივი. თუ სამეურნეო ერთეულს გააჩნია წარსული წლების ზარალი, მან გადავადებული საგადასახადო აქტივი მხოლოდ იმ შემთხვევაში უნდა აღიაროს, თუ მას გააჩნია საკმარისი დროებითი დასაბეგრი სხვაობა ან არსებობს სხვა მტკიცებულება, რომ იარსებებს საკმარისი საგადასახადო მოგება.

გადავადებული საგადასახადო აქტივის საბალანსო ღირებულება უნდა გადაისინჯოს ბალანსის შედგენის ყოველი თარიღისათვის. საწარმომ უნდა შეამციროს გადავადებული საგადასახადო აქტივის საბალანსო ღირებულება იმ შემთხვევაში, თუ დიდხანს მოსალოდნელი არ არის საკმარისი საგადასახადო მოგების მიღება, რომლისთვისაც დასაშვები იქნება გადავადებული საგადასახადო აქტივის გამოყენებით გარკვეული შეღავათის განხორციელება. ასეთი შემცირება უნდა დასრულდეს მაშინ, როდესაც მოსალოდნელი იქნება საკმარისი საგადასახადო მოგების მიღება.

გადავადებული საგადასახადო ვალდებულებებისა და აქტივების წარმოქმნის შემთხვევები მოტანილია ცხრილში (იხ. ცხრილი 6).

ცხრილიდან კიდევ ერთხელ ირკვევა, რომ დროებითი სხვაობა განპირობებულია აქტივის და ვალდებულების საბალანსო ღირებულების, მათი საგადასახადო ბაზისაგან განსხვავებით, რომელიც ბალანსში აისახება როგორც გადავადებული საგადასახადო აქტივი ან გადავადებული საგადასახადო ვალდებულება. დროებითი სხვაობა შეიძლება იყოს დასაბეგრი ან გამოსაქვითი.

ბასს 12-ის თანახმად, გადავადებული გადასახადების შეფასება ითვალისწინებს შემდეგ ეტაპებს:

1. ყველა აქტივებისა და ვალდებულებების საბალანსო ღირებულების განსაზღვრა;

ცხრილი 6

გადავადებული საგადასახადო ვალდებულებებისა და აქტივების წარმოქმნა

საბალანსო მუხლი	პირობა	დროებითი სხვაობა	გადავადებული გადასახადი
აქტივი	საბალანსო ღირებულება > საგადასახადო ბაზა	დასაბეგრი	ვალდებულება
	საბალანსო ღირებულება < საგადასახადო ბაზა	გამოსაქვითი	აქტივი
ვალდებულება	საბალანსო ღირებულება > საგადასახადო ბაზა	გამოსაქვითი	აქტივი
	საბალანსო ღირებულება < საგადასახადო ბაზა	დასაბეგრი	ვალდებულება

2. ყველა აქტივებისა და ვალდებულებების საგადასახადო ბაზის განსაზღვრა;

3. საგადასახადო ბაზიდან საბალანსო ღირებულების გამოკლებით სხვაობების განსაზღვრა:

- დროებითი, რომელიც ღებულობს მონაწილეობას გადავადებული გადასახადების განგარიშებაში;

- მუდმივი, რომელიც არ ღებულობს მონაწილეობას გადავადებული გადასახადების განგარიშებაში;

4. გადავადებული საგადასახადო აქტივის ან ვალდებულების განსაზღვრა დროებითი სხვაობის გამრავლებით საგადასახადო განაკვეთზე;

5. გადავადებული გადასახადის განსაზღვრა, რომელიც იქნება ასახული:

- მოგებისა და ზარალის ანგარიშგებაში;
- საკუთარ კაპიტალში.

განვიხილოთ მაგალითები აქტივებისა და ვალდებულებების საბალანსო ღირებულებასა და საგადასახადო ბაზას შორის წარმოქმნილ დროებით სხვაობებზე, გადავადებული საგადასახადო აქტივებისა და ვალდებულებების აღიარებაზე.

**მაგალითი 7.**

საწარმოს მონაცემები საანგარიშგებო პერიოდის ბოლოსათვის (ლარი): ჩარხის პირვანდელი ღირებულებაა 150 ათასი ლარი, საბალანსო – 100 ათასი ლარი. საგადასახადო მიზნებისათვის აქტივზე აღიარებულია 90 ათასი ლარის ცვეთა. მოგების გადასახადის განაკვეთი 15%-ია.

**განგსაზღვროთ გადავადებული საგადასახადო ვალდებულება (აქტივი).**

	ლარი
ჩარხის საბალანსო ღირებულება	100.000
ჩარხის საგადასახადო ბაზა	
(150.000 – 90.000)	60.000
დასაბეგრი დროებითი სხვაობა	
(60.000-100.000)	(40.000)
გადავადებული საგადასახადო ვალდებულება	
(40.000 * 15%)	6.000

**მაგალითი 8.**

საწარმომ შექმნა საგარანტიო მომსახურების ანარიცხები (ვალდებულება) და აღიარა 10.000 ლარის ოდენობის ხარჯი, წლის ბოლოსათვის ანარიცხების ნაშთმა შეადგინა 4.500 ლარი. საგადასახადო მიზნებისათვის ანარიცხების ხარჯები აღიარდება მხოლოდ მათი ფაქტობრივად გაწვევის ოდენობით, რამაც შეადგინა 5.500 ლარი. მოგების გადასახადის განაკვეთი 15%-ია.

**განგსაზღვროთ გადავადებული საგადასახადო ვალდებულება (აქტივი).**

	ლარი
ვალდებულების საბალანსო ღირებულება:	
(10.000 – 5.500)	4.500
ვალდებულების საგადასახადო ბაზა	0
დროებითი გამოსაქვითი სხვაობა	
(0 - 4.500 )	4.500
გადავადებული საგადასახადო აქტივი	
(4.500 * 15%)	675

ვინაიდან ვალდებულების საბალანსო ღირებულება მეტია საგადასახადო ბაზაზე, წარმოიქმნება დროებითი გამოსაქვითი სხვაობა და საწარმომ უნდა აღიაროს გადავადებული საგადასახადო აქტივი.

(გაგრძელება შემდეგ ნომერში)

**АНОТАЦИЯ**

**УЧЕТ НАЛОГОВ НА ПРИБЫЛЬ**

**ассоциированный профессор Тбилисского государственного университета им.И.Джавახишвили  
Надежда Кваташидзе**

В статье рассмотрены различия учетного и налогооблагаемого налога на прибыль, вопросы необходимости определения чистой прибыли по учетному налогу на прибыль. Особенное внимание уделено причинам различий учетной и налоговой прибыли, определения временных и постоянных различий и отложенным налогам в соответствии с МСФО 12. Показан порядок определения, оценки и признания отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств, а также финансовый учет отложенных налогов.

# არასამენარმეო იურიდიული პირების ბუღალტრული აღრიცხვის თავისებურებები



ლევან ბერიძე, ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი

ცალკეული სამეურნეო სუბიექტები, მათ შორის საბიუჯეტო ორგანიზაციები, საჯარო სამართლის იურიდიული პირები, ადგილობრივი თვითმმართველობის ორგანოები, არასამენარმეო (არაკომერციული) იურიდიული პირები. თავიანთი საქმიანობის სპეციფიკით გამოირჩევიან.

არასამენარმეო იურიდიული პირების საქმიანობის თავისებურება იმაში მდგომარეობს, რომ მათი ძირითადი მიზანი არ არის მოგების მიღება. ისინი არიან განსაზღვრული მიზნის მისაღწევად შექმნილი ორგანიზაციული წარმონაქმნები. თუმცა, მათ სამენარმეო საქმიანობისა და შესაბამისად მოგების მიღების უფლებაც აქვთ. სწორედ ამ თავისებურებათა გამო, შემუშავებულია ცალკე სტანდარტი, ისეთი არასამენარმეო იურიდიული პირებისათვის, რომლებიც არ ეწევიან სამენარმეო საქმიანობას.

აღნიშნული სტანდარტებიდან გამომდინარე, არასამეწარმეო და სამეწარმეო საქმიანობის აღრიცხვის უნიფიცირების მიზნით, ჩვენ შევიმუშავეთ ბუღალტრული აღრიცხვის ანგარიშთა გეგმა (თან ერთვის).

წარმატებული ანგარიშთა გეგმა შედგება შემდეგი განაყოფებისაგან:

- მიმდინარე აქტივები;
- გრძელვადიანი აქტივები,
- მიმდინარე ვალდებულებები,
- გრძელვადიანი ვალდებულებები,
- ფონდები,
- შემოსავლები,
- ხარჯები,
- განსაკუთრებული შემოსავლები და ხარჯები.

როგორც ვხედავთ, აქ აქტივებისა და ვალდებულებების პერიოდიზაცია (მოკლევადიანად და გრძელვადიანად) ბუღალტრული აღრიცხვის საერთაშორისო სტანდარტების ანალოგიურადაა წარმოდგენილი.

ანგარიშთა გეგმაში არასამეწარმეო იურიდიული პირის საქმიანობა „ძირითად საქმიანობად“ და „სამეწარმეო საქმიანობად“. მასში გათვალისწინებულია აგრეთვე, ისეთი განაყოფი და შესაბამისად, ბუღალტრული ანგარიშები როგორცაა „ფონდები“. მაგალითად, ანგარიში 5110 „დაგროვილი ფონდი“ – განკუთვნილია ისეთი სახსრების აღსარიცხავად, რომელიც არასამეწარმეო იურიდიულმა პირმა მიიღო გრანტის სახით თავისი ძირითადი ფუნქციის განსახორციელებლად.

ანგარიში 5120 „საანგარიშო პერიოდის საქმიანობის შედეგი“ განკუთვნილია არასამეწარმეო იურიდიული პირის საქმიანობის შედეგების აღსარიცხავად. ეს შედეგი შეიძლება იყოს შემოსავ-

ლების გადამეტება ხარჯებზე ან ხარჯების გადამეტება შემოსავლებზე. ძირითადი საქმიანობის განხორციელების შემთხვევაში, ეს არ იქნება მოგება ან ზარალი, რადგან არასამეწარმეო იურიდიული პირის საქმიანობა მოგების მიღებაზე არ არის ორიენტირებული.

სამეწარმეო საქმიანობის განხორციელების შემთხვევაში მოგება-ზარალის აღსარიცხავად გამოყენებული უნდა იქნეს ანგარიში 5150 „მოგება-ზარალი სამეწარმეო საქმიანობიდან“. იგი საქმიანობიდან მიღებულ ფინანსურ შედეგებს განსაზღვრავს.

არასამეწარმეო იურიდიული პირის შემოსავლების ამსახველი ანგარიშები დაყოფილია „საოპერაციო შემოსავლებად“ და „სხვა შემოსავლებად“. საოპერაციო შემოსავლებს მიეკუთვნება ისეთი ანგარიშები, როგორცაა 6110 „საწევრო შენაგანები“, 6120 „შემოწირულობები“, ხილი 6130 ანგარიშზე „ათვისებული გრანტები“, აღირიცხება უკვე გამოყენებული გრანტები.

ხარჯების ანგარიშები წარმოდგენილია ისეთი განაყოფებით, როგორცაა: „საოპერაციო ხარჯები“, „საერთო და ადმინისტრაციული ხარჯები“ და „არასაოპერაციო ხარჯები“. ცალკე განაყოფის სახით არის წარმოდგენილი „განსაკუთრებული შემოსავლები და ხარჯები“.

არასამეწარმეო იურიდიულ პირებს თავიანთი ფუნქციების შესასრულებლად შეიძლება გამოეყოს გარკვეული სახსრები, როგორც სახელმწიფო, ასევე ადგილობრივი ბიუჯეტიდან. ასეთი სახსრები თავისი ეკონომიკური შინაარსით გრანტებს წარმოადგენენ. გრანტები პრაქტიკაში სხვა სახელითაც შეიძლება იყოს მოხსენებული. მაგალითად: სუბსიდია, ღოგაცია, სახელმწიფო პრემია, დახმარება და სხვ.

გრანტის ფორმა გავლენას არ ახდენს აღრიცხვის მეთოდოლოგიაზე. ფულადი ფორმით ან სახელმწიფო ვალდებულების შემცირების სახით მიღებული გრანტი ერთნაირად აღირიცხება.

**გრანტი შეიძლება მიღებული იქნეს არაფულადი აქტივის სახით.** მაგალითად, ძირითადი საშუალებები ან სხვა სასაქონლო-მაგერიალური ფასეულობები.

არასამეწარმეო იურიდიული პირების ბუღალტრული აღრიცხვის სტანდარტი მოითხოვს, რომ მიღებული გრანტი უნდა აღიარდეს ორგანიზაციის ფონდის სახით. ხარჯების გაწევის პროპორციულად (ანუ დახარჯული გრანტის თანხით) ფონდის სახით მიღებული გრანტი უნდა აღიარდეს შემოსავლებად, ისე, რომ დაცული იქნეს თანაფარდობა გაწეულ ხარჯებსა და მიღებულ გრანტებს შორის, ანუ ხარჯი იმდენი უნდა იქნეს გაწეული, რა თანხის გრანტიცაა მიღებული.

**მაგალითი:**

არასამეწარმეო იურიდიულ პირს ადგილობრივი თვითმმართველობის ბიუჯეტიდან გამოეყო 50000 ლარი. საიდანაც წლის განმავლობაში ათვისებული იქნა 40000 ლარი. მათ შორის: დახარჯული ხელფასი – 24000 ლარი, ძირითადი საშუალებების ცვეთა – 2000 ლარი, რემონტის ხარჯები – 14000 ლარი.

**გემოაღნიშნულზე შედგება შემდეგი გატარებები:**

**1. გრანტის მიღება**

**ღებუბი 1210 „ეროვნული ვალუტა ბანკში“**

50000 ლარი;

**კრედიტი 5110 „დაგროვილი საერთო ფონდი“**

50000 ლარი.

**2. ხარჯების გაწევა**

**ა) ღებუბი 7110 „ძირითად საქმიანობასთან დაკავშირებული ხარჯები“** – 24000 ლარი;

**კრედიტი 3120 „გადასახდელი ხელფასები“** – 24000 ლარი;

**ბ) ღებუბი 7110 „ძირითად საქმიანობასთან დაკავშირებული ხარჯები“** – 2000 ლარი;

**კრედიტი 2200 „ძირითადი საშუალებების ცვეთა“** – 2000 ლარი;

**გ) ღებუბი 7110 „ძირითად საქმიანობასთან დაკავშირებული ხარჯები“** – 14000 ლარი;

**კრედიტი 3120 „ვალდებულებები მიწოდებიდან“** – 14000 ლარი;

**2. გრანტის ათვისება**

**ღებუბი 5110 „დაგროვილი საერთო ფონდი“** – 40000 ლარი;

**კრედიტი 6130 „ათვისებული გრანტები“** – 40000 ლარი;

**3. ათვისებული გრანტების შემოსავლებში ასახვა**

**ღებუბი 6130 „ათვისებული გრანტები“** – 40000 ლარი;

**კრედიტი 5120 „საანგარიშო პერიოდის საქმიანობის შედეგი“** – 40000 ლარი;

მიანობის შედეგი“ – 40000 ლარი;

**3. ხარჯების ჩამოწერა საქმიანობის შედეგებზე**  
**ღებუბი 5120 „საანგარიშო პერიოდის საქმიანობის შედეგი“** – 40000 ლარი;

**კრედიტი 7110 „ძირითად საქმიანობასთან დაკავშირებული ხარჯები“** – 40000 ლარი.

**წლის ბოლოს, გემოაღნიშნული გატარებების შემდეგ „საანგარიშო პერიოდის საქმიანობის შედეგის“ 5120 ანგარიშზე ღებუბსა და კრედიტში ერთი და იგივე თანხა 40000 ლარი ჩაიწერება და ეს ანგარიში დაიხურება, რაც იმას ნიშნავს, რომ გაწეული ხარჯები და ათვისებული გრანტები პროპორციულია.**

როგორც მაგალითიდან ჩანს, ბიუჯეტიდან გამოყოფილი გრანტებიდან ათვისებული დარჩა 10000 ლარი, რომელიც 5110 ანგარიშის „დაგროვილი საერთო ფონდი“ კრედიტში იქნება ნაშთის სახით და შესაბამისად, წლიურ ბალანსშიც ამ თანხით გადავა.

გრანტი შეიძლება მიღებული იქნეს ამორტიზებადი აქტივების სახით. მაგალითად, ძირითადი საშუალებების ფორმით. ამ შემთხვევაში გრანტი თავდაპირველად აისახება, როგორც ფონდი, ხოლო, შემდგომ პერიოდში ამ ძირითად საშუალებებზე დარიცხული ამორტიზაციის თანხით მოხდება გრანტის შემოსავლად აღიარება.

**მაგალითი:**

არასამეწარმეო იურიდიულ პირს გრანტის სახით გადაეცა 15000 ლარად ღირებული ავტომობილი. ავტომობილის საქესპლუატაციო ვადა განისაზღვრა 10 წლით. ე.ი. წლიური ამორტიზაცია 10% (1500 ლარი). გემოაღნიშნულ ოპერაციაზე შედგება შემდეგი ბუღალტრული გატარებები.

**1. ამორტიზებადი აქტივის სახით მიღებული გრანტი**

**ღებუბი 2140 „საგრანსპორტო საშუალებები“** – 15000 ლარი;

**კრედიტი 5220 „გრძელვადიანი აქტივების ფონდი“** – 15000 ლარი;

**2. ცვეთის (ამორტიზაციის) დარიცხვა**

**ღებუბი 7110 „ძირითად საქმიანობასთან დაკავშირებული ხარჯები“** – 1500 ლარი;

**კრედიტი 2240 „საგრანსპორტო საშუალებების ცვეთა“** – 1500 ლარი;

**3. გრანტის აღიარება შემოსავლად (დარიცხული ამორტიზაციის თანხით; გრანტის ათვისება).**

**ღებუბი 5220 „გრძელვადიანი აქტივების ფონდი“** – 1500 ლარი;

**კრედიტი 6130 „ათვისებული გრანტები“** – 1500 ლარი.

**4. წლის ბოლოს დარიცხული ამორტიზაციის თანხა, როგორც ხარჯი, ჩამოიწერება საქმიანობის შედეგებზე.**

**ღებუბი 5120 „საანგარიშო პერიოდის საქმიანობის შედეგი“** – 1500



კრედიტი 7110 „ძირითად საქმიანობასთან დაკავშირებული ხარჯები“ – 1500 ლარი;

**5. წლის ბოლოს ათვისებული გრანტების შემოსავალში აღება.**

დებიტი 6130 „ათვისებული გრანტები“ – 1500 ლარი;

კრედიტი 5120 „საანგარიშო პერიოდის საქმიანობის შედეგი“ – 1500 ლარი.

არასამეწარმეო იურიდიულმა პირმა თავისი საქმიანობის პროცესში სხვადასხვა სახის ხარჯი შეიძლება გაწიოს. საანგარიშო პერიოდში გაწეული ყველა ხარჯი თავს იყრის ერთ ანგარიშზე. ბუღალტრული აღრიცხვის ანგარიშთა გეგმის მიხედვით ასეთი ფუნქცია შეიძლება დაეკისროს დანიშნულებიდან გამომდინარე: 7110 „ძირითად საქმიანობასთან დაკავშირებული ხარჯები“, 7120 „სამეწარმეო საქმიანობასთან დაკავშირებული ხარჯები“, 7210 „ძირითად საქმიანობასთან დაკავშირებული საერთო და აღმინისგრაციული ხარჯები“, 7220 „სამეწარმეო საქმიანობასთან დაკავშირებული საერთო და აღმინისგრაციული ხარჯები“, 7300 „არასაოპერაციო ხარჯები“, 8100 „განსაკუთრებული ხარჯები“ ანგარიშებს. ამგვარად, დანახარჯები (ხელფასი, ნელეულისა და მასალის ხარჯი, მცირეფასიანი საგნების ხარჯი, ძირითადი საშუალებების ამორტიზაცია, საერთო და აღმინისგრაციული ხარჯები, გაუთვალისწინებელი ხარჯები და სხვ.) ჩაიწერება შემოთხამთვლილი ანგარიშების დებიტში, და სხვა შესაბამისი ანგარიშების კრედიტში. საანგარიშო პერიოდის ბოლოს ხარჯების ან-

გარიშები დაიხურება, რაც აისახება 5120 „საანგარიშო პერიოდის საქმიანობის შედეგი“ ანგარიშის დებიტში და ხარჯების ამსახველი შესაბამისი ანგარიშების კრედიტში.

**არასამეწარმეო იურიდიული პირების საქმიანობის სპეციფიკიდან გამომდინარე, წლის ბოლოს საჭიროა ძირითად საქმიანობასთან დაკავშირებული შედეგების განსაზღვრა.** ამისათვის განკუთვნილია ისეთი ანგარიშები, როგორცაა: 5120 „საანგარიშო პერიოდის საქმიანობის შედეგი“, 5130 „დაგროვილი შემოსავლების ნამეგი“, 5140 „დაგროვილი დეფიციტი“.

იმ შემთხვევაში, როდესაც 5120 „საანგარიშო პერიოდის საქმიანობის შედეგი“ ანგარიშის კრედიტის ბრუნვა აჭარბებს დებიტის ბრუნვას, ადგილი აქვს დაგროვილი შემოსავლების ნამეგს, (თუმცა, როგორც ზემოთაც აღვნიშნეთ ეს არ განიხილება, როგორც მოგება და მოგების გადასახადით არ იბეგრება) რაც შესაბამისად აისახება გატარებით:

დებიტი 5120 „საანგარიშო პერიოდის საქმიანობის შედეგი“

კრედიტი 5130 „დაგროვილი შემოსავლების ნამეგი“

თუ დებიტის ბრუნვა აჭარბებს კრედიტის ბრუნვას, მაშინ ადგილი აქვს დეფიციტს, რაც აისახება გატარებით:

დებიტი 5140 „დაგროვილი დეფიციტი“.

კრედიტი 5120 „საანგარიშო პერიოდის საქმიანობის შედეგი“

**არასამეწარმეო (არაკომერციული) იურიდიული პირების ბუღალტრული აღრიცხვის ანგარიშთა გეგმა**

**აქტივები**

**1000 მიმდინარე აქტივები**

**1100 ფული სალაროში**

1110 ეროვნული ვალუტა სალაროში

1120 უცხოური ვალუტა სალაროში

**1200 ფული საბანკო ანგარიშებზე**

1210 ეროვნული ვალუტა ბანკში

1220 უცხოური ვალუტა ბანკში

**1300 მოკლევადიანი ინვესტიციები**

1310 მოკლევადიანი ინვესტიციები

**1400 მოკლევადიანი მოთხოვნები**

1410 მოთხოვნები მიწოდებიდან და მომსახურებიდან

1420 მოთხოვნები პერსონალის მიმართ

1430 გადახდილი ავანსები

1440 მოთხოვნები ორგანიზაციის წევრების მიმართ

1450 მოთხოვნები დონორების მიმართ

1460 გადახდილი დღგ

1490 სხვა მოკლევადიანი მოთხოვნები

**1600 მაგერიალური მარაგი**

1610 ნელეულები და მასალები

1620 მცირეფასიანი და სწრაფცვეთადი საგნები

1630 საქონელი

1640 მზა პროდუქცია

1650 სხვა მაგერიალური მარაგები

**1700 წინასწარ გაწეული ხარჯები**

1710 წინასწარ გადახდილი საიჯარო ქირა

1720 სხვა წინასწარ გაწეული ხარჯი

**1800 დარიცხული მოთხოვნები**

1810 მისაღები დივიდენდები

1820 მისაღები პროცენტები

1890 სხვა დარიცხული მოთხოვნები

**1900 სხვა მიმდინარე აქტივები**

1910 სხვა დარიცხული მოთხოვნები

**2000 გრძელვადიანი აქტივები**

**2100 ძირითადი საშუალებები**

2110 მიწის ნაკვეთები

2120 შენობა-ნაგებობები

- 2130 ოფისის აღჭურვილობა
- 2140 საგრანსპორტო საშუალებები
- 2150 დაუმთავრებელი მშენებლობა
- 2160 სხვა ძირითადი საშუალებები
- 2190 იჯარით აღებული ქონების კეთილმოწყობა
- 2200 ძირითადი საშუალებების ცვეთა**
- 2210 შენობა-ნაგებობების ცვეთა
- 2220 ოფისის აღჭურვილობის ცვეთა
- 2230 ავეჯისა და სხვა ინვენტარის ცვეთა
- 2240 საგრანსპორტო საშუალებების ცვეთა
- 2290 იჯარით აღებული ქონების კეთილმოწყობის ცვეთა
- 2300 გრძელვადიანი მოთხოვნები**
- 2310 ფინანსურ იჯარასთან დაკავშირებული მოთხოვნები
- 2390 სხვა გრძელვადიანი მოთხოვნები
- 2400 გრძელვადიანი ინვესტიციები**
- 2410 მონაწილეობა სხვა საზოგადოებაში
- 2490 სხვა გრძელვადიანი ინვესტიციები
- 2500 არამატერიალური აქტივები**
- 2510 არამატერიალური აქტივები
- 2520 არამატერიალური აქტივების ცვეთა

**ვალდებულებები**

**3000 მიმდინარე ვალდებულებები**

- 3100 მოკლევადიანი ვალდებულებები**
- 3110 მიწოდებიდან წარმოქმნილი ვალდებულებები
- 3120 გადასახდელი ხელფასები
- 3130 საიჯარო გადასახდელები
- 3140 ვალდებულებები პერსონალის წინაშე
- 3150 ვალდებულებები დონორების წინაშე
- 3190 სხვა მოკლევადიანი ვალდებულებები
- 3200 მოკლევადიანი სესხები**
- 3210 მოკლევადიანი სესხები
- 3220 გრძელვადიანი სესხების მიმდინარე ნაწილი
- 3300. საგადასახადო ვალდებულებები**
- 3310 გადასახდელი საშემოსავლო გადასახადი
- 3330 გადასახდელი დღგ
- 3340 გადასახდელი მოგების გადასახადი
- 3350 გადასახდელი ქონების გადასახადი
- 3390 სხვა საგადასახადო ვალდებულებები
- 3400 დარიცხული ვალდებულებები**
- 3410 გადასახდელი პროცენტები
- 3490 სხვა დარიცხული ვალდებულებები

**4000 გრძელვადიანი ვალდებულებები**

- 4100 გრძელვადიანი ვალდებულებები**
- 4110 გრძელვადიანი სესხები
- 4120 ვალდებულებები ფინანსურ იჯარაზე
- 4200 ანარიცხები**
- 4210 საპენსიო უზრუნველყოფის ანარიცხები
- 4220 სხვა ანარიცხები
- 4300 სხვა გრძელვადიანი ვალდებულებები**

- 4310 განსაკუთრებული საწევრო შენატანები
- 4320 სხვა გრძელვადიანი ვალდებულებები
- 5000 ფონდები**

**5100 შეუზღუდავი ფონდი**

- 5110 დაგროვილი საერთო ფონდი
- 5120 საანგარიშო პერიოდის საქმიანობის შედეგი
- 5130 დაგროვილი შემოსავლების ნამეტი
- 5140 დაგროვილი დეფიციტი
- 5150 მოგება-ზარალი სამეწარმეო საქმიანობიდან
- 5160 გაუნაწილებელი მოგება
- 5170 დაუფარავი ზარალი

**5200 დროებით შეზღუდული ფონდი**

- 5210 ფულადი ფონდი
- 5220 გრძელვადიანი აქტივების ფონდი
- 5230 მოკლევადიანი აქტივების ფონდი
- 5240 პროექტების მხარდაჭერის ფონდი

**5300. მუდმივად შეზღუდული ფონდი**

- 5310 ფულადი ფონდი
- 5320 გრძელვადიანი აქტივების ფონდი

**შემოსავლები და ხარჯები**

**6000 შემოსავლები**

**6100 საოპერაციო შემოსავლები**

- 6110 საწევრო შენატანები
- 6120 შემოწირულობები
- 6130 ათვისებული გრანტები
- 6140 შემოსავალი რეალიზაციიდან
- 6150 მომავალი პერიოდის შემოსავლები
- 6190 სხვა საოპერაციო შემოსავლები

**7000 ხარჯები**

**7100 საოპერაციო ხარჯები**

- 7110 ძირითად საქმიანობასთან დაკავშირებული ხარჯები
- 7120 სამეწარმეო საქმიანობასთან დაკავშირებული ხარჯები
- 7190 სხვა საოპერაციო ხარჯები
- 7200 საერთო და აღმინისგრაციული ხარჯები**
- 7210 ძირითად საქმიანობასთან დაკავშირებული საერთო და აღმინისგრაციული ხარჯები
- 7220 სამეწარმეო საქმიანობასთან დაკავშირებული საერთო და აღმინისგრაციული ხარჯები
- 7290 სხვა საერთო ხარჯები
- 7300 არასაოპერაციო ხარჯები**
- 7310 საპროცენტო ხარჯები
- 7320 არასაოპერაციო ზარალი
- 7390 სხვა არასაოპერაციო ხარჯები

**8000 განსაკუთრებული შემოსავლები და ხარჯები**

- 8100 განსაკუთრებული შემოსავლები და ხარჯები**
- 8110 განსაკუთრებული შემოსავლები
- 8120 განსაკუთრებული ხარჯები

# თავდაჯერებული კრიტიკი და გაბედული ეკონომიკური რეფორმები

## ამერიკის 44-ე პრეზიდენტი და მისი ეკონომიკური პოლიტიკა

სიღარიბის დაძლევის საუკეთესო გზა – განათლებაა  
ბარაკ ობამა

აღბათ, უკვე შეიძლება დაბეჯითებით ითქვას, რომ რუსეთის თითქმის 200 წლიანი ბატონობა ამერიკულმა ორბიტამ შეცვალა. მიუხედავად იმისა, რომ რუსეთი ამას ვერ ეგუება (რაც მან კონკრეტული ქმედებებით გამოხატა და ტერიტორიის თითქმის მეხუთედის ოკუპაცია მოახდინა), ეს კიდევ უფრო ცხადად მიუთითებს იმაზე, რომ საქართველო რუსეთის გავლენის სფეროდან, ისევე, როგორც მთელი რიგი პოსტკომუნისტური ქვეყნები, ნელა, ძალიან მტკივნეულად, მაგრამ მაინც გამოვიდა, უფრო სწორად, თითქმის გამოვიდა.

ამერიკულ ორბიტაზე გადასვლა ქვეყნის მოსახლეობისთვის, განსაკუთრებით კი მისი უფროსი თაობის წარმომადგენლებისთვის, არც თუ ისე იოლი გამოდგა. აქ მნიშვნელობა არა აქვს მიზეზების ძებნას. ფაქტია, რომ ბევრი დასავლური ფასეულობები, განსაკუთრებით მისი ზნეობრივი ასპექტები, ჩვენთვის მიუღებელია. ჩვენ ამას არ გვინდა შევეგუოთ, ყოველ შემთხვევაში მოკლევადიან პერიოდში. ამ ყველაფრის ფონზე ჩვენთვის, (ისევე, როგორც ალბათ მთელი მსოფლიოსთვის), ძალზე მნიშვნელოვანია, თუ რა ხდება თავად ამერიკაში. ამერიკაში კი ძალზე მნიშვნელოვანი ცვლილებები ხდება. იმდენად მნიშვნელოვანი, რომ ძალზე შორს მიმავალი დასკვნების გაკეთების საფუძველს იძლევა. თუმცა, ამაზე ჯერ-ჯერობით ანალიტიკოსები ძალზე თავშეკავებულად საუბრობენ.

მიუხედავად ზემოთ თქმულისა, ჩემი მაინც მინდა ვისაუბრო (და არა მხოლოდ ვისაუბრო, არამედ გავანალიზო), ამერიკაში მიმდინარე პროცესებზე და, ჩემი, ძალზე მოკრძალებული შესაძლებლობის ფარგლებში, ამ ანალიზის შედეგად, გარკვეული დასკვნებიც გავაკეთო.

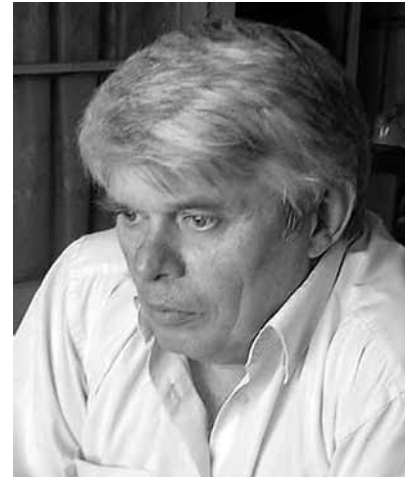
მკითხველს, ცხადია გაუჩნდე-

ბა უნებლიე კითხვა: რატომ ვიღებ ჩემს თავზე ამ პასუხისმგებლობას, მაშინ, როცა მსოფლიოში ცნობილი ანალიტიკოსები შეფასებებში საკმაო სიფრთხილეს იჩენენ.

**ჯერ ერთი,** ძალზე დიდა იმის ალბათობა, რომ ჩემი შეფასებები დარჩება „ხმად მღაღადებისა უდაბნოსა შინა“, ამდენად, არა მგონია ჩემი შეფასებები ვინმემ ყურად იღოს. **მეორეც,** ჩვენ ჩვენი სატიკვარი გვაქვს და სულაც არ გვადარდებს რას იტყვიან, ან როგორ შეაფასებენ ამას სხვაგან. ჩვენთვის უმთავრესია ჩვენი საზოგადოება, გნებავთ მისი პოლიტიკურ ნიუანსებში გარკვეული ნაწილი, როგორ შეხედება და როგორ შეაფასებს ამ დასკვნებს.

დავიწყოთ იქიდან, რომ უკანასკნელ პერიოდში ამერიკაში მიმდინარე პროცესები, თავისი მასშტაბებით, (ასევე, აქედან მიღებული შედეგებით), დიდი დეპრესიის პერიოდს თუ შეედრება, რომელიც, ცხადია გასცდა საკუთრივ ამერიკის გეოგრაფიულ საზღვრებს და მსოფლიო მასშტაბის მოვლენის სახე მიიღო.

ამდენად, ამერიკის 44-ე პრეზიდენტს უძიძისე მემკვიდრეობა ერგო წილად. სწორედ ამიტომ, რამდენადაც დიდი დეპრესიის შემდგომ ამერიკის ლეგენ-



თამაზ აქუბარდია

ეკონომიკის აკადემიური  
დოქტორი

დარულ პრეზიდენტს, **ზრანკლინ რუზველტს** კარდინალური ზომების გატარება მოუწია, რათა ამერიკა კრიზისიდან გამოეყვანა და შესახელმწიფოდ ექცია. დაახლოებით ანალოგიური პრობლემების გადაჭრა მოუწევს ამერიკის დღევანდელ პრეზიდენტს.

მიუხედავად იმისა, რომ **ჯონ მდინარდ კეინი** ცოცხალი აღარ არის, რათა მისთვისაც ისეთივე მნიშვნელოვანი რჩევები მიეცა (როგორც თავის დროზე რუზველტს მისცა), ეტყობა დღევანდელ პრეზიდენტს არც თუ ისე ცუდი მრჩევლები ჰყავს, რადგანაც ის ცვლილებები, რაც მან დაისახა და გააუქმრა, ნამდვილად რევოლუციურია. სხვა საკითხია, რა პოლიტიკური შედეგები შეიძლება ამას მოყვეს, როგორც თავად რეფორმატორთა გუნდისთვის, ასევე, ამ რეფორმების განხორციელების შემთხვევაში, ამერიკისა და მთელი დანარჩენი მსოფლიოსათვის.

დღეს უკვე აღარავინ დავობს იმაზე, რომ საფინანსო კრიზისის გამომწვევი მიზეზი საბანკო სფეროს უპასუხისმგებლო ქმედებების შედეგად იყო პროვოცირებული. (კრიზისის ამ ნაწილს მე სპეციალური გამოკვლევა მივუძღვენი და ყალბი თავმდაბლობის გარეშე მინდა განვაცხადო, რომ საკმაოდ არგუმენტირებუ-

ლად და რაც ძალზე არსებითია, სრულიად განსხვავებული და ორიგინალური მსჯელობებით, დავასაბუთეთ კრიზისების პერიოდულობა და მისი გამომწვევი მიზეზები).

საბანკო სფეროს უპასუხისმგებლობა, თავის მხრივ სხვა არაფერია, თუ არა კაპიტალისტური სისტემის ძირითადი მიზნის რეალიზაციის პროცესი – მოგების მიღება ყველანაირი ხერხებითა და საშუალებებით.

რა გვინგენა ამ უზარმაზარმა კრიზისმა და, პირველ რიგში რა დასკვნები გააკეთეს აქედან თავად ამერიკელებმა.

**პირველ რიგში** მინდა დავაფიქსირო ჩემი უდიდესი პატივისცემა ამერიკის 44-ე პრეზიდენტი-სადმი, რომლის მიერ დაწვებულ რეფორმებს პრეცედენტი არ მოეპოვება ამერიკის უახლეს ისტორიაში, უფრო მეტიც, – ე.წ. „დიდი დეპრესიის შემდეგ“.

მოგესხენებათ, პოლიტიკური კონიუნქტურა ხელისუფალთაგან ძალიან ხშირად ისეთ ქმედებებს მოითხოვს, რომელიც არაფრით არ შეიძლება წინააღმდეგობაში მოვიდეს ამა ქვეყნის უმდიდრეს ადამიანთა ინტერესებთან. მითუმეტეს, როდესაც საქმე უზარმაზარ, უფრო მეტიც, კოლოსალურ თანხებს ეხება. ამისდა მიუხედავად, რამდენადაც პრეზიდენტმა ხელისუფლების სათავეები ქვეყნისთვის უმძიმეს პერიოდში ჩაიბარა, იგი იძულებულიც იყო (და ვალდებულიც) გაეტარებინა ძირეული რეფორმები, რათა ქვეყანა გამოეყვანა ამ უმძიმეს კრიზისიდან.

**პირველი** და ყველაზე არაპოპულარული ღონისძიება, რომელიც პრეზიდენტის გუნდმა განახორციელა, ეს გახლდათ კოლოსალური თანხების გამოყოფა იმათი გადარჩენისთვის, ვისი არა თუ უპასუხისმგებლო, არამედ, დანაშაულებრივი ქმედებების გამო მოხდა კრიზისის პროვოცირება. ამ მიზნით გამოიყო 787 მლრდ დოლარი. ამგვარი ღონისძიებების შედეგად, გარდა იმისა, რომ საბანკო სექტორი გაკოტრებას გადაურჩა, 2 მილიონმა ამერიკელმაც სამუშაო შეინარჩუნა.

მაგრამ პრეზიდენტმა სრულიად სამართლიანი რისხვა დაატე-

ხა საბანკო სექტორს. კერძოდ, თავის პირველ ოფიციალურ ყოველწლიურ გამოსვლაში „ქვეყნის მდგომარეობის შესახებ“, რომელიც მიმდინარე წლის 27 იანვარს შედგა, მან განაცხადა, რომ ამ საყოველთაო კრიზისის ფონზე ბანკებს ჰყოფნით თავხედობა თავიანთთვის ისეთივე სიდიდის ბონუსები და პრემიები დაირიგონ, როგორსაც კრიზისამდე ირიგებდნენ, ანუ მათთვის თითქოს არაფერიც არ მომხდარა და რაც ყველაზე აღმაფოთლებელია, ეს ბონუსები და პრემიები სახელმწიფოს მიერ გამოყოფილი დახმარებებიდან მითვისეს. (ანუ იმ ფულიდან, რომელიც თითოეული გადასახადის გადამხდელი ამერიკელის ჯიბიდან იქნა ამოღებული). ასეთი თავხედური ქმედებების პასუხად პრეზიდენტის ბრძანებით მსხვილ ბანკებზე გამოყოფილი თანხიდან 30 მლრდ დოლარი გადამისამართდა წვრილ ბანკებზე, რომელთა მეშვეობითაც გამოიყოფა კრედიტები მცირე ბიზნესის მხარდასაჭერად.

როგორც პრეზიდენტმა თავის გამოსვლაში განაცხადა, **სიტუაციის მთელი პარადოქსულობის მიუხედავად, ამერიკა იძულებულია დაეხმაროს მსხვილ ბანკებს (ანუ ბანკებს, რომელთა მიზეზითაც დაიწყო მსოფლიო საფინანსო კრიზისი), რათა ქვეყანა უფრო მომაკვდინებელ – ეკონომიკურ კრიზისში არ გადასულიყო.** პრეზიდენტის განცხადებით, მან აქედან მართალია მწარე, მაგრამ ძალზე მნიშვნელოვანი გაკვეთილი მიიღო და სრულიად გარკვეული დასკვნებიც გააკეთა. **პირველ რიგში, ბანკებს აუკრძალვებთ გარკვეულ, წინასწარ დადგენილ ზღვარს ზევით გაერთიანება, რადგანაც უმსხვილესი ბანკების გაკოტრება იმდენად დიდ გავლენას ახდენს ქვეყნის ეკონომიკაზე, რომ ხელისუფლება იძულებულია ასეთ ბანკებს დაეხმაროს, რაც ბანკებს საშუალებას აძლევს სარისკო ოპერაციები განახორციელონ მოგების კიდევ უფრო გაზრდის მიზნით. მმლორმც, ბანკებს აუკრძალვთ თავიანთი რესურსებით „ითამაშონ“ ფასიანი ქაღალდების ბაზარზე, რაც ასევე რისკიანი ოპერაციების რანგს განეკუთვნება.**

**სპეკულაციური გარიგებების მანკიერ მხარეებზე საუბრისას, პრეზიდენტმა საგანგებოდ გაუსვა ხაზი ნაფთობზე სპეკულაციური გარიგებების ხელოვნურად წარმოების პროცესებს და მოითხოვა ამ გარიგებებში უფრო მკაცრი რეგულირების შემოღება.**

მოგებისკენ სწრაფვის ყველანაირი ხერხებისა და საშუალებების გამოყენებამ, ჩემის აზრით, ამ პროცესებისადმი სახელმწიფოს ყურადღების მოღწენებამ გამოიწვია ის, რომ უმუშევრობის დონემ ამერიკაში 10 პროცენტს მიაღწია, რაც აბსოლუტურ მაჩვენებლებში (თუ გავითვალისწინებთ მოსახლეობის მატების ტემპებს), დიდი დეპრესიის პერიოდის უმუშევრობას თუ შეედრება.

პრეზიდენტმა მოითხოვა რიგი ფედერალური საბიუჯეტო პროგრამების ხარჯების გაყენვა და დამუქრა ვეტოს დაღების უფლებით ამ მხრივ ნებისმიერი საწინააღმდეგო ინიციატივის გამოვლენის შემთხვევაში. ასეთი პროგრამების გაყენებით 20 მლრდ დოლარის ეკონომიას ელიან.

ძალზე საყურადღებოა, რომ ქვეყნის უახლოეს გეგმებში შედის ექსპორტის მოცულობის გაორმაგება უახლოესი 5 წლის განმავლობაში, რაც დამატებით სამუშაო ადგილების გაზრდას ითვალისწინებს დაახლოებით 2 მილიონის ფარგლებში.

თავისი მნიშვნელობით რიგით მეორე რეფორმა, რომელიც პრეზიდენტმა წამოიწყო, გახლავთ ჯანდაცვის რეფორმა. თითოეული ჩვენთაგანი იმდენად მიხვეულია იმ აზრს, რომ ამერიკელები ყველაფერში მოწინავე პოზიციებს ინარჩუნებენ, ძნელია იმის დაჯერება, რომ მათ ასეთი სერიოზული ხარვეზები ჰქონიათ ჯანდაცვის სფეროში, – ქვეყანაში, რომელიც საყოველთაოდ დამკვიდრებული შესხედლებით დემოკრატიის ციტადელს წარმოადგენს.

როგორც ირკვევა, დაახლოებით 50 მილიონამდე ამერიკელი მოკლებულია სამედიცინო დაზღვევის სისტემით სარგებლობის უფლებას. ეს იმდენად წარმოუდგენლად გვეჩვენება ჩვენ, ღარიბ-ღატაკი ქვეყნის შვილებს, რომ ყველა წინამორბედი პრეზი-

დენტების ქვეყნისადმი უანგარო სამსახურში ძალიან სერიოზული ექვევებით განგვაწყობს.

წარმოდგენაც კი ძნელია, რომ 50 მილიონი ადამიანი, რომელიც ქვეყნის მოსახლეობის დაახლოებით მეექვსედია, მოკლებულია სამედიცინო დაზღვევის პოლისების ყიდვის უნარს, ანუ, არ გააჩნია სამედიცინო მომსახურების საშუალება. პრეზიდენტმა, შეიძლება ითქვას, ლაგამი ამოსდო სადაზღვევო კომპანიების ზღვარგადასული თავნებობას და უზარმაზარი ძალისხმევის ფასად ამერიკის კონგრესს წარუდგინა კანონპროექტი სავალდებულო სამედიცინო დაზღვევის შესახებ.

ცხადია, ასეთი ნაბიჯით პრეზიდენტმა უამრავი მოწინააღმდეგე გაიჩინა, რადგანაც იგი დაუპირისპირდა კაპიტალისტური სისტემის საფუძველთა საფუძველს, – მოგების მომტანი უზარმაზარი კომპანიების სასიცოცხლო ინტერესებს. ასეთი ნაბიჯი პოლიტიკურად იმდენად წამგებიანია მომავალი საპრეზიდენტო არჩევნებისთვის მზადების პროცესში, რომ შეუძლებელია ამას ადამიანი პიარის, ან პოპულიზმის რაიმე სხვა გამოვლინების მიზნით აკეთებდეს.

უნდა ვივარაუდოთ, რომ ეს, საზოგადოებრივი იერარქიის დაბალი საფეხურიებიდან გამოსული და, რაც ყველაზე გასაოცარია, პრაქტიკულად პირველი თაობის ამერიკელი, რომელიც ამერიკის ისტორიაში ასევე პირველი შავ-

კანიანი პრეზიდენტი გახლავთ, მართლაც რომ ხალხის უკეთეს მომავალზე ფიქრობს და სრულიად უშიშრად უპირისპირდება ამა ქვეყნის ძლიერთ. ეს, შეიძლება ითქვას, პირველი შემთხვევაა, როცა პრეზიდენტი დიდ ფულს ასე უაპელაციოდ დაუპირისპირდა. მისი ასეთი თამამი და გაბედული ნაბიჯები, ჩემის აზრით, სამაგალითო იქნება არა მარტო თითოეული ჩვენთაგანისთვის, არამედ, მომავალი თაობებისთვის.

შემდეგი რეფორმატორული ნაბიჯი, რაც ამერიკის მოქმედმა პრეზიდენტმა გადადგა, გახლავთ ის საგადასახადო შეღავათები, რომელიც პრაქტიკულად ამერიკული ოჯახების თითქმის 95 პროცენტს შეეხო. ესეც უპრეცედენტო ნაბიჯია, რომელიც, მართალია კრიზისის დაძლევის ღონისძიებებს და, ამდენად, იმულებით გამოწვეულ ღონისძიებათა რიგს განეკუთვნება, თუმცა მაინც ხაზგასასმელია, რომ ის 5 პროცენტი, რომელთაც იგი არ შეხება, გაზულუქებული ადამიანების კლასია, განეკუთვნება, რომელთაც პრაქტიკულად დაუპირისპირდა პრეზიდენტი. (ესეც გარკვეულ დირსებას მატებს მის გაბედულებას).

პრეზიდენტმა განსაკუთრებული ხაზი გაუსვა განათლების მნიშვნელობას ქვეყნის განვითარების შემდგომი სრულყოფის გზაზე. სწორედ ამიტომ, კონგრესში განიხილება პრეზიდენტის მიერ ინიცირებული კანონპროექტი

სწავლების გადასახდელის უფრო შეღავათიანი დაკრედიტების შესახებ, რაც, უნდა ითქვას, რომ ამერიკელ ოჯახებს ძალზე დიდ ტვირთად აწევს. აქვე მინდა აღვნიშნოთ, რომ თავის გამოსვლაში, განათლებასთან დაკავშირებით პრეზიდენტმა შესანიშნავი სიტყვა წარმოთქვა – სიღარიბესთან ბრძოლის საუკეთესო გზა – განათლებაა. ეს სიტყვები ნებისმიერი ადამიანის ცხოვრებას ეპიგრაფად დაამშვენებდა. სწორედ ამიტომ, ჩვენც უნდა ვეცადოთ ქვეყნისთვის ასეთი რეფორმები განვახორციელოთ. ეს უბრალოდ აუცილებელია, რადგანაც:

– ჩვენი საბანკო სისტემა ვერაფრითარ კრიტიკას ვერ უძლებს. ის საპროცენტო განაკვეთებით კი, რომელიც კრიზისამდე იყო, სავსეა პროცენტის კლასიკური გამოვლინებაა, ვიდრე, ცივილიზებული ქვეყნის საბანკო პროცენტი;

– ენერგო მატარებლებზე დღევანდელი ფასები მონოპოლიურ ფასებსაც კი აღემატება, (ეს შენაკუთრებით ბენზინის ფასებზე ითქმის!);

– ასეთივე მდგომარეობაა ელექტრო ენერჯის, გაზითა და წყლით მომარაგების სფეროში.

– სრული მონოპოლიზაციაა ფარმაციისა და კავშირგაბმულობის პრაქტიკულად ყველა სფეროში – ინტერნეტიდან დაწყებული და მობილური კავშირგაბმულობით დამთავრებული.

სიტუაცია იმდენად არანორმალურია, რომ ხელისუფლება, ალბათ დასავლეთიდან ხეწოლის შედეგად, ალაპარაკდა ანტიმონოპოლიური სამსახურის რეანიმაციის საკითხზე.

და ბოლოს: ბანათლეების სწავლის სფეროში ჩატარებულმა ე.წ. „რეფორმებმა“ ისეთი შედეგები მოგვიტანა, რასაც მტერიც კი არ გვისურევებდა ახალგაზრდებმა დაკარგეს ინტერესი სწავლისადმი.

ღრმად მწამს, რომ ამერიკის 44-ე პრეზიდენტის სიტყვები განათლების შესახებ, რომელიც ამ წერილს ეპიგრაფად წარუძღვარეთ, რეალიზებული იქნება არა მარტო ამერიკელებისთვის, არამედ ჩვენი ქვეყნის ახალგაზრდებისთვისაც.



# საბადასახადო კოდექსი მენარმის უნდა იცავდეს, რადგან მენარმი სახელმწიფოს საყრდენია

საგრანსპორტო გადაზიდვების კომპანია „სოფმარი“ საემოდ პოპულარული და აპრობირებული კომპანიაა საქართველოში და არა მარტო საქართველოში. კომპანიამ, როგორც იცხვებინა, მრავალ ქარტეხილს გაუძლო და იგი დღესაც წარმატებას ახორციელებს თავის საქმიანობას. გვესაუბრება „სოფმარის“-ის გენერალური დირექტორი ბაგონი მახტანაშვილი ალანია.

– ბნო ვახტანგ, მსოფლიო ნელ-ნელა გამოდის ეკონომიკური კრიზისიდან. არსებითად არა, მაგრამ, მაინც გარკვეული ცვლილებები იგრძნობა საქართველოშიც. საინტერესოა, რისი თქმა შეიძლება „სოფმარის“ მაგალითზე?

მოსარული ვიქნებოდით, რომ ყველას გვენახა კრიზისიდან გამოსვლის ნიშნები.

– „სოფმარ“-ის მაგალითზე შეიძლება ითქვას, რომ მართალია კრიზისი შეჩერებულია, მაგრამ დაძლეული არაა. ჩვენ უკვე დავიწყეთ ფიქრი ახალ პროექტებზე, რადგან ბიზნესი არ გვაძლევს შეჩერების უფლებას.

შეიძლება მკითხველს უცნაურად მოეჩვენოს, მაგრამ, ამ კრიზისს დაღებითი მხარეც ჰქონდა. – კერძოდ, მან გვიჩვენა და დაგვაფიქრა, თუ როგორ გავზარდოთ შრომისნაყოფიერება, რომ ჩვენი ბიზნესი გავხადოთ ფინანსურად სტაბილური ეფექტური და კონკურენტუნარიანი.

– „სოფმარი“ პრაქტიკაში აპრობირებული საგრანსპორტო გადაზიდვების კომპანიაა, რომელმაც მყარი იმიჯი შეიქმნა საქართველოში და არა მარტო საქართველოში. – რამდენადაც ჩვენთვის ცნობილია, მას იცნობენ როგორც სანდო პარტნიორს. გვანტერესებს, რამდენად უმართლებს მას პარტნიორებში და რამდენად ცივილიზებულია მათთან ურთიერთობა?

– ჩვენი პარტნიორები ძირითადად უცხოური კომპანიები არიან, თუმცა, გვყავს საიმედო პარტნიორები ამიერკავკასიაშიც – მათ შორის საქართველოსა და სომხეთში. შემიძლია თამამად ვთქვა, რომ ჩვენი ურთიერთობები აგებულია პროფესიონალიზმისა და ერთგულების პრინციპებზე. მითუმეტეს, დღევანდელი ეკონომიკური ვითარება გვკარნახობს შევიწარმნოთ ძველი და სანდო პარტნიორული ურთიერთობები.

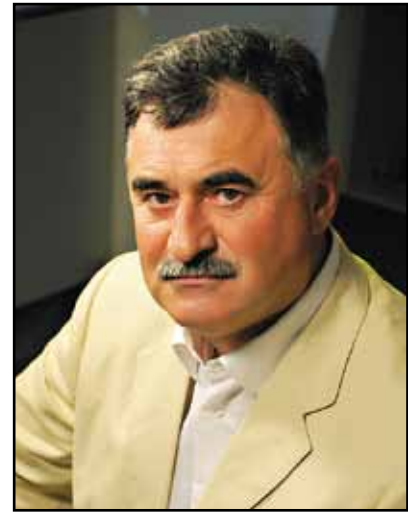
– „სოფმარი“, მზარდი კომპანიაა. მიუხედავად არასასურველი ბიზნეს-

გარემოსა და ეკონომიკური კრიზისისა, ის მაინც ახერხებს მომსახურების ახალი პროდუქტების შეთავაზებას და არსებულის სრულყოფას. რა ახალ მომსახურებას სთავაზობთ კლიენტებს?!

– გადაზიდვების სფერო მრავალფეროვანია. ჩვენ ვცდილობთ მოვიცვათ და მაქსიმალურად ავითვისოთ ყველა მიმართულება. რა თქმა უნდა, ვფიქრობთ ახალ პროდუქტებზე, მაგრამ უცვლელია ჩვენი ძირითადი მიმართულებები, სადაც დაგვიგროვდა გამოცდილება. ვცდილობთ გავზარდოთ მომსახურების ხარისხი, უფრო მიმზიდველი და სასურველი გავხადოთ იგი კლიენტისათვის.

– მიუხედავად იმისა, რომ საერთაშორისო არასამთავრობო სტრუქტურების გამოკითხვებით საქართველო ბიზნესის დაწყების თვალსაზრისით მოწინავე ადგილზე წარმოგვიდგება, ჩვენთან ბიზნესის კეთების მხრივ ძალზე რთული სიტუაციაა. ამას ემატება საგადასახადო და სხვა კანონმდებლობის სისტემატური (ელვისებური) ცვლილებები, რაც უარყოფით გავლენას ახდენს საბოლოო შედეგებზე. ბუნებრივია, ეს აისახება თქვენი კომპანიის საქმიანობაზეც. როგორ უმკლავდებით ამგვარ მოულოდნელ „გაუგებრობებს“?!

– რა თქმა უნდა, სახარბიელო ელვისებური ცვლილებებში არაფერია. ჩვენი ამროვნება „სამწუხაროდ, ჯერ კიდევ საბჭოური ამროვნების გავლენის ქვეშაა. საგადასახადო კოდექსი უნდა იცავდეს მე-



მახტანაშვილი ალანია, კომპანია „სოფმარის“ დირექტორი

წარმეს, რადგან, მეწარმე სახელმწიფოს საყრდენს წარმოადგენს. დღევანდელ კოდექსში ეს არ არის ჯეროვნად ასახული და შეიძლება ითქვას, იგი ფსევდო-სახელმწიფოებრივ ინტერესებს იცავს!

თქვენს კითხვაზე: როგორ ვუმკლავდებით ამგვარ მოულოდნელ გაუგებრობებს, გიპასუხებთ: როგორც ცუდ ამინდს!

– თქვენ წინა ინტერვიუში აცხადებდით, რომ ბანკებთან ურთიერთობა შეზღუდულია მაღალი საპროცენტო განაკვეთებისა და სხვა „თითიდან გამოწოვილი“ მიზნების გამო. ბიზნესის გაფართოება ბუნებრივია, დამატებით რესურსებს მოითხოვს, საინტერესოა „დათბა“ თუ არა ურთიერთობები საბანკო სექტორთან „სოფმარის“ სასარგებლოდ?

ბანკთან ურთიერთობები ყოველთვის საიმედო და მყარი გვექონდა. ნებისმიერ ვითარებაში შეგვეძლო აგველო კრედიტი, მაგრამ ცნობილი ეკონომიკური კრიზისი ამის საშუალებას არ გვაძლევდა!

და ბოლოს: მინდა ვისარგებლო შემთხვევით და მაღლობა გადავიხადოთ ქურნალში „ბიზნესი და კანონმდებლობა“ საინტერესო ანალიტიკური სტატიების გამოქვეყნებისა და ბიზნესმენთათვის საყურადღებო საკანონმდებლო ცვლილებების წარმოდგენა-განხილვისათვის. აღსანიშნავია ისიც, რომ თქვენი ქურნალის გვერდები ეთმობა დამოუკიდებელი ექსპერტების მოსაზრებებს სხვადასხვა სადავო საკითხებზე, რაც, ცხადია, მისასალმებელი და დასაფასებელია.





# „ბაკაშვილი & Co“ = კროფესიონალიზმი + პასუხისმგებლობა

საქმიან სამყაროში კარგად იციან: აუდიტორის დასკვნა ბუღალტრული ანგარიშგების უტყუარობის შესახებ კომპანიის პატიოსნებისა და გამჭვირვალობის დასტურია. საბაზრო ეკონომიკაზე გადასვლასთან ერთად აუდიტორული საქმიანობის გაფართოება აუცილებელი გახდა, რადგან ამ ტიპის მომსახურებაზე მოთხოვნა დღითიდღე იზრდება...

ამჟამად საქართველოში უამრავი აუდიტორული ფირმა მოქმედებს. დღეს ჩვენი ჟურნალის ფურცლებზე ერთ-ერთი მათგანის საქმიანობის შესახებ გიამბობთ, რომელიც მხოლოდ მაღალი პროფესიონალიზმით როდია გამორჩეული: „ბაკაშვილი & Co“ გახლავთ ფირმა, რომელიც პირველი დარეგისტრირდა ქართულ აუდიტორულ ბაზარზე და, შესაბამისად, მას №001 აუდიტორის მოწმობა გააჩნია... ეს მოხდა 1995 წელს. 15 წლიანი გამოცდილების მქონე კომპანიამ სახელი დაიმკვიდრა, როგორც ფირმამ, რომელიც კარგად იცნობს ადგილობრივ რეალობას და ნაციონალურ-კულტურულ თავისებურებებს.



ნიკოლოზ ბაკაშვილი აუდიტორული ფირმა „ბაკაშვილი & Co“-ს ხელმძღვანელი

„ბაკაშვილი & Co“ აუდიტორი მომსახურების სრულ სპექტრს გთავაზობთ. დამოუკიდებელი ექსპერტიზა, რომელსაც კომპანიაში მომუშავე პროფესიონალები ჩაატარებენ, საშუალებას მოცემთ თქვენი ბუღალტრული აღრიცხვა და საგადასახადო ვალდებულებებთან დაკავშირებული განხარჩევა მოქმედ კანონმდებლობასთან შესაბამისობაში მოიყვანოთ. „ბაკაშვილი & Co“ დაგეხმარებათ ხარჯებისა და შემოსავლების დაგეგმვაში, კომპანიების გაერთიანებაში, გარდაქმნასა და ლიკვიდაციაში; რესურს-მენეჯმენტში, დანახარჯების რაციონალიზაციაში, თავისუფალ ინდუსტრიულ ზონაში ბიზნესის დაფუძნებაში, შეზღუდული პასუხისმგებლობის ორგანიზაციებისა და ლიცენზირებული ფინანსური ინსტიტუტების ფორმირებაში, საერთაშორისო კომპანიების წარმომადგენლობებისა და ფილიალების დაფუძნებასა და რეგისტრაციაში, გადახდისუუნარობის საქმის წარმოების სამართლებრივ და ეკონომიკურ უზრუნველყოფაში, ფინანსური ანგარიშგების კონსოლიდაციაში, განხილვასა და აუდიტში, შიდა აუდიტში, შიდა კონტროლის პროცედურებისა და ბუღალტრული აღრიცხვის, ასევე, ელექტრონული ანგარიშგებისა და ეკონომიკური უსაფრთხოების სისტემების დანერგვაში.

თქვენ საშუალება გექნებათ, სამუშაო ადგილზე მიიღოთ საბუღალტრო მომსახურება ოპერატიული, სტატისტიკური და ბუღალტრული აღრიცხვის ყველა ელემენტის დაცვით; შეგიძლიათ მითხოვოთ და გქონდეთ მმართველობითი და ფინანსური აღრიცხვის სრული პაკეტი, ზედმეტი დანახარჯების გარეშე მოვიმზადდეთ მიმდინარე და წლიური ანგარიშგებები; თქვენს მიერ წარმოდგენილი განხორციელებული სამეურნეო ოპერაციების ამსახველი დოკუმენტაციის მიხედვით კომპანიის კვალიფიციური სპეციალისტები გაგიმზადებენ ყველა საჭირო საგადასახადო დეკლარაციას, გაანგარიშებასა და ინფორმაციას, რომელიც, მოქმედი კანონმდებლობის საფუძველზე, შესაბამის საგადასახადო სამსახურებშია წარსადგენი. გარდა ამისა, სასამართლოებში ან სხვა მაკონტროლებელ ორგანოებთან ურთიერთობისას ან დავეების წარმოებისას აღარ დაგჭირდებათ სხვადასხვა რანგის სპეციალისტების აყვანა საბუღალტრო-სააღრიცხვო და საგადასახადო დოკუმენტების მომზადებისა და წარდგენისათვის და, შესაბამისად, დამატებით დანახარჯებსაც თავიდან აიცილებთ. 1 აპრილიდან აუდიტორული ფირმა „ბაკაშვილი & Co“ საერთაშორისო გაერთიანება MSI Global Alliance (MSI)-ის სრულფუნქციური

ნი წევრი გახდა. ეს გახლავთ 1990 წელს დაარსებული სააღრიცხვო და იურიდიულ ფირმათა საერთაშორისო გაერთიანება, რომელიც მსოფლიოს 100-ზე მეტი ქვეყნის დამოუკიდებელ საშუალო ზომის 250 ფირმას აერთიანებს. ორგანიზაცია ხელს უწყობს აუდიტორულ და იურიდიულ კომპანიებს, სრული მომსახურების პაკეტი შესთავაზონ კლიენტებს მსოფლიო მასშტაბით. წევრი ფირმები მკაცრად გაწერილი პროცესების მიხედვით შეირჩევა. გაერთიანების სექრეტარიატის თავმჯდომარე **ჯეიმს მენდელსონი** „ბაკაშვილი & Co“-ს პროფესიონალიზმისა და იმიჯის შესახებ ინფორმაციის მისაღებად ახლახან სტუმრობდა საქართველოს. კომპანიის მენეჯმენტთან, საქართველოს პარლამენტთან არსებული აუდიტორული საქმიანობის საბჭოსთან და ფირმის კლიენტი კომპანიების ხელმძღვანელობასთან შეხვედრების შემდეგ აუდიტორული ფირმის MSI-ში გაწევრიანება გადაწყდა. საგულისხმოა, რომ აღნიშნულ საერთაშორისო ორგანიზაციას ამიერკავკასიაში წარმომადგენელი დღემდე არ ჰყავს... გაერთიანების ახალ წევრს ოფიციალურად 20 მაისს, ბარსელონაში დაგეგმილ საერთაშორისო კონფერენციაზე წარადგენენ. ნიკოლოზ ბაკაშვილი, „ბაკაშვილი & Co“-ს დამფუძნებელი და





გენერალური დირექტორი: უმთავრესი მიზეზი, რის გამოც ჩვენმა კომპანიამ ამ კავშირის წვერობა გადაწყვიტა, გახლავთ ის, რომ MSI-ს გააჩნია რესურსი, მსოფლიოს ნებისმიერ წერტილში გვაპოვნინოს ისეთი კომპანია-პარტნიორი, რომელიც „ჩვენს ენაზე ილაპარაკებს“. ალიანსის მიერ ორგანიზებული კონფერენციები საშუალებას მოგვცემს, გავცნოთ ჩვენი საქმიანობის განსხვავებულ სპეციფიკას სხვადასხვა ქვეყანაში და, საერთოდ, ჩვენს ბიზნესს უფრო გლობალურად შევხედოთ.

ბატონი ნიკოლოზი მიიჩნევს, რომ 1995 წელს მიღებული კანონი აუდიტორული საქმიანობის შესახებ მოქმედებული და თანამედროვე ცხოვრებასთან ყოველად შეუსაბამოა. აუდიტორული საქმიანობის მარეგულირებელ ორგანოში – საქართველოს პარლამენტთან არსებულ აუდიტორული საქმიანობის საბჭოში გამართულ შეხვედრაზე ბუღალტერთა და აუდიტორთა ფედერაციის, ე.წ. ბაფის ხელმძღვანელობამ წარმოადგინა პროექტი ბუღალტრული აღრიცხვისა და აუდიტის შესახებ, რომელმაც სააღრიცხვო დარგის მუშაკთა შორის აზრთა სხვადასხვაობა გამოიწვია. აუდიტორთა კორპუსმა პროექტი არ მოიწონა. სხვადასხვა მიზეზთა შორის ერთ-ერთი და უმთავრესი გახლავთ ის, რომ არ შეიძლება ბუღალტრული აღრიცხვისა და აუდიტის შესახებ კანონი ერთად იყოს მოცემული. „ბუღალტრული აღრიცხვა სულ სხვა მიმართულებაა და მისი აუდიტთან გაიგივება არ შეიძლება. ჩვენი მიდგომა ასეთი იყო: მომზადებულიყო და დარეგულირებულიყო ცალკე კანონი შესა-



ბამისი საკანონმდებლო ბაზით,“ – ამბობს ბატონი ნიკოლოზი, რომელიც შეხვედრაში თავადვე მონაწილეობდა. იქვე შეიქმნა ალტერნატიული კომისია და ჯგუფი, რომლის ხელმძღვანელად სწორედ ნიკოლოზ ბაკაშვილი აირჩიეს. ამჟამად ჯგუფის წევრები აქტიურად მუშაობენ „საქართველოში აუდიტორული საქმიანობის შესახებ“ კანონპროექტზე. რამდენიმე ვარიანტი უკვე წარმოდგენილია, ასე რომ, ძალიან მალე საზოგადოებისათვის ცნობილი გახდება აუდიტორული კორპუსის ხედვა, თუ როგორი უნდა იყოს ახალი კანონი.

ბატონი ნიკოლოზი ევროკავშირის დირექტივების ცვლილებაზეც საუბრობს: „ცნობილი მსხვილი კომპანიების გაკოტრების შემდეგ, რამაც მსოფლიო ეკონომიკურ კრიზისს კიდევ მეტი ბიძგი მისცა, ამასთან, დიდი ხუთეულიდან ერთ-ერთი აუდიტორული კომპანიის გაკოტრების კვალდაკვალ ევროკავშირმა შეიცვალა მიმართულება და ვექტორმა სახელმწიფო რეგულირების ხელში გადმოინაც-

ვლა. დღეისათვის არსებობს ევროკავშირის დირექტივა, რომლის მიხედვითაც აუდიტორთა კორპუსის მარეგულირებელი აუცილებლად სახელმწიფო უნდა იყოს და ზედამხედველობაც მანვე უნდა განახორციელოს. ამჟამად სწორედ აღნიშნულ დირექტივასთან კანონპროექტის შესაბამისობაზე ვმუშაობთ“.

აუდიტორული საქმიანობის შესახებ კანონისა და აუდიტორის პროფესიული ეთიკის კოდექსის თანახმად, მთელს მსოფლიოში მიღებულია, რომ აუდიტორებს საკუთარი თავის რეკლამირების უფლება არ აქვთ. ისეთი წარმატებული და სანდო კომპანია, როგორიც „ბაკაშვილი & Co“ გახლავთ, რეკლამას არც საჭიროებს და მომხმარებლებისთვის მხოლოდ ინფორმაციის მიწოდებით შემოიფარგლება. აუდიტორული კომპანიის იმიჯსა და რეპუტაციაზე, ვფიქრობთ, მისი კლიენტებიდან მხოლოდ რამდენიმეს ჩამოთვლაც კი საკმარისია: მსოფლიო ბანკი, თბილისის ბანკთაშორისი სავალუტო ბირჟა, საქართველოს საპატრიარქო, ბაზალეთის ტბის ტურისტულ-დასასვენებელი კომპლექსი („ნოვა მენეჯმენტ ინკორპორეიშენ“), ცენტრალური საარჩევნო კომისია, შპს „შიპ ჯორჯია“, „ოლიმპიური ვარსკვლავი“, ავეჯის ბაზრობა „საბა“, შპს „ტოიოტა-კავკასია“, შპს ბლოკ ჯორჯია... თუ გსურთ, თქვენი კომპანიაც მათ შორის მოხვდეს, ეწვიეთ „ბაკაშვილი & Co“-ს ოფისს, რომელიც მდებარეობს მისამართზე:

ალექსანდრე მახუბაძის  
ბამზირი №47.  
ტელ: 399-112  
ფაქსი: 399-113  
ელ-ფოსტა:  
contact@bakashviliandco.com



# „სახანძრო სიგნალიზაცია“ საფრთხისგან დაბრუნავთ!

**მსოფლიოს განვითარებულ ქვეყნებში უსაფრთხოების სისტემებს განსაკუთრებულ ყურადღებას აქცევენ. მაგალითად, იაპონიაში პროექტის შედგენისას ხარჯების დაახლოებით 40 პროცენტი სწორედ უსაფრთხოების უზრუნველყოფ კომპონენტებზე მოდის. საქართველოშიც მოქმედავენ ფირმაები, რომლებიც კარკო კომპანიებს, საჯარო დაწესებულებებსა თუ კარკო პირებს აღნიშნული სახის მომსახურებას სთავაზობენ.**

შპს „სახანძრო სიგნალიზაცია“ საქართველოს სახანძრო საზოგადოების კავშირმა დააფუძნა. ხანძრის ავტომატური ქრობის პროექტირება და მონტაჟი, სახანძრო სიგნალიზაციის მონტაჟი, საბუხრე და სავენტილაციო არხების შემოწმება და გაწმენდა, სახანძრო წყალგაყვანილობის მონტაჟი, ცეცხლმაქრების, მეხანძრეებისთვის განკუთვნილი ტანსაცმლის, ჩაფხუტებისა და სასუნთქი აპარატების იმპორტი და რეალიზაცია, სტენდებისა და უსაფრთხოების ნიშნების დამზადება – ერთი სიტყვით, კომპანია მომხმარებელს სახანძრო უსაფრთხოების სრულ სერვისს

სთავაზობს. დიდი პოპულარობით სარგებლობს გაზის დეტექტორი, რომელიც გათბობის წყაროს მახლობლად მარტივი წესით მაგრდება, აირის გაჟონვის, ან ოთახში ნაშვების დაგროვების შემთხვევაში კი ხმოვან სიგნალს რთავს.

„სახანძრო სიგნალიზაციის“ კლიენტებს შორის არიან: საქართველოს თავდაცვის სამინისტრო, ქვემო ქართლის სამხარეო ადმინისტრაცია, ბორჯომისა და ზუგდიდის მუნიციპალიტეტები, ორთაჭალაში მდებარე სასტუმრო „ბაზალეთი“, სააქციო საზოგადოება „თბილსრესი“, საქართველოს აგრარული უნივერსიტეტი, რამ-



დენიმე საჯარო სკოლა... „სახანძრო სიგნალიზაცია“ ორი წლის განმავლობაში „ელიტ ელექტრონიქსსაც“ ემსახურებოდა.

კომპანიის დირექტორს თეიმურაზ ნადირაშვილს სახანძრო უსაფრთხოების სფეროში მოღვაწეობის 25 წლიანი გამოცდილება აქვს. ბატონი თეიმურაზი სინანულით აღნიშნავს, რომ საზოგადოება ბოლომდე ჯერ კიდევ ვერ აცნობიერებს სახანძრო უსაფრთხოების განსაკუთრებულ მნიშვნელობას. „შემთხვევით კი არ ერქვა სახანძრო დახმარების ნომერს 01... კომუნისტების პერიოდში ნებაყოფლობითი სახანძრო საზოგადოება ერთ-ერთი უმდიდრესი ორგანიზაცია გახლდათ. სახანძრო უსაფრთხოების მოთხოვნების დაცვა სავალდებულო იყო, ამიტომაც



PR

2010

თეიმურაზი-მარტი





აფრიკაში მდებარე სპეციალიზებული ქარხანა შეევეთებს ვერ აუდიოდა. დღეს კი ასეთი მნიშვნელოვანი მხარე ზოგიერთ პროექტში საერთოდ აღარ არის ჩადებული... სხვა რა გზაა! – ასეთ შემთხვევებში აქცენტი პრევენციულ ზომებზე – ხანძრის აღმომჩენ დეტექტორებსა და ცეცხლმაქრებზე გადადის. მართალია, მხოლოდ სიგნალიზაცია, რომელზეც შეევეთების 80 პროცენტი მოდის, საქმეს ვერ უშველის, თუმცა, უბედური შემთხვევით გამოწვეული ზარალის მასშტაბებს მაინც შეამცირებს. ჩვენს საზოგადოებაში უსაფრთხოების საკითხებთან დაკავშირებული კულტურა მოიკოტლებს, მაგრამ ეს, გარკვეულწილად, ფინანსურ პრობლემებს უკავშირდება. უცხოეთში თითქმის არ არსებობს ოჯახი, კედელზე ცეცხლმაქრი რომ არ ეკიდოს, ან სიგნალიზაცია არ ჰქონდეს დამონტაჟებული...”

იმედი ვიქონიოთ, რომ სახანძრო უსაფრთხოების მნიშვნელობას თანდათანობით გაისიგრძელებს ჩვენი საზოგადოება. მათ კი, ვინც უკვე კარგად გააცნობიერა, რამდენი პრობლემის თავიდან აცილება შეიძლება თავიდანვე დატერილი თადარიგის წყალობით, შპს „სახანძრო სიგნალიზაცია“ დაეხმარება.

მისამართი: წერეთლის გამზირი №141 ა; ტელ: 75-52-60, 75-52-63, 8(93) 35-34-29.

ელ-ფოსტა: fire\_ge@mail.ru

**ЗНАКИ ПОЖАРНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ** 200X200 MM

**ЭВАКУАЦИОННЫЕ ЗНАКИ** 200X200 MM, 300X150 MM

**ЗАПРЕЩАЮЩИЕ ЗНАКИ** 200X200 MM

**ПРИМЕЧАНИЕ**  
 Знаки под кодами: F 02, F 04, F 10, W 08, M 15 изготовляются в 2х типоразмерах (200X200 MM, 300X150 MM).  
 Эвакуационные знаки изготовляются из самоклеящегося и не фотохимически стойкого самоклеящегося пластика.  
 Знак под кодом F 09 изготовляется из самоклеящегося и не световозвращающий самоклеящийся пластик.





# „ზღვის შვილები“

## ანუ მერაბ ქარდავას ორიგინალური ნოვაცია

ჯარგა ხანია მომნიჭდა ნიადაგი ქართულ-თურქული ურთიერთობის ახალ ეტაპზე გადასაყვანად. ამ შემთხვევაში უმთავრესად ეკონომიკური ურთიერთობების გააქტიურება იგულისხმება. ისმება კითხვა: რა სახის მომსახურება შეიძლება შევთავაზოთ მეზობელ თურქებს და რა მიგვაჩინა ყველაზე ოპტიმალურად?



**გური მოტოზანია,**  
მწერალი, ჟურნალ „კირბისის“  
(ოქროს სანმისი) მთ. რედაქტორი

შეიძლება ითქვას, დღევანდელ თურქეთში ნაოსნობის ბუ-მია გაჩაღებული. აქ სხვადასხვა წყალნავის გემები 8-10 კაციანი ჯგუფებით პირდაპირ ნაპირზე შენდება, მერე მოაყენებენ ბულდოზერს და წყალში ჩააცურებენ. ჩვენთან კი განუკითხაობის წლებში ოთხ ათეულზე მეტი „მზეთუნახავი“ ხომალდი და ლაინერი დაფჭერით და ჯართად მივყიდეთ იგივე თურქებს, რათა

საკუთარი ხელით მოგვესპო შავ ზღვაზე ჩვენი ბატონობის მითი. სამწუხაროდ, დღესაც არავინ ზრუნავს მისი აღდგენისთვის. ერთ ბათუმელ კაცს, გვარად **შარაშენიძეს**, 2 გემი ჰყოლია, მესამის შესაძენი თანხა უშოვია და ამის დასრულება ვერანაირად მოახერხა, ვინაიდან, გარკვეული ძალების მიერ ლობირებულია შავ ზღვაზე თურქების ინტერესები. ისინი ხომ ჩვენი წყლების

აკვატორიაში დისკრიმინაციული ხელშეკრულებით ყოველწლიურად 800-900 ათას ტონა თევზს იჭერენ და ბუნებრივია, ამისთანა მუქთა ლუკმის დაკარგვა ვის გაუხარდება? ამ წერილის სათაური მარადისობაში გარდასულ ლაზ მომღერალთან, **ქაზიმ ქოიუნჯუს** სახელთანაა დაკავშირებული. მან რამდენიმე თანამოაზრესთან ერთად შექმნა ვოკალურ-ინსტრუ-





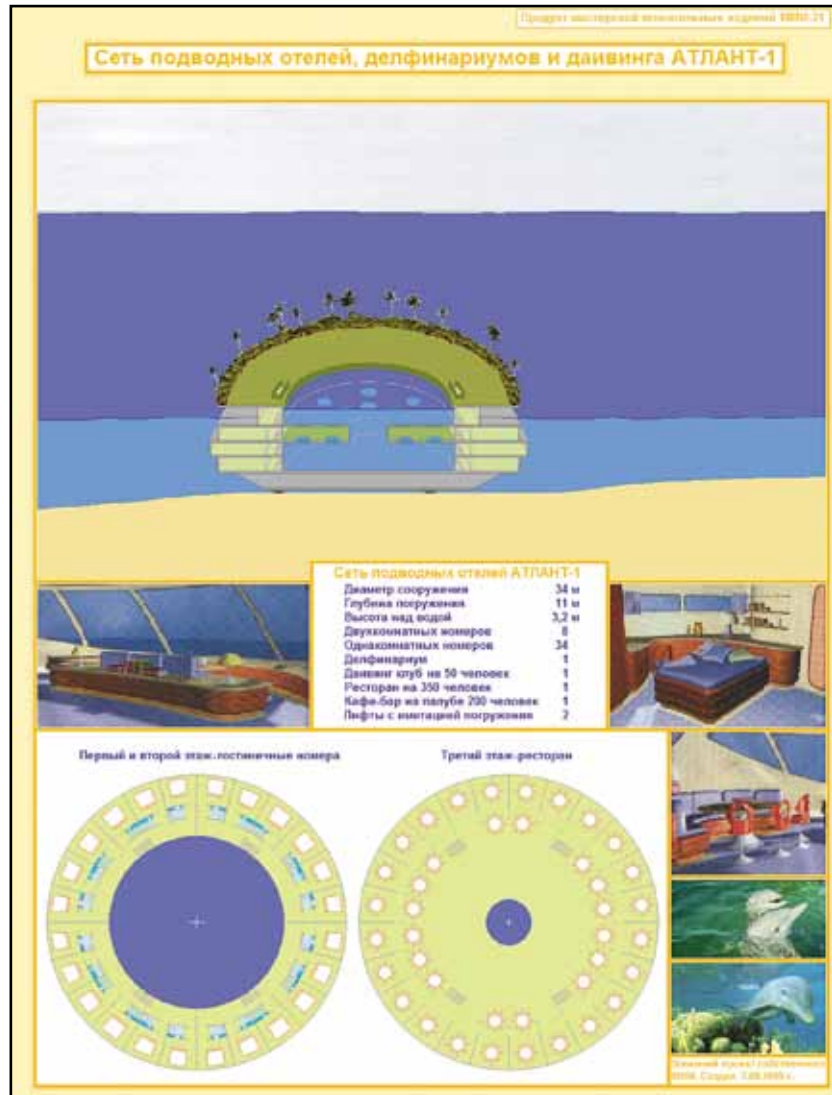
მენტული ანსამბლი „ზოლამ ბერეფე“ („ზღვის შვილები“) (ართვინის ვილაიეთის მკვიდრი, ხოფაში, სოფელ პანჭოლში დაბადებული ბიჭუნა, 2005 წლის 25 ივნისს, 33 წლის ასაკში ფილტვების კიბოთი აღესრულა და მშობლიურ გარემოში დაიდო საუკუნო ბინა).

ახლა კი პირდაპირ სათქმელს მივადექით. საქმე ეხება მიმზიდველ, ორმხრივად სასარგებლო პროექტს, რომლის განხორციელება თურქეთში, ართვინის ვილაიეთშია შესაძლებელი. პროექტი გენიალური უბრალოებით გამოირჩევა. პროექტის ფარგლებში შესაძლებელია აშენდეს ხალხური სიმღერების გემ-მუზეუმი „ზოლამ ბერეფე“ ქაზიმ ქოიუნჯუს სახელის უკვდავსაყოფად და უფრო არსებითი – იქვე აშენდეს წყალქვეშა ოტელი, რომლის გარშემო განლაგდება ზღვის ტალღაზე მომუშავე 10 ენერგობლოკი.

შეიძლება გადაუჭარბებლად ითქვას, რომ დღევანდელი თურქეთი ენერგეტიკული შიმშილის ზღვარზეა. ამას მონაწილე მისი მოუხეშავი ინფრასტრუქტურა. ასე მაგალითად, მდინარე ყოროხზე 207 მეგავატის სიმძლავრის 11 დამბაა გაშენებული, ხოლო ახლახან გაუღერდა ინფორმაცია ატომური ელექტროსადგურის აშენების თაობაზე, რომელიც საფრთხეს უქმნის მის ეკოსისტემას.

ქართველი კონსტრუქტორის მერაბ ქარდავას მოტივტივე ელექტროსადგურები, მართლაც რომ უნიკალური მოვლენაა. მისი გამოგონებები ყველგან და ყოველთვის მომჭირნე, ტევადი, მოხერხებული და კომპაქტურია. წარმოვიდგინოთ ამისთანა სიტუაცია:

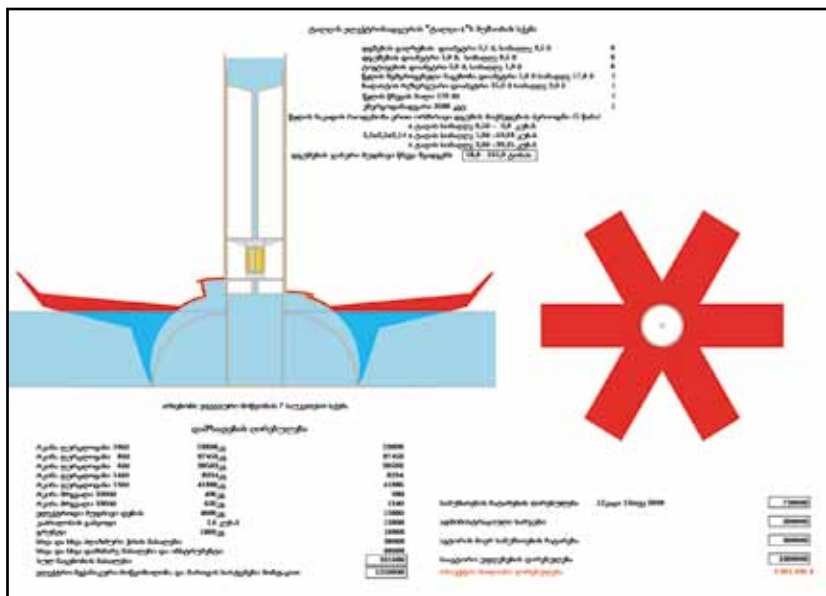
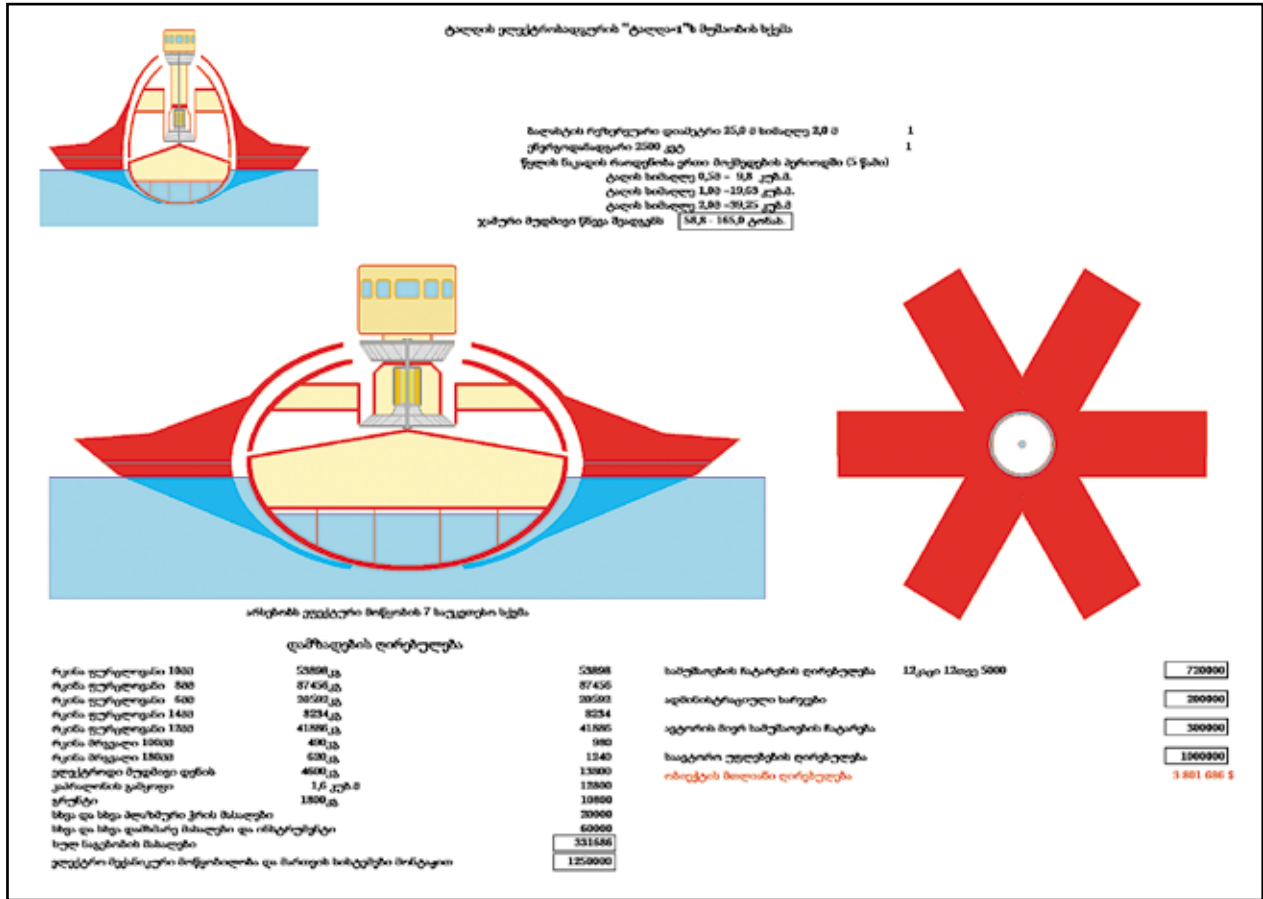
სადღეისო სტატისტიკით მსოფლიოს წყლებზე მილიონზე მეტი დიზელის საწვავზე მომუშავე სხვადასხვა გაბარიტის გემი დაცურავს. ჯერ ამათი ყოველწლიურად გახარჯული საწვავი ვიანგარიშით, რამდენ ბარელს ნთქავენ ისინი. აქვე აღვნიშნოთ ერთი რეალობაც. როდესაც პორტი ხომალდს ვერღე-



ბულობს და ღუზაზეა 10-15 დღე, გემი იძულებულია ავტონომიური კვების შესანარჩუნებლად მთელი სიმძლავრით იმუშაოს. ასეთ ვითარებაში კოლოსალური ენერგია უქმად იხარჯება, ამასთან ატმოსფერო გამოწვობილია ბოლოქვითაც ბინძურდება.

მერაბ ქარდავამ შეძლო გაეზარებინა ეს ვითარება და მსოფლიო გემებისთვის შექმნა პროექტი: ღუზა-ელსადგური. გემს ორი ღუზა აქვს, ჭვინტსა და ბოლოში (ზოგჯერ შესაძლოა ოთხიც). გადაუშვებ ასეთ დანადგარს აღელვებულ, თუ დაწყნარებულ სტიქიაში და იგი მყისიერად იწყებს ელექტროენერჯის გამოიმუშავებას – არამარტო საკუთარი საჭიროებისთვის, არამედ, გასაყიდი ოდენობითაც.

შეიძლება თამამად ითქვას, რომ დღევანდელ მსოფლიოში ნამდვილი ბუზია გაჩაღებული ტალღის ენერგიაზე მომუშავე დანადგარების წარმოების თვალსაზრისით. ინტერნეტ-საიტებზე უხვად მოიპოვებთ ინფორმაციებს – ჰოლანდიელები, ნორვეგიელები, ინგლისელები მომხიბვლელ ბიზნეს-წინადადებებს გვთავაზობენ – ისინი ითხოვენ სასურველ ინვესტორებს მათ განსახორციელებლად. თუმცა, მსოფლიო კაპიტალი ჯერაც ფეხს ითრევს ამ სიახლეთა მასობრივი დანერგვისათვის. უნდა გავითვალისწინოთ ისიც, რომ ჰიდროელექტროსადგურებისა და ქარის წისქვილების დრო წარსულს ჩაბარდა. უკვე გაქანებული მშენებლობებია ზღვის ენერჯის



ნია გემი, ხომალდის წყალწყვის პრინციპი. ჯერ იყო და შექმნა წყალზე მოტივტივე ელექტროსადგურების პროექტი, რომლისგან გადაიარაღებული გემი ელექტროენერგიით დაიმუხტება, სანაცვლოდ გამოირიცხება მრავალტონიანი ძრავები და ეკოსისტემის გამანადგურებელი სმოგის გამობოლქვა. აი, მაგალითად, ორი გემია გვერდგვერდ ლუზაზე. ისინი ერთმანეთთან მიმართებაში მონოტონურად ირწევიან, ერთი დაბლა ეშვება, მეორე მაღლა ამოიწვერება და ასე უწყვეტად. ეს ზღვის ბუნებრივი სუნთქვის წყალობაა, ზღვის ჩვეული პულსაცია. სწორედ ეს ვითარება გამოიყენა ქართველმა კონსტრუქტორმა ამოსავალ წერტილად (და არა აქამდე არსებული ზღვის ქოჩორის - ტალის სიმძლავრე) და ტურბირების ასამოძრავებლად.

ასათვისებლად. ინგლისელები აქტიურად საქმიანობენ ესპანეთის სანაპიროებთან. უკრაინაც თამამად აქვეყნებს ინფორმაციას ანალოგიური ელექტრობლოკების გაყიდვაზე, რომლის საცალო ღირებულება 6 მილიონ აშშ დოლარს აჭარბებს. თამამად შეიძლება ითქვას,

რომ მერაბ ქარდავა ყველგან და ყველაფერში დანიშნულია - მან აქაც აჯობა თავის კოლეგა-კონსტრუქტორებს. დღემდე მსოფლიოში არსებულ პროექტებს შორის გაცილებით რენტაბელურია მისი მიდგომები და უზუსტესი გათვლები. აქაც, ამ ენერგოსისტემაშიც წამყვან-

მერაბ ქარდავამ სხვა სიახლეს შეჰმატა დღემდე არსებულ კონსტრუქციებს - წყალი ზევით რომ იტუმბება ჰაერის წნევით,



ქვემოთაც ეშვება, რათა ხელახლა დაიტუმბოს ელექტროენერჯის მისაღებად. ეს მომენტი ხელიდან არ გაუშვია ქართველმა „ედისონმა“ – მან აქ დაუტვირთავ ქმედებას შინაარსი შესძინა, ანუ შექმნა მოდელი – **ცირკულაცია**, ენერგეტიკული წრებრუნვა, რომელიც ლამის „პერპეტუუმ მობილესთანაა“ მიახლოებული (ამისთანა მიდგომები ჯერ არ ახსოვს მსოფლიო ჰიდროლოგიას).

აქვე ერთ პატარა გადახვევას გავაკეთებ, რომელიც **მერაბ ქარდავას** რაციონალურ წინადადებას უკავშირდება.

ზუგდიდს რამდენიმე ათწლეულია მდინარის პრობლემა აწუხებს. თავის დროზე მდინარე ჩხოუშია წყალუხვი იყო, მაგრამ ტყეების გაკაფვის გამო ჩხოუ-

შიაც ნელი-ნელ დაინრიტა. ათწლეულების წინათ მე წამოვაცენე ორი წინადადება: **პირველი** – ენგურის კალაპოტიდან წყლის გარკვეული მასის გადმოსროლას ითვალისწინებდა სათანადო მიღებით ჩხოუშიაში. **მეორე** – მდინარე მაგანასთან არხის გათხრას გულისხმობდა კვლავაც ჩხოუშიას ნაკადის გასაუხვევლად. ეს იდეები ქარს გაჰყვა, ვინაიდან, ერთი დიდძალ თანხას მოითხოვდა, ხოლო მეორე ნიადაგს გამოაცლიდა მაგანას არსებობას. ბატონმა მერაბმა ელვისებურად მოძებნა გამოსავალი – **6 დამბის აშენება ჩხოუშიას კალაპოტში, რომელიც ბუნებრივი ნაკადით შეივსება დროთა ვითარებაში მთელი ქალაქის გაყოლებაზე, ექნება ჩა-**

**მონატანის გამწმენდი მოწყობილობა და თითოეულ დამბაზე გაშენდება 0,5-1 მეგავატის სიმძლავრის ელექტროსადგური, რომელიც სრულფასოვნად დააკმაყოფილებს დღევანდელი ზუგდიდ-ქალაქისა და მისი რაიონის მოთხოვნას ელექტროენერჯიაზე!**

და ბოლოს, დასკვნის სახით შეიძლება ითქვას, რომ **მერაბ ქარდავას** ნოვატორულმა იდეებმა, ორიგინალურმა ხედვამ თავი მოიყარა ართვინელეებისთვის მომზადებულ ბიზნეს-წინადადებაში – აქ ისეა შერწყმული ნაწილი და მთელი, რომ ხინჯს ვერსად უპოვი, როგორც ენერგეტიკული, ისე ეკოლოგიური თუ კონსტრუქციული თვალსაზრისით.

## ბატარიალება ენერგონარმოებაში – საქართველოს შეუძლია ბახდეს მონოპოლისტი ენერგომომარაგებაში!!!

ეს განცხადება ჩვენს თანამემამულეს **მერაბ ქარდავას** ეკუთვნის

ოცწლიანი დაულალავი შრომის შემდეგ შექმნა დანადგარი, რომელსაც შეუძლია აწარმოოს ელექტროენერჯია განუსაზღვრელი რაოდენობით.

**მუშაობის პრინციპი დაფუძნებულია წნევათა სხვადასხვაობაზე ზღვის, მდინარის, აუზის, ან რეზერვუარის სხვადასხვა სიღრმეში.**

აგრეგატს შეუძლია თხევადი ნივთიერების საცავში დანადგარის გამოყენებით გამოიმუშაოს შემდეგი რაოდენობის ელექტროენერჯია, კერძოდ:

- ❖ 0,1 კუბური მეტრი (წყალი, ან სხვა სითხე) იძლევა 1 კილოვატ ენერჯიას;
- ❖ 50 კუბური მეტრი (წყალი, ან სხვა სითხე) იძლევა 500 კილოვატ ენერჯიას;
- ❖ 100 კუბური მეტრი (წყალი, ან სხვა სითხე) იძლევა 1000 კილოვატ ენერჯიას;
- ❖ 1000 კუბური მეტრი (წყალი, ან სხვა სითხე) იძლევა 10 000 კილოვატ ენერჯიას;
- ❖ 10 000 კუბური მეტრი (წყალი, ან სხვა სითხე) იძლევა 100 000 კილოვატ ენერჯიას.
- ❖ კომპაქტური ელექტროსადგური კომპლექტდება 500 – 25000 კილოვატი სიმძლავრის გამომუშავებული ენერგობლოკებისგან.

საჭირო გამომუშავების ენერგობლოკის განთავსება მომხმარებლის ახლოს ამცირებს ხარჯებს ენერჯიის მიწოდებაზე, რაც ელექტროენერჯიის ფასს ნებისმიერ სხვა ენერგეტიკულ წყა-

როსთან შედარებით კონკურენტიახს ხდის.

გემებში ჩატვირთული, ან ჩაშენებული ენერგობლოკები ზღვის წყლის შევსებისას წარმოადგენს მათში განთავსებული სითხის მოცულობის შესაბამის ელექტროსადგურს. (ამ შემთხვევაში მიწოდებაში მონაწილე ობიექტები – მილსადენი – სანავი – ზღვა – გემი – მილი, შეიცვალა პრინციპით: ზღვა – გემით).

ენერგობლოკების მიერ ადგილზევე, წყალქვეშ განუსაზღვრელი რაოდენობის ელექტროენერჯის გამომუშავების შესაძლებლობა იძლევა საშუალებას გლობალური დათბობის შეჩერებასთან დაკავშირებული საქმიანობის განსახორციელებლად (ხელოვნურად ცინულის მასის გაზრდა).

კომპანია „გროს ენერჯი ჯგუფი“-ს თანამშრომლებმა (რომელთაც უდიდესი პრაქტიკული კონტაქტები აქვთ მსოფლიოს უმსხვილეს ენერგეტიკულ კომპანიებთან და სპეციალისტებთან), სათანადო შეფასება მისცეს მერაბ ქარდავას ინიციატივას, მიაწოდეს მას ძიებისთვის საჭირო მასალები და ხელი შეუწყვეს შემოქმედებით პროცესს, რისთვისაც ავტორი მათ უღრმეს მადლობას უხდის. დარწმუნებული ვართ, მერაბ ქარდავას მიერ შექმნილ საწარმოთა შესაძლებლობები და პრაქტიკაში აპრობირებული საქმიანი კონტაქტები კომპანია „გროს ენერჯი ჯგუფთან“ გარკვეულ ეკონომიკურ ეფექტს მოუტანს ჩვენს საზოგადოებას.

# მარკეტინგული არამატერიალური აქტივების როლი კომპანიების საბაზრო ღირებულების ზრდის საქმეში

*დღევანდელ კონკურენტულ გარემოში, თანამედროვე მსხვილი კომპანიების აბსოლუტური უმრავლესობა, განვითარების ძირითად მიზნად აქციონერული ღირებულების ზრდას განიხილავს. ისინი ცდილობენ, რომ აქციონერებს ბიზნესის ღირებულება მომავალი ფულადი შემოსავლების დისკონტირების მეშვეობით განისაზღვრონ, რისთვისაც კაპიტალის ღირებულების შესაბამის მაჩვენებელს იყენებენ.*

აღსანიშნავია ისიც, რომ აუცილებელი ხდება მომგებიანობის ზრდასა და აქციონერული ღირებულების მაქსიმიზაციას შორის განსხვავების გამოვლენაც. თუ მოგების ზრდის პოლიტიკა არახანგრძლივია და ხანმოკლე შედეგი მიიღწევა პერსპექტიულ ინოვაციებზე უარის თქმითა და პროდუქციისა და მომსახურების ხარისხის გაუარესების ხარჯზე, დანახარჯების შემცირებით და ა. შ. აქციონერული ღირებულების მაქსიმიზაცია გამიზნული უნდა იყოს პერსპექტივაზე, რამდენადაც აქციის ღირებულება განისაზღვრება მომავალი შემოსავლების შეფასებით, ზრდის შესაძლებლობების ძიებითა და კონკურენტული უპირატესობის მიღწევით.

აქციონერები კომპანიაში საკუთარ სახსრებს დებენ იმისათვის, რომ ამ ინვესტიციებისგან მიიღონ უკუგება. ისინი ელოდებიან იმას, რომ აქციაზე ინვესტიციის უკუგების ნორმა აუცილებლად იქნება იმაზე შედარებით მაღალი და მეტი, ვიდრე ფულადი საშუალებების სხვა ალტერნატიული განთავსებისას. მაგალითად, დეპოზიტები, ობლიგაციები და ა. შ.

აქედან გამომდინარე, ღირებულება, რომელიც შექმნილია აქციონერებისთვის - შედგება ორი ნაწილისგან:

- კაპიტალის ნამატისაგან (ანუ აქციის ღირებულების ზრდასაგან);
- ყოველწლიური გადასახადების დივიდენდი.

ამდენად, აქციის ღირებულება განისაზღვრება ორი პარამეტრით: დივიდენდების ზომით და დისკონტირების ნორმით. ეს პარამეტრები კი დამოკიდებულია:

- კაპიტალის ღირებულებაზე, რომელიც განსაზღვრავს დისკონტირების ნორმის სიდიდეს;
- ფულად დინებებზე (net cash flow), რომლებიც განისაზღვრება როგორც შემოსავლებს მინუს ხარჯები, მინუს ინვესტიციები.

აქციის ღირებულებაზე ასევე ზემოქმედებს ახდენს დაწესებულების დარგობრივი მიკუთვნება. ანუ იმ დარგებში, რომლებსაც ზრდის მნიშ-

ვნელოვანი პერსპექტივები გააჩნიათ, შეიმჩნევა აქციის ღირებულებას „გადაჭარბებულად“ აფასებენ. მაგალითად, „კომპანიები, რომლებიც მუშაობენ ფარმაციის, ინტერნეტის, ტელეკომუნიკაციის სფეროში, მაჩვენებლით: P/E (აქციის ფასი/შემოსავალი) დეზულობენ შეფასებას დაახლოებით 50-მდე, მაშინ როდესაც მანქანათმშენებლობის და სხვა სამრეწველო საწარმოები იმსახურებენ მხოლოდ 10-ს.

ასეთი მიკუთვნებები, პირველ რიგში გამოხატავენ ცალკეული დარგების განვითარების პერსპექტივებს, საწარმოებში ფულადი სახსრების დინებების ზრდის შესაძლებლობების თვალსაზრისით.

ამას ადასტურებს M.J.Molnar-ის კომპანიების ფინანსური მაჩვენებლების კვლევები, რომლებიც 1992-2002 წლებში შედიოდნენ Russel 3000-ის ინდექსის სიაში. ეს კომპანიები შეადგენენ აშშ-ს აქციების ბაზრის კაპიტალიზაციის 95%-ზე მეტს. თავის კვლევებში Molnar - ი იძლეოდა კომპანიების მიმდინარე (CF) და მომავალი (FV) ღირებულების ცვლილების დინამიკის მონაცემებს.

მკვლევარები აქციონერებისთვის კომპანიებს აჯგუფებდნენ ფასიანი ქაღალდების მიმგებიანობის დონის (Average Total Return to Shareholders) და საქმიანობის სახის მიხედვით. საწარმოებისათვის განისაზღვრებოდა როგორც მიმდინარე, ასევე მომავალი ღირებულების ზრდის მაჩვენებლები. კვლევებმა შესაძლებელი გახადა იმ დარგების გამოყოფა, რომლებშიაც კომპანიის ღირებულების ზრდა უპირატესად მომავალი ღირებულების ხარჯზე ხორციელდებოდა: (კომპიუტერები, ფარმაცია, ბიოტექნოლოგია, პროგრამული უზრუნველყოფა). ასევე საქმიანობის ის სფეროები, სადაც მიმდინარე ღირებულების ზრდას ძირითადი მნიშვნელობა ჰქონდა (გრძელვადიანი გამოყენების საქონლის წარმოება, რესტორნებისა და სასტუმროების მომსახურება, კვების პროდუქტებით საცალო ვაჭრობა, ავტომობილებისა და

მათი მავომპლექტებელი ნაწილების წარმოება). მაგალითად, გრძელვადიანი მოხმარების საქონლის წარმოებაში 10 წლის მანძილზე შეიმჩნეოდა კომპანიის მომავალი ღირებულების სიდიდის კლება, მიმდინარე ღირებულების შესაბამის ზრდასთან ერთად. კომპიუტერების წარმოებაში კი შეიმჩნევა მომავალი ღირებულების წინმსწრები ზრდა, მაშინ როდესაც მიმდინარე ღირებულება შეიძლება დაეცეს.

ამდენად, კომპანიების აქციონერულ ღირებულებაში ძალიან დიდ როლს ასრულებს მათი მომავალი ღირებულება, რომლის ზრდაც მნიშვნელოვნადაა დამოკიდებული ინვესტორების მიერ კომპანიის არამატერიალური აქტივების შეფასებაზე (მათ შორის მარკეტინგული აქტივების შეფასებაზე). თანამედროვე კომპანიის აქტივებს შორის განსაკუთრებული ადგილი სწორედ მარკეტინგულ აქტივებს უკავიათ, რომლებიც წარმოადგენენ უპირატესად არამატერიალურ აქტივებს.

სპეციალური კვლევები გვიჩვენებენ აგრეთვე, რომ იმ კომპანიების აქტივები, რომლებიც თავიანთი საქონლებითა და მომსახურებით წარმოადგენენ ბრენდებს, იზრდებიან საფონდო ინდექსზე მეტად.

იმ კვლევების თანახმად, რომელიც ჩაატარა კონსალტინგურმა ჯგუფმა PA Consulting Group (დიდი ბრიტანეთი), - „ტიპიურად მარკეტინგი ქმნის 3-ჯერ მეტ აქციონერულ ღირებულებას, ვიდრე, სხვა ყველაფერი ბიზნესში. მარკეტინგი - საქმიანი წარმატების პირველადი მამოძრავებელია“.

ბიზნესში ფულადი დინებების ძირითად მიმართულებას საქონლისა და მომსახურების გაყიდვების მოცულობის ზრდა წარმოადგენს. საქონლის დამატებითი ერთეულების გაყიდვით, გაყიდვების მოცულობის ზრდა ერთი მხრივ დაწესებულების დამატებითი მოგების მიღებას უზრუნველყოფს, მეორეს მხრივ, გაყიდვების ზრდა ზეგავლენას ახდენს გაყიდვების რენტაბელობის მაჩვენებელზე.

გაყიდვების მოცულობის ზრდისას, რეალიზებული პროდუქციის ერთეულზე მუდმივი ხარჯების სიდიდე კლებას იწყებს, რასაც პროდუქციის ერთეულის რეალიზაციისგან მოგების სიდიდის ზრდა მოჰყვება და შესაბამისად, გაყიდვების რენტაბელობის ზრდაც. გაყიდვების მოცულობის გაფართოებისას, პრაქტიკაში აგრეთვე ცალკეული სახის ცვალებადი ხარჯების შემცირება შეიმჩნევა.

ე. ი. თუ გავითვალისწინებთ მარკეტინგის წამყვან როლს პროდუქციის რეალიზაციის მოცულობის ზრდაში, შეიძლება გავაკეთოთ დასკვნა: მას ასევე მეტად დიდი მნიშვნელობა აქვს დაწესებულების აქციონერული ღირებულების გაზრდის საქმეში.

ისიგ უნდა აღინიშნოს, რომ გაყიდვების რენტაბელობის ზრდა შეიძლება განხორციელდეს არა მარტო ხარჯების შემცირებით, არამედ ფასების მომატებითაც. ანუ, მარკეტინგის ისეთი ინსტრუმენტების გამოყენება, როგორცაა: ძლიერი სავაჭრო მარკეტის შექმნა და ფასწარმოქმნის სტრატეგიების დამუშავება. ეს დაწესებულებებს შესაძლებლობას აძლევს გამოიყენოს ფასების მომატების სხვადასხვა ვარიანტები. ფასების მომატებული დონის გამოყენებამ შეიძლება გამოიწვიოს გაყიდვების რენტაბელობის ზრდა და შესაბამისად, დაწესებულების აქციონერული ღირებულების გაზრდაც.

მარკეტინგულმა საქმიანობამ კომპანიის აქციონერულ ღირებულებაზე ზეგავლენა შეიძლება მოახდინოს ასევე დისკონტის ნორმის შემცირებითაც. დისკონტის ნორმის სიდიდე განისაზღვრება ისეთი ფაქტორებით, როგორცაა: დისკონტის ფსონი რისკის არმქონე აქტივებზე (ჩვეულებრივად ასეთ ფსონად განიხილება შემოსავლების დონე ფასიანი ქაღალდებისგან) და ფსონი, რომელიც გამოხატავს მოცემულ საწარმოში დაბანდების რისკიანობის დონეს. შესაბამისად, ისეთი მარკეტინგული აქტივები, როგორცაა: ძლიერი ბრენდი, ლოიალურობის ეფექტურად მომუშავე პროგრამა, განვითარებული დისტრიბუციის ქსელი - ამცირებენ საწარმოს საქმიანობის რისკის დონეს, რაც შესაბამისად გამოიხატება აქციონერული ღირებულების ზრდაში დისკონტის შემცირების ხარჯზე.

აქციონერულ ღირებულებაზე მარკეტინგული აქტივების ზეგავლენა შეიძლება იყოს გამოხატული:

- საწარმოს მიმდინარე ფინანსური საქმიანობის მაჩვენებლებით;

- ახალი ღირებულების შექმნით.

მარკეტინგული სტრატეგიის გამოყენების კონცეფცია დაწესებულების ღირებულების გასაზრდელად წარმატებით გამოიყენება პრაქტიკაში საწარმოების უმრავლესობის მიერ. კომპანიის ღირებულების ზრდაში მარკეტინგული აქტივების გამოყენების მრავალი წარმატებული მაგალითის მოყვანა შესაძლებელია. განსაკუთრებით კი მნიშვნელოვანია იმ გამოცდილებების გაზიარება, რომლებიც ამ მიმართულებით მსოფლიოში ცნობილი, მოწინავე კომპანიებს გააჩნიათ. მაგალითად, კომპანია Mobil - ის საქმიანობა ნათელი მაგალითია იმისა, თუ რა აქტიური ზემოქმედების მოხდენა შეუძლია მარკეტინგული სტრატეგიის გამოყენებას კომპანიის ღირებულების გაზრდაზე.

ტრადიციულად კომპანია Mobil-ი თავის მარკეტინგულ სტრატეგიას განსაზღვრავდა ლოზუნგით - „პროდუქტი - ლიდერია ბაზარზე“. ამით კომპანია შეეცადა ხაზი გაესვა გასაყიდი სა-

ქონლის უნიკალურ მახასიათებლებზე და გაემყარებინა ბრენდის იმიჯი. 90-იანი წლების დასაწყისში კომპანიის ხელმძღვანელობამ მეტად ამბიციური მიზანი დაისახა: გამოყენებული კაპიტალის რენტაბელობა 7-დან 12%-მდე ამაღლებინა. დასახული მიზნის მიღწევის ძირითად მიმართულებად კომპანიამ წარმოების ეფექტიანობისა და გაყიდვების მოცულობის გაზრდა მიიჩნია. წარმოების ეფექტიანობის გაზრდა ხდებოდა ორი წყაროს მეშვეობით: გასაყიდი პროდუქციის ერთეულზე ხარჯების შემცირებით და მარკეტინგული აქტივების ინტენსიური გამოყენებით.

გაყიდვების მოცულობის ზრდა ითვალისწინებდა როგორც ტრადიციული პროდუქციის რეალიზაციის (ბენზინის, სახლების სათბობის), ასევე, კომპანიის კლიენტებისთვის დამატებითი მომსახურების განვითარების გაზრდასაც. ძირითადი პროდუქტის რეალიზაციის სტრატეგიაში კომპანია მნიშვნელოვან ყურადღებას უთმობდა „პრემიუმის“ კლასის პროდუქციის რეალიზაციას.

შეთავაზებული მომსახურების გაფართოების სფეროში ძირითად რგოლებად გამოდიოდნენ სწრაფი მომსახურების მაღაზიები (მინიმარკეტები) ავტოგასამართ სადგურებში. ასევე დამატებითი მომსახურების ადგილას გათვალისწინებული იყო ტექნიკური მომსახურების სადგურები, რომლებიც უზრუნველყოფდნენ კლიენტების მომსახურებას მცირე რემონტით: ზეთის შეცვლით, სათადარიგო ნაწილების, ავტოკოსმეტიკის გაყიდვით. ავტოგასამართ სადგურებში დამატებითი მომსახურების ორგანიზაციის მიხანს წარმოადგენდა მოგების დამატებითი მოცულობების მიღება.

კომპანია Mobil-ის მენეჯერებმა შეიმუშავეს მარკეტინგული სტრატეგია, რომელიც ორიენტირებული იყო მიზნობრივ სეგმენტებზე. ბაზარზე ჩატარებული გამოკვლევების შედეგად დადგინდა, რომ კომპანიის კლიენტები შეიძლება დაყოფილიყო ხუთ სეგმენტად. **იხ. ნახ. 1.**

მიზნობრივ სეგმენტად შეირჩა „გზის მებრძოლები“, „ნამდვილი კონსერვატორები“ და „F3 თაობა“, რომელთათვისაც შეთავაზებულ იქნა სუპერ მომსახურება. ამ შემთხვევაში სუპერ-მომსახურების ელემენტებად გამოიყენებოდა:

- ნებისმიერ სადგურზე რიგის გარეშე გამართვა (რომ არ დაეხარჯათ კლიენტებს დრო) ყოველი გასამართის გვერდზე გადახდის ავტომატების დამონტაჟება;

- ავტოგასამართი სადგურების გადახურვა, რათა კლიენტებს თავი დაეცვათ თოვლისა და წვიმისაგან;

- „პრემიუმო-პროდუქტის მუდმივი ქონა;

- სუფთა ტუალეტები;
- სადგურების სასაიმოვნო გარეგნული სახე;

- უსაფრთხოება და კარგი განათება სადგურებზე;

- მინი-მარკეტებისა და სწრაფი მომსახურების მაღაზიების არსებობა მაღალი ხარისხის საქონლით;

- კეთილმოსურნე მომსახურე პერსონალი;

- მცირე ტექნიკური მომსახურების, რემონტის გაწევა;

სუპერმომსახურების ასეთი მაღალი დონე კომპანიას „პრემიუმ-ფასების“ დაწესების საშუალებას აძლევდა, რაც თავისთავად უზრუნველყოფდა შემოსავლების გაზრდას. გაწეული მომსახურების ხარისხის დონის მონიტორინგისთვის კომპანია იყენებდა „ფარული მომხმარებლის“ პროგრამას, რომლის ჩარჩოებშიც დამოუკიდებელი ფირმა ყოველთვიურად, ყოველ ავტოგასამართ სადგურზე აგზავნიდა „ფარულ მომხმარებელს“, რათა გაემართა ავტომობილი, წახეცხა და გაწეული მომსახურება შეეფასებინა 23 სპეციალური პარამეტრით. შემოწმების შედეგად ყოველი სადგური ღებულობდა ინტეგრალურ შეფასებას, რაც გამოხატავდა მომსახურების დონეს. ამგვარად, კომპანია ცდილობდა შექმნა მომსახურების ბრენდი, რომელიც პროდუქტის ბრენდთან ერთად კომპანიას კლიენტების ლოიალურობის გაზრდის შესაძლებლობას მისცემდა. ყოველივე ამან, კერძოდ, მომსახურების ხარისხის გაუმჯობესებამ, კომპანიის ფინანსური სტრატეგიის ერთ-ერთი კომპონენტის - შემოსავლების გაზრდა გამოიწვია.

დამატებით კომპანიამ თავის დილერებთან ურთიერთობის პრინციპებიც შეცვალა. ამ მიმართულებით ახალი სტრატეგია კომპანიასა და დილერებს შორის ურთიერთობებში შედეგების მიღწევაზე იყო მიმართული.

კომპანიამ მაღალშემოსავლიანი კლიენტების სეგმენტზე რეალიზების სტრატეგიით, დილერებს მისცა შესაძლებლობა გაემჯობესებინათ თავიანთი ფინანსური მაჩვენებლები.

კომპანიამ ასეთი სტრატეგიით უზრუნველყო დარგში Mobil-ის ლიდერობა, რამაც 1994 წლიდან 1998 წლამდე კომპანია Mobil-ის გამოყენებული კაპიტალის რენტაბელობა 6-დან 16%-მდე გაზარდა. კომპანიის გაყიდვების მოცულობის ზრდის ყოველწლიურმა ტემპებმა საშუალოდარგობრივ მაჩვენებელს 2-2,5 პუნქტით გადააჭარბა.

კომპანიის საქმიანობის ფინანსური მაჩვენებლების მნიშვნელობის გაუმჯობესება და ბრენდის გაყარება გამოიხატა აგრეთვე კომპანია Mobil-ის ღირებულების (აქციების ღირებულების) ზრდაშიც.

კომპიუტერული კომპანიის Dell

ნახ. 1. კომპანია Mobil-ის ბაზრის სეგმენტების დახასიათება

სეგმენტის დასახელება	სეგმენტის წილი %	სეგმენტის დახასიათება
„გზის მებრძოლები“	16	საშუალო ასაკის მამაკაცები მაღალი შემოსავლებით, რომლებიც წელიწადში „გადიან“ 25000 – 50000 მილს. „პრემიუმ“-კლასის ბენზინზე იხდიან საკრედიტო ბარათებით, იკვებებიან სწრაფი მომსახურების მაღაზიებში, დრო და დრო სარგებლობენ მანქანის გაეცხვის მომსახურებით.
„ნამდვილი კონსერვატორები“	16	როგორც წესი, მამაკაცები და ქალები, რომელთაც აქვთ საშუალო და მაღალი შემოსავლები, ლოიალური არიან ბრენდის მიმართ, ზოგჯერ კი კონკრეტული ავტოგასამართი სადგურის მიმართ, ხშირად ყიდულობენ „პრემიუმო ჯგუფის ბენზინს და იხდიან ნაღდი ანგარიშსწორებით.
„F3 თაობა“	27	ბენზინი. კვება. სიჩქარე. (Fuel, Food, Fast). ესენი ძალიან მობილური მამაკაცები და ქალები არიან (მათი ნახევარი 25 წელზე ნაკლები ასაკისაა), მუდმივად გზაში იმყოფებიან და სწრაფი მომსახურების კვებით სარგებლობენ.
„სახლში მჯდომნი“	21	ჩვეულებრივად ისინი დიასახლისები არიან, რომლებიც დღის განმავლობაში დადიან სახლს, სკოლას,საბავშვო ბაღსა და მაღაზიას შორის და სარგებლობენ ამ მონაკვეთზე განთავსებული ავტოგასამართი სადგურით.
„სიააფეზე მონადირეები“	20	ისინი არ ინარჩუნებენ ერთგულებას არც ბენზინის მარკისადმი, არც ავტოგასამართი სადგურისადმი, იშვიათად ყიდულობენ „პრემიუმ“ კლასის ბენზინს, უმეტესად შეზღუდულნი არიან ფინანსებში.

Computer-ის საქმიანობაც კომპანიის ღირებულებაზე მარკეტინგის ზემოქმედების ნათელი მაგალითია. დაფუძნებიდან (1984წ.) დიდი ხნის განმავლობაში კომპანია Dell Computer-ი თავისი საქმიანობის ფოკუსირებას დაბალი ფასების უზრუნველყოფაზე და საკუთარი საბაზრო წილის აგებაზე ახდენდა. ასეთი ტაქტიკის პირობებში

გაყიდვების მოცულობის ზრდა უმნიშვნელო იყო და ამიტომაც კომპანია ყურადღების კონცენტრაცია პირველი კლასის ბრენდის აგებაზე გადაიტანა, რითაც უზრუნველყოფდა მაღალი ფასების დაწესებას და შესაბამისად, სუფთა მოგების ზრდის ამაღლებას. კომპანიამ პირველ რიგში, მნიშვნელოვნად გაზარდა თავისი ხარ-

ჯები რეკლამაზე. Dell Computer -ის რეკლამა იყო მარტივი და ფოკუსირდებოდა გაყიდვების გასაღებ ფაქტორებზე (საიმედოობა (reliability), ტექნიკური მხარდაჭერა (responsive tech support)). კომპანიის ლოზუნგი გახდა: „მარტივად, როგორც Dell-ი“. 2003 წლისათვის კომპანია Dell Computer-ი გახდა ყველაზე უმსხვილესი რეკლამის კომპანია სხვა კომპიუტერებისა და ელექტროტექნიკის მწარმოებელ კომპანიებს შორის. პარალელურად იგი ასევე ანვითარებდა პირდაპირი მარკეტინგის სისტემას ინტერნეტის საშუალებით. 48 საათის განმავლობაში შესაძლებელი გახდა მომხმარებლებისთვის მათთვის სასურველი, შეკვეთის შესაბამისი კომპიუტერის მიწოდება. მიწოდებული საქონელი კი სრულად შეესაბამებოდა მომხმარებლების შეკვეთებს. კომპანია უარი თქვა შუამავლებზე, რამაც მას ფინანსური ხარჯების მნიშვნელოვანი შემცირების შესაძლებლობა მისცა. ამ კონკურენტულმა უპირატესობებმა უზრუნველყო კომპანიის გაყიდვების მოცულობის, მოგებისა და თვითონ კომპანიის ღირებულების ზრდა. 1993 წელს კომპანია კომპიუტერების გამყიდველ კომპანიებს შორის მე-5 ადგილზე იყო და უკვე 2003 წელს კი მან პირველი ადგილი დაიკავა.

მოყვანილი მასალები გვამოწმებს იმის მტკიცების საფუძველს, რომ აქტიური მარკეტინგული პოლიტიკა, რომელიც გამოიხატულია კომპანიის მარკეტინგული აქტივების განვითარებისა და გაზრდისაკენ, წარმოადგენს კომპანიის მომგებიანობისა და მისი ღირებულების გაზრდის უმთავრეს, და მნიშვნელოვან საშუალებას.

დევი შონია,  
სსუ ასოცირებული პროფესორი

## ANNOTATION

### THE ROLE OF NONMATERIAL ASSETS IN COMPANIES MARKETING INCREASE

Devi Shonia – Associate-professor

The absolute majority of modern big companies consider the increase of shareholder value as their main goal of development. Shareholders invest their own capital in a company in order to receive more profit than in the case of other alternative investments of financial means. For instance, deposits, bounds and so on.

A potential value of assets plays a great role in the asset value of the companies. Its increase is greatly dependent on the estimation of nonmaterial assets of a company by investors, including the estimation of marketing assets. Marketing assets have an exceptional place among all main assets of modern companies.

Marketing investments: advertisement, trade stimulation, introduction of loyal programs, optimization of distribution network, create marketing assets such as trade marks, knowledge of market, management of relation with the users and so on. Their

usage causes the increase of market share, the increase of level of loyalty of the users, the reduction of marketing expenditures on a singular unit of the realized production. This, however, causes the raise of the company's profit, and as a result the increase of the assets values that raises the company's capitalization.

According to surveys, marketing creates threefold more shareholder values than all the rest in a business. Marketing is the best motive of the success.

In order to increase the value of a company, a conception of the usage of marketing strategy is used effectively in practice by the majority of companies. There are numerous possible examples of a successful usage of assets in the increase of a company's value. It is important to discuss the estimation of an impact of marketing assets on companies' values.

# ქვემო ქართლი: რესურსული პოტენციალი, წარმოების თანამედროვე ღონე, პერსპექტივები

ქვეყნის ეკონომიკური პოტენციალის ზრდა, რაც ხალხის კეთილდღეობის აუცილებელ პირობას წარმოადგენს, არსებითად დამოკიდებულია რეგიონების ეკონომიკურ შესაძლებლობათა განვითარებაზე. რეგიონების ეკონომიკური და სოციალური განვითარების დაჩქარება განსაკუთრებულ აქტუალობას იძენს დღევანდელ საქართველოში, რადგან მას შეუძლია მეტად მნიშვნელოვანი როლი შეასრულოს საბაზრო ეკონომიკის ეფექტიანი სისტემის ფორმირებასა და ქვეყანაში ეკონომიკური, პოლიტიკური და სოციალური პრობლემების დაძლევაში. ვფიქრობთ, ამ მიმართულებით ქვემო ქართლის ბუნებრივ-რესურსულ პოტენციალს უაღრესად დიდი მნიშვნელობა ენიჭება.



**ნელი სასაკია,**

თბილისის ეკონომიკურ ურთიერთობათა სახელმწიფო უნივერსიტეტის, ასოცირებული პროფესორი, ეკონომიკის აკადემიური დოქტორი

ეკონომიკა

თბილისი-მარტი | 2010

ქვემო ქართლი საქართველოს აღმოსავლეთ-ცენტრალური ეკონომიკური რეგიონის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ქვერაიონია. იგი მდებარეობს აღმოსავლეთ საქართველოს სამხრეთ ნაწილში, მისი ფართობი 5,2 ათასი კვ. კმ. და შეადგენს რესპუბლიკის მთელი ტერიტორიის 7,5 %-ს. ქვემო ქართლი წარმოდგენილია შემდეგი რაიონებით: გარდაბანი, მარნეულის, ბოლნისის, თეთრიწყაროს, წალკის, დმანისის. მათ უერთდებათ აგრეთვე ქალაქი რუსთავიც. ქვემო ქართლი საქართველოს იმ რეგიონთა რიცხვს მიეკუთვნება, რომელთა გეოგრაფიული მდებარეობა, ბუნებრივი პირობები და რესურსები მთლიანად ხელსაყრელია მეურნეობრივი განვითარებისათვის. მათ კარგი წინამძღვრები შექმნეს რეგიონის დასახლებულობისა და ეკონომიკური განვითარებისთვის. ეს წინამძღვრები უფრო კონკრეტულად შემდეგნაირად შეიძლება ჩამოყალიბდეს. ქვემო ქართლს ცენტრალური მდებარეობა აქვს მთელს ამიერკავკასიაში; იგი უშუალოდ ესაზღვრება თბილისსა და რუსთავს, სახმელეთო კომუნიკაციებით კარგად უკავ-

შირდება როგორც რესპუბლიკის დედაქალაქს, ისე მოსაზღვრე რეგიონებს. მეტად მნიშვნელოვანია ის ფაქტი, რომ თბილისის და რუსთავის უდიდეს მოთხოვნილებას უყენებენ ამ რეგიონს ისეთ სამრეწველო და სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციას, რომელთა წარმოებისათვის აქ ხელსაყრელი პირობები არსებობს. ამ მხრივ, პირველ რიგში, აღსანიშნავია სხვადასხვა სახის სამშენებლო მასალები და საგარეუბნო პროდუქტები. რაც უფრო მცირეა აღნიშნული პროდუქციის გადაზიდვის მანძილი მომხმარებელამდე, მით უფრო რენტაბელურია მისი წარმოება. სწორედ ამაში მდგომარეობს ქვემო ქართლის თბილისი-რუსთავის მეზობლად მდებარეობის ერთ-ერთი დიდი უპირატესობა. მეორე გადამწყვეტი ფაქტორი, რამაც განაპირობა რეგიონის სამეურნეო პროფილის ჩამოყალიბება ბუნებრივი რესურსებია, ისინი შესაძლებელია ფართოდ იქნეს გამოყენებული სამრეწველო და სასოფლო-სამეურნეო წარმოებაში. ქვემო ქართლის რეგიონი მდიდარია ბუნებრივი რესურ-

სებით. დიდმნიშვნელოვანია მისი ჰიდროენერგეტიკული რესურსული პოტენციალი. მადნეულის სპილენძის და პოლილითონების საბადოს აღმოჩენის ბაზაზე ბოლნისის რაიონში შეიქმნა ფერადი მეტალურგიის მსხვილი საწარმო. აღსანიშნავია მოსაპირკეთებელი ქვების და სხვა სახის საშენი მასალების დიდი მარაგი. სასოფლო-სამეურნეო რესურსია აქაური ჰავა და ნიადაგები, რომლებიც გამოირჩევიან თავისი მრავალფეროვნებით და ქმნიან ბევრი ძვირფასი სასოფლო-სამეურნეო კულტურის გავრცელების შესაძლებლობას. თუმცა, ტერიტორიის მნიშვნელოვანი ნაწილი მთაგორიანია, მაგრამ სჭარბობს ვაკეები და სუსტად დახრილი ფერდობები, რაც ხელს უწყობს სასოფლო-სამეურნეო მიზნებით მიწების ფართოდ გამოყენებას განსაკუთრებით მდიდარია იგი საძოვრებით, სამეურნეო მნიშვნელობა გააჩნია აქაურ ტყეებს, საყურადღებოა მათი წყალმარეგულირებელი და ნიადაგდაცვითი დანიშნულება. ქვემო ქართლის რელიეფის ფორმები-ვაკეები, პლატოები,

1. დასაქმებულთა რაოდენობა საწარმოთა ზომის მიხედვით  
2008 წელს, კაცი

	მთლიანად	მათ შორის:		
		მსხვილი	საშუალო	მცირე
<b>სულ</b>	<b>361209</b>	<b>201748</b>	<b>91784</b>	<b>67677</b>
<b>რეგიონების მიხედვით:</b>				
ქ. თბილისი	196007	131312	38840	25855
ავსჯანთის არ	...	...	...	...
აჭარის არ	30523	14805	9267	6450
გურია	5205	1513	1677	2015
იმერეთი	37240	15478	12271	9490
კახეთი	14218	5201	4367	4650
მცხეთა-მთიანეთი	5511	1965	2404	1142
რაჭა-ლეჩხუმი და ქვემო სვანეთი	2460	293	1422	745
სამეგრელო-ზემო სვანეთი	21900	9783	6672	5444
სამცხე-ჯავახეთი	7424	1473	3625	2325
ქვემო ქართლი	27961	13821	7816	6325
შიდა ქართლი	11810	5240	3376	3194

2. პროდუქციის გამოშვება საწარმოთა ზომის მიხედვით  
2008 წ. მლნ. ლ

	მთლიანად	მათ შორის:		
		მსხვილი	საშუალო	მცირე
<b>სულ</b>	<b>9645.4</b>	<b>8089.9</b>	<b>1042.2</b>	<b>513.3</b>
<b>რეგიონების მიხედვით:</b>				
ქ. თბილისი	6212.8	5330.8	614.1	267.9
ავსჯანთის არ	...	...	...	...
აჭარის არ	518.4	404.6	71.4	42.4
გურია	79.2	60.0	10.7	8.5
იმერეთი	512.7	367.5	85.7	59.4
კახეთი	154.0	106.0	26.9	21.0
მცხეთა-მთიანეთი	114.4	86.7	20.6	7.1
რაჭა-ლეჩხუმი და ქვემო სვანეთი	18.8	7.4	7.2	4.2
სამეგრელო-ზემო სვანეთი	516.9	391.7	92.1	33.1
სამცხე-ჯავახეთი	107.9	73.2	20.7	14.0
ქვემო ქართლი	977.0	867.5	71.5	38.0
შიდა ქართლი	391.8	354.1	20.7	17.0

ქვებულები, ქედების სიმაღლისა და დახრილობის ფერდობების მონაცვლეობა ზემოქმედებას ახდენს მიწის ფონდის სტრუქტურაზე. დამუშავებისათვის ვარგისი მიწების უდიდესი ნაწილი აქ თავმოყრილია არა მარტო დაბალ ზონაში, არამედ მაღალმთიან ზონაშიც. ქვემო ქართლის რეგიონი მდიდარია წიაღისეულით. აქ

წარმოდგენილია როგორც მადნეული, ისე არამადნეული წიაღისეული. ლითონური წიაღისეულიდან ძირითადია სპილენძისა და პოლილითონების მადნეულის საბადო კაზრეთთან ახლოს. ლითონური წიაღისეულიდან შეიმჩნევა აგრეთვე რკინის და ოქროს გამოსასვლელი. აღსანიშნავია სამშენებლო მასა-

ლებიც, ბარიტის საბადო დაბა კაზრეთთან ახლოს. ბარიტი აქ წარმოდგენილია სპილენძთან და პოლილითონებთან ერთად. საბადოს გეოლოგიური მარაგი შეადგენს 2,5 მლნ. ტ-ს. საბადოს მნიშვნელობა მდგომარეობს აგრეთვე იმაში, რომ აქ ბარიტთან ერთად შეიძლება მიღებულ იქნეს ტყვია, თუთია, სპილენძი და კეთილშობილი ლითონები.

ლითონგრაფიული ქვის ალგეთის საბადო გამოიყენება პოლიგრაფიულ მრეწველობაში, აგრეთვე ხელოვნური ალმასისა და მაღალი წნევის პირობებისათვის საიზოლაციო მასალის მისაღებად. საბადოს გეოლოგიური მარაგი 6,7 მლნ.მკ-ით განისაზღვრება. ცნობილია მარმარილოს საბადო მარნეულის რაიონში სოფ. სადახლოს ახლოს, აგრეთვე, ბოლნისის ზოლიანი ყვითელი მაღალხარისხოვანი ტუფის საბადო.

ერთ-ერთ მნიშვნელოვან ბუნებრივ რესურსს ქვემო ქართლისათვის წარმოადგენს მისი ჰავა. მზის რადიაციის სიუხვე სასოფლო-სამეურნეო კულტურებისათვის, სავეგეტაციო პერიოდის ხანგრძლივობა და მასში აქტიურ ტემპერატურათა ჯამი ხელსაყრელ პირობებს ქმნის მრავალი სასოფლო-სამეურნეო კულტურის - ვაზის, ხეხილის, მარცვლეულის, ბოსტნეულ - ბახჩეულის, თამბაქოს, ეთერზეთოვნების გავრცელებისათვის და მთელი რიგი დარგების განვითარებისათვის.

ქვემო ქართლის რეგიონის სოფლის მეურნეობის განვითარების მნიშვნელოვანი ბუნებრივი რესურსია ნიადაგსაფარი.

სასოფლო-სამეურნეო თვალსაზრისით მეტად მნიშვნელოვანია წაბლა ნიადაგები, რომელიც ძირითადად განვითარებულია მარნეულის ვაკეზე. იგი გამოიყენება ხორბლისა და სიმინდის ნათესების, ბაღ-ბოსტნების, თამბაქოსა და ვაზის კულტურებისათვის. მთა-ტყის ნიადაგები წარმოდგენილია



**3. ბამოკვლელ საწარმოთა რაოდენობა  
საწარმოთა ზომის მიხედვით 2008 წელს, ერთეული**

	მთლიანად	მათ შორის:		
		მსხვილი	საშუალო	მცირე
<b>სულ</b>	<b>23137</b>	<b>1516</b>	<b>3046</b>	<b>18576</b>
<b>რეგიონების მიხედვით:</b>				
ქ. თბილისი	7751	997	1414	5340
აფხაზეთის არ	...	...	...	...
აჭარის არ	2576	132	310	2134
ბურია	746	15	38	694
იმერეთი	3455	94	396	2966
კახეთი	1775	46	135	1594
მცხეთა-მთიანეთი	469	10	64	395
რაჭა-ლეჩხუმი და ქვემო სვანეთი	307	3	35	269
სამეგრელო-ზემო სვანეთი	1878	81	226	1571
სამცხე-ჯავახეთი	832	16	114	702
ქვემო ქართლი	2262	77	205	1980
შიდა ქართლი	1080	44	108	929

ტყის ყავისფერი, ტყის ყომრალი ნიადაგებით. ნიადაგები ორგანულ ნივთიერებებს შეიცავს დიდი რაოდენობით და დიდი გამოყენება აქვთ ხეხილის, ვაზის, მარცვლეულისა და ბოსტნეული კულტურებისათვის.

მთა-ტყის ზონის შუა და ზედა სარტყელი უკავია ტყის ყომრალ ნიადაგებს. რეგიონის ბუნებრივ სიმდიდრეს წარმოადგენს მთის შავმიწა ნიადაგები, რომელიც გავრცელებულია წალკის, გომარეთის, დმანისისა და სხვა მაღალმთიან ვაკეებზე. ისინი გამოიყენება ძირითადად კარტოფილისა და საკვები კულტურების, შედარებით დაბალმთიან ზონაში - ხორბლისათვის და ბოსტნეულის მოსაყვანად. რეგიონის დასავლეთი ნაწილის განაპირა მაღალმთიან ზონაში განვითარებულია მთა-მდელოს ნიადაგები, რომლებიც ალპური ბალახების მსივებით არის დაფარული და საუკეთესო საძოვრებს წარმოადგენს.

ქვემო ქართლი საქართველოს აღმოსავლეთის რაიონებს შორის წყლის რესურსებით საკმაოდ მდიდარი რაიონია (მტკვარი, ხრამი, დებედა, მაშავერა და მათი შენაკადები). აქაური მდინარეები გამოიყენებიან როგორც ჰიდროენერგეტიკული, ასევე ირიგაციული მიზნებისათვის. მდინარე ხრამის პოტენციური სიმძლავრე 279 ათას კვტ-ს უდრის. აღნიშნულმა ბუნებრივმა რესურსებმა განაპირობეს რეგიონის სამეურნეო პროფილის ჩამოყალიბება. ამ მხრივ გადამწყვეტი მნიშვნელობა აქვს რეგიონის სიახლოვეს დედაქალაქთან.

აღნიშნული წანამდევრები – სანედლეულო და შრომითი რესურსები, სამომხმარებლო ბაზარი (ქალაქები - თბილისი და რუსთავი უდიდეს მოთხოვნილებას უყენებენ ამ რეგიონს ისეთ სამრეწველო და სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციაზე, რომელთა წარმოებისათვის აქ

ხელსაყრელი პირობები არსებობს. ამ მხრივ, პირველ რიგში, აღსანიშნავია სხვადასხვა სახის სამშენებლო მასალები, საგარეუბნო ტიპის სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტები) იძლევა შესაძლებლობას განვითარდეს მცირე მეწარმეობა, გადიდდეს რეგიონში დასაქმება და შემოსავალი.

მცირე ბიზნესი არათუ განვითარებადი და პატარა ქვეყნების, არამედ დიდი სახელმწიფოების ეკონომიკის საფუძველს წარმოადგენს. ეკონომიკური განვითარების ყველა ეტაპზე, მითუმეტეს კრიზისის პირობებში, იგი ხელს უწყობს დასაქმების ზრდას, ბაზრის ინტერესების დაკმაყოფილებას, რომელიც ქვეყნის თუ რეგიონის ბიუჯეტის შევსების წყაროდაც გვევლინება.

მცირე მეწარმეობის განვითარებას მეტი სიკეთის მოტანა შეუძლია სახელმწიფოს აქტიური მხარდაჭერის შემთხვევაში. მცირე ბიზნესი გამოირჩევა იმით, რომ მას შეუძლია ადვილად აუწყოს ფეხი ბაზრის კონიუნქტურას, შეცვალოს ტექნოლოგია და გახადოს თავისი

წარმოება უფრო კონკურენტუნარიანი, წარმოების მცირე მოცულობის გამო იგი უფრო გაბედული და რისკიანია, არ აშინებს მოსალოდნელი დანაკარგები, შეუძლია სწრაფად დანერგოს ახალი ტექნოლოგიები, განახორციელოს მატერიალური და ენერგორესურსების დანახარჯების შემცირების ღონისძიებები და სხვა მრავალი. 2008 წელს ქვემო ქართლში სამეწარმეო საქმიანობას ეწეოდა 2262 საწარმო, რომელთაგან 282 (12,5%) მსხვილ და საშუალო საწარმოებს, ხოლო 1980 (87,5%) მცირე საწარმოებს მიეკუთვნებოდა. სულ საწარმოებში დასაქმებული იყო 27961 კაცი, აქედან მსხვილ და საშუალო საწარმოებში 21637 (77,4%), ხოლო მცირე საწარმოებში 6325 კაცი (22,6%). 2008 წლისათვის პროდუქციის მთლიანმა გამოშვებამ შეადგინა 977 მლნ. ლ. პროდუქცია, მათ შორის მსხვილმა და საშუალო საწარმოებმა აწარმოეს 939,0 მლნ. ლ. (96,1%), ხოლო მცირე საწარმოებმა –38,0 მლნ. ლ. (3,9%) პროდუქცია. (იხ. ცხრილი №1, 2, 3).

როგორც ზემოთ მოტანილი სტატისტიკური მონაცემებიდან ჩანს, ქვემო ქართლში 2008 წლისათვის მცირე საწარმოთა წილად მოდიოდა დასაქმებულთა საერთო რიცხოვნების 22,6% და წარმოებული პროდუქციის 3,9%. რაც შეეხება სხვა რეგიონებს, მცირე საწარმოთა წილით პროდუქციის მთლიან გამოშვებაში წამყვანია ქალაქი თბილისი – 52,2% და სხვა რეგიონები შემდეგი თანმიმდევრობით: აჭარა – 8,3%, გურია - 1,7%, იმერეთი- 11,6%, კახეთი - 4,1%, მცხეთა-მთიანეთი - 1,4%, რაჭა-ლეჩხუმი და ქვემო სვანეთი - 0,8%, სამეგრელო-ზემო სვანეთი - 6,4%, სამცხე-ჯავახეთი - 2,7%, ქვემო ქართლი - 7,4%. შიდა ქართლი - 3,3%.

საწარმოთა ტერიტორიული გაადგილების მახვენებელიც ერთმანეთისაგან განსხვავებულია. მაგალითად, მცირე საწარმოთა რაოდენობის 29% განლაგებულია დედაქალაქში, 16% იმერეთის მხარეში, აჭარაში 11,5%, ქვემო ქართლში 10,7%, კახეთში-9%, სამეგრელო-ზემო სვანეთში-8,4%, დანარჩენ რეგიონებში ეს მაჩვენებელი მერყეობს 1,4%-დან 5%-მდე.

ეს მაჩვენებლები, რა თქმა უნდა, ძალიან დაბალია და ვერ პასუხობს მეწარმეობის ზრდისა და აქედან გამომდინარე

საბაზრო ეკონომიკის განვითარების სახელმწიფოებრივ ინტერესებს. როგორც ქვეყანაში, ისე რეგიონში პერსპექტივაში ფართო განვითარება უნდა ჰპოვოს მცირე და საშუალო მეწარმეობამ. ეს შეიძლება განხორციელდეს იქნას ამ რეგიონში არსებული ბუნებრივი რესურსების მოპოვება-გადამუშავების, აგრეთვე მესაქონლეობის და ხილ-ბოსტნეულის პროდუქტების გადამამუშავებელი მცირე საწარმოების ამოქმედებისა და თავისუფალი მუშახელის დასაქმების საფუძველზე. მცირე მეწარმეობის პერსპექტივები მნიშვნელოვნად დამოკიდებულია სახელმწიფო მხარდაჭერაზე.

ბოლო წლებში საქართველოში მიმდინარე რეფორმების მიუხედავად, მცირე ბიზნესის ქმედითი მხარდაჭერა კვლავ მნიშვნელოვან პრობლემად რჩება როგორც ეროვნული ეკონომიკისათვის, ისე ცალკეული რეგიონებისათვის.

რეგიონში მცირე ბიზნესის ხელშეწყობის კუთხით მიზანშეწონილად მიგვაჩნია შემდეგი ღონისძიებების გატარება:

- აუცილებელია ლიზინგის გამოყენება, რითაც მისაწვდომი გახდება მოწინავე ტექნიკა მცირე ბიზნესისათვის სწრაფი მორალური ცვლის პირობებში.
- მცირე საწარმოთა უზრუნ-

ველყოფა საინფორმაციო, კონსალტინგური, საგანმანათლებლო მომსახურებით.

- გადასახადებისაგან პრიორიტეტულ დარგებში მოქმედი საწარმოების სრული ან ნაწილობრივი განთავისუფლება.

- იაფი კრედიტის მიწოდება მცირე ბიზნესისათვის.

- გათვალისწინებულ იქნას თვითმმართველი ერთეულების ბიუჯეტებში სახსრები მცირე ბიზნესის განვითარებისათვის.

- უნდა დამუშავდეს მეთესლეობის, სანაშენე საქმის, სარგავი მასალის წარმოების, მიწის ნაყოფიერების ამაღლების, მედიორაციის მიზნობრივი პროგრამები.

- სოფლად საწარმო მომსახურების გაუმჯობესების მიზნით მიზანშეწონილია მანქანა-ტექნოლოგიური საწარმოების ჩამოყალიბება. მას უნდა დაეკისროს სოფლად ტექნიკური პროგრესის დანერგვის ცენტრის ფუნქცია.

- საფინანსო მდგომარეობის მოწესრიგების მიზნით საჭიროა სოფლად საკრედიტო კავშირების გაფართოება, სადაზღვევო სისტემის ჩამოყალიბება.

ვფიქრობთ, ამ ღონისძიებათა გატარებით მნიშვნელოვანი სტიმულირების ფონი შეიქმნება რეგიონში მცირე ბიზნესის, შესაბამისად მეწარმეობის განვითარებისათვის.

**ANNOTATION**

**KVEMO KARTLI: RESOURCE POTENTIAL, MODERN LEVEL OF PRODUCTION, PROSPECTS**

N. Sesadze

In article it is considered questions of formation and small-scale business development in region Kvemo Kartli. In it value of a small-scale business for development of manufacture and a way of its development in the conditions of region is considered.

The small-scale business current state in region is considered and the look-ahead estimation of prospects of its development is given.

# მარკეტინგული საქმიანობის ეფექტიანობის შეფასება და კონტროლი მარკეტინგულ ბანსხვავებულ სისტემების გამოყენებით

**„თქვენი ძირითადი აქტივები: ადამიანები, სავაჭრო მარკები, იმიჯი და კლიენტურა – არ აისახება საბუღალტრო ანგარიშებში“, ეს სიტყვები მენეჯმენტის მეცნიერული კონცეფციის ერთ-ერთ მკვლევარს, თეოდორ ლევიტს ეკუთვნის, რითაც მან მარკეტინგის მენეჯერებს მიმართა.**

აბსოლუტურად მისაღები და საყურადღებოა ეს კონცეფცია. მხოლოდ ერთს დაუშვამტებდი: მარკეტინგი, როგორც კორპორაციული მენეჯმენტის სისტემის ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი შემადგენელი ელემენტი, თითქოს „შენელებული მოქმედების ბომბს“ ჰგავს, რომელიც პროფესიონალი მენეჯერების ხელში კომპანიისათვის ბაზარზე კონკურენტუნარიანი პოზიციის დასაკავებლად მნიშვნელოვანი სტრატეგიული იარაღია. საჭიროა მხოლოდ იმის ცოდნა, თუ რისთვის, რა დროს და როგორ ავამოქმედოთ. სწორედ ამიტომ არის თანამედროვე მარკეტინგისათვის მთავარი არა მარტო მომხმარებლისთვის იმ საქონლისა და მომსახურების შეთავაზება, რომელსაც საჭიროებს, არამედ არსებული მომხმარებლის ხანგრძლივად შენარჩუნება და ნდობის მოპოვება.



**აიდა ქიტაშვილი-კვაჭანტირაძე,**

თბილისის ეკონომიკურ ურთიერთობათა სახელმწიფო უნივერსიტეტის პროფესორი. ეკონომიკის აკადემიური დოქტორი

მარკეტინგული პროგრამის რეალიზაციისას მრავალი ჩავარდნაა მოსალოდნელი, კერძოდ: შესაძლებელია შეცდეს მენეჯერთა გუნდი არასწორი გადაწყვეტილებების შედეგად მიზნების ფორმულირებისას, არასწორად მოხდეს ფასწარმოქმნა პროდუქტზე, არასწორად მოხდეს მარკეტინგული კომუნიკაციისა და განაწილების სისტემის ორგანიზაცია, ზოგჯერ კი (იმ შემთხვევაშიც როდესაც ყველაფერი ნორმატიულია) კომპანიამ შეიძლება მიიღოს ის შედეგები, რასაც არ მოელოდა. ასეთ სიტუაციაში საჭიროა დაშვებული შეცდომების გამოვლენა, შეფასება და გათვალისწინება, რომ მომავალში არ განმეორდეს. მარკეტინგული სამსახურები (განყოფილებები) ეფექტიანი ფუნქციონირებისათვის უნდა იყენებდნენ მარკეტინგული დონისძიებების შეფასებისა და კონტროლის მანეჯერებელთა სისტემებს. ამაში გადაწყვეტი მნიშვნელოვანია ორ ფაქტორს ენიჭება:

1. მიმდინარე შედეგების ანალიზი, შეფასება და დაშვებული შეცდომების აღმოფხვრა;
2. მარკეტინგის სამსახურის

საქმიანობის ეფექტიანობის შეფასება და მიზეზ-შედეგობრივი დამოკიდებულების ახსნა კომპანიის ფინანსურ-ეკონომიკურ და მარკეტინგულ მაჩვენებელთა სისტემებს შორის.

ადმინისტრაციული მენეჯმენტის დონეზე განსაკუთრებული ყურადღება ეთმობა მაჩვენებელთა ფინანსური სისტემის გამოყენებას, განსაკუთრებით ანგარიშებს მოგებასა და ზარალზე. ხელმძღვანელობამ იცის, რომ ფინანსური ანალიზი მათ მისცემთ მონაცემებს მოსალოდნელ მოგებასა და რენტაბელობის დონეზე. მაგალითად, თუ მოგება არც თუ ისე მაღალია, ან მოსალოდნელზე დაბალი, ადგილი ექნება ინვესტორების მხრიდან აქციების გაყიდვას. ხოლო აქციებზე დაბალი ფასები არის წინაპირობა იმისა, რომ კომპანია რთულად მიაღწევს მოგების სასურველ რაოდენობას. თუ მოგების რაოდენობა აღემატება მოსალოდნელს, კომპანია ადვილად და იაფად მოიხიდავს ახალ ინვესტიციებს საქმიანობის გაფართოებისთვის. მაგრამ ასეთ სიტუაციაში საქმე გვექნება უფრო მრავალ-

მხრივ მოსალოდნელ შედეგთან და შეფასებებთან.

ყველაზე ღრმა შეცდომა, რომელიც შეიძლება კომპანიამ დაუშვას არის ფინანსური მიზნების დასახვა კომპანიის სარესურსო პოტენციალის და საბაზრო გარემო პირობების გათვალისწინების გარეშე. ამიტომ მიზანშეწონილია საწარმო-ორგანიზაციებმა განიხილონ წლიური საქმიანობის შედეგები სამი განსხვავებული მაჩვენებელთა სისტემის გამოყენებით:

- ფინანსურ-ეკონომიკური;
- მარკეტინგული;
- აქციონერული.

როგორც მოცემული ცხრილებიდან ჩანს (იხ. გვ. 66), კომპანიის ფინანსური მაჩვენებლები საკმაოდ შედეგიანია. ხუთი წლის ინტერვალში საბაზისო წელთან

გაყიდვების მოცულობა შედარებით გაორმაგდა, ხოლო კომპანიის მოგება გაყიდვებიდან 6,3-დან 12,1%-მდე გაიზარდა, მოგება აქტივებზე კი 11,3-დან 26,7% -მდე, ე.ი. თითქმის 3-ჯერ. ფინანსური მაჩვენებლებით თუ ვიმსჯელებთ კომპანიის მმართველები და

კომპანიის ფინანსურ მაჩვენებელთა სისტემა

მაჩვენებლები (მლნ. ლლ-ში)	საბაზისო წელი	1	2	3	4	5
შემოსავალი რეალიზაციიდან	254	293	318	387	431	454
რეალიზებული საქონლის ღირებულება	135	152	167	201	224	236
კაპიტალური დაბანდებები	119	141	151	186	207	218
საწარმოო დანახარჯები	48	58	63	82	90	95
მარკეტინგი და გასაღება	18	23	24	24	23	23
სამეცნიერო-კვლევითი და საცდელ-საკონსტრუქტორო საქმიანობა	22	23	23	24	23	22
ადმინისტრაციული დანახარჯები	15	15	16	16	16	16
რენტბელობა	16	2	26	37	50	55
მოგება რეალიზაციიდან	6,3	7,5	8,2	9,6	11,6	12,1
აქტივები	141	162	167	194	205	206
აქტივები (%-ში რეალიზაციიდან)	56	55	53	50	48	45
მოგება აქტივებზე (%-ში რეალიზაციიდან)	11,3	13,6	15,6	19,1	24,4	26,7

კომპანიის მარკეტინგულ მაჩვენებელთა სისტემა

მაჩვენებლები	საბაზისო წელი	1	2	3	4	5
ბაზრის ზრდის ტემპი	18,3%	23,4%	17,6%	34,4%	24%	17,9%
კომუნიკაციური ინფორმაციის გაყიდვების ზრდის ტემპი	12,8%	17,8%	13,3%	24,9%	18,2%	7,7%
საბაზრო წილი	20,3%	19,1%	18,4%	17,1%	16,3%	14,9%
ძველი მომხმარებლები	82,2%	87,1%	85,1%	82%	81%	80%
ახალი მომხმარებლები	11,7%	12,9%	14,9%	24,1%	22,5%	29,2%
უკმაყოფილო მომხმარებლები	13,6%	14,3%	16,1%	17,3%	18,9%	19,6%
საქონლის ხარისხი	+19	+20	+17	+12	+9	+7
მომსახურების ხარისხი	+0	+0	-2	-3	-5	-8
ახალი საქონლის რეალიზაციის მოცულობა	+8	+8	+7	+5	+1	-4

წყარო: Roger J.Best, Market-Based Management (Prentice-Hall, 2008, pp. 30-31)

აქციონერები კმაყოფილები იქნებიან. თუმცა, თუ მონაცემებს უფრო ყურადღებით გადავხედავთ დაიბადება რამდენიმე კითხვა. როგორც ჩანს, გაყიდვების ღონის ზრდის მიუხედავად, კომპანია არ ზრდის დანახარჯებს სამეცნიერო კვლევით და საცდელ-საკონსტრუქტორო სამუშაოებზე, ეს კი ნიშნავს იმას, რომ დანახარჯები ინოვაციაზე უმნიშვნელოდ გაი-

ზარდა. შესაძლებელია ასეთ სიტუაციაში კომპანია იყენებდეს არსებულ საქონელს, რომელიც სასიცოცხლო ციკლის ბოლო ფაზებშია გადასული. რა იქნება შემდგომ? საკმარისაა კვლევით სამუშაოებში საიმედო მომავლის უზრუნველყოფის მიზნით? დანახარჯები მარკეტინგზე ასევე საკმაოდ სტაბილურია. ბუნებრივია ერ-

თი შეხედვით არავითარი აზრი არ ჰქონდა დაბანდებების ზრდას ამ სფეროში, რადგან ფინანსური თვალსაზრისით კომპანია მომგებიანია, მაგრამ ეს ალბათ დროის მოკლე პერიოდში. დასაფიქრებელია ისიც, ხომ არ გამოიწვევდა მარკეტინგზე დანახარჯების ზრდა სამმავ ეფექტს გაყიდვებიდან მოგების ზრდის ხარჯზე?

იმისათვის, რომ ამ კითხვებს პასუხი გავცეს საჭიროა გარკვევა არის თუ არა საფინანსო აღრიცხვა და წმინდა საბუღალტრო ანგარიშები ადეკვატური ინსტრუმენტი კომპანიის საქმიანობის შესაფასებლად. სტატიის მიზანსაც სწორედ ეს წარმოადგენს. რა თქმა უნდა, არ არის, რადგან საბაზრო ეკონომიკის, ცვალებადი ბიზნეს-გარემოს და მწვავე კონკურენციის პირობებში, საჭიროა მარკეტინგული მაჩვენებლების გამოყენება, რომლებიც ეფუძნება: ბაზრის შესწავლას და კომპანიის შიდასარესურსო პოტენციალის შედარებას ბაზრის მოთხოვნებთან.

ზემოთ მოცემული ცხრილიდან, რომელიც კომპანიის მარკეტინგული მაჩვენებელთა სისტემას ასახავს (პირობითად ხუთი წლის ინტერვალში) ჩანს, თუ როგორ ეცემა იგივე პერიოდში კომპანიის საბაზრო წილი 20,3-დან 14,9 %-მდე, მიუხედავად იმისა, რომ მუდმივად იზრდება შემოსავლები რეალიზაციიდან ფინანსური მაჩვენებლების მიხედვით. კომპანიის საბაზრო წილის გაზომვით მის მიზნობრივ ბაზარზე შეგვიძლია მსჯელობა იმის შესახებ, არის თუ არა ის ლიდერი ბაზარზე, იკავებს მეორე ან მესამე ადგილს, ანუ მიიწევს წინ, თუ კარგავს პოზიციებს. ეს უკანასკნელი საბაზრო წილის შემცირებაზე მეტყველებს. მსგავს შემთხვევაში გამოსავალი არის მხოლოდ ერთი ხერხი: **საბაზრო წილის ნაცვლად შემოსავლიანობის კოეფიციენტი,**

**ფასების ზრდის და საერთო შემოსავლების ზრდის ხარჯზე არანაკლებ მნიშვნელოვანი საკითხია მომხმარებლების შენარჩუნება.** როგორც ცხრილიდან ჩანს, მომხმარებელთა შენარჩუნების დონე საბაზისო წლის 88,2%-დან 80 %-მდე შემცირდა. მოგების ყველაზე დიდ ნაწილს კომპანიები ძველი კლიენტებიდან იღებენ და არა ახალი მომხმარებლებისაგან. ყველაზე ცუდია, თუ კომპანია კარგავს ასეთ ძველ, ერთგულ მომხმარებლებს, რადგან რაც უფრო დიდხანს დარჩება კლიენტი ჩვენთან, მით მეტია სტაბილურად მაღალი მოგების შანსი. ამიტომ კომპანიები უნდა ეცადონ შეინარჩუნონ ძველი შემოსავლიანი კლიენტები. სოლიდური დასავლური კომპანიები, მაგ. **IBM, Sony, Microcoft, McDonald's** და ა.შ. რომლებიც მარკეტინგის მენეჯმენტს სათანადოდ აფასებენ კლიენტების შენარჩუნების დონე 90%-მდე აქვთ. [1] წყარო: [1] **Маркетинг по Котлеру Филипп Котлер M2005 [გვ.242]**

კლიენტების შენარჩუნების დონის შემცირება ჩვეულებრივ აისახება მომხმარებელთა კმაყოფილების დონის შემცირებაზე. როგორც ცხრილიდან ჩანს, უკმაყოფილო მომხმარებელთა მანქანების 13,6-დან 19,6%-მდე იზრდება სუთი წლის ინტერვალში. კომპანიის ხელმძღვანელობა მაქსიმალურად მოკლე დროში თუ არ გამოაგლენს

მიზეზებს, ანუ არ მიმართავს რემარკეტინგს, მომგებიანობის დონე ასეთ სიტუაციაში შემცირდება.

კომპანია ისარგებლებს დიდი პოპულარობით თუ მისი პროდუქციის ხარისხი იქნება მაღალი, ვიდრე კონკურენტების. როგორც მარკეტინგულ მანქანებელთა ცხრილიდან ჩანს, კომპანიის უპირატესობა ხარისხით საბაზისო წელს იყო 19%-ში. კომპანიას შეეძლო საბაზისო წელს თავის კონკურენტებთან შედარებით ამაღლებინა ფასები 19%-ით. მისთვის ოპტიმალური იქნებოდა ფასების 15%-იანი ზრდაც, რადგან ასეთი შეთავაზება მაინც უფრო მიმზიდველი იქნებოდა მომხმარებლისთვის, რომელიც მიიღებდა ხარისხიან საქონელს (+19%) მხოლოდ 15%-ით გაზრდილი ფასებით. თუმცა კომპანიის მაგალითზე ხუთი წლის დინამიკაში შედარებითი ხარისხი შემცირდა 7%-მდე. შედეგი განპირობებულია კონკურენტების მხრიდან შეთავაზების ხარისხის ამაღლებით, რასაც ვერ ვიტყვით კომპანიაზე, რომელიც როგორც ჩანს, აღარ აქცევს სათანადო ყურადღებას ხარისხის კონტროლს. ასეთ სიტუაციაში კომპანიამ უნდა აამაღლოს პროდუქციის ხარისხი ან შეამციროს ფასები, რაც გრძელვადიან პერიოდში მოგების შემცირებამდე მივა.

მომხმარებელთა უმრავლესობისთვის მომსახურების ხარისხი ისეთივე მნიშვნელოვანია, როგორც საქონლის ხარისხი. როგორც ცხრილიდან ჩანს კომპანიას, რომელიც ჩვენი დაკვირვების და ანალიზის ობიექტი გახდა, არ გამოიჩინა სერვისის სფეროში გარკვეული უპირატესობით კლიენტთა მომსახურების ხარისხი საბაზისო წლისთვის 8%-ით ქვევითაა (-8), ვიდრე კონკურენტების. მომსახურების სერვისის დაბალი დონე ხელს უწყობს კომპანიისადმი მომხმარებლების ნდობის დაკარგვას, შეუძლებელს ხდის ფასების გაზრდას და საბოლოოდ იწვევს კომპანიის პოზიციების შესუსტებას საბაზრო წლის შემცირებას.

ცხრილში წარმოდგენილი მარკეტინგულ მანქანებელთა სისტემა ექვემდებარება კორექტირებას. მარკეტინგული საქმიანობის ეფექტიანობის შეფასების და კონტროლის მიზნით კომპანიის ხელმძღვანელობამ შეიძლება გამოიყენოს ზოგიერთი სხვა მანქანებელიც, მაგრამ მთავარი იდეა არის ის, რომ არ შეიძლება შემოფარგვლა მხოლოდ ფინანსურ მანქანებელთა სისტემით, რადგან საბაზრო ეკონომიკის პირობებში ზოგჯერ ფინანსური თვალსაზრისით მომგებიანი კომპანიისთვისაც კი შესაძლოა მარკეტინგული სტრატეგიის ნაკლოვანებებმა სერიოზული პრობლემები გამოიწვიოს.

წარმოდგენილი მარკეტინგული მანქანებელთა სისტემა ექვემდებარება კორექტირებას. მარკეტინგული საქმიანობის ეფექტიანობის შეფასების და კონტროლის მიზნით კომპანიის ხელმძღვანელობამ შეიძლება გამოიყენოს ზოგიერთი სხვა მანქანებელიც, მაგრამ მთავარი იდეა არის ის, რომ არ შეიძლება შემოფარგვლა მხოლოდ ფინანსურ მანქანებელთა სისტემით, რადგან საბაზრო ეკონომიკის პირობებში ზოგჯერ ფინანსური თვალსაზრისით მომგებიანი კომპანიისთვისაც კი შესაძლოა მარკეტინგული სტრატეგიის ნაკლოვანებებმა სერიოზული პრობლემები გამოიწვიოს.

**АНОТАЦИЯ**

**ОЦЕНКА И КОНТРОЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ  
МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Аида Киташвили-Квачантирадзе

Эффективными маркетинговыми отделами следует считать такие которые развивают и используют систему оценки и контроля маркетинговых мероприятий. Осовое значение при этом имеют два фактора:

- Оценка и обработка текущих результатов и исправление допущенных ошибок;
- Проверка эффективности деятельности отдела маркетинга и создание систему показателей.

Мы предлагаем компаниям рассматривать итоги своей деятельности за год , используя две разные системы показателей-финансовую и маркетинговую.

# რატომ ეხება მსოფლიოს ზნეობა და ეკონომიკა

უზოთერიკოსი მწერალი, გივი ალაზნისპირელი, ცნობილია როგორც ავტორი წიგნისა „მსოფლიოს დასაბამისეული აღმოჩენა“. სამყაროს შესახებ მეცნიერულად ჩამოყალიბებული თანამედროვე შეხედულებებისგან კარდინალურად განსხვავებული მისი ხედვა ეფუძნება საერთო კანონზომიერებას, რომლის ცოდნა შემონახულია ძველქართულ უზოთერულ წყაროებში. ბატონი გივის აზრით, ამ კანონზომიერებას მორჩილებს კაცობრიობის ჯანმრთელი ეკონომიკა და ზნეობრივი მომავალი, რომელიც სერიოზული საფრთხის წინაშე დგას. ისევე, როგორც „მსოფლიოს დასაბამისეული აღმოჩენა“, უაღრესად საინტერესო და საყურადღებოა ამ საარსებო მნიშვნელობის მოვლენის უზოთერული ახსნა. ამიტომაც გადავწყვიტეთ შემოგთავაზოთ ეს სტატია.

**„თუ ჯერ ბებერი ივერია არ გამოვა უმძიმესი სიტუაციიდან, ვერც კაცობრიობას ეშველება“! – აცხადებს ავტორი, აი, რატომ (როგორ) მივიდა იგი ასეთ დასკვნამდე:**

## მინისკრაზის, არაულოზაზის მიზაზი

რატომ ვერ დაეძარით ადგილიდან ეკონომიკა და რა გვიშლის ხელს? – ამ შეკითხვას ხშირად გაიგონებთ ჩვენში. გამომწვევ მიზეზებზე ექსპერტებს სხვადასხვა ახსნა აქვთ. უფრო სარწმუნო პასუხს ძველქართული ეზოთერული ცოდნა გვკარნახობს.

მაინც რაში გამოიხატება პრეისგორიული ცივილიზაციიდან ჩვენამდე მოღწეული ეს სიბრძნე? მოკლედ და გასაგებად რომ ავხსნა, ასე მიველი ამ დასკვნამდე:

სად არ ვყოფილვარ, რა არ მიხანხავს...

რუსეთში იმთავითვე შევამჩნიე, რომ იქ ოდნავ ჩვენზე უკეთ ცხოვრობენ, მაგრამ სულიერად მოიკოჭლებენ. ე.ი. მათი სულის ხარისხი და შიდა ხედვის უნარი ჩვენთან შედარებით ოდნავ დაქვეითებულია; თურქეთში მალევე დავაღვინე, რომ იქ ეკონომიკა უკეთეს მდგომარეობაშია, ვიდრე რუსეთში, მაგრამ შინაგანი ხედვის უნარით რუსეთთან შედარებით უფრო დაბალ დონეზე არიან. არადა, მთელი ისლამური სამყარო მუხლებზე დგას და ლოცულობს; აღმოსავლეთ ევრო-

პის ქვეყნებში უკეთ ცხოვრობენ, ვიდრე რუსები და თურქები, მაგრამ სულიერად მათზე უფრო დაქვეითებულები არიან. ეს ნიშნავს იმას, რომ იქ ძნელად თუ მოიძებნება ვინმე, ვისთანაც თვალთ უხილავ სივრცეებზე ისაუბრებ; უარესი მდგომარეობაა საბერძნეთში, იტალიაში, ინგლისში... თუმცა, ფაქტია, რუსებსა და თურქებზე უკეთეს პირობებში ცხოვრობენ.

ამერიკის შეერთებული შტატებში კი საოცრებაა. პირველ რიგში, მხედველობაში მაქვს ადამიანთა ურთიერთდამოკიდებულება. ძალიან მდიდარი ქვეყანაა, ჩაქცეულები არიან, არ შიათ და საშოვარიც ბევრია: მაგალითად, თუ ამერიკაში ახლადჩასული ემიგრანტი იქაურ მოხუცს მოუვლის, საწყისად 100 დოლარს უხდიან დღეში. ამასთან ერთად, მათსავე ფეშენებელურ ბინაში უფასოდ აცხოვრებენ, კვება, ავგომანქანების საწვავისა და მისი რემონტის თანხაც მათია. ამრიგად, ამერიკელი მოხუცების მომვლელის ერთი თვის ჯამაგირი შეადგენს 3000 დოლარს, ხოლო შემდეგ თვეებში ანაზღაურება კიდევ მაგულაობს. მაგრამ... საკმარისია ღმერთის არსებობის რეალურობაზე წამოიწყო იქ საუბარი, შე-



**გივი ალაზნისპირელი**  
მწერალი, ეზოთერიკოსი

მოგხედავენ, როგორც ადამიანის მსგავსს; საკმარისია ღმერთის არარსებობაზე წამოიწყო ვინმემ საუბარი აქ, საქართველოში, ისე შევხედავთ, როგორც ადამიანის მსგავს არსებას. სამაგიეროდ ეკონომიკა აქ არ ჰყვავის; არც ხალხი ცხოვრობს მდიდრულად... ხვდებით, ალბათ, აქ ბუნების გამოკვეთილ კანონზომიერებასთან გვაქვს საქმე.

თუ ისგორიას გადავხედავთ, დავინახავთ, რომ ღვთაებრივი სამყაროს არც ერთი მორჩილი – წმიდა მამა, მოციქული, წინასწარმეტყველი, ჩვენი მაცხოვარიც კი, არ ყოფილა მაგერიალურად მდიდარი.

ყოფიერების ანალოგიური ფორმულა მოქმედებს ერების დონეზეც და დღეს სახეზეა ორი აბსოლუტურად განსხვავებული ამროვნების მქონე მოღვამა: **თუ ერთ რომელიმე ერში სულის ფერია ზე შეთეთრებული, ცუდად ცხოვრობს, მაგრამ საღად ამროვნებს და გოლერანგია; თუ ერში სულის ხარისხი და ფერი უარესდება, მათთვის უცხოა გოლერანგისმის განცდა, მაგრამ საუცხოოდ ცხოვრობენ.** ეს გახლავთ თანამედროვე მსოფლიოს რეალური სურათი.

ბუნებრივია, იბადება კითხვა:

რა არის საჭირო, რომ ჩვენი სახელმწიფო ეკონომიკურად განვითარდეს; რა ვქნათ, როგორ ავამაღლოთ ჩვენი მოსახლეობის ხელფასები და პენსიები? ამას რა დიდი მიხვედრა სჭირდება, პასუხი ძალზედ მარტივია: თუ გემოაღნიშნული კანონზომიერებით ვიხელმძღვანელებთ, მივალთ დასკვნამდე: **რაც მეტად ეცემა ადამიანის მოდგმის სულიერი ხარისხი, მით უფრო ფინანსურად მდიდარი იგი!** მაშასადამე, თურმე საჭირო ყოფილა, პირველ რიგში, სულიერ სამყაროს დაგვიღვინო, მხოლოდ ამის შემდეგაა დასაშვები ფინანსური საკითხების მოგვარება. გვაწყობს კი ჩვენ ასეთი რამ, თანაც უფლის „მეორედ მოსვლის“ წინარე ეტაპზე? ვიმეორებ: **რაც უფრო შორს დგას საზოგადოება უფლის ფენომენტთან და ადამიანის შინაგანი ხელვა დეგრადირებს, მით უფრო კეთილდღეობს იგი ამა-სოფელში. ამ ორი მდგომარეობის ჰარმონიული თანაარსებობა – ახლოს იყო უფალთან და მაგერიალურიც უხვად გებადოს – გამორიცხებულია!** ასე, რომ უნდა ავირჩიოთ, რა გვსურს.

ჩვენი სულიერი ყოფის ხარისხიდან გამომდინარე, დღეს ქართველი ერი – ბაღლია! ბავშვებს კი მილიონობით ევროც რომ ჩამოვურიგოთ საჩუქრად, ისინი სახელმწიფოს წარმატებულ ეკონომიკას ვერ შექმნიან. ეს გახლავთ ერთ-ერთი უბრალო ახსნა იმისა, თუ რატომ ვერ დავძვართ ადგილიდან საქართველოს ეკონომიკა.

კი მაგრამ რა ხდება სხვაგან, ისინი ხომ სულით „ბაღლები“ არ არიან, რატომ შეირყა ბოლო წლებში ფინანსურად მდიდარი სახელმწიფოების ეკონომიკაც? – იკითხავს ოპონენტი. კაცობრიობა საზარელ ქაოსს უახლოვდება; თავდაყირა დგას თანამედროვე მსოფლმხედველობა არა მხოლოდ ეკონომიკის დარგში. ეს ძალზედ დიდი თემაა. მართლაც, რაშია საქმე?! ძველქართული ემითერული ცოდნა ამ კითხვამდე იძლევა სრულფასოვან პასუხს.

ხშირად მსაყვედურობენ – შენი არგუმენტაციის გაგებაში ხელს გვიშლისო რთული სამეცნიერო გერმინოლოგია, რომელიც ყვე-

ლამ არ იცის. კი ბატონო, უბრალო სიგყვებითაც შეიძლება ჩამოვაცალიბოთ, თუ რა იწვევს მსოფლიოს პასიურობას, ეკონომიკის გაუარესებას, ამასთან ერთად, ესოდენ მოხშირებულ მიწისძვრებს და რა წილი მიუძღვის ქართულ მიწას კაცობრიობის მნეობის დაცემაში. რასაც ახლა მკითხველი შეიგყობს, ეს გახლავთ უდიდესი ნოვაცია.

ცნობილ შვეიცარიელ მოღვაწეს – ედგარ მილოს თავის დროზე უთქვამს: **„კაცობრიობა ვერ განთავისუფლდება, თუ საქართველო არ განთავისუფლდა“!** რატომ თქვა ეს უცხოელმა კაცმა?!

ასეთი რამ ამოვიკითხე შუმერულ ტექსტებშიც: **„კოსმიური ხის ამოძირკვა – სამყაროს კატასტროფას, ცად და მიწად დამყარებული წესრიგის მოშლას და ქაოსის შემოგრაილებას მოასწავებს“.** ან ეს რაღას ნიშნავს და რა საერთო აქვს ამას საქართველოს ეკონომიკასთან?

შუმერებს ისიც აქვთ აღწერილი, რომ თითქოს შორეული კოსმოსიდან ქართულ მიწაზე პროექტირდება მეგაფიზიკური ვეებერთელა ხე (ბიბლის თანახმად – „სიცოცხლის ხე“), რომელიც ვარსკვლავებთან დაკავშირებული არაამქვეყნიური მოვლენაა. მათივე გერმინოლოგიით, სამყაროს ამ ბე-დიდ ღერძს ჰქვია „დიმ-გალ“ და მისი ცენტრალური სხივი დედამიწაზე ორ მღვას შორის, **„ქართა ქვეყანაში“** ეშვებაო (ჩვენ ვართ უბედველი „ქართველი“, „ქარ-თველები“). **ამ დიადი ღერძის პროცესების ოღნავი შეფერხებაც დიდ კატასტროფას განაპირობებსო სრულიად დედამიწის მასშტაბით!**

თავდაპირველად ვერც მე ჩავწვდი შუმერების ასეთ სწავლებას. მას შემდეგ ოცი წელი გავიდა, რაც ამ საკითხის კვლევა დავიწყე. პარალელურად ეს ამბავი ხუთ წიგნად დავწერე სახელწოდებით „მსოფლიოს დასაბამისეული აღმოჩენა“ (ოთხი გომი უკვე გამოვეცი თბილისში ქართულ-რუსულ ენებზე). ხანგრძლივი კვლევა-ძიების შემდეგ აღმოჩნდა, რომ **ნებისმიერი ვარსკვლავის ცენტრალური სხივი რატომღაც დედა-**

**მიწისკენ „იხედება“ და, მაინც და მაინც, საქართველოს გერიტორიას უცქერს!**

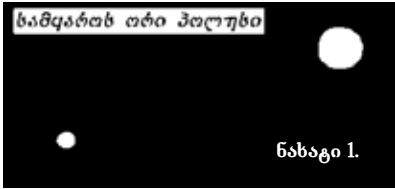
ვინაიდან ძალზედ უცნაური და სადავო საკითხია, იმთავითვე გადავწყვიტე ექსპერიმენტულად დამემოწმებინა ეს – ბოლო ორი ათეული წლის მანძილზე ოთხი კონტინენტის 23 სახელმწიფოდან გადავამოწმეთ და აღმოჩნდა: **ქართული მიწიდან, დამის მოწმენდილ ცაზე, უმთავარესო და უღრუბლო პირობებში შეუიარაღებელი თვალით 3000-მდე მოციმციმე მნათობის დანახვაა შესაძლებელი!** სხვა ქვეყნების გერიტორიებიდან კი, ანალოგიურ პირობებში, დამკვირვებელთა ჯგუფმა დააფიქსირა არა უმეტეს 100-150 ვარსკვლავი. ამრიგად, ყოველი ვარსკვლავიდან გემომართული სხივების თავშეყრის ცენტრალურ ადგილს დედამიწის მასშტაბით მართლაც საქართველოს გერიტორია წარმოადგენს. სწორედ ამას უწოდეს პრეისტორიული ცივილიზაციის გენიოსებმა დიდი „ხე“.

რა საერთო აქვს ამას მსოფლიოს ეკონომიკისა და მნეობის ჩამოშლასთან?! მოდით, უბრალო ენით განვმარტავ:

ფიზიკოსებს რომ ვკითხოთ, თავისი ფორმით რას წააგავს ვაშლი, დიმილით გვიპასუხებდნენ: ელექტრომაგნიტურ სარტყელს, რომელიც თითქმის სფეროსებრია და ორი ჩამნეჭილი პოლუსი აქვს. კი ბატონო! შემდეგი კითხვა: მხოლოდ დედამიწას აცვია სფეროსებრი ორპოლუსიანი ველი? პასუხი იქნება: არა! ელექტრომაგნიტური მოსაცმელი ახასიათებს მაგერიის ნებისმიერ გამოვლინებას – სამამთროს, გოგრას, ბალს, ალუბალს, ქვას, ცხოველს, ადამიანს, პლანეტას... მაგრამ ეს ვლინდება სივრცის ერთიანი ველის სხვადასხვა ხარისხებით.

მესამე და მთავარი კითხვა: რა გარანტია გვაქვს იმისა, რომ სიდიდეების მხრივ დედამიწის დამოუკიდებელი ელექტრომაგნიტური ველი გახლავთ უკანასკნელი? იქნებ კიდევ არსებობს სადღაც შედარებით გიგანტი ელექტრომაგნიტური სარტყელი და ჩვენ არ ვიცით... – კი, არსებობს და ეს არის სფერული სამყარო. ე.ი. მა-





საც აუცილებლად ექნება ორი გიგანტური პოლუსი (აგომის ბირთვში არსებული პროტონისა და ნეიტრონის მსგავსად) (იხ. ნახაგი 1).

როგორ წარმოვიდგინოთ სამყაროს „ორპოლუსიანობა“ და სად შეიძლება ამ პოლუსთა დაძებნა? ძველი ეპოქების კოსმოლოგიური ცოდნით დადგინდა: სამყაროს ერთი პოლუსი ის მზეა, რომელიც ჩანს, ხოლო მეორე პოლუსი – მეორე მზე, რომელიც არა ჩანს, მაგრამ არსებობს. და სად არის იგი? ნახეთ, რას ამბობს ნებისმიერი უძველესი გომის ტექსტი: **დღემდე უკვალოდ გამქრალი მეორე მზე გამოკვლია ჩვენი პლანეტის შიგნით, კავკასიის სრული ტერიტორიის ქვეშ.** ეს ცოდნა, სამწუხაროდ, წაშლილია ადამიანის მეხსიერებიდან (იხ. ნახ. 2). წარმოდგენილია დედამიწა ჭრილში. შუაში მოჩანს მისი ვირტუალური ბირთვი და მასში არსებული მზის მაგვარი მესხნათლე, სადაც მხოლოდ კლინიკური სიკვდილის დროს სხეულიდან გამოსული სულები ხვდებიან (აქ დედამიწის ბირთვის ბომბები, მისი ვირტუალურად უკეთ აღქმის მიზნით, ხელოვნურად გაზრდილია). სამყაროს უზარმაზარი ელექტრომაგნიტური ველის ძალწირების იქითა ბოლოები თავს იყრიან ხილული მზის არეალში, აქეთა ბოლოები კი – პლანეტის შიგნით, დაფარული მზის სამყოფელში... (თუ გახსენდებათ ქართული ბეპირსიგვიერების ნიმუში: „მზე შინა და მზე გარეთა“. ხომ საინტერესოა?).

რა არის „ძალწირი“ და საიდან საით მოძრაობენ ისინი? ამერიკელმა ფიზიკოსებმა მას „სიმებიც“ უწოდეს. თუმცა, უმჯობესი იქნებოდა ძალწირების ნაცვლად გვეთქვა „ნაკადები“. ესენია უხილავი „ძაფები“, რომლებიც მაგნიტის ელექტრომაგნიტური სარტყელის ერთი პოლუსიდან გა-

ლაიჭიმებიან მისსავე მეორე პოლუსამდე.

ჩვეულებრივი მაგნიტის თვისებებიდან გამომდინარე, და ამ შემთხვევაში, ეს არის აქ ყველაზე მთავარი: **ნებისმიერი მაგნიტის ელექტრომაგნიტური ველის ნაკადებს ახასიათებს სწრაფი სელა-ბრუნვის უნარი, რამედაც დამოკიდებულია მთელი იმ სხეულის აქტიურობა, რის ირგვლივაც დაგანებულია იგი!** ე.ი. თუ ველთა ნაკადები სწრაფად გადაადგილებიან, სიცოცხლე ჯანმრთელია; თუ სივრცის მეგასიმებს ვიბრაცია მოაკლდებათ, არსებობა ავალებდა.

მოდით, უფრო დავაზუსტებ:

**ერთიანი სივრცის სიმებს ახასიათებს ვიბრირების უნარი. თუ მათი ვიბრაციის სიხშირეები მაღალია, აქტიურობას ინარჩუნებს ჯერ თვითონ სივრცე, რომელშიც ვარსებობთ, ვცხოვრობთ, და აქედან გამომდინარე, მეგასიმები აქტიურობას ინარჩუნებენ ნებისმიერი ადამიანის ორგანიზმის შიდა არეშიც ე.წ. „ჩაკრების“ სახით. მაშინ ასეთი ორგანიზმი ჯანმრთელი და მნებობრავადაც გამართულია. თუ სივრცის ერთიანი სიმების ვიბრაცია სხვადასხვა მიზეზებით შენელებდა, პირველ რიგში, სულიერ დეგრადაციას განიცდის თვითონ სივრცე, სადაც ეს ხდება. აქედან გამომდინარე კი პარალელურად იგივეს განიცდის ნებისმიერი სულდგმულიც, ვინც ამ მღორე სიტუაციაში აღმოჩნდება. რადგან სივრცის უხილავი ძალწირების მდგომარეობა განსაზღვრავს ჩვენი მოდგმის ჯანმრთელ ფსიქიკასაც, მათმა მოდუნებამ კაცობრიობის აგრესია განაპირობა, რაც უახლოეს მომავალში დიდ**

**სამინელებას გამოიწვევს!** აი, ეს არის მიზეზი, რომელსაც სავალალო შედეგამდე მივყავართ. ეს არ იციან დღეს ფიზიკოსებმა.

სამწუხაროდ, თანამედროვე ადამიანს შეეძლება წარმოსახვის უნარი და ვირტუალური კადრების გარეშე შინაგანად ვერ აღიქვამს მას. ამიტომ, უფრო გასაგები რომ იყოს, გერელე ნახაზების სახით წარმოვიდგინოთ სამყაროს სფერულ მოდელს, როგორადაც მას პრეისტორიულ პერიოდში წარმოსახავდნენ (იხ. ნახ. 3).

დააკვირდით: გრანდიოზული მასშტაბით სივრცეში განშლილი რკალისებრი ხაზები ღერძის სახით ორ მთავარ ადგილზე იყრიან თავს: ამ ორიდან, სიმთა ერთი თავშეყრის ბოლო ის მზეა, რომელსაც თითქმის ყოველდღიურად ვხედავთ, ხოლო მეორე, დღემდე დაფარული ემთხერული და საკრალური მზე ჩვენი პლანეტის შიდა არეალშია ჩაკეტილი. უკვე არ გამოვირცხავ, რომ სამყაროს ასეთ განლაგებას ითვალისწინებდა გეოცენტრული სისტემა. დღეს დიდი მეცნიერები უკვე მის აღდგენაზეც ალაპარაკდნენ. თუმცა, სამწუხაროდ, ეს რეალობა ბოლო საუკუნეების მანძილზე იგნორირებულია.

შეკითხვა: იქ, სადაც შორს, გრანდიოზული მასშტაბით რას აცვია დიადი ელექტრომაგნიტური ველი და რის ირგვლივ არსებობს იგი?! ბნელი, ცივი და სფერული ფორმის ეთერული სივრცის გარშემო, რომლის ტემპერატურა მინუს 273.15 გრადუსია ცელსიუსით, მრგვალი სამყაროს სრულ არეალს, როგორც ეს აქვე, გაჭრილი ვაშლის შემთხვევაში ჩანს (იხ. ნახ. 4), შუაში კვეთს ორი ურთი-



ერთგადაგრეხილი, თავისი ბუნებით მეგაფიზიკური სპირალი-გველი, რომელიც თანამედროვე გერმინოლოგიით თუ ვიკყვით, სამყაროს „ღმ“-ს წარმოადგენს. ეს ჯერ კიდევ შუშერებმა იცოდნენ. რადგან ნებისმიერი ცოცხალი ორგანიზმის ყოველ უჯრედში ინახება მიკრო „ღმ“, დიდი მასშტაბითაც ანალოგიური რამ ხდება.

მოკლედ, ისე როგორც დედამიწას გააჩნია კერძო ელექტრომაგნიტური მოსაძვლები თავისი ნულოვანი ღერძით, რომელიც მისსავე ორივე პოლუსს აკავშირებს ერთმანეთთან. აღმოჩნდა, რომ ანალოგიური დიდი „ღერძი“ აქვს სამყაროსაც, რომელიც შორეული კოსმოსის მთელი შავი ეთერული სივრცის ორ პოლუსს აერთიანებს. სწორედ ეს გახლავთ შუშერული „ღმ-გალ“ – „დიდი ღერძი“, რასაც ისინი „ღმ“-ის მსგავსად ორი ურთიერთგადაგრეხილი გველის სახით წარმოგვიდგენენ.

ამ თიხის ფილას (ნახ. 5). XX საუკუნეში ერაყის გერიგორიაზე მიაგნეს. სწორედ ეს სიბრძნე იკითხება ამ გზავნილში. მაინც სადამდე ვრცელდება „ღმ-გალ“-ის ენერგული სივრცე? დედამიწიდან მზემდე – ირწმუნება ეზოთერული ინტუიცია და ბუნების ამ უცნაურ მოვლენას წარმოგვიდგენენ როგორც გრძელ „მილს“; სხვათაშორის, ძველინდუსთა სანსკრიტული ტექსტების სწავლებითაც, მზე – ხვრელია, და მასში ვხედავთ ჩვენი ჩაშავებული მრგვალი სამყაროს ირგვლივ დავანებულ გაფარვარებულ პლაზმას.

ამრიგად, უძველესი კოსმოგონიური სწავლების თანახმად, სამყაროს ირგვლივ შემოწერილი გესინათლე მოჩანს ნებისმიერი ვარსკვლავის არეებიდანაც, რამეთუ ვარსკვლავებიც ერთგვარ მეგაფიზიკურ ხვრელებს წარმოადგენენ. იქიდან შავ კოსმოსში მეშემოჭრილი ენერგიების ცენტრალურ მიმღებ კერას კი, როგორც აქეთა პოლუსს, თურმე დედამიწის შიგნით გამოკეცილი მისივე ვირტუალური ბირთვი წარმოადგენს.

20 წელია ამ საკითხს ვიკვლევ და ნებისმიერი უძველესი ცივილიზაციის სარწმუნო წყაროს ყველა შემთხვევაში ერთ დასკვნამდე

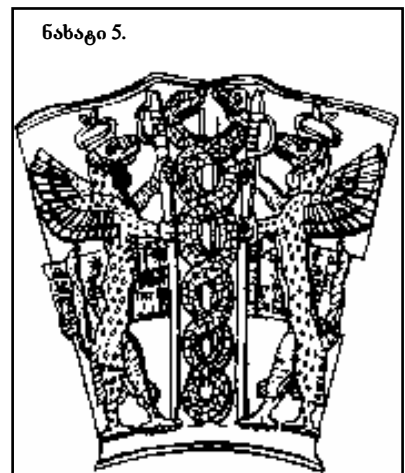
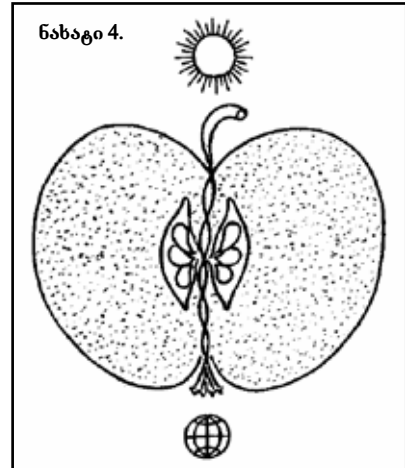
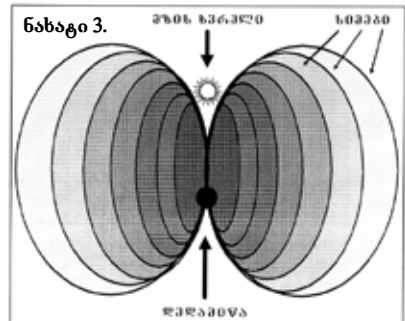
მივყავართ: მათი ცნობიერებით, ეს ორი გველი-სპირალი არის სამყაროს ორი უდიდესი პოლუსის – ორი მზის მთავარი შემაერთებული მეგაფიზიკური ხიდი, რომელიც ბრუნავს და პარალელურად აბრუნებს დედამიწას!

და მოვედით მთავართან: რა საერთო აქვს ამ ყველაფერს ადამიანის ფენომენტთან, რაგომ ეცემა მსოფლიო ეკონომიკა, მნებობა, ან რაგომ შეიპყრო მოსახლეობა ძლიერმა აგრესიამ?

ვინაიდან სივრცის უხილავი სიმები მუდმივ მოქმედებაშია და მათი ნაკადები სამყაროს ერთი პოლუსიდან მეორე პოლუსამდე მოძრაობენ, თუ მათ დედამიწაზე სადმე რაიმენაირ წინააღმდეგობას შეუქმნით, ეს აუცილებლად შეაფერხებს ველთა ნაკადების აქტიურობას, შეიზღუდება სიმების ვიბრაცია, აირევა მათი ლოგიკური არსობრიობა და ნელ-ნელა პასიურ, მომაკვდილებელ შინაარსს იძენენ. ამას კი დროდადრო ახასიათებს შეფერხებული ველის ძლიერი განგვირთვა-გათავისუფლების უნარი, რაც ჩვენი პლანეტის სხვადასხვა რეგიონში ძლიერ მიწისძვრებს იწვევს! სიმთა პასიურობა უეჭველად უარყოფით გეგავლენას ახდენს ნებისმიერი სახეობის ორგანიზმის ფიზიოლოგიაზეც. აი, რაგომ:

როგორც ცნობილია, ცოცხალ ორგანიზმს შემოსაზღვრავს ბიოსარგველი, რაც სხეულის ერთგვარ „ელექტრომაგნიტურ“ ველს წარმოადგენს, ეს არის მისი ბიოაურა. ბიოსარგველიც ორპოლუსიანია, ბრუნავს და მასაც გააჩნია ნორმალური სისწრაფე. რამდენადაც ჩქარია მისი ნაკადები, იმდენად ჯანმრთელია ორგანიზმი. თუ პირადი ბიოსივრცე ღუნდება, კუნთებს ეუფლება პასიურობა. დღეს ერთიანი სივრცის სიმებია პასიური, ამიგომაც შეიპყრო ხალხი დიდმა სიზარმაცემ და უმოქმედობამ. თუ გნებავთ, ნაცნობებში გაიკითხეთ, დღეს ჩვენში ყველა სხეულებრივ სისუსტეს ჩივის.

წარმოვიდგინოთ: ნორმალური ფსიქიკის მქონე ადამიანს ცულოფანი გადავაკარით სკალპზე. თავდაპირველად უჩვეულობის შეგრძნება დაეუფლება. მაგრამ



თუ ეს უმსგავსობა საათობით გაგრძელდა, თავის ქალას სიმების მოღუნებამ შესაძლოა ფსიქიკურად შეშალოს იგი – ჯერ ავიშვიშდება, გაბრაზდება, შემოგვიტევეს... ბოლოს იკივლებს! მსგავსი რამ ხდება დღეს ფართო მასშტაბით: სამყაროს სიმების ვიბრაციაა პასიური, რის გამოც მთელი კაცობრიობა ისტერიკას უახლოვდება!

ბოლო ორი ათეული წლის მანძილზე, მასმედიის საშუალებებით სარწმუნოდ და არგუმენტირებულად ვაუწყებდი საზოგადოებას იმის თაობაზე, რომ გარდასული ეპოქების დიდი

მოამბროვნეები ჩვენს პლანეტას „ცოცხალ ორგანიზმად“ მიიჩნევენ, რომელსაც თურმე აქვს „საშო“, „ყელი“, „თავის ქალა“ და, თქვენ წარმოიდგინეთ, „თხემიც“ კი. ბიბლიის ძველქართული ვერსიის თანახმად კი დედამიწის „თხემის“ ადგილი საქართველოა. სხვათაშორის, ეს ჩვენი საპატრიარქოს თანამშრომელთა მიერ დაუფიქსირებული სერიოზული ფაქტი, გასულ წლებში ილია II-მაც აღიარა – ყოველთვის, როდესაც საქართველოში პოლიტიკური სიტუაცია მოიჭიმება დიდი უბედურების მღვარამდე, საბერძნეთის ერთ-ერთ მთაზე ეკლესიის საკურთხეველის კანდელი ქანაობს! – ექსპერიმენტულ ჩაუტარებიათ და აღმოჩნდა, რომ კანდელი ქანაობდა ნიაგის გარეშეც კარ-ფანჯარადახურულ ტაძარში. ე.ი. დედამიწის „თავის ქალას“ ერთ-ერთი ნერვი გრძნობს აქ დაგროვილი უარყოფითი ფლუიდის მომაგებას და მეტაინფორმაციას საქართველოდან საბერძნეთში, ათონის მთაზე გადასცემს. ამ დროს პლანეტის თხემის ესოდენ სათუთ ადგილზე არეულობაა – ხდება ისეთი რამ, რასაც ემოთერული ცოდნით „ქაოსი“ ეწოდება. დარგს ვერ დამისახელებთ, რომელიც „ვარდების რევოლუციამდე“ ლოგიკურად ვითარდებოდა ჩვენთან. ხელისუფლებაში ნაციონალების მოსვლის შემდგომაც ისევ ის ძველ ავანტიურისტთა

დასი ბრძანებლობს. განა ასეთ პირობებში შესაძლებელია ქართული ცხოვრებისა და ეკონომიკის მოწესრიგება?! რადგანაც საქართველო ამ დღემია, საერთო შედეგზე სახეზეა – მსოფლიო ქაოსი! აი, რა იწვევს მსოფლიოში მიწისძვრებს და შიშოიღურ არეულობებს.

რა მაძლევს ამისი თქმის უფლებას, რომ თითქოს კაცობრიობის მომავალი – ქართული ცხოვრების მომავალზეა დამოკიდებული? ჩვენი გერიგორიიდან აღქმული მხოლოდ ვარსკვლავების სიმრავლე? რა თქმა უნდა, არა! დედამიწის ვირტუალური ბირთვი და მასში მოკაიფე გესინათლე, ე.წ. „დაბლითა მზე“, რომელსაც ძველი ეგვიპტელები „რა“-ს – „რა-მზეს“ უწოდებდნენ, თავისი ადგილმდებარეობით პლანეტაში ყველაზე ახლოსაა საქართველოსთან. ვინაიდან, ბოლო ათწლეულების მანძილზე ქაოსმა დაივანა ქართულ მიწაზე, აქ დაგროვილი პასიური ველის გამო შეფერხდა სამყაროს ელექტრომაგნიტური სიძვების ლოგიკური მიმოსვლაც, რის გამოც პასიური გახდა დედამიწის მოსახლეობა. ამისი შედეგზე სახეზეა: დღეს მსოფლიოში ეკონომიკური კრიზისი და ქაოსია!

ჩვენი ცხოვრების არევა მოქმედებს კოსმოსის ერთიანი სივრცის ჯანმრთელობაზე. როცა ყველა დარგი არალოგიკურად ვითარდება, ეს ვნებს თვალთ უხილავ სიძვებს და ისინი თავის ჯანმრთელ მოძრაობაზე უარს ამბობენ. მაშასადამე, ალოგიკურ დინამიკას (მასების გადაწყვეტილებებს, მოქმედებებს) ვერ ეგუებიან ერთიანი სივრცის უხილავი სიძვები, რის გამოც მათი დადებითი ნაკადები აქტიურობას კარგავენ და სწორედ აქედან იღებს სათავეს მსოფლიო დეგრადაცია.

მაშ, ასე: დიდ არეულობებს ქართული ქაოსი იწვევს! ივერიის დაცემა – იგივეა, თავზე ცელოფანი ჩამოვაცავთ დედამიწას. ალბათ შუმერებმაც აქედან გამოძლინარე დაასკვნეს, რომ სივრცის „დიდი ღერძის“ – „ღიმ-გალ“-ის წესრიგის მორღვევა სამყაროს

წესრიგის მორღვევას გამოიწვევსო! უბრალოდ დააკვირდით და თქვენც უთუოდ შენიშნავთ: რაც მეტად მიძიდება ქართული სივრცე, მით უფრო ეცემა მსოფლიო. ხომ გახსოვთ, 2008 წლის აგვისტოს ომის დროს. კაცობრიობამ კატასტროფის მღვარაზე გაიარა აქ დაგროვილი აშლილობის გამო.

ვთქვათ, ეს უმსგავსობა დღეის იქითაც გაგრძელდა. რას უნდა ველოდოთ? **სამყაროს მეგანაკადები კვლავაც შეფერხდებიან, ე.ი. ბუნების შემუხტები უფრო დაგროვდება. პლანეტა ერთგვარი კონდენსატორია (!). ამით მსოფლიო დაძაბულობა მოიმაგებს, მოიმაგებს, მოიმაგებს და...** სიმთა თვითგანთავისუფლების მიზნით ბუნებაში მოსალოდნელია ის, რაც გამოცხადების დროს ბოლო ჟამის თაობაზე ანგელოზმა უჩვენა წმიდა მამა დავით გარეჯელს – **მუხღება დიდი ბანმუხტვა**, რასაც ბიბლიის მიხედვით „**უფლის მახვილი**“ ჰქვია (იხ. ბოლო ილუსტრაცია. კანონიკური ფრესკა! თან მახვილის ელვას დააკვირდით). რას გამოიწვევს ბუნების ეს ძლიერი კატაკლიზმი? ბიბლია ამის თაობაზე გვპირდება: შესაძლოა მეგამახვილმა დედამიწაში ჩაარღვიოს პლანეტის „ღმწ“ – მიწისქვეშა გველი-სპირალი, რითაც ჩვენი პლანეტა ბრუნავს. ამის შემდეგ, როგორც ეზრა სუთიელი გვატყობინებს „ძველი აღთქმით“ (იხ. III, 5-4): **„მესამე საყვირის შემდეგ უეცრად გაანათებს მზე ღამეს და დღეში სამჯერ გამოჩნდება მთვარე“!** დიახ, თუ ივერია დაეცემა, არსებობს ალბათობა, რომ დედამიწის ბრუნვის ციკლი აირიოს.

აი, ამ ცოდნას ფლობდა ცნობილი შვეიცარიელი მოღვაწე, ედგარ მილო და ალბათ ამიგომაც თქვა: „კაცობრიობა ვერ განთავისუფლდება, თუ საქართველო არ განთავისუფლდება“ (!) ემოთერული ინტუიცია და 20-წლიანი კვლევის გამოცდილება მაძლევს სითამამეს განვაცხადო მეც: **„თუ ჯერ ბებერი ივერია არ გამოვა უმძიმესი სიგუაციიდან, ვერც კაცობრიობას ეშველება“!**



ნახატი 6.

# რა ელის დოლარს

მსოფლიო ფინანსურმა კრიზისმა მნიშვნელოვნად შეარყია დოლარის პოზიციები. თუ სტატისტიკურ შეფასებებს დავუჯერებთ, განვითარებად ქვეყნებში უკვე 2-ჯერ ნაკლები ადამიანი ინახავს თავისუფალ ფულს დოლარების სახით. უმრავლესობა ცდილობს, რომ დანახოვები ევროებში გადაიყვანოს, მაგრამ ამ ვალუტის სიძვირე და ნაკლები ხელმისაწვდომობა აიძულებს მათ სხვა ალტერნატივები ეძიონ. ასეთი ალტერნატივა კი როგორც წესი ადგილობრივი ეროვნული ვალუტაა იმ შემთხვევაში, თუ ამ ქვეყნის მთავრობა კურსის შენარჩუნებაზე ზრუნავს. ასეთ ქვეყნებში მოსახლეობის უკვე 27% ეროვნულ ვალუტას ანიჭებს უპირატესობას. დოლარისადმი ერთგული კი მხოლოდ 19% რჩება.



თუმცა, ასეთი მასობრივი უნდობლობის მიუხედავად, დოლარი მაინც ინარჩუნებს ძირითად პოზიციებს. ფართო მასების პრეფერენციები ნაკლებად მოქმედებს დოლარის კურსზე, რადგან ამ კურსს ქვეყნების მთავრობები არეგულირებენ – ეს მთავრობები კი ძალიან დაინტერესებული არიან მსოფლიო სავალუტო სისტემის სტაბილურობით.

მსოფლიომ კარგად იცის, რომ დოლარი გუგულის ბარტყის როლს თამაშობს სხვა ქვეყნების ეკონომიკებში და არც ერთ ქვეყანას არ უნდა თავის სახსრებით აფინანსოს ამერიკის ბიუჯეტის უზარმაზარი დეფიციტი. მთელმა რიგმა ქვეყნებმა დოლარის საწინააღმდეგო მოძრაობა წამოიწყეს. მსოფლიო სავალუტო ფონდშიც გამოითქვა აზრი, რომ უმჯობესია დოლარის ნაცვლად ახალი მსოფლიო ვალუტა იქნეს შემოღებული.

მიუხედავად ამისა, **დოლარის თავიდან მოშორება არც ასე ადვილი აღმოჩნდა.**

დავოსის მსოფლიო ეკონომიკურ ფორუმზე თვით ჩინეთის სახალხო ბანკის წარმომადგენელმა განაცხადა, რომ „ჩვენთვის მთავარი საფრთხე 2010 წელს – ეს არის დოლარით წარმოებული carry სპეკულაციები.“

ეს პრობლემა არა მარტო ჩინეთს ადარდებს... წინასწარი შეფასებებით დოლართან დაკავშირებული სპეკულაციები მიმდინარე წელს 1500 მლრდს მიადწევს, რაც გაცილებით მეტია, ვიდრე იენასთან დაკავშირებული ოპერაციები.

თუმცა, უკვე მოსალოდნელია დოლარის კურსის გამყარება და იენის გაუფასურება, რაც კრიზისის შედეგად ჩამოვალიბებულ საფონდო თუ სასაქონლო ნაკადებს შეარყევს.

**Carry trade** სპეკულაციები გულისხმობენ ფულის სესხებას დაბალი პროცენტით და შემდეგ მის გადაცვლას სხვა ვალუტაზე უფრო შემოსავლიანი აქტივების ყიდვის მიზნით. **მაგალითად შეიძლება ისესხო იენა დაბალი პროცენტით და შემდეგ გადაცვალო იგი სხვა ვალუტაზე რომ იყიდო ვთქვათ ახალი ზელანდიის სახელმწიფო ობლიგაციები, რომელთა სარგებელიც 8,25%-ია.** 2005 წლიდან იენის კურსის დაწვეა და იაპონიაში არსებული ძალზედ დაბალი საპროცენტო განაკვეთები მიმზიდველს ხდიდა იენით სპეკულაციებს, რომლებიც მიმართული იყო ამერიკული აქტივების შესყიდვაზე.

2008 წლის კრიზისმა მნიშვნელოვნად შეცვალა ეს ტენდენციები: **დოლარის კურსის დაცვამ და ამერიკაში საპრო-**

**ცენტო განაკვეთების შემცირებამ carry – სპეკულაციები დოლარისკენ მიმართა.** გასული წლის მარტიდან დეკემბრამდე დოლარის კურსი 17%-ით დაეცა. მაგრამ დღესდღეობით სიტუაცია შეიცვალა. დეკემბრის შემდეგ დოლარის კურსი 8%-ით გაიზარდა, რაც მნიშვნელოვნად ამცირებს carry – პოზიციებს მსოფლიო სავალუტო ბირჟებზე.

თუმცა, ეს არ ნიშნავს, რომ დოლარის ეპოქა როგორც სპეკულაციური ვალუტის დამთავრდა. დოლარის გამყარება უფრო მეტად საგარეო ფაქტორებმა გამოიწვიეს, ვიდრე თვით ამერიკის ეკონომიკის გაჯანსაღებამ.

**პირველი ფაქტორი** – ეს იყო საბერძნეთისა და პორტუგალიის დეფოლტის საფრთხე, რამაც შეარყია ევროს პოზიციები.

**მეორე ფაქტორად** კი შეიძლება ჩაითვალოს ჩინეთის მთავრობის მკაცრი ფულადსაკრედიტო პოლიტიკა. ფინანსური ბაზრების ამერიკისეული გაბერვის შიშით ჩინეთის მთავრობამ გააორმაგა საბანკო რეზერვების მოთხოვნა და მნიშვნელოვნად გაზარდა სააღრიცხვო განაკვეთები. ამან გამოწვია მოგების ფიქსაციის ტალღა საფონდო ბაზრებზე, რისთვისაც ინვესტორებს მა-

სობრივად დასჭირდათ დოლარების შესყიდვა.

**ამას თან დაერთო ფედერალური სარეზერვო სისტემის მიერ საპროცენტო განაკვეთის მოულოდნელი ზრდა.**

შესაბამისად, არც არის გასაკვირი, რომ ჩინელები carry-პოზიციების მასობრივ დახურვას ელოდებიან.

**carry სპეკულაციიდან დოლარის გაქცევა ჩინელებს უფრო მეტად მათი სავალუტო პოლიტიკის გამო აშინებს.** მსოფლიოს წამყვანი ქვეყნები ბრალს სდებენ ჩინეთს, რომ მას იუანის კურსი დოლარზე აქვს მიბმული და იმაგდროულად ხელოვნურად ამცირებს იუანის კურსს დოლარის მიმართ. შესაბამისად დოლარის გამყარება ავტომატურად იუანის გამყარებას ნიშნავს, რადგან იუანის კურსის კიდევ უფრო დაწევას სერიოზული წინააღმდეგობები მოჰყვება სხვა ქვეყნების მხრიდან.

პარტნიორი ქვეყნები მოუწოდებდნენ ჩინეთს რომ სავალუტო კონტროლი შეემსუბუქებინათ. თუმცა, ჩინეთის პარლამენტმა კატეგორიული უარი განაცხადა იუანის კურსის გაზრდაზე.

ევროამერიკელ ექსპერტთა შეფასებით კი იუანის კურსი 40%-ით მეტი უნდა იყოს, ვიდრე არის.

მიუხედავად ამისა, ჩინელები თვით ევროამერიკელებს აღანაშაულებენ პროტექციონიზმში. მათი აზრით, ისინი არ არიან ვალდებული მოახდინონ იუანის რევალვაცია მაშინ, როდესაც სხვა ქვეყნები ექსპორტის სტიმულირების მიზნით თავიანთი ვალუტების დევალვაციას ცდილობენ.

გარდა ამისა, დოლარის კურსის ცვალებადობა მნიშვნელოვნად ზემოქმედებს ჩინეთის სავალუტო რეზერვებზე, რომლის დიდი ნაწილი – 800 მილიარდი დოლარის მოცულობით აშშ-ს სახაზინო ვალ-

დებულებებში აქვს დაბანდებული.

აშშ-ს სახელმწიფო ობლიგაციები კიდევ ერთი შენელებული მოქმედების ნაღმს წარმოადგენენ მსოფლიო ეკონომიკაში. ექსპერტები მოუწოდებენ ამერიკის მთავრობას რომ შეამციროს თავისი ტრადიციული ტაქტიკა, რომლის მიხედვითაც აშშ-ს ბიუჯეტის დეფიციტი საგარეო სესხების ხარჯზე ფინანსდება.

**სტატისტიკური მონაცემებით, 2013 წლისთვის აშშ-ს ბიუჯეტის 15% სახელმწიფო ვალდებულების მომსახურებაზე უნდა დაიხარჯოს.**

ეს მომსახურება ისევე დოლარებში გაიცემა და ამდენად, სხვა ქვეყნებს გაუჭირდებათ უარი თქვან ამ ფულზე.

თუმცა, ამერიკის საგარეო ვალის უზარმაზარი მოცულობა უკვე დიდ ეჭვებს იწვევს ინვესტორებში. შესაბამისად შემცირდება მოთხოვნა აშშ-ს სახაზინო ვალდებულებებზე.

აშშ-ს ფინანსური სიმძლავრის გადარჩენა რამდენიმე ტენდენციას შეუძლია:

**პირველი** - ეს არის განვითარებადი ქვეყნების კიდევ უფრო სწრაფი განვითარება, სადაც ამერიკული ინვესტიციების მოცულობა ტრილიონებს აღწევს – განსაკუთრებით სამხრეთ აღმოსავლეთ აზიაში. ამ რეგიონს კი დაქვეითებისა და ჩამორჩენის პერსპექტივები ნაკლებად ემუქრება.

**მეორე** ტენდენცია თვით ამერიკის მთავრობაზეა დამოკიდებული – თეთრმა სახლმა უნდა შეამციროს ბიუჯეტის დეფიციტი, თუნდაც ძალით სტიმულირებული სამხედრო ხარჯების შეკვეცით.

**ასე რომ, მსოფლიო გლობალურმა კრიზისმა ვერ შეცვალა მსოფლიო ეკონომიკის ძირითადი არქიტექტურა, რომელიც დაფუძნებულია აშშ-სა და დოლარის წამყვან პოზიციებზე.**

მიმდინარე პროცესები უბ-

რალოდ ადრე არსებული ტენდენციების მიახლოებით განმეორებას ახდენს. მსოფლიო სავალუტო-საფინანსო სისტემა უბრუნდება ძალთა ისეთ თანაფარდობას, რომელიც დახლოებით 2005 წელს არსებობდა.

**დოლარი ისევ გაძვირდება – რადგან აშშ-ს სარეზერვო ფონდმა განაკვეთები ასწია იმ კრედიტებზე, რომლებსაც კრიზისისაგან დაზარალებულ ბანკებზე გასცემენ.** თუმცა, ამ სისტემის მესვეურთა განმარტებით – ეს არ ნიშნავს სტიმულირების პოლიტიკის შეწყვეტას – ამ გაზრდით ხდება მაკროეკონომიკური პარამეტრების კორექტირება გრძელვადიან პერსპექტივებზე გათვლით.

გარდა ამისა, ხდება სახსრების გაღივება განვითარებადი ქვეყნების ბირჟებიდან, რადგან უკვე დანამდვილებით ელოდებიან მონეტარული პოლიტიკის გამკაცრებას ინდოეთსა და ბრაზილიაში.

**ევროპაში არსებული პრობლემების გამო უკვე გაიზარდა ევროების გამყიდველთა რიცხვი, მაგრამ მიუხედავად ამისა დოლარისადმი ინტერესი მაინც არ ცხრება...**

**ასე რომ, დოლარის გამყარებას თვით მსოფლიო ეკონომიკა განაპირობებს.**

ყველაზე ცუდ შემთხვევაში შეიძლება ისე მოხდეს, რომ 2013 წელს ამერიკის სახაზინო ვალდებულებების მიმართ ნდობის დაკარგვამ დოლარის ე.წ. კოლაფსი გამოიწვიოს – ეს ფაქტი კიდევ უფრო გააძლიერებს ახალი მსოფლიო ვალუტის შემოდების მოთხოვნებს.

თუმცა, ამერიკის ეკონომიკის გაჯანსაღების ტენდენციები ტოვებს იმის იმედებს, რომ 2013 წელს აშშ მზად იქნება დაფაროს ყველა თავის ვალდებულება, რაც მისი ეკონომიკის და დოლარის გლობალურ გავლენას კიდევ უფრო განამტკიცებს.

კობა ბიჭიანი

# როგორ გავხდეთ წარმატებული

**ნეიროლინგვისტური პროგრამირება (ნლპ):  
მითი, თუ რეალობა**

*ყოველდღიურად ვხვდებით უამრავ ადამიანს სხვადასხვა სიტუაციაში, ვაწყდებით წინააღმდეგობებს და გვებადება კითხვები, ჟერძოდ:*

*როგორ დავამყაროთ ჯარგი ურთიერთობა თანამშრომელთან, რომლის მიმართ არც თუ ისე ჯარგი განწყობა გვაქვს? შესაძლებელია თუ არა ადამიანის პიროვნული ცვლილება? როგორ მივაღწიოთ წარმატებებს? არსებობს თუ არა წარმატების ფორმულა, და თუ არსებობს, როგორ შეიძლება მისი მოპოვება? რატომ ხდება, რომ სწორედ ის არ გვაქვს, რაც ყველაზე ძალიან გინდა? შეიძლება თუ არა გაიგო გარეგნული ნიშნებით რაზე ფიქრობს ადამიანი? როგორ აწუხნათ ადამიანებს, რას ვფიქრობთ სინამდვილეში? როგორ ახერხებს თქვენი კოლეგა იმ პროექტის განხორციელებაზე მიიღოს თანხმობა, რომელზეც სულ ცოტა ხნის წინ თქვენ უარი გითხრეს?*

ამ და მრავალ სხვა კითხვაზე ნეიროლინგვისტური პროგრამირება, ანუ შემოკლებით, **ნლპ**, იძლევა პრაქტიკულ და პირდაპირ პასუხებს. თუმცა, ბოლო დროს, მას ხშირად სხვადასხვა კონტექსტში მოიხსენიებენ. თუ მათ დავეუჯერებთ, დაგვწმუნდებით, რომ ადამიანებს სხვადასხვა შეხედულება აქვთ ნლპ-ზე. ზოგისთვის მანიპულაციის ინსტრუმენტია. ზოგისთვის ერთგვარი მიმდინარეობაა, რომელიც ადამიანებს აძლევს საშუალებას მიაღწიონ დასახულ მიზნებს. ამასთან, განსაკუთრებული ძალისხმევით გარეშე. ზოგისთვის კი ნლპ უბრალოდ ფსიქოთერაპიის ერთ-ერთი ფორმაა.

შეხედულებათა ასეთი მრავალფეროვნება ბუნებრივია, იწვევს საკუთარი დამოკიდებულებების გამოხატვის სურვილს. ჩემთვის, ისევე როგორც მრავალი სხვა „ნლპ-ერისთვის“ – **ნლპ არის საშუალება იაზროვნო და იმოქმედო ისე, რომ ადვილად მიაღწიო დასახულ მიზანს, გააცნობიერო რა მოგწონს საკუთარ თავში და ქმედებებში, შეცვალო – რაც არ მოგწონს.**

ეს გჭირდება იმისთვის რომ გახდე კიდევ უფრო წარმატებული, ვიდრე ხარ დღეს. ნლპ მოიცავს ეფექტური კომუნიკაციისა და სასურველი ცვლილებების მთელ არსენალს, რომელიც შეუძლია გამოიყენოს ყველამ, ვისი წარმატებაც დამოკიდებულია სხვა ადამიანებთან ურთიერთობაზე (მისი მოღვაწეობის სფეროს მიუხედავად).

ხშირად შეხვედებით განცხადებებს ვაკანტური თანამდებობის დასაკავებლად, **პროფესიული და პიროვნული უნარ-ჩვევების ვრცელ ჩამონათვალში თითქმის ყოველთვის აღნიშნულია კომუნიკაბელურობა, გუნდური მუშაობის უნარი, სამუშაო დროის სწორი და გეგმური განაწილება, და ა. შ.**

მიუხედავად იმისა, რომ ქართველები გენეტიკურად კომუნიკაბელური ვართ, ხშირად არ ვიცით, ან ვერ ვხვდებით რა იგულისხმება ამ მოთხოვნებში. **კომუნიკაბელურობა და გუნდური მუშაობის უნარი სულაც არ ნიშნავს იმას, რომ ჩვენ შეგვიძლია და გვაქვს საუკეთესო**



მანანა ჯოჯიაშვილი  
ფსიქოლოგი

ურთიერთობები ახლობელ და საყვარელ ადამიანებთან. კარგი კომუნიკატორები სწორედ ისინი არიან, ვისაც შეუძლია ეფექტური კომუნიკაციის დამყარება ნებისმიერ ადამიანთან, მიუხედავად მათი განსხვავებისა - ხასიათით, შეხედულებებით, ფასეულობებით, გემოვნებით, მრწამსით, ცხოვრების წესით და მრავალი სხვა. რა თქმა უნდა, ეს ძნელია, თუმცა ხშირად აუცილებელი! თუნდაც იმიტომ, რომ არავის აქვს სურვილი, დაკარგოს სამსახური მხოლოდ იმ მიზეზით, რომ რომელიმე თანამშრომელთან არ ჩამოუყალიბდა კარგი, კეთილგანწყობილი ურთიერთობა. სწორედ ასეთი შემთხვევებისთვის არის განკუთვნილი ტექნოლოგიები, რომლებიც უზრუნველყოფენ ნებისმიერ ადამიანთან წარმატებულ კომუნიკაციას.

**კომუნიკაბელურობა** – ეს არ არის თვისება, რომელიც ან აქვს ადამიანს, ან არა. ეს უნარ-ჩვევაა, რომელსაც ისევე უნდა დაეუფლო, როგორც მაგალითად, მანქანის მართვას. წარმატება ნებისმიერ საქმიანობა-



ში დიდწილად დამოკიდებულია იმაზე, თუ რამდენად წარმატებულია თქვენი ურთიერთობა მოლაპარაკებების ან თუნდაც გუნდის მართვის პროცესში. როგორც მსოფლიოში აღიარებული და ბევრისთვის მიბაძვის ობიექტი, ცნობილი ბიზნესმენი და მილიარდერი **როკველერი** იტყვოდა „ადამიანებთან ურთიერთობის უნარი – ის პროდუქტია, რომელიც ზუსტად ისევე შეიძლება შეიძინო, როგორც ყავა ან ჩაი... და მე ამ უნარის შესაძენად გადავიხდი ბევრად უფრო მეტს, ვიდრე, ნებისმიერ ნივთში, ან პროდუქტში ამჟვეყნად“.

**რა არის ნლა?**

სანამ კონკრეტულად ნლა-ის განმარტებაზე გადავიდოდე, მინდა ორი იგავი გაგაცნოთ, რომელსაც ხშირად ვუყვები ტრენინგებზე მსმენელებს, რადგან უკეთ ავხსნა რა ფუნქციის შესრულება შეუძლია თქვენთვის ნეირო-ლინგვისტურ პროგრამირებას და როგორ შეიძლება მისი გამოყენება.

ერთი და იგივე აზრის განსხვავებულად ჩამოყალიბებით, ასევე განსხვავებული შედეგების მიღებაა შესაძლებელი. ამ ე.წ. თეზის დასტურად მინდა

გაგაცნოთ იგავი **ხოჯა ნასრედინზე**.

„... ერთ შაჰს საშინელი სიზმარი დაესიზმრა, თითქოს ერთდროულად ყველა კბილი დაკარგა. გაღვიძებისთანავე მოიხმო თავისი სიზმრების ამხსნელი და სთხოვა განემარტა, რას ნიშნავდა ნანახი. სიზმრების ამხსნელმა ყურადღებით მოუსმინა შაჰს და უპასუხა:

- შენი სიზმარი, დიღო შაჰო, ნიშნავს, რომ ძალიან მალე დაკარგავ ყველა შენს ახლობელ და ძვირფას ადამიანს!

რა თქმა უნდა, შაჰს არ მოეწონა ეს პასუხი და ბრძანა სიკვდილით დაესაჯათ სიზმრის ამხსნელი. მაგრამ რადგან იმდროინდელი სიზმრების ახსნის წიგნების მიხედვით - კბილების დაკარგვა ახლობლების დაკარგვას ნიშნავდა, ყველა შემდგომში მოწვეულმა სიზმრის ამხსნელმა იგივე განმარტება გააკეთა და ისინიც სიკვდილით დაისაჯნენ... შაჰმა მთელ ქვეყანაში დააგზავნა ვეზირები დავალებით: „ვინც სწორად განუმარტავდა სიზმარს დააჯილდოვებდა ერთი ტომარა ოქროთი, წინააღმდეგ შემთხვევაში, მათაც სიკვდილით დასჯიდა“.

სწორედ ამ დროს ქალაქში შემოვიდა **ხოჯა ნასრედინი**,

რომელმაც მოსმინა თუ არა ეს ამბავი, მაშინვე სასახლისკენ გაეშურა. ყველა აფრთხილებდა, თუ რა ბედი ეწიათ მის წინამორბედებს, მაგრამ ხოჯა არწმუნებდა, რომ სასახლიდან ოქროს ტომრით გამოვიდოდა და ასეც მოხდა. ცოტა ხანში ხოჯა მართლაც ბრწყინვალე ხასიათზე და ოქროთი სავსე ტომრით გამოვიდა სასახლიდან. ხალხი დაინტერესდა, რა უთხრა მან შაჰს. ხოჯამ გულწრფელად უპასუხა:

- „მე სიზმრების დიდი მცოდნე არ ვარ, მაგრამ ყველა წიგნში, რომელიც მე წამიკითხავს კბილებისა და თმების ცვენა ახლობლების დაკარგვას ნიშნავს, და მეც დაახლოებით ეს ვუთხარი შაჰსო“...

- „კი მაგრამ ზუსტად ამ პასუხისთვის ყველა შენი წინამორბედი სიკვდილით დასაჯა შაჰმა, შენ კი ოქროთი დაგაჯილდოვა“... – გაოცებას ვერ ფარავდა სასახლის მოედანზე შეკრებილი ხალხი.

- „გეთანხმებით, მაგრამ ამ სიზმრის ზუსტი განმარტება იმაში მდგომარეობდა, რომ შაჰი ყველა თავის ახლობელზე დიდხანს იცოცხლებდა!“ – ასეთი იყო ხოჯა ნასრედინის პასუხი. აქედან გამომდინარე, ერთი



და იგივე აზრის სხვადასხვაგვარად ჩამოყალიბებით სხვადასხვა შედეგის მიღწევას შესაძლებელი. მათ შორის ისეთივე განსხვავებაა, რიგორც განსხვავდება ერთმანეთისგან სიკვდილით დასჯა და ტომარა ოქრო“.

აი, მეორე იგავიც...

ერთი ბრძენი აქლემით მოგზაურობდა. მზის ჩასვლისას მიადგა უდაბნოს ერთ-ერთი სოფლის მაცხოვრებელს და სთხოვა წყალი. მოიკლა წყურვილი და პკითხა მასპინძელს:

- „ხომ არ შემიძლია რამით დაგეხმაროთ სანამ განგვარობ ჩემს გზას?“

- „შეგიძლიათ, - უპასუხა მასპინძელმა, - ჩვენს ოჯახში პატარა გაუგებრობაა. მე უმცროსი ვარ სამ ძმას შორის. ახლანაზს გარდაგვეცვალა მამა. მან მემკვიდრეობით დაგვიტოვა აქლემების მცირე ფარა, რომელიც თავის ანდერძში ასე გადაანაწილა. ამ ფარას ნახევარი ეკუთვნის ჩემს უფროს ძმას, მესამედი შუათანა ძმას, მეცხრედი კი მე. მთელი სირთულე იმაშია, რომ ფარაში სულ ჩვიდმეტი აქლემია, ჩვიდმეტი კი მოგესხენებათ არ იყოფა არც ორზე, არც სამზე და არც ცხრაზე.

ბრძენმა მოითხოვა დანარჩენ ძმებთან შეხვედრა. შევიდნენ სახლში, სადაც ცეცხლთან ისხდნენ დანარჩენი ძმები და დედა, რომლებიც ანდერძის თაობაზე კამათობდნენ.

- „ნუ კამათობთ - უთხრა ბრძენმა. - ვფიქრობ, შემიძლია თქვენს დახმარება, მე გაჩუქებთ ჩემს აქლემს და გეყოლება თვარამეტი აქლემი. ნახევარს წაიყვანს უფროსი ძმა, ე.ი. მას შეხვდება ცხრა აქლემი; მესამედს, შუათანა - ექვსი აქლემი, მეცხრედი კი შეხვდება უმცროსს - ე.ი. ორი აქლემი“.

- „კი მაგრამ ეს ხომ ჯამში ჩვიდმეტია?“ - გაკვირვებულმა იკითხა უმცროსმა.

- „ზუსტად. ბედნიერი დამთხვევაა, რომ ზედმეტი აღმოჩნდა ზუსტად ის აქლემი, რომელიც მე თქვენ გაჩუქეთ. თუ დამიბრუნებთ ჩემს აქლემს, მაშინ მე შევძლებ მოგზაურობის გაგრძელებას.“

ძმები ასეც მოიქცნენ და

ბრძენმა გააგრძელა მოგზაურობა.“

რა საერთო შეიძლება იყოს ნღპ-სა და მეთვრამეტე აქლემს შორის?

ნღპ-ის გამოყენებაც ასევე შესაძლებელი ნებისმიერ სიტუაციაში, როგორც ეს ბრძენმა გააკეთა. მისი დახმარებით შეგიძლიათ სწრაფად და მარტივად გადაჭრათ პრობლემები, რომელიც ისე გაქრება, თითქოს სულაც არ ყოფილა.

და მაინც, რა არის ნღპ?

პრაქტიკულ ფსიქოლოგიაში იგი შედარებით ახალი მიმართულებაა. მას საფუძველი ჩაეყარა 70-იანი წლების დასაწყისში აშშ-ში, სანტა-კრუსის უნივერსიტეტში. მისი ფუძემდებლები არიან ჯონ ბრინდერი (იმ დროისთვის ლინგვისტიკის კათედრის ასისტენტი), და რიჩარდ ბენდლერი (ფსიქოლოგიის ფაკულტეტის სტუდენტი). თავის გამოკვლევებში ბრინდერი და ბენდლერი ცდილობდნენ მსოფლიო აღიარების მქონე ფსიქოთერაპევტების - შრიც პერლზის (გეშტალტთერაპიის ფუძემდებელი), ვირჯინია სატირის (ოჯახური თერაპიის ყველაზე თვალსაჩინო წარმომადგენელი), მილტონ პერიშონის (ცნობილი გიპნოთერაპევტი, თანამედროვე გიპნოთერაპიის ფუძემდებელი), ქცევის მოდელირებას. აღმოჩნდა, რომ მათაც იგივე შედეგები მიიღეს, როგორსაც იღებდნენ ისინი. საიდანაც გააკეთეს დაკვანა:

ნღპ მოდელირების და ეფექტური კომუნიკაციის ტექნოლოგიაა.

იგი ტრანსფორმაციის ფსიქოტექნოლოგიაა მათთვის, ვინც დაინტერესებულია პირად და პროფესიულ ცხოვრებაში ეფექტური ცვლილებებით, შინაგანი რესურსების სრულად გამოვლენითა და გამოყენებით,

ალბათ გაინტერესებთ, რატომ დაარქვეს ასეთი რთული და ერთი შეხედვით გაუგებარი სახელი - ნეირო-ლინგვისტიური პროგრამირება. ეს გულისხმობს მეცნიერების სამი ერთმანეთისგან განსხვავებული სფეროს ინტეგრაციას.

პომპონენტი „ნეირო“ - აზ-

როვნების, ქცევის და საერთოდ შემეცნებით პროცესებში ნერვული სისტემის მონაწილეობას, მის შიგნით გარკვეული პროგრამების შესრულების პროცესზე მიგვანიშნებს. გამოცდილება არის ინფორმაციის სინთეზი, რომელსაც ვიღებთ და გადავამუშავებთ ნერვული სისტემის საშუალებით. ეს პრაქტიკულად დაკავშირებულია სამყაროს აღქმასთან ჩვენი გრძნობათა ორგანოების: მხედველობის, სმენის, ყნოსვის, გემოვნებისა და ტაქტილური შეგრძნებების საშუალებით.

პომპონენტი „ლინგვისტიკა“ - NLP-ის თვალსაზრისით, ენა (მეტყველება) ნერვული სისტემის ერთგვარი პროდუქტია, ამასთანავე ახდენს ნერვული სისტემის სტიმულირებას და ფორმირებას. მეტყველება - ერთ-ერთი ძირითადი საშუალებაა, რომელიც ერთი ადამიანის მიერ, მეორის გააქტიურებას ან სტიმულირებას უწყობს ხელს.

და ბოლოს, რა დატვირთვა აქვს ცნებას „პროგრამირება“?

ის საფუძველად უდევს წარმოდგენას იმის შესახებ, რომ სწავლება, მეხსიერება და შემოქმედება არის გარკვეული ფუნქცია ჩვენი შინაგანი პროგრამებისა, რომელიც ემსახურება გარკვეული შედეგების მიღწევას. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, გარემოსთან ვურთიერთობთ ჩვენი შინაგანი პროგრამების საშუალებით. პრობლემებსა და ახალ იდეებზე ვრეაგირებთ იმ ფსიქიკური პროგრამების მიხედვით, რომელიც შევქმენით ჩვენს შიგნით. ეს პროგრამები სულაც არ არის ერთნაირი. ზოგიერთი პროგრამა, ან სტრატეგია უფრო ეფექტურია, ვიდრე სხვა. გთავაზობთ მათი ეფექტური პროგრამებით, ან სტრატეგიებით შეცვლას/ჩანაცვლებას.

ამრიგად, როგორც სახელწოდება მიგვანიშნებს, ადამიანის ცხოვრებასა და სუბიექტურ გამოცდილებას განიხილაგს, როგორც ერთგვარი სტრუქტურის მქონე სისტემურ პროცესს, რაც იძლევა იმ წარმატებული გამოცდილების გამოვლენისა და შესწავლის შესაძლებლო-

ბას, რომელსაც ხშირად ინტუიციას, ტალანტს და ბუნებრივ ნიჭს ვეძახით.

### სიზრდის ოთხი საყრდენი

ნლპ ვერდნობა ოთხ ძირითად პრინციპს:

**პირველი** და ფუძემდებელია ურთიერთობები, რომელიც გამოირჩევა განსაკუთრებული ნდობითა და პატივისცემით. ამ ურთიერთდამოკიდებულებას ნლპ-ში **რაპორტს** უწოდებენ. ასეთი მიდგომა აუცილებელია როგორც საკუთარი თავის მიმართ, ასევე გარშემომყოფებთან.

ალბათ გპონიათ შემთხვევები, როცა გადაწყვეტილების მიღება გიჭირთ და მერყეობთ. საკუთარ თავს ეუბნებით: „ერთის მხრივ მინდა ეს გადავკეთო, მეორეს მხრივ, რაღაცა მაჩერებს“.

შესაძლებელია გავიხსნათ კითხვა – რატომ ენიჭება ასეთი მნიშვნელობა საკუთარ თავთან ურთიერთგაგებას? იმიტომ, რომ რაც უფრო მაღალია ურთიერთგაგების ხარისხი, მით უფრო მყარია თქვენი ჯანმრთელობა და კეთილდღეობა, ვინაიდან, სხეულის სხვადასხვა ნაწილი ეფექტურად და შეთანხმებით მოქმედებენ. **რაც უფრო მაღალია თქვენი მენტალური რაპორტი, მით უფრო სიღრმისეულია შინაგანი სიმშვიდისა და პარმონიის შეგრძნება, რაპორტი სულიერ დონეზე, იძლევა მთლიანობის შეგრძნებას.** ალბათ შეგხვედრიათ ადამიანები, რომლებიც ერთის მხრივ ტოვებენ გარეგნულად წარმატებულის შთაბეჭდილებას, თუმცა მეორეს მხრივ, აშკარად ეტყობათ, რომ აქვთ ღრმა შინაგანი დაუკმაყოფილებლობის შეგრძნება, დამეთანხმებით, ძალიან ძნელია ასეთ ადამიანებთან ურთიერთობა. ჩვენი შინაგანი მდგომარეობა სარკესავით აირეკლება ჩვენს ურთიერთობაში გარე სამყაროსთან. გარშემომყოფებთან კონფლიქტის საწყისი ხშირად შინაგან კონფლიქტშია მოსაძებნი – შინაგანი სიმშვიდე თავის მხრივ განაპირობებს ჩვენი წარმატების ხარისხს, როგორც ურ-

თიერთობებში, ისე ჩვენს საქმიანობაში. ეს ერთმანეთზე ჯაჭვივით გადაბმული პროცესია.

**მეორე პრინციპი** – გაერკვიეთ საკუთარ სურვილებსა და მიზნებში

**იმისათვის, რომ იცხოვროთ ისე, როგორც თქვენ გინდათ, საჭიროა ზუსტად იცოდეთ, რა გინდათ! იყოთ წარმატებული ნიშნავს, აღწევდეთ დასახულ მიზნებს. თუ თქვენ არ იცით რა გინდათ, ვერასდროს ვერ გაიგებთ, რა არის წარმატება!**

**იფიქრეთ იმაზე, რა გინდათ, და არა იმაზე რა არ გინდათ!**

**მესამე პრინციპი** – აღქმის სიმძაფრე. იმისათვის, რომ გააკონტროლოთ სწორი მიმართულებით მოძრაობთ თუ არა დასახული მიზნისკენ, დააკვირდით და ყურადღება მიაქციეთ საკუთარ შეგრძნებებს, გაერკვიეთ რა ხდება თქვენს გარშემო და მიხედვით შორდებით თუ უახლოვდებით დასახულ მიზანს. დააკვირდით უკუკავშირს და მიხედვით რამდენად, სწორი იყო თქვენი ქმედება.

**მეოთხე პრინციპი** – მოქმედებების მოქნილობა/პლასტიურობა – გაანალიზეთ და შეიმუშავეთ თქვენი ქმედებების რამდენიმე ვარიანტი. რაც უფრო მეტი არჩევანი გექნებათ, მით უფრო მეტია წარმატების შანსი. ცვალებით თქვენი მოქმედებები მანამ, სანამ არ მიაღწევთ დასახულ მიზანს.

თუ თქვენ ყოველთვის აკეთებთ იმას, რასაც აკეთებდით ყოველთვის, მაშინ, მიიღებთ იგივე შედეგს, რასაც იღებდით ყოველთვის. თუ ის, რასაც ყოველთვის აკეთებდით, არ მოგწონთ, გააკეთეთ რაიმე სხვა.

### რას მოგცემთ ნლპ?!

● **ნლპ** – დაგეხმარებათ გაიგოთ – რა გინდათ და როგორ მიაღწიოთ ამას;

● **ნლპ** – დაგეხმარებათ ააწყოთ ეფექტური და მყარი პირადი ურთიერთობები.

● **ნლპ** – გავძლიერებთ რწმენას საკუთარ თავში და ავიმადლებთ თვითშეფასების შეგრძნებას;

● **ნლპ** – დაგეხმარებათ სწორად დაგეგმოთ და გაანაწილოთ დრო;

● **ნლპ** – დაგეხმარებათ თავად განკარგოთ საკუთარი ცხოვრება;

● **ნლპ** – დაგეხმარებათ თქვენი შესაძლებლობების მაქსიმალურად გამოვლენასა და გამოყენებაში;

● **ნლპ** – დაგეხმარებათ განითაროთ შემოქმედებითობის უნარი, რაც უფრო მიმზიდველს გახდის პირადი და პროფესიული მიზნების მიღწევის პროცესს.

### ნლპ დაგეხმარებათ – იყოთ ნარმატიკული და პაღნიერი!

და ეს მხოლოდ დასაწყისია! შემდეგ ნომრებში უფრო დაწვრილებით შემოგთავაზებთ კონკრეტულ ტექნოლოგიებს და პრაქტიკულ სავარჯიშოებს.

თქვენგან კი ველი შთაბეჭდილებებს ამ სტატიის შესახებ, აგრეთვე საკითხებს რომელზეც გინდათ რომ გავამახვილოთ ყურადღება.

და ეს მხოლოდ დასაწყისია! შემდეგ ნომრებში უფრო დაწვრილებით შემოგთავაზებთ კონკრეტულ ტექნოლოგიებს და პრაქტიკულ სავარჯიშოებს.

თქვენგან კი ველი შთაბეჭდილებებს, აგრეთვე იმ საკითხების ნუსხას, რომელზეც გინდათ რომ გავამახვილოთ ყურადღება.

მათთვის კი, ვისაც საკუთარ ცხოვრებაში და საქმიან ურთიერთობებში სასწრაფოდ უნდა ცვლილებების შეტანა და არ კმაყოფილდება მხოლოდ თეორიული ცოდნით, ვთავაზობთ მოკლევადიან ტრენინგებს შედეგ თემებზე:

● **ლიდერის (ხელმძღვანელი/მენეჯერი) კომუნიკაცია;**

● **ლიდერობა, ეფექტური ლიდერის უნარ-ჩვევები;**

● **პარტნიორის/კლიენტის ფსიქოლოგიური პორტრეტის შექმნა;**

● **მოლაპარაკებების ეფექტურად წარმართვის ტექნოლოგია. დაინტერესების შემთხვევაში შეგიძლიათ დამიკავშირდეთ:**

manana\_jorjashvili@yahoo.com  
an.nlp@cac.edu.com

# გეკატეხეხით ბრანდ ზეხონის ყველაზე დიდ სემინარზე ლონდონში

სემინარის ძირითადი მიმართულებაა „ბიზნესის ზრდის ტემპების დაჩქარება და შემოსავლების ზრდა ფინანსური კრიზისის პირობებში“.

პროგრამა განკუთვნილია სტრუქტურათა ხელმძღვანელების, მეწარმეების და მენეჯერებისთვის.

**როგორ ფიქრობთ,**

- თქვენი ბიზნესი ჩინში მოექცა?
- შემცირდა გაყიდვები?
- გასურთ მთავრით უპირატესობა კონკურენტებთან?
- გინდათ მიაღწიოთ ახალ სიმაღლეებს ბიზნესის მართვაში?
- გასურთ იცოდეთ, როგორ მიიღოთ სწორი გადაწყვეტილება და იპოვოთ სწორი გამოსავალი პრობლემური სიტუაციიდან?
- გინდათ გახდეთ ლიდერი საერთაშორისო ბაზარზე?

**თუ რომელიმე კითხვაზე თქვენ დადებითი პასუხი გაქვთ,  
ეს ტრენინგი ძალიან დაგეხმარებათ!**

მაშ, ასე: 2010 წლის 24-26 მაისს ათასობით მეწარმესა და ხელმძღვანელს მიეცემა საშუალება შეცვალოს თავისი ბიზნესი მსოფლიოში ცნობილი ბიზნეს-ტრენერის, მრავალი ბესტსელერის ავტორის **ბრანდ ტრენინგის** დახმარებით.

წარმატების ფორმულა:

- გახდი ლიდერი;
- ჩამოაყალიბე ბიზნეს-იდეა;
- საუკეთესო პროდუქცია და მომსახურება ბაზარზე;
- კლიენტის სამაგალითო მომსახურება;
- განსაკუთრებული მარკეტინგული გეგმა;
- ეფექტური გაყიდვები;
- სასურველი ციფრების გენერირება;
- ლიდერობა და მენეჯმენტი;
- კადრების მოზიდვა;
- დასახული მიზნის მიღწევა.

მომსახურების ღირებულება **3950 ფუნტია** (ფასი შეიძლება შეიცვალოს თქვენი სურვილისამებრ), რომელშიც შედის;

- ავიაბილეთები თბილისი-ლონდონი-თბილისი;
- სასტუმრო 4\*\*\*\*;
- ტრანსფერი, სინქრონული თარგმანი, სემინარზე დასასწრები ბილეთები;
- კულტურული პროგრამა.

პატივისცემით. **ლელია ბევისი**

**მონარული ვიქნებით თქვენი ხილვით გაერთიანებულ სამეფოში.**

დაწვრილებითი ინფორმაციისთვის დაგვიკავშირდით ტელეფონზე 922523;  
102628; 8(71)565757; E-mail:inovacia@caucasus.net.

# გაგონიერად, თუ გსურთ იყოს წარმატებული!

## 5 მიზეზი, რატომაც უნდა გაგონიერად ანალიტიკურ-პრაქტიკული ჟურნალი „ბიზნესი და კანონმდებლობა“

- ◆ არ ჩამორჩეთ იმათ, ვინც უკვე გახდა ჩვენი ჟურნალის ხელმძღვანელი. ისინი კი საკმაოდ ბევრნი არიან.
- ◆ იცოდეთ, რა ხდება ჩვენს საქმიან სამყაროში. „ბიზნესი და კანონმდებლობა“ მოგანვებით ამომწურავ და ობიექტურ ინფორმაციას ბიზნესის, მარკეტინგის, მენეჯმენტის, საგადასახადო-საბაჟო, ბუღალტრული აღრიცხვისა და სამართლებრივ პრობლემატიკაზე.
- ◆ გაიგებთ რა იქნება ხვალ. ამაზე ყოველ ნომერში საუბრობენ ჩვენი კომპეტენტური ექსპერტები.
- ◆ შეიტყობთ, რა ხდება თქვენს კონკურენტებთან.
- ◆ ნუ დაჯარგავთ დროს „ალმოაჩინოთ“ ახალი ამერიკა. ისარგებლეთ მსოფლიოს გამოცდილებით. „ბიზნესი და კანონმდებლობა“ სისტემატურად მოგანვებით ინფორმაციებს თქვენთვის პრობლემატურ და საინტერესო საკითხებზე.



## გახდით ჟურნალ „ბიზნესი და კანონმდებლობის“ ხელმოწერილი?

- ◆ ისარგებლეთ ექსპერტთა უფასო კონსულტაციებით, შეტავათებით რეკლამისა და საინფორმაციო სტატიების განთავსებისას.
- ◆ ჟურნალი „ბიზნესი და კანონმდებლობა“ ყოველთვიური გამოცემაა. გამოდის 2004 წლიდან. ახლავს დამატება „ბიზნეს-მაცნე“.
- ◆ მთლიანი ჰაყეტი 120 ლარად.

## დამატებითი ინფორმაციისათვის დაგვიკავშირდით!

ქ. თბილისი, ძმები ყაჯაბაძეების ქ. №22  
ტელ: 10-26-28; ტელ./ფაქსი: 98-39-30  
email: inovacia@caucasus.net  
ვებ-გვერდი: www.inovacia.ge