



**საქრედიტო პოლიტიკა**

**ლია ელიაშვილი**  
რა ღირს კრედიტი?! ----- 3

**საქრედიტო ბაზარი**

**თეიმურაზ სომეხიძე**  
საბანკო სექტორის განვითარების  
სტრატეგია არამდგრად გარემოში ----- 8

**საბაზრო ბაზარი**

**ნანა შონია**  
როგორ ვანარმოოთ ინვესტირება  
FOREX-ის ბაზარზე? ----- 14

**ექსპერტის კომენტარი**

**სულიკო ფუტყაია**  
„მგლისა და კრავის“ ალგორითები  
გადამხდელთა საგადასახადო  
ადმინისტრირებაში ----- 17

**აღრიცხვა-ანგარიშგება**

**დავით ჯალაღონია**  
გუდვილის აღრიცხვა  
საერთაშორისო სტანდარტებით ----- 22

**ანაელი სორაშვილი**  
როგორ მოვამზადოთ და წარვადგინოთ  
ფულადი ნაკადების ანგარიშგება ----- 26

**ბუღალტრული აღრიცხვა**

**მარინა ვარდიანაშვილი**  
საცნობარო მუხლების საჯარო  
სამართლის სუბიექტების ბალანსისათვის ----- 31

**ბიზნისი**

**ნათო ბეზიაშვილი**  
ბიზნეს-გეგმის შედგენის ორგანიზება ----- 35

**თვალსაზრისი**

**თამაზ ანუზარაძე**  
ნიუტონის ვაშლი, საირმის გორა  
და ყვითელი ავტობუსები ----- 38

**მარკეტინგული სტრატეგია**

**კობა ბინაია**  
ნეირომარკეტინგი – ახალი სტრატეგია  
ძველი ინსტრუმენტებით! ----- 41

**PR**

**ეკა ჯიშველაძე**  
გინდათ უცხოეთში მიიღოთ  
განათლება? მიმართეთ „ფორტუნა ტრეველს“ --- 43

„მამისონი“ – თანამედროვე  
ნაგებობები და საიმედოობა ----- 45

**პირველად მოვილა**

**თეა მოსია**  
მცურავი „ენგურჰესი“  
მომავლის ელექტროსადგური ----- 47

**აგრარული სექტორი**

**პაატა კოლუაშვილი,  
გიორგი ზიზიბაძე**  
აგრარული სექტორი და კოოპერირება ----- 49

**თამარ დუღაური**  
კოოპერატიული საქმიანობის  
სახელმწიფო რეგულირება ----- 53

**მ. ვადაჭკორია, თ. ლაჭყაძე, მ. ჩაჩავა**  
აგრარული წარმოება და საქართველო ----- 55

**მეცნიერება**

**კობა ბასილაია**  
კომერციულ ბანკების საიმედოობისა  
და მდგრადობის განმსაზღვრელი ფაქტორები  
ეკონომიკური კრიზისის პირობებში ----- 59

**თვალსაზრისი**

**ნაირა დვინაშვილი**  
სოციალური პარტნიორი:  
პირობები და ძირითადი ფაქტორები ----- 62

**განათლება და დასაქმება**

**მანანა ლოგანიძე**  
როგორ საქმედებიან უცხოეთში  
კურსდამთავრებული ახალგაზრდები  
საქართველოში ----- 64

**რეგიონი**

**მარინა ჩავლეიშვილი**  
რეგიონის განვითარების პროგრამების  
რეალიზაცია საქართველოში ----- 66

# რა ღირს კრედიტი?!

საქართველოს მოსახლეობა ხანგრძლივი პერიოდის განმავლობაში არ იყო განებივრებული საკრედიტო დაწესებულებების სიუხვით. დღეს მას გააჩნია არჩევანი - არ მოგწონს ერთი ბანკი, შეგიძლია მიაკითხო მეორეს, მესამეს და ა.შ. არ მოგწონს კომერციული ბანკი - ყოველი ფეხის ნაბიჯზეა განლაგებული მიკროსაფინანსო ორგანიზაციები.

ერთი სიტყვით, არჩევანი დიდა. მრავალრიცხოვნობამ წარმოშვა კონკურენცია, ბაზარი, არჩევანის შესაძლებლობა. თითოეული საფინანსო დაწესებულება ცდილობს მომხმარებელს შესთავაზოს მრავალფეროვანი საფინანსო პროდუქტი, რომელთაგან ყველაზე მთავარია სამომხმარებლო კრედიტების მიღების გამარტივებული და მიმზიდველი პირობები. თუმცა, ეს მხოლოდ ერთი შეხედვით არის მარტივი და მიმზიდველი. ვისაც აუღია კრედიტი, კარგად იცის, თუ რაოდენ რთულია მისი დაბრუნება, რადგან დღევანდელი დაუპროგნოზირებადი და გაუნონასწორებელი ეკონომიკა სავსეა მოულოდნელობებით, ახალი რისკების წარმოშობით და, საბოლოო ჯამში, მენარმის ინტერესების და მიზნების გაცრუებით. ამიტომაც, ხშირად საჭირო ხდება დამატებითი ახალი კრედიტის აღება ადრე აღებული კრედიტის დასაფარავად და თუ ეს ჯაჭვი არ განყდა, ადამიანი ებმება მუდმივად მზარდი ვალების მახეში. კრედიტებს იღებენ უმეტესწილად ის სუბიექტები, რომლებსაც არ გააჩნიათ სტაბილურობა და მომავლის მყარი გარანტიები, მაგრამ რომლებსაც აქვთ დიდი სურვილი დამოუკიდებლად მოიპოვონ კაპიტალიზმის ტკბილი ნაყოფი - მოგება, ან კიდევ გადაარჩინონ თავი და საკუთარი ოჯახი.

კრედიტის აღებაზე ადამიანების დიდ ნაწილს უბიძგებს არა საღ და ცივი გონება და ანგარიშიანობა, არამედ, ქვეცნობიერი სურვილი მოახდინოს დაბალი შრომის ანაზღაურების პირობებში დაგროვილი სამომხმარებლო დეფიციტის შევსება. კრედიტის აღება ბევრს წარმოუდგენია ერთგვარ მატერიალურ დახმარებად და ავინყდებათ, რომ იღებენ სხვის ფულს, ხოლო, უნდა დააბრუნონ თავისი, თანაც მნიშვნელოვნად გადიდებული, პროცენტებიანად. აქედან იწყება სირთულეები. ვალი დასაბრუნებელია, ხოლო შემოსავალი ძლივს ფარავს ოჯახის ელემენტარულ სასიცოცხლო მოთხოვნილებებს. ამ დროს კი კრედიტორები თავს ახსენებენ და სრულიად სამართლიანად ითხოვენ ადრე აღებული სესხის დროულად და სრულად დაბრუნებას.

იმის გაცნობიერება, თუ რა მეთოდებით იბრუნებენ ბანკები გაცემულ კრედიტებს, ხშირ შემთხვევაში შემზარავია და ცალკე სასაუბრო თემაა, ცხადია, რომ კრედიტის აღება მიზანშეწონილია მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ არსებობს მისი დაბრუნების მყარი გარანტია. რა თქმა უნდა, თითოეული მსესხებელი დამოუკიდებლად იღებს გადაწყვეტილებას კრედიტის აღებაზე, თუმცა ამ პროცესს ხშირად თან ახლავს მიუ-



ლია ელიავა,  
ფინანსისტი, ექსპერტი

კერძოებელი შეფასება საკუთარი ფინანსური შესაძლებლობებისა და კრედიტის დაბრუნების ისეთი სტრატეგიის შემუშავება, რომელიც არ დააზარალებდა მის და მისი ოჯახის ბიუჯეტს. უფრო მეტიც, სესხის აღებისას არ ხდება სიღრმისეული გაცნობიერება იმ გარემოებისა, რომ ვალი უპირობოდაა დასაბრუნებელი. როგორც კი საკრედიტო ხელშეკრულება ხელმოწერილია და ფული, ან საქონელი მიღებულია, იმ მომენტიდან უკან დასახევი გზა მოჭრილია. საკრედიტო ხელშეკრულების ნებისმიერი დარღვევა, განსაკუთრებით გადახდების ვადების დაუცველობა, გამოიწვევს ბანკის მხრიდან საჯარიმო სანქციებს, რომლებიც, რიგ შემთხვევაში, საკმაოდ არსებითია და, თანაც, დროში მუდმივად მზარდია.

იმის შესახებ, თუ როგორ იღებენ ბანკები გადაწყვეტილებას კრედიტის გაცემაზე, განერილია ოფიციალურად გაცხადებულ მოთხოვნებში მსესხებლის მიმართ. მაგრამ, გარდა ამისა, ბანკს გააჩნია პოტენციური მსესხებლის შერჩევის თავისი სუბიექტური სისტემა. პირველ რიგში, ბანკირები ყურადღებას აქცევენ თქვენს გადახდისუნარიანობას. აქ არ წარმოიქმნება განსაკუთრებული სირთულეები, თუ თქვენი ოფიციალუ-

რი ყოველთვიური ფულადი შემოსავლის მაქსიმუმ 40-50% ფარავს კრედიტის თანხას. ანაზღაურებას, რომელიც გაიცემა ბუღალტრული გატარების გარეშე, ბანკი, ჩვეულებრივ, არ იღებს მხედველობაში.

თქვენი შემოსავალი უნდა იყოს ლოგიკური, არგუმენტირებული და უეჭველი. თუ წვრილი ჩინოვნიკის თანამდებობაზე თქვენ ბანკში წარადგინებთ ცნობას გენერალური დირექტორის ხელფასის მოცულობით, ცხადი ხდება ასეთი დოკუმენტის წარმომოხმობის გენეოლოგია. გარდა ამისა, ბანკირები ყურადღებას აქცევენ მსესხებლის განათლებას. ბანკის თანამშრომლები ჩვეულებრივი ადამიანები არიან და კარგად ესმით, რომ უმაღლესი განათლება სულაც არ ნიშნავს დიდი და სტაბილური შემოსავლის გარანტიას. აქ მხედველობაში მიიღება განათლებისა და დაკავებული თანამდებობის ურთიერთკავშირი. პირს, რომელსაც გააჩნია მხოლოდ საშუალო განათლება და უკავია ფირმის გენერალური დირექტორის თანამდებობა, როგორც წესი,

უარს ეუბნებიან კრედიტის გაცემაზე. ასეთი ფრთხილი მიდგომა ბანკების მხრიდან ლოგიკურია და ისინი იცავენ თავიანთი საქმიანობის უსაფრთხოებას.

**კრედიტის მიღების შედარებით მეტი შესაძლებლობა გააჩნიათ იმ პირებს, რომელთა სამუშაო ადგილი საჯაროდაა ცნობილი. უმნიშვნელო თანამდებობაც კი სოლიდურ კერძო თუ სახელმწიფო ორგანიზაციაში საკმაოდ წონიანი არგუმენტია კრედიტის მისაღებად.** სამწუხაროდ, ისეთი „არაპრესტიჟული“ პროფესიის მქონე პირებისთვის, როგორცაა: მიმტანები, გამყიდველები, მომსახურების სფეროს მუშაკები, მიუხედავად მოცემულ მომენტში მათი მაღალი შრომის ანაზღაურებისა, ბანკირების თვალში არ სარგებლობენ ნდობით, ვინაიდან, მათ არ გააჩნიათ სტაბილური გარემო, სამუშაოს შენარჩუნების გარანტიები და კარიერული ზრდის შესაძლებლობები.

კრედიტის აღება უფრო ადვილია 25-45 წლის ასაკის პირებისთვის.

ვის. ამ დროისთვის უკვე ჩანს, თურა წარმატებებს მიაღწია ადამიანმა თავის კარიერაში, თანაც მათთვის კრედიტის ვადაც შეიძლება იყოს უფრო ხანგრძლივი, ვინაიდან, საპენსიო ასაკამდე ჯერ კიდევ დიდი დროა. მართალია, ზოგიერთი კომერციული ბანკი არ იყენებს ასაკობრივ შეზღუდვებს, თუმცა, ასეთების რიცხვი საკმაოდ მცირეა.

ბანკები კრედიტების გაცემისას არანაკლებ ყურადღებას აქცევენ მსესხებლის ოჯახურ მდგომარეობასაც. კრედიტის მიღების მეტი ალბათობა გააჩნია დაოჯახებულ პირებს, ვინაიდან, როგორც წესი, ისინი უფრო მეტი პასუხისმგებლობით ეკიდებიან თავიანთი ოჯახის ბიუჯეტის ხარჯებსა და შემოსავლებს.

რა თქმა უნდა, მსესხებელის უპირველესი მოვალეობაა არ დამალოს და არ შეაღამაზოს თავისი პირადი ეკონომიკური და სხვა ხასიათის მონაცემები. ბანკის მუშაკები გამოირჩევიან უნდობლობის საკმაოდ მაღალი ხარისხით. თუ მათ გაუჩნდათ ეჭვი, რომ თქვენ რომელიმე კითხვას უპასუხეთ არაგულახდილად, ზედაპირულად და უპასუხისმგებლოდ, დაივიწყეთ კრედიტი და ბოლოს, იქონიეთ მოთმინება. ბანკი თქვენი მოვალე არ არის და არ არის ასევე ვალდებული მაინცდამაინც თქვენ მოგცეთ კრედიტი. საკუთარი პერსონისადმი განსაკუთრებული ყურადღების მოთხოვნა და ამალღებულად თავის წარმორჩენა შეიძლება თქვენს საწინააღმდეგოდ შემობრუნდეს. ბანკს ყოველთვის გააჩნია იმაზე მეტი ფულის მსესხებელი, ვიდრე, ეს მას სჭირდება, ამიტომაც არჩევანი შეიძლება გააკეთოს არა თქვენს სასარგებლოდ.

დავუშვათ, თქვენ გადანყვიტით აიღოთ კრედიტი კომერციულ ბანკში. რითი დავინყოთ? უპირველეს ყოვლისა, უნდა განსაზღვროთ, თუ რა თანხა გჭირდებათ. მეორე, აირჩიეთ კომერციული ბანკი. ამისათვის მოინახულეთ რამდენიმე მათგანი. თითოეულ კომერციულ ბანკში



მიმართეთ კონსულტანტს და აუხსენით თქვენი პრობლემა. ის, სავარაუდოდ, შემოგთავაზებთ სესხის აღების რამდენიმე ვარიანტს, რომლებიც მიესადაგება თქვენს მოთხოვნებს. აუცილებლად მოითხოვეთ საკრედიტო ხელშეკრულების ნიმუში, თუ მისი მიღება პრობლემად გადაიქცა, ალბათ აჯობებს მიმართოთ სხვა ბანკს. იმისათვის, რომ კრედიტის აღების პირობები თქვენთვის იყოს უპირობოდ მისაღები, დაინტერესდით შემდეგი მნიშვნელოვანი გარემოებებით:

- რა თანხას შეიძლება შეადგენდეს კრედიტი. იმისათვის, რომ მიიღოთ კონსულტანტის კონკრეტული პასუხი, თან იქონიეთ ოჯახში მომუშავე ყველა პირის ცნობები ხელფასის ოდენობაზე უკანასკნელი წლისათვის შემოსავლების გასაანგარიშებლად;

- როგორია კრედიტის ფასი. ძალიან დაბალმა საპროცენტო განაკვეთმა უნდა დაგაეჭვოთ, ვინაიდან, ბანკი არასოდეს ხელიდან არ გაუშვებს თავისი მოგების გაზრდის შანსს. ასეთ შემთხვევაში ბანკის შემოსავლების წყარო იქნება კრედიტის მომსახურების ხარჯები. თუ საუბარია უპროცენტო კრედიტზე სამომხმარებლო ტექნიკის საყიდლად მაღაზიაში, რომელთანაც ბანკს გააჩნია თანამშრომლობის ხელშეკრულება, მაშინ უნდა გვახსოვდეს, რომ უპროცენტო საბანკო კრედიტები ბუნებაში არ არსებობს. პროცენტებისა და მომსახურების ღირებულება უკვე ჩადებულია საქონლის ღირებულებაში, რაც შეიძლება ადვილად გადამოწმდეს მეზობელ მაღაზიაში, სადაც იგივე საქონელი იყიდება. მიიღეთ კრედიტის თანხისა და პროცენტების გაანგარიშება მთელი საკრედიტო პერიოდისთვის;

- გაარკვეით, თუ რა მომსახურებას ეწევა ბანკი კრედიტის გაფორმებისას და მისი თანხლებიანს. წინასწარ მოითხოვეთ ყველა ამ მომსახურების ღირებულების გაანგარიშება. აქ შეიძლება შე-

დიოდეს კრედიტზე კონსულტაციის, საკრედიტო განაცხადის განხილვის, სასესიო ანგარიშის წარმოების, გირაოს დათვალიერებისა და შეფასების და სხვა სახის მომსახურების ღირებულება. (ამის თაობაზე უფრო დანვრილებით ქვემოთ გვექნება საუბარი. შეაფასეთ გადასახდელის თვიური თანხა. პრაქტიკით დადასტურებულია, რომ იგი არ უნდა აღემატებოდეს ოჯახის თვიური შემოსავლის 15-25%-ს, თუ გამოვა მეტი – შეიძლება შეგექმნათ ფინანსური პრობლემები);

- რა ვალუტით გაიცემა კრედიტები. ყველაზე საიმედოა კრედიტის აღება ლარში, ვინაიდან სავალუტო კურსი ხშირად არასტაბილურია და კონვერტაციაზე შეიძლება დაიკარგოს მნიშვნელოვანი თანხა;

- საჭიროა თუ არა თავმდები პირები და რამდენი. ყველაზე კარგია აირჩიოთ კრედიტი თავმდები პირების გარეშე. ისინი სოლიდარულად პასუხისმგებელნი არიან კრედიტის დაფარვაზე, პროცენტებისა და ყველა ჯარიმების გადახდაზე, ამიტომაც შესაძლებელია მათი უნებლიედ ჩაყენება უხერხულ მდგომარეობაში;

- რა ვადით ფორმდება კრედიტი. შეადარეთ თქვენი შემოსავლები კრედიტის სახესა და ვადებს;

- შეიძლება თუ არა კრედიტი და პროცენტები დაიფაროს ვადამდე. ზოგიერთი კომერციული ბანკისათვის მიუღებელია კრედიტის ვადამდე დაფარვის პრაქტიკა. თქვენს მიერ ვადამდე შეტანილი თანხები მან შეიძლება მოათავსოს თქვენივე ანგარიშზე და დატოვოს უმოძრაოდ. ხელშეკრულებით განსაზღვრულდროს ბანკი ჩამოწმებს ანგარიშიდან გეგმიურ თანხას და არა უმეტესს. რომელ ბანკს მოეწონება თავისი შემოსავლების დაკარგვა. უფრო მეტიც, ბევრი საკრედიტო ხელშეკრულება ითვალისწინებს კრედიტის ვადამდელი დაფარვის შემთხვევაში წინასწარ გაანგარიშებული კრედიტის მთელ

თანხაზე პროცენტების სრული მოცულობით დაფარვას. გამომდინარე აქედან, კრედიტის ვადამდე დაფარვა არ დაგიზოგავთ ფულს;

- რომელ მაღაზიებთან მუშაობს ბანკი და არის თუ არა იქ თქვენთვის საჭირო საქონელი, რას ღებულობს ბანკი გირაოში, შეძენილ საქონელს, თუ კრედიტს არ სჭირდება საქონლით უზრუნველყოფა.

გარდა ზემოთჩამოთვლილი პირობებისა, მიზანშეწონილია ყველა იმ კითხვაზე, რომელიც თქვენ გაგიჩნდებათ, მიიღოთ ბანკისგან დანვრილებითი და ამომწურავი პასუხი.

მაშ ასე, ახლა შევეუდგეთ ყველა იმ გადასახდელის დათვლას, რომელიც თქვენ მოგიწევთ გაიღოთ კრედიტით სარგებლობის პერიოდში. ესენი შეიძლება იყოს:

**კრედიტის ძირითადი თანხა; კრედიტზე დარიცხული პროცენტები; საკრედიტო ხელშეკრულების გაფორმების მოსაკრებელი; კრედიტის გაცემის საკომისიო; მსესხებლის ანგარიშის გახსნის, მომსახურების საკომისიო; საანგარიშსწორებო და საოპერაციო მომსახურების საკომისიო; საკრედიტო და სადებეტო ბარათების გამოშვებისა და მომსახურების საკომისიო.**

გარდა ამისა, თქვენ, შესაძლოა, მოგიწიოთ ისეთი ხარჯების განევა, რომელიც დაკავშირებულია ქონების, ან პირად დაზღვევასთან, ქონების შეფასებასთან, ნოტარიუსის მომსახურებასთან. აქვე არ უნდა გამორიცხოთ გადასახდელები, დაკავშირებული საკრედიტო ხელშეკრულების პირობების დარღვევასთან.

ბანკს შეუძლია დაანესოს დამატებითი მოსაკრებლები, როგორცაა:

- კრედიტის ვადამდე ნაწილობრივი, ან სრული დაფარვის საკომისიო;

- ნაღდი ფულით, ან ბანკომატის მეშვეობით კრედიტის მიღების, ან დაფარვის საკასო მომსახურების საკომისიო;

- ჯარიმები მსესხებლისთვის

დადგენილი ოვერდრაფტის ლიმიტის გადაჭარბებისათვის;

- საფასური დავალიანების მდგომარეობის შესახებ ინფორმაციის მიღებისათვის;

- და კიდევ სხვა მრავალი გადასახდელი, რომელთა შესახებ დანვრისებრი ინფორმაციის მიღება შესაძლებელია კომერციულ ბანკში ცოტაოდენი მომთხოვნელობის, პიროვნული დიპლომატიისა და თავაზიანი მიდგომის შედეგად.

მას შემდეგ, რაც დავაჯამებთ ყველა შესაძლო გადასახდელს ბანკის მიერ გაცემულ კრედიტზე, მივიღებთ ე.წ. ეფექტურ საპროცენტო განაკვეთს, ანუ, კრედიტის რეალურ ღირებულებას. ყველა ცივილიზებულ ქვეყანაში საკრედიტო დანესებულებები ვალდებულნი არიან ინფორმაცია ეფექტურ საპროცენტო განაკვეთზე აუცილებელი წესით ასახონ საკრედიტო ხელშეკრულებაში, საქართველოში ეს წესი არ მუშაობს. მიუხედავად იმისა, რომ რამდენიმე წლის წინ ეროვნულმა ბანკმა სცადა ეფექტური საპროცენტო განაკვეთის გახსნის ვალდებულების დანესება, იგი მხოლოდ ქალაქებზე დარჩა და საქართველოს მოსახლეობა კვლავ აღმოჩნდა არაინ-

ფორმირებული და სრულიად დაუცველი კომერციული ბანკების წინაშე.

ეფექტური საპროცენტო განაკვეთის გათვლა რიგითი მომხმარებლისთვის შედარებით რთული პროცედურაა, თუმცა, მარტივი მაგალითის მოყვანით ადვილად შეიძლება იმის გაგება, თუ როგორ იზრდება საკრედიტო ხელშეკრულებით გათვალისწინებული კრედიტზე დარიცხული პროცენტი. მაგალითისთვის, თქვენს მიერ აღებული იქნა კრედიტი 4 000 ლარის ოდენობით ერთი წლის ვადით წლიური 20% სარგებელის დარიცხვით. ბუნებრივია, თქვენი ანგარიშით, საპროცენტო გადახდება უნდა შეადგინოს წლიურად დაახლოებით 450 ლარი. თუ თქვენ კრედიტის სანაცვლოდ გირაოდ ჩადეთ უძრავი ქონება და მისი შეფასება დაჯდა, ვთქვათ, 300 ლარი, გამოდის, რომ უკვე კრედიტით სარგებლობისთვის თქვენი ხარჯები გაიზარდა 750 ლარამდე. შედეგად აღებულ კრედიტზე ხარჯებმა შეადგინა უკვე არა 20%, არამედ 27.5%. გარდა ამისა, კრედიტის მომსახურების საკომისიო მოსაკრებელმა თუ შეადგინა, სულ მცირე, კრედიტის საერთო თანხის 1%, მა-

შინ წლიური გადაანგარიშებით ეს თანხა შეადგენს 400 ლარს. თუ ამას დავაჯამებთ 750 ლართან, მივიღებთ 1150 ლარს, ანუ, კრედიტის თანხის 37.5%. შთამბეჭდავი ციფრია. კრედიტის ღირებულება პრაქტიკულად გაორმაგდა. ხოლო თუ გავითვალისწინებთ ზემოთ ჩამოთვლილ სხვა ხარჯებსაც, კრედიტის ღირებულებამ შეისაძლებელია მისი თანხის 50% კი გადააჭარბოს.

ეს პირობითი გაანგარიშებები, რა თქმა უნდა, სრულად ვერ ასახავენ კრედიტების გაცემის პირობების მრავალფეროვნებასა და ბანკისა თუ სხვა საკრედიტო დაწესებულებების მომსახურების ხარჯებს, მაგრამ პრინციპი უცვლელია – დააჯამეთ ყველა ხარჯი, მათ შორის უმნიშვნელოც, და მიიღებთ კრედიტის რეალურ ფასს, ანუ, იმ თანხას, რომელიც უნდა გაიღოთ კრედიტით სარგებლობისთვის. ეს არის ულმობელი მათემატიკა, მოკლებული ემოციებს. ალბათ თქვენი გადაწყვეტილებებიც კრედიტის აღების შესახებ უნდა იყოს ასეთივე ულმობელი და ემოციების გარეშე, ცივი გონებით მიღებული.

ყოველივე ზემოთქმულიდან შეიძლება გაკეთდეს ორი დასკვნა: არ მოაწეროთ ხელი საკრედიტო ხელშეკრულებას, თუ ბოლომდე და ღრმად არ გაერკვიეთ მის პირობებში და თუ კრედიტზე ყოველთვიური გადასახდელები აღემატება თქვენი შემოსავლის 40%-ს, გადადეთ კრედიტის აღება უკეთესი დროისთვის.

არსებობს აღებული კრედიტის გადაუხდელობის ოთხი ძირითადი მიზეზი:

თუ მსესხებელი თავიდანვე არ აპირებდა სესხის დაბრუნებას; თუ შეიქმნა ფორს-მაჟორული გარემოებები, როგორცაა: ხანძარი, ავარია, სამუშაოს დაკარგვა და სხვა; შეყოვნდა ხელფასის გაცემა; ელემენტარული გულმავინყოფა.

არაკეთილსინდისიერი მსესხებლისთვის შედეგები არ დაყოვნებს, იქნება ეს საჯარიმო სანქციები, თუ სასამართლოს სარჩელი,



მაგრამ უნინარეს ყოვლისა ეს იქნება „ცუდი“ საკრედიტო ისტორია.

„კარგი“ საკრედიტო ისტორია ფორმირდება იმ შემთხვევაში, როდესაც მსესხებელი ყოველთვის დროულად ასრულებს თავის ფინანსურ ვალდებულებებს ბანკის წინაშე. დადებითი საკრედიტო ისტორია ბანკის თვალში მსესხებელს უქმნის კარგ იმიჯს, რაც ზრდის მის შანსს მიიღოს მორიგი კრედიტი ბანკიდან, შესაძლოა, უფრო დაბალ პროცენტებშიც კი. რაც შეეხება უარყოფით საკრედიტო ისტორიას, მსესხებელს ენიჭება არაკეთილსინდისიერი გადამხდელის „დამლა“ მას მერე, რაც იგი დაარღვევს, ან საერთოდ არ შეასრულებს თავის ფინანსურ ვალდებულებებს ბანკის წინაშე.

ბევრს, რა თქმა უნდა, წარმოეშება კითხვა, შესაძლებელია თუ არა საკრედიტო ისტორიის გამოსწორება? ყველაფერი დამოკიდებულია იმაზე, თუ როგორ გახდა საკრედიტო ისტორია „ცუდი“. საკრედიტო ისტორია შეიძლება გაფუჭდეს როგორც მსესხებლის, ისევე კრედიტორის მიზეზით, უფრო სწორად, ბანკის თანამშრომლის უყურადღებობის გამო. ჩვენ ყველანი ადამიანები ვართ და ყველანი ვუშვებთ შეცდომებს. რა თქმა უნდა, საკრედიტო დანესებულება ყოველთვის ცდილობს ასეთი შეცდომები დაიყვანოს მინიმუმამდე, მაგრამ მათგან თავის დაზღვევა შეუძლებელია. ყველას აქვს უფლება ნახოს თავისი საკრედიტო ისტორია, და ამ უფლებით უგულებელყოფა არ იქნებოდა მიზანშეწონილი, ვინაიდან, რაიმე შეცდომის აღმოჩენის შემთხვევაში ყოველთვის არის შესაძლებელი საკრედიტო ბიუროსა და ბანკის ერთობლივი ძალისხმევით მისი გამოსწორება.

თუ საკრედიტო ისტორია გაფუჭდა მსესხებლის ბრალით, მისი ახლიდან გადაწერა უკვე შეუძლებელია. აქ მხოლოდ ერთის რჩევაა შესაძლებელი – არ დაუშვათ ასეთი შეცდომები მომავალში და დროულად შეიტანოთ ყველა გადასახდელი. მსესხებელს

შეუძლია დაამტკიცოს, რომ იგი გამოსწორდა, თუ 2-3 წლის განმავლობაში იგი პატიოსნად შეასრულებს ყველა თავის ვალდებულებას. ეს ვადა საკმარისი იქნება ბანკისთვის, რომ დარწმუნდეს მსესხებლის შელახული რეპუტაციის გამოსწორებაში.

რა მიზეზითაც არ უნდა იქნას შელახული საკრედიტო ისტორია, პატიოსანი სახელის იმიჯის შექმნა შეუძლია ყველას. მაგრამ, უნდა გავითვალისწინოთ, რომ ბანკმა შეიძლება აღარ მოგცეთ საქმის გამოსწორების მეორე შანსი. არ შეიძლება აიღოთ კრედიტი, უპასუხისმგებლოდ მოექცეთ მის გადახდას, შემდეგ მოახდინოთ თავის რეაბილიტაცია 2 წელიწადში და ყველაფერი ეს გაიმეოროთ თავიდან. ამიტომაც, თუ მსესხებელი მომავალშიც აპირებს საბანკო კრედიტით სარგებლობას, მან უნდა გაიღოს მაქსიმალური ძალისხმევა იმისათვის, რომ აღარ გაიმეოროს უკვე დაშვებული შეცდომები. ასეთი არასასიამოვნო სიტუაციის თავიდან აცილების ყველაზე კარგი საშუალებაა ბანკთან მჭიდრო კონტაქტი და თანამშრომლობა. ფორს-მაჟორული სიტუაციის წარმოქმნისას იგი დაუყოვნებლივ უნდა ეცნობოს ბანკს და, შესაძლოა, საკითხი გადაწყდეს ორივე მხარისთვის მისაღები ფორმით, სანქციების გარეშე, მით უფრო, რომ ეს ბანკისთვისაც ხელსაყრელია.

ერთი რამ უნდა გვახსოვდეს. საქართველოში მოქმედი ორი ათეული ბანკიდან თითქმის ორი მესამედი უცხოური საკრედიტო რესურსითაა უზრუნველყოფილი. ეს ნიშნავს იმას, რომ უცხოელებს ფული შემოაქვთ საქართველოში არა იმიტომ, რომ მათ ჩვენ ვეცოდებით და ხელს გვინყოფენ, არამედ, მათი მთავარი ამოცანაა მოგების მიღება. რაც უფრო ნაკლებ განვითარებულია ქვეყანა და ღარიბია მისი მოსახლეობა, მით უფრო მეტია მოთხოვნილება კრედიტზე, ხოლო მიწოდება ნაკლებია. შედეგად ამისა, კრედიტი უფრო ძვირია. სწორედ ეს უბიძგებს

უცხოელ ინვესტორებს დააბანდონ ფულადი კაპიტალი საქართველოს ბანკებში. შედეგად ამისა, ჩვენთან კრედიტის ფასი 2-3-ჯერ უფრო მაღალია, ვიდრე რეზიდენტი ინვესტორების ქვეყნებში. ყოველივე ეს მძიმედ აწვევა ჩვენი ქვეყნის მოსახლეობას. გასათვალისწინებელია ისიც, რომ საბანკო სექტორი, ისევე, როგორც სამშენებლო და სადაზღვევო სექტორები, ორიენტირებული არიან მაღალ მოგებაზე. ეს გამოწვეულია იმით, რომ ფული, საცხოვრისი და ჯანმრთელობა ადამიანის არსებობისა და განვითარების აუცილებელი ელემენტებია. სარგებლობენ რა მათზე დიდი მოთხოვნილებით, შესაბამისი სტრუქტურები (ბანკები, დეველოპერული და სადაზღვევო კომპანიები) მაქსიმალურ მოგებას იღებენ მოსახლეობიდან. აქ მოქმედებს არა ცივილიზებული საბაზრო, არამედ, სხვის გაჭირვებაზე გამდიდრების ველური კანონები. აღსანიშნავია ისიც, რომ საკრედიტო ინტერვენციების მოზღვავებამ მთელს მსოფლიოში არაერთხელ გამოიწვია გლობალური ეკონომიკური კრიზისი. იგი იყო ერთ-ერთ მთავარი ფაქტორი მძვინვარე მსოფლიო ფინანსური კრიზისისა. თანაც, მთელს მსოფლიოში ბანკები, დეველოპერები და დამზღვევები თითქმის ერთ სინდიკატად ჩამოყალიბდნენ. ახლა მათ საქართველოში ფარმაცევტებიც შეუერთდნენ. იქმნება მოძალადეთა ინტეგრალური წრე – ფული, ბინა, ავადმყოფობა, ნამალი – შეიძლება ითქვას, ერთი სინდიკატის ხელშია. მდიდრებიან ერთეულები, ლატაკებიან მილიონები.

მიმდინარე კრიზისისას აშშ-ს კონგრესმა პრეზიდენტის ინიციატივით სამომხმარებლო სესხები გაანახევრა და ქვეყნის ბიუჯეტიდან დაფარა. საქართველოში ამაზე ოცნებაც კი შეუძლებელია. ასე, რომ, თუ ძალიან არ გაგიჭირდათ, თავი შეიკავეთ სესხის აღებისგან და თუ აიღეთ, გადაიხადეთ კიდევაც დროულად და სრულად.

# საბანკო სექტორის ბანკითარების სტრატეგია არამდგრად ბარემოში



**თამარ სომედიძე,**  
საქართველოს უნივერსიტეტის  
სრული პროფესორი

საქართველოს ეკონომიკამ, მიუხედავად გლობალური ფინანსური კრიზისისა და რუსეთის მიერ განხორციელებული აგრესიისა, რამაც სერიოზულად დააზარალა ქვეყანა და ეკონომიკის ცალკეული დარგები, შეძლო ეკონომიკური სტაბილურობის უზრუნველყოფა. ამჟამად, საბანკო-საფინანსო სფეროში მიმდინარე კრიზისული მოვლენების ფონზე ჯატასტროფულად გაზრდილი სასესხო პროცენტი უმნიშვნელოდ კლებულობს და კიდევ ერთხელ დადასტურდა წარმატებულად მიჩნეული საბანკო რეფორმების ფასადურობა - რეალურად ქართული კომერციული ბანკები თავს კლასიკური შუამავლობით იჩვენებენ. ამდენად, უმეტესი მათგანის მოქმედების სტრატეგიები არაფრით განსხვავდება მევახშეების სპონტანური საქმიანობიდან. არსებული არასტაბილური რეალობა ხელს არ უწყობს მწყობრად შედგენილი სტრატეგიით მოქმედების ბანკინგის პრაქტიკაში დანერგვას და საბანკო სექტორის განვითარების სტრატეგიების ვალიანობა არ აღემატება 2-3 წელს. თანამედროვე მენეჯმენტის პრაქტიკა კი ადასტურებს, რომ ახალი ეკონომიკის პირობებში წარმატებული კომპანიების უმეტესობა ეყრდნობა მმართველობით სტრატეგიებს, ბიზნეს-პროცესების ეფექტიანობას, ორგანიზაციული სტრუქტურის თანამედროვე კონფიგურაციებს (დიზაინს) და მათ ადეკვატურ კორპორაციულ კულტურას. ბაზელის კომიტეტის რეკომენდაციებით, ორგანიზაციული სტრუქტურა და შიდა აუდიტის სისტემა ბანკის სტრატეგიასთან შესაბამისობაში უნდა მოდიოდეს.

მიმდინარე გლობალურმა კრიზისმა და 2008 წლის აგვისტოს კონფლიქტმა მრავალმხრივი ნეგატიური გავლენა იქონია საქართველოში სოციალურ-ეკონომიკურ გარემოზე. შემცირდა ინვესტიციების ნაკადები (დაახლოებით ხუთჯერ შემცირდა პირდაპირი და პორტფელური გარე ინვესტიციები), ექსპორტ-იმპორტის სტრუქტურაც არარაციონალურია - იმპორტი ოთხჯერ სჭარბობს ექსპორტს, თანაც საექსპორტო საქონელი ძირითადად წარმოდგენილია არა მზა პროდუქციით, არამედ ჯართით, სპილენძით, თხილით და სხვა ნედლეულითა და მასალებით; საწარმოთა დიდი ნაწილი გაჩერებულია; უცხოური კაპიტალი ტოვებს რისკიან ზონებს და მხოლოდ ეკონომიკის ლიბერალიზაცია ვერ უზრუნველყოფს იაფი ფულის მფლობელებისთვის სათანადო სტიმულების გაჩენას. ინფრასტრუქტურის მნიშვნელოვან დაზიანებას თან

დაერთო მოსახლეობის მხრიდან ბანკებისა და ეროვნული ვალუტისადმი ნდობის გაუარესება. ქართული საბანკო სექტორის სტაბილურობისთვის განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია მდგომარეობა უძრავი ქონების ბაზარზე, რადგანაც კომერციული ბანკების მიერ გაცემული სესხების 30%-ზე მეტი სწორედ ამ სექტორთანაა დაკავშირებული. საკრედიტო ბუმის დროს წამოწყებული უძრავი ქონების სექტორის სწრაფ განვითარებას თან ახლდა უძრავ ქონებაზე ფასების ასევე სწრაფი ზრდა, თუმცა, ფინანსურ სექტორში შექმნილმა პრობლემებმა ფასების კლება და მოთხოვნის შემცირება გამოიწვია. კომერციული ბანკების მიერ დაკრედიტების შემცირების შედეგად დეველოპერულ და საამშენებლო კომპანიებს შეეზღუდათ პროექტების დასაფინანსებლად საჭირო სახსრები. უძრავი ქონების სექტორში შემნილი პრობლემები

კომერციული ბანკების მიერ გაცემული სესხების ხარისხზე აისახა და 2009 წლის ივნისისთვის სამშენებლო სექტორზე გაცემული ბიზნეს-სესხების 52% უმოქმედოდაა კლასიფიცირებული. თუ საქართველოში სახედამხედველო კაპიტალის ადეკვატურობის კოეფიციენტს შევადარებთ სხვა აღმოსავლეთ ევროპისა და მეზობელი ქვეყნების ანალოგიურ მაჩვენებელს, ნათლად ჩანს, რომ საქართველოში კაპიტალის ადეკვატურობა უფრო მაღალია, ვიდრე ბევრ სხვა ქვეყანაში. უნდა აღვნიშნოთ, რომ საქართველოში საბანკო კანონმდებლობა ასახავს ბაზელ I პრინციპებს, თუმცა, კონკრეტული მოთხოვნები ბანკებისადმი მაინც უფრო კონსერვატიულია. კერძოდ, ქართული ბანკებისთვის პირველადი და სახედამხედველო კაპიტალი უნდა შეადგენდეს რისკის მიხედვით შეწონილი აქტივების არანაკლებ 8 და 12 პროცენტს, როცა, ბაზელ I



მოთხოვნა არ აღემატება შე-  
საბამისად, 4 და 8 პროცენტს.  
არსებობს სხვა განსხვავებე-  
ბიც კაპიტალის ადეკვატურო-  
ბის ინდექსის გაანგარიშების  
მეთოდოლოგიაში. კერძოდ, სა-  
ქართველოში უცხოურ ვალუ-  
ტაში გაცემული სესხების შე-  
წონვა რისკის მიხედვით ხდება  
75%-ით. ბაზელ I თანახმად,  
ანალოგიური მოთხოვნა არ  
არის, ხოლო, საცხოვრებელი  
ბინებისა და სახლების იპო-  
თეკით დატვირთული სესხების  
რისკის შეწონვა 50%-ით ხდე-  
ბა. **ამავე დროს, გასათვალის-  
წინებელია ისიც, რომ საქარ-  
თველოში საბანკო სექტორის  
მაღალი დოლარიზაციის გამო  
სავალუტო რისკი მნიშვნელო-  
ვან როლს თამაშობს, რად-  
გან, ბანკების ბევრ კლიენტს,  
რომელიც სესხს უცხოურ ვა-  
ლუტაში იღებს, შემოსავლები  
ლარში აქვს.** ბაზელ I მონაწი-  
ლე ბევრ ქვეყანაში სავალუტო  
რისკი მხოლოდ ღია სავალუ-  
ტო პოზიციით შემოიფარგ-  
ლება. გარდა ამისა, ბაზელ I  
მოთხოვნები ითვალისწინებს  
საპროცენტო და ფასიან ქა-  
დალდებში ინვესტირების რის-  
კსაც, რაც საქართველოში არ  
შეიწონება მათი არარსებობის  
გამო.

მცირე ეკონომიკის ქვეყ-  
ნების მოქნილობა გადასახა-  
დებთან და ეკონომიკის თა-  
ვისუფლებასთან დაკავშირე-  
ბით ვერანაირად იქნება დიდი  
ოცეულის გადაწყვეტილებების  
საპირწონე. ყოველივე ეს ცხა-  
დია, გაგვინას იქონიებს უმუ-  
შევრობის ზრდაზე, რომლის  
მაჩვენებელმაც, ოფიციალუ-  
რად გამოცხადებული სტატის-  
ტიკითაც კი, საქართველოში  
ბოლო 5 წელიწადში ყველაზე  
მაღალ ნიშნულს 16,5%-ს მიაღ-  
წია (ეს მაშინ, როცა წამყვან  
ქვეყნებში 11%-ის დაფიქსირე-  
ბის შემდგომ განსაკუთრებულ  
ზომებს იღებენ). **საქართველო  
ამ მაჩვენებლით გაუთანაბრდა  
ყირგიზეთს, ერაყს, მაროკოს  
და სხვ. უახლოესი მეზობლე-**

**ბი რუსეთი, თურქეთი, სომხე-  
თი და აზერბაიჯანი კრიზი-  
სამდე 5-10%-იან ნიშნულს არ  
აცილებიან. ხოლო უზბეკეთი,  
ბელორუსი და ამ რანგის სხვა  
ქვეყნებში, უმუშევრობა არ  
აღემატებოდა ეკონომიკურად  
აქტიური მოსახლეობის 2%-ს.**  
იმთავითვე მაღალი იყო (40%  
და მეტი) უმუშევრობა თურქმე-  
ნეთში, ბოსნია-ჰერცეგოვინაში,  
კოსოვოში და სხვ. **ამდენად, სა-  
ქართველოშიც ცალსახად გა-  
მოიკვეთა უმუშევრობის ზრდის  
ტენდენცია.** კერძოდ, ბოლო 5  
წლის განმავლობაში ეკონომი-  
კურად აქტიური მოსახლეობა  
ხასიათდებოდა კლების ტენ-  
დენციით და 2008 წლისთვის  
ოფიციალური სტატისტიკით  
იგი შეადგენდა 1 900 000 კაცს,  
მათგან 1,6 მლნ მიჩნეულია და-  
საქმებულად, რომელთა ნახე-  
ვარზე მეტი სოფლის მეურნეო-  
ბაში თვითდასაქმებულია, ხო-  
ლო ბიზნეს სექტორში ბოლო  
მონაცემებით, დასაქმებულ-  
თა რაოდენობა არ აღემატება  
311 000 კაცს. ოფიციალურად  
რეგისტრირებულია 315 ათასი  
უმუშევარი, ხოლო რეგისტ-  
რირებული სამეწარმეო სუბი-  
ექტების რაოდენობა ბოლო 5  
წლის განმავლობაში ხასიათ-  
დებოდა ზრდის ტენდენციით,  
განსაკუთრებით ბოლო 2 წლის  
განმავლობაში, როცა საკანონ-  
მდებლო ცვლილებებით გაი-  
ოლდა საწარმოთა რეგისტრაცია  
და მან 280 ათას ერთეულს  
მიაღწია. დასაქმებულთა უმე-  
ტესობა მუშაობს მსხვილ და  
მცირე საწარმოებში, ხოლო სა-  
შუალო ბიზნესში მომუშავეთა  
რაოდენობა ჯერაც ჩამორჩება  
ზემოაღნიშნულ ორ სეგმენტს.  
**ბიზნესი ფინანსურ შიმშილს  
განიცდის. საბანკო სისტემა-  
ში საპროცენტო განაკვეთები  
მკვეთრად გაიზარდა, გამკაც-  
რდა მისი მიღების პირობებიც.**  
**200 მლნ. ლარზე მეტი „უიმედო  
სესხი“ მხოლოდ გასულ წელს  
ჩამოიწერა. გაცემული სესხები  
დეპოზიტებს სამჯერ აღემატე-  
ბა, რაც ამცირებს მათ ლიკ-**

**ვიდობას, შემცირდა გარედან  
ფულადი გზავნილებიც, რო-  
მელიც შეადგენდა მშპ-ს 7%-  
ს, რომელთა 63% იყო რუსე-  
თიდან. ქართველ მიგრანტებს  
უჭირთ რუსეთსა და სხვა ქვეყ-  
ნებში ბიზნესების შენარჩუნე-  
ბა პოლიტიკურ-ეკონომიკური  
ხასიათის ზეწოლების გამო.**  
საგარეო ვალი (3,7 მლნ. ლა-  
რი) მნიშვნელოვნად გაიზარდა  
ბოლო 2 წლის განმავლობა-  
ში და ახლოვდება მისი გას-  
ტუმრებისთვის აუცილებელი  
სახსრების აკუმულირების პე-  
რიოდს. **დონორების მიერ სა-  
ქართველოსთვის მოძიებული  
4,5 მილიარდიდან 2 მილიარდი  
აშშ დოლარი სესხია, ხოლო  
დანარჩენი გრანტები, რომლე-  
ბიც გამოყენებული უნდა იყოს  
ეკონომიკური მდგრადობისთ-  
ვის (საბიუჯეტო დახმარება 930  
მლნ. აშშ დოლარი და საბანკო  
სექტორზე დახმარება 700 მლნ.  
აშშ დოლარი), ძირითად ინფ-  
რასტრუქტურაში (ენერგეტიკა,  
კომუნიკაციები და ა. შ. – 1273  
მლნ. აშშ დოლარი), საქალაქო  
და მუნიციპალური მომსახურ-  
ება (257 მლნ. აშშ დოლარი),  
ინვესტიციების ზრდაში და  
კონფლიქტით დაზარალებულ  
მოსახლეობის მხარდასა-  
ჭერად (სოციალურ სექტორში  
განსახდებელია 1248 მლნ აშშ  
დოლარის ჩადება, ხოლო გა-  
რემოს დაცვაზე – 7 მლნ. აშშ  
დოლარი).**

გლობალური პროცესების  
ფონზე ყალიბდება ერთიანი  
მსოფლიო საფინანსო ბაზარი,  
თავისუფლად ხორციელდება  
რესურსების გადაადგილება  
და ინტერნეტ-ტექნოლოგიების  
ბაზაზე ხდება ვირტუალური  
ეკონომიკის აქტივიზაცია. ფი-  
ნანსური გლობალიზაცია იწ-  
ვევს ფინანსური მომსახურე-  
ბისა და ბიზნეს-პროცესების  
უნიფიკაცია-სტანდარტიზაციას  
და ეროვნული საბანკო სისტე-  
მების ერთიანი საერთაშორისო  
კონტროლის ქვეშ მოქცევას.  
შედეგად არამატერიალური  
აქტივების როლი განუწყვეტი-



ლივ იზრდება და ყველგან შეინიშნება სტრატეგიული მიდგომის აუცილებლობა. აღნიშნული ცვლის როგორც ნაციონალური, ისე მსოფლიო ბაზრების კონიუნქტურას და წინა პლანზე აყენებს გლობალური კონკურენტუნარიანობის საკითხებს. ეს პროცესები გავლენას ახდენს საბანკო სექტორის განვითარების ტენდენციებზე:

● წარმოებს საბანკო კაპიტალის კონსოლიდაცია – მსოფლიო საბანკო კაპიტალის 80%-მდე ეკუთვნის 12 უმსხვილეს საერთაშორისო საბანკო ინსტიტუტს. იპოთეკური ბაზრების კრიზისის ფონზე, კიდევ უფრო დაჩქარდა ბანკების შერწყმა-გაერთიანების პროცესები;

● საბანკო მომსახურების სრულყოფა სულ უფრო მეტად უკავშირდება თანამედროვე ინფორმაციული და კომუნიკაციური ტექნოლოგიების გამოყენებას;

● ორგანიზაციული კონფიგურაცია ადეკვატურია ქსელური, ვირტუალური ორგანიზაციებისა, ხოლო ელექტრონული კომერცია მოითხოვს „ვირტუალური ბანკების“ შექმნა-ჩამოყალიბებას. სულ უფრო მეტი ყურადღება ექცევა ბანკების საბაზრო ღირებულების ზრდას ფასეულობათა ჯაჭვის (ქსელის) თითოეული კომპონენტის სრულყოფის გზით;

● ინვესტიციური ბანკინგის,

დაზღვევა-უსაფრთხოების და სხვა საფინანსო-საბანკო ბიზნესების გაერთიანებით ვითარდება საინვესტიციო-საბანკო ბიზნესი. ინვესტიციური ბანკინგი მოიცავს კლიენტებისთვის ფასიანი ქაღალდების ემისიის და პირველადი განლაგების ორგანიზაციას, ასევე ოპერაციებს ფასიანი ქაღალდების მეორად ბაზარზე, რაც ბანკებისთვის უზრუნველყოფს მაღალშემოსავლიან ბიზნესს. ბანკების სტრატეგია სულ უფრო მჭიდროდ დაკავშირებული ხდება თავიანთი კლიენტების ინტერესებთან, რაც ბანკების კონკურენტული უპირატესობის უმთავრესი ფაქტორია.

● საბანკო ბიზნესში ტრადიციული საბანკო ოპერაციები ადგილს უთმობს ინოვაციურ პროდუქტებს: ბანკების კლიენტები ტრადიციულ საბანკო დეპოზიტებს ანაცვლებენ უფრო მომგებიანი და ლიკვიდური ფასიანი ქაღალდებით, რაც იწვევს პორტფელების მართვასა და ფინანსურ კონსალტინგში მომსახურების მოთხოვნის ზრდას. კორპორაციები სულ უფრო მეტად მიმართავენ საკუთარი ფასიანი ქაღალდების გამოშვებას საბანკო კრედიტების ჩასანაცვლებლად, თუმცა კლიენტების მომსახურებას კაპიტალის ბაზარზე ძირითადად ისევ ეს ბანკები ახდენენ, რაც მათი არატრადიციული შემოსავლების საფუძველია;

კომერციული ბანკის კონკურენტუნარიანობა მნიშვნელოვანწილადაა განპირობებული მათ მიერ კლიენტებისთვის შეთავაზებულ ფასეულობებზე და ამ ფასეულობათა კლიენტთა მოთხოვნილებებთან შესაბამისობაზე. ფიზიკური პირები და ორგანიზაციები განსხვავებული კრიტერიუმებით აფასებენ ბანკების საქმიანობას. თუკი კორპორატიული კლიენტებისთვის მთავარია ბანკების საიმედოობა და სტაბილურობა, ფიზიკური პირების შეხედულება ძირითადად ფორმირდება საზოგადოებრივი აზრის გავლენით. ფიზიკური პირებისთვის ბანკისადმი ნდობა მტკიცდება ამ ინსტიტუტის მონაწილეობით სოციალურად ორიენტირებულ პროგრამებით, საზოგადოებრივ პოლიტიკური აქციებით, ფილიალების ქსელის განვითარებით, ინოვაციური ტექნოლოგიების გამოყენებით და სხვ. კორპორატიული ორგანიზაციები განსაკუთრებულ ყურადღებას აქცევენ მიწოდებული მომსახურების ხარისხს და პერსონალის კვალიფიკაციას, გაცხადებული მისიისა და სტრატეგიული ამოცანების შესაბამისობას ბიზნესის ინტერესებთან.

საქართველოში კომერციული ბანკების განვითარების სტრატეგიაზე მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს სახელმწიფო ფულად-საკრედიტო პოლიტიკა და ეროვნული ბანკის მიერ გაცხადებული პრიორიტეტები. თუმცა, ეკონომიკაში მიღწეული გარკვეული პროგრესის მიუხედავად, ეკონომიკური განვითარების დონით, საქართველო მაინც მნიშვნელოვნად ჩამორჩება მეზობელ, ასევე სხვა პოსტსაბჭოთა ქვეყნებს. ვარდების რევოლუციის შემდეგ საქართველოში დამყარდა ფისკალური წესრიგი, ხოლო უცხოური კაპიტალის მონაწილეობით განხორციელებულმა მსხვილ-მასშტაბიანმა პრივატიზაციამ და პირდაპირი ინვესტიციების დიდმა ნაკადებმა უცხოური ვა-

ლუტის ჭარბი მიწოდება განაპირობებს, რამაც განსაზღვრა შიდა სავალუტო ბაზრის კონიუნქტურა, კერძოდ, ქვეყნის შიგნით ამ ოპერაციების განსახორციელებლად უცხოელებს უხდებოდა უმთავრესად აშშ დოლარის კონვერსია ეროვნულ ვალუტაში. უკანასკნელ პერიოდამდე შეინიშნებოდა ეროვნული ვალუტის – ლარის გამყარების ტენდენცია, თუმცა, ლარის კურსის გამყარების ბუნებრივ-ხელოვნურმა მეთოდებმა გავლენა იქონია ქვეყნის ეკონომიკის საექსპორტო შესაძლებლობათა რეალიზაციაზე. როგორც საქართველოში განხორციელებული ინვესტიციების ანალიზი მოწმობს, შემოსული საინვესტიციო ნაკადები ძირითადად ფრაგმენტული და ამიტომ ნაკლებად სტაბილური იყო. წინა წლებში, მათი უდიდესი ნაწილი საერთაშორისო ნავთობსადენისა და გაზსადენის მშენებლობას უკავშირდებოდა. მას შემდეგ, ინვესტიციების დარგობრივ სტრუქტურაში უფრო მომსახურების სფერო სჭარბობს, ხოლო, პრივატიზების შედეგად მიღებული საინვესტიციო ნაკადები თავისი ბუნებით ერთჯერადია, თუ მათ არ მოჰყვება შემდგომი კაპიტალდაბანდება. ქვეყანამ ჯერჯერობით ვერ შეძლო ახალ, მაღალტექნოლოგიურ დარგებში კაპიტალის მოზიდვა. მართალია, უძრავ ქონებასა და ინფრასტრუქტურის ობიექტებში

განხორციელებული კაპიტალდაბანდება აუმჯობესებს საერთო მდგომარეობას, მაგრამ, შედარებით ნაკლები ეფექტიანობის მომტანია წარმოებისა და განსაკუთრებით ექსპორტის ზრდის თვალსაზრისით. პერსპექტივაში უნდა წახალისდეს კაპიტალდაბანდებები ისეთ წარმოებაში, რომელიც ხელს შეუწყობს ქართული საექსპორტო პოტენციალის ზრდას. საქართველოს ეროვნულმა ბანკმა უნდა უზრუნველყოს საფინანსო სისტემის სტაბილურობა და ხელი შეუწყოს ეკონომიკურ ზრდას, რისთვისაც აუცილებელია არსებული და მოსალოდნელი რისკების განსაზღვრა და მათი შემცირების უზრუნველყოფა. მიმდინარე პერიოდში სამომხმარებლო ფასების მოსალოდნელ დინამიკაზე მოქმედი რისკები ძირითადად დაკავშირებულია ნავთობსა და საკვებზე მსოფლიო ფასების ცვლილებასთან, გეოპოლიტიკური და გეოეკონომიკური ხასიათის რისკებთან, ინფლაციის იმპორტთან სავაჭრო პარტნიორი ქვეყნებიდან და სხვ. ინფლაციური რისკები ზემოქმედებას ახდენს სესხების ბაზრის ფორმირებაზე და ბანკების სტრატეგიაზე, რადგან, იზრდება გარემოს არამდგრადობა. რამდენადაც ინფლაცია ნეგატიურ გავლენას ახდენს ქვეყნის სოციალურ-ეკონომიკურ მდგომარეობაზე, ხელისუფლების მოვა-

ლეობაა წინ აღუდგეს ინფლაციურ პროცესებს, შეიმუშაოს ანტიინფლაციური პროგრამა და მისი პრაქტიკული რეალიზაციით განამტკიცოს ქვეყნის საფინანსო-ეკონომიკური სტაბილურობა. განასხვავებენ ორგვარ მიდგომას: პირველი გულისხმობს ადაპტაციური პოლიტიკის გატარებას, რომლის დროსაც ადგილი აქვს ეკონომიკური საქმიანობის ინფლაციურ პროცესებთან შეთანაწყობა-შეთავსებას, ხოლო, მეორე ანტიინფლაციური პოლიტიკის გატარებით – ინფლაციის მინიმუმამდე დაყვანას. ინფლაციასთან ბრძოლის ადაპტაციური პოლიტიკა მაღალი რისკის შემცველია და მისი გამოყენება მხოლოდ დროებითი ღონისძიებაა. ამდენად, იგი გრძელვადიან პერიოდში სასურველ შედეგს არ იძლევა, რის გამოც საერთაშორისო ფინანსური ორგანიზაციების რეკომენდაციით, საქართველოსთვის უფრო პრიორიტეტულად იქნა მიჩნეული ანტიინფლაციური ღონისძიებების გატარება. აქედან გამომდინარე, მონეტარული და კეინზიანური მიდგომები, რომლებიც ეფუძნებოდა ფულადი აგრეგატებისა და გაცვლითი კურსის მანევრირების მეთოდს, თანდათან ადგილს უთმობს ფასების, ანუ ინფლაციის რეგულირებას. მას ინფლაციურ ტარგეტირებას უწოდებენ, რაც ნიშნავს საპროგნოზო პერიოდში ინფლაციის გარკვეულ მიზნობრივ მნიშვნელობაზე ორიენტირებას.

ზემოაღნიშნულთან დაკავშირებით, საქართველოს ეროვნული ბანკის ამჟამინდელი სტრატეგია განისაზღვრა საქართველოს პარლამენტის დადგენილებით „2010-2012 წლების ფულად-საკრედიტო და სავალუტო პოლიტიკის ძირითადი მიმართულებების შესახებ“, სადაც გამოკვეთილია მთავარი მიზანი- ფასების საერთო დონის სტაბილურობისა და ეროვნული ვალუტის მსყიდველობი-



თი უნარის შენარჩუნებისთვის, საშუალო წლიური ინფლაციის მაჩვენებლის 6 %-ის ფარგლებში შენარჩუნება /თუმცა დასაშვებადაა მიჩნეული ცალკეულ არაპროგნოზირებად შემთხვევებში ამ მაჩვენებლიდან გადახრა/. ოფიციალური ინფორმაციით, ქვეყნის სავალუტო პოლიტიკის პრიორიტეტად კვლავაც დასახულია ლარის ნომინალური გაცვლითი კურსის მკვეთრი კონსერვირებული რყევების შემცირება და „ლარიზაცია“ მიიჩნევა მთავარ პრიორიტეტად. ეროვნული ვალუტის კურსის გამყარების კვალობაზე, სამომხმარებლო საქონლის მნიშვნელოვანი ნაწილი, რომლის ფორმირებაც ხორციელდებოდა იმპორტის ხარჯზე, რეალურად გაძვირდა მათზე ლარებში გამოსახული ფასების ნომინალურ ზრდასთან შედარებით. როგორც დოკუმენტშია განსაზღვრული, ეროვნული ბანკის მონეტარული პოლიტიკა არ მოახდენს რეაგირებას გარეგანი ფაქტორების შედეგად ინფლაციის მიზნობრივი მაჩვენებლიდან დროებითი და უმნიშვნელო გადახრისას. ამგვარი წინასწარჭვრეტა წარმოიშვა ნეოკლასიკური და ნეოკინზიანური კონცეფციების მიჯნაზე და ეყრდნობა ეროვნული ბანკის შემდეგ საქმიანობას: **ინფლაციის მოსალოდნელი დონის პროგნოზირება; ინფლაციის სასურველი (მიზნობრივი) დონის შედარება მოსალოდნელ (პროგნოზულ) სიდიდესთან; მიზანსა და პროგნოზს შორის სხვაობის განეიტრალების მიზნით მონეტარული პოლიტიკის კორექტირება.** ამ რეჟიმის ყველაზე მთავარ პრინციპს წარმოადგენს ეროვნული ბანკის დამოუკიდებლობა ფულად-საკრედიტო მექანიზმების შერჩევაში. როგორც აღნიშნულია, საქართველოს ეროვნული ბანკი უპირატესად გამოიყენებს მონეტარული პოლიტიკის შემდეგ ინსტრუმენტებს: **რეფინან-**

**სირების სესხები, სადეპოზიტო სერთიფიკატების აუქციონები /ლიკვიდობის ამოღება/, მთავრობის ფასიანი ქაღალდებით ოპერაციები, სავალუტო სვოპ ოპერაციები, სავალუტო ინტერვენციები, მულტიმონეტრული ინსტრუმენტები /ერთდღიანი სესხები და დეპოზიტები/, მინიმალური სარეზერვო მოთხოვნები და სხვ.** ამდენად, ბანკების სტრატეგიის ფორმირებაზე გავლენას ახდენს ეროვნული ბანკის მიერ გამოყენებული ძირითადი მონეტარული ინსტრუმენტებია, განსაკუთრებით ღია ბაზრის ოპერაციები, რომელიც ეროვნული ბანკის უმთავრესი და ყველაზე ეფექტიანი მონეტარული ინსტრუმენტია. ღია ბაზრის ოპერაციების გამოყენება გულისხმობს ეროვნული ბანკის მიერ ფასიანი ქაღალდების ყიდვა-გაყიდვის და/ან შემდგომში გამოსყიდვის პირობით ოპერაციების განხორციელებას კომერციულ ბანკებთან. საქართველოს ეროვნული ბანკი ამ მიზნით იყენებს მის მიერ გამოშვებულ ფასიან ქაღალდებს – სადეპოზიტო სერთიფიკატებს და მთავრობის სახაზინო ობლიგაციებს. ეროვნული ბანკი მიმოქცევიდან იღებს ფულს და შესაბამისად ზღუდავს ფულის მიწოდებას, ხოლო, ფასიანი ქაღალდების შექმნისას ზრდის ფულის მიწოდებას და აწესებს სავალდებულო რეზერვების ნორმას. შესაბამისი ნორმატიული აქტის საფუძველზე ეროვნული ბანკი ყველა კომერციულ ბანკს ავალდებულებს მათ მიერ მოზიდული დეპოზიტებისა და ნა-სესხები სახსრების გარკვეული ნაწილის ეროვნულ ბანკში შენახვას. **სავალდებულო რეზერვების ნორმის ცვლილება გავლენას ახდენს ფულის მიწოდებასა და კრედიტის პირობებზე. კერძოდ, სავალდებულო რეზერვების ნორმის გაზრდით ეროვნული ბანკი ზღუდავს კომერციული ბანკების ხელთ არსებულ საკრედიტო რესურსებს.**

**შესაბამისად, ბანკებს ნაკლები მოცულობის სესხის გაცემა შეუძლიათ. სესხების შეზღუდვა კი, თავის მხრივ, ამცირებს ფულის მიწოდებას.** ეროვნული ბანკის მნიშვნელოვანი ინსტრუმენტია მულტიმონეტრული სასესხო საშუალებები. კომერციულ ბანკებს საშუალება აქვთ, ეროვნული ბანკიდან მიიღონ ერთდღიანი სესხები საჯარიმო საპროცენტო განაკვეთით. იმ შემთხვევაში, როდესაც კომერციულ ბანკს არა აქვს საკმარისი გამოყენებადი თანხები, მას შეუძლია, პირველ რიგში, მიმართოს ბანკთაშორის საკრედიტო ბაზარს, ხოლო, ამ ბაზარზე მოთხოვნის დაუკმაყოფილებლობის შემთხვევაში – ეროვნულ ბანკს. ეროვნული ბანკიდან ერთდღიანი სესხის აღებისას კომერციული ბანკი ვალდებულია, უზრუნველყოფის სახით, დააგირაოს სახელმწიფო, ან ეროვნული ბანკის ფასიანი ქაღალდები. ეროვნული ბანკი ასევე ახორციელებს სავალუტო ოპერაციებს. მისი ჩარევა სავალუტო ბაზარზე რეგულარულად ხდება.

**ნიშანდობლივია ისიც, რომ ბიზნეს-სესხების ბაზარი საქართველოში განვითარების მასშტაბით ვერაა ეკონომიკის ზრდის მაჩვენებლების შესატყვისი. ამასთან, საბანკო აქტივები უკანასკნელ 3 წელიწადში გაიზარდა 2-ჯერ და მთლიანი შიდა პროდუქტის 42,6% შეადგინა /ეს თანაფარდობა ბევრად ჩამორჩება განვითარებული ქვეყნებისას/. თუმცა, კომერციული ბანკების აქტივებში კვლავაც მცირეა საკუთარი კაპიტალის წილი და მაღალია დეპოზიტების დოლარიზაციის დონე. მიუხედავად ფინანსური სექტორის ინსტიტუტების განვითარებისა, მათი რაოდენობა ერთ სულ მოსახლეზე მკვეთრად ჩამორჩება საზღვარგარეთის მოწინავე ქვეყნების შესაბამის მაჩვენებლებს. მიუხედავად იმისა, რომ დიდია მოსახლეობის მოთხოვნა დაბალ-**

პროცენტიან კრედიტზე, მათი უმეტესობა საბანკო სექტორს მიმართავს მხოლოდ კომუნალური გადასახადების დასაფარად. რაც შეეხება მიკროდაფინანსებას, მისი სტრუქტურა პოსტსაბჭოთა სივრცეში არსებულისგან მკვეთრად არ განსხვავდება. საგულისხმოა ისიც, რომ 2005 წლამდე როგორც კრედიტებზე, ასევე დეპოზიტებზე, საპროცენტო განაკვეთი ხასიათდებოდა შემცირების ტენდენციით. 2005 წლიდან კი კვლავ აღინიშნა საპირისპირო პროცესი და უცხოურ ვალუტაში საპროცენტო განაკვეთი დეპოზიტებისთვის წლის დასაწყისში შეადგენდა 10,1%-ს, ხოლო კრედიტებზე – 16,7%-ს. საპროცენტო განაკვეთები განსაკუთრებით გაიზარდა 2008 წლიდან, როცა ბანკების უმეტესობა განიცდიდა თავისუფალი სახსრების უკმარობას. ამ პროცესებზე მნიშვნელოვანი გავლენა იქონია აგვისტოს საომარმა მოვლენებმა და საბანკო სექტორის ლიკვიდობის მდგომარეობის გაუარესების პირობებში, თანამდგევი პრობლემების თავიდან ასაცილებლად საქართველოს ეროვნულმა ბანკმა შემოიღო რეფინანსირების სესხები და მინიმალური რეზერვების მოთხოვნა 13%-დან 5%-მდე შემცირდა. ასევე 30%-დან 20%-მდე შემცირდა მინიმალური საშუალო ლიკვიდობის კოეფიციენტის მოთხოვნა. საერთაშორისო ფინანსური ინსტიტუტების მხარდაჭერით უცხოური ვალდებულებების დაფარვის შემდეგ, საქართველოს საბანკო სექტორი დაუბრუნდა დადებით ლიკვიდობის პოზიციას. 2008 წლის აგვისტოს ბოლოს დაფიქსირდა უკანასკნელ 5 წელიწადში საპროცენტო განაკვეთის ყველაზე რეკორდული მაჩვენებლები: კრედიტებზე-23,1 % და დეპოზიტებზე-10,7%. აღნიშნული ტენდენცია შენარჩუნდა 2009 წელსაც და კრედიტზე საპროცენტო განაკვეთმა მიაღწია 25%-

იან ნიშნულს, რის შემდეგაც სიტუაცია შედარებით ნორმალისდა და გასული წლის ბოლოს დიწია 21,2%-მდე, ხოლო დეპოზიტებზე – 9,3%-მდე. კომერციული ბანკების მართვის სამაშულო პრაქტიკაში წარუმატებლობები ხშირად განპირობებულია არა ცუდად შემუშავებული სტრატეგიით, არამედ, მისი განხორციელებისა და იმპლემენტაციის არაეფექტიანი სისტემით. ხშირად სტრატეგიული მართვა იწყება და მთავრდება სტრატეგიული განვითარების დოკუმენტის შედგენა-გაფორმებით და არ ხდება კონკურენტული პოზიციონის გზით. როგორც წარმატებული ბიზნეს-ორგანიზაციების პრაქტიკა აჩვენებს, არამდგრად და დინამიკურ გარემოში სტრატეგიული მიზნებისა და ამოცანების გადასაჭრელად აუცილებელია წინასწარჭკვრეტის საფუძველზე განვითარების სხვადასხვა სცენარების შემუშავება და მათგან ყველაზე ადეკვატურის მისადაგება კონკრეტული სიტუაციისადმი. გლობალიზაციის პირობებში, საბანკო ინდუსტრია მოითხოვს საბანკო ბიზნეს-სტრუქტურებისგან განვითარებისადმი ერთ-ერთი მიდგომის განხორციელებას – საბანკო დაწესებულებების უნივერსალიზაციას, ან გაღრმავებულ სპეციალიზაციას. ცხადია, უნივერსალურობაზე პრეტენზია შეიძლება ჰქონდეს მხოლოდ მსხვილ საბანკო სტრუქტურებს, ხოლო, შედარებით მცირე საფინანსო ინსტიტუტები კმაყოფილდებიან სათანადო საბაზრო ნიშის მოძიებით. გლობალური ფინანსური კრიზისის გავლენით გამძაფრებული კონკურენციის პირობებში სულ უფრო მეტი საბანკო დაწესებულება მიმართავს ფოკუსირების სტრატეგიას, რომელიც მაკროეკონომიკური სიტუაციის გაუარესების პირობებში აიძულებს ბანკებს ეფექტიანობისა და დაბალანსების რეჟიმის განვითარებას. კლიენტების მოთხოვნიდან გამომდინარე, სულ უფრო მეტი საბანკო პროდუქტი ჩნდება სესხების ეროვნულ ბაზარზე, რაც მიანიშნებს დაბალი დანახარჯებით ლიდერობისკენ სწრაფვასთან ერთად დიფერენციაციის სტრატეგიის გამოყენებას. ხემოაღნიშნული სტრატეგიები საჭიროებს როგორც კორპორატიული, ასევე საცალო კლიენტების მოთხოვნებისადმი არასტანდარტულ მიდგომებს და განსხვავებული ინტერესების-ჯგუფებისადმი ფოკუსირებას. სტრატეგიული ალტერნატივების ანალიზი ხშირად საბანკო სტრუქტურებს უბიძგებს დივერსიფიკაციის პოლიტიკისკენ, თუმცა, ამან არ უნდა ავნოს ტრადიციულ ბაზრებზე ბანკის ქმედუნარიანობას და სტაბილური კლიენტურის მოთხოვნილებებზე ოპერატიულ რეაგირებას.

**საქართველოს საბანკო სექტორი პერმანენტული რეფორმირების პროცესშია.** კრიზისიდან გამოსვლა საქართველოსთვის უფრო ძნელი იქნება ფინანსური ბაზრების განვითარებლობისა და ეკონომიკის დაუბალანსებლობის გამო: ვალდების ზრდის ტემპი მკვეთრად აჭარბებს მშპ-ს ზრდას, ხოლო, წამყვან დარგებში – მშენებლობა, ვაჭრობა, ფინანსური სექტორი და მომსახურების სფერო, უკვე შეინიშნება საშუალო ადგილების შემცირება. თუკი ფასების ინფლაციური ზრდა ჯერ კიდევ არ არის კატასტროფული, იმის დამსახურებაა, რომ იმპორტულ პროდუქციაზე ორიენტირებული ქართული ბაზარი გლობალური კრიზისის პირობებში ფასდაკლების პოლიტიკით სარგებლობდა, მაგრამ უახლოეს მომავალში მოსალოდნელია სავაჭრო პარტნიორ ქვეყნებში ფასწარმოქმნა-გასაღების პოლიტიკის ცვლილება და მასშტაბის დაბალი ეკონომიკის გამო მოსალოდნელია ამ მაჩვენებლის გაუარესებაც.

# როგორ ვანარმოოთ ინვესტირება FOREX-ის ბაზარზე?

როგორც ვიცით, FOREX საერთაშორისო სავალუტო ბაზარია, სადაც 24 საათის განმავლობაში მიმდინარეობს ამა თუ იმ ვალუტის ყიდვა-გაყიდვა ინტერნეტის საშუალებით. თქვენ თუ გადაწყვიტეთ სახსრების ინვესტირება აღნიშნულ ბაზარზე, უნდა იყოთ მზად, რომ თქვენ ძალიან ბევრი დრო უნდა დაუთმოთ ამ საქმეს და მნიშვნელოვანი ძალები დახარჯოთ ახალი პროფესიის შესასწავლად. თუ კი თქვენ გაგაჩნიათ ფული და მათი ზრდის სურვილი, მაგრამ რაიმე მიზეზების გამო არ შეგიძლიათ დამოუკიდებლად ვაჭრობა (არ გაქვთ გამოცდილება, დრო, სურვილი და ა.შ.) არსებობს ისეთი საგანი, როგორც არის „**მინდობილობითი მართვა ფორექსის ბაზარზე**“; დიდი ხნის განმავლობაში სტაბილური შედეგების ჩვენება ხომ მხოლოდ პროფესიონალ ტრეიდერს შეუძლია.

ფორექსის ბაზარზე მინდობილობითი მართვა – თქვენის მხრიდან მინიმალური რისკით კაპიტალის ზრდის საუკეთესო საშუალებაა. თქვენ დებთ ხელშეკრულებას საფინანსო ბაზრებზე ფულადი სახსრების განთავსების შესახებ და **ტრეიდერი**, რომელსაც გააჩნია ფორექსზე ვაჭრობის გამოცდილება, თქვენი სახსრების გამოყენებით ატარებს სავაჭრო ოპერაციებს. ტრეიდერი უმაღლესი კვალიფიკაციის სპეციალისტია, რომელიც კარგად იცნობს ბაზარს და გააჩნია მუშაობის დიდი გამოცდილება. როდესაც გადასცემთ სამართავად თქვენს კაპიტალს, უნდა იყოთ დარწმუნებული საკმაოდ მაღალ შემოსავლიანობაში, და რაც მთავარია, რისკი მინიმუმამდე დაგვაკეთ.

აქტივის მინდობილობითი მართვა მუშაობის ერთ-ერთი ყველაზე პოპულარული მეთოდია მსოფლიო საფინანსო ბაზრებზე, როგორც კომპანიებისთვის, ასევე კერძო პირებისთვის. ფორექსზე მინდობილობითი მართვის ღირსება დამატებითი ხარჯების გარეშე (პერსონალის სწავლება და შენახვა, ბაზრის მუდმივად თვალყურის დევნების აუცილებლობა და ა.შ.) დროებითი თავისუფალი სახსრების ეფექტური განთავსების შესაძლებლობა და სარგებლის მიღება, რომელიც, როგორც წესი უფრო მაღალია, ვიდრე, შემოსავლები საბანკო დეპოზიტზე.

მინდობილობითი მართვის არსი მდგომარეობს იმაში, რომ თქვენ გადასცემთ კაპიტალს სამართავად ნდობით აღჭურვილ პირს – **ტრეიდერს**. ფორექსის მინდობილობითი მართვის თავისებურება იმაშია, რომ არსებითად თქვენ არაფრის კეთება არ გიწევთ, შეგიძლიათ დროგამოშვებით მიაღწევთ თვალის მიწვენი ტრეიდერის მუშაობას. მინდობილობითმა მართვამ შესაძლებელია შემოსავლიანობა გაზარდოს 50-70%-ით წლიურად, ცალკეულ შემთხვევებში კი შემოსავლიანობამ წელიწადში შეადგინოს 100% და მეტიც.

### რით განსხვავდება ინვესტირება სპეკულაციისგან?

მნიშვნელოვანია, სავალუტო გარიგებებში მონაწილეობის მსურველმა ერთმანეთისგან ნათლად განასხვავოს სპეკულაცია და ინვესტირება. ვალუტით ვაჭრობა თავისი ბუნებით წარმოადგენს სპეკულაციურ მოღვაწეობას. სავალუტო ბაზრები ყველაზე არამყარი ბაზრებია მსოფლიოში. მაგრამ, როდესაც მათზე ვაჭრობა მიმდინარეობს მარჯვის გამოყენებით, მაშინ, აღნიშნული ბაზარი ყველაზე მაღალი შემოსავლის მომტანია. ვალუტით დღიური ვაჭრობა შეიძლება იყოს ძალიან შემოსავლიანი და ბაზრის დიდად გამრისკავმა მონაწილეებმა დღემდე შეიძლება გამოიმუშაონ შემოსავლის უზარმაზარი პრო-



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

ცენტი. თუმცა ბუნებრივი და ფსიქოლოგიური თვალსაზრისით დღიური ვაჭრობა ერთობ რთული საქმიანობაა და ყველას არ ძალუძს თავი გაართვას მას. არსებითად დღიური ვაჭრობა წარმოადგენს სპეკულაციას და დღის ვაჭრები მხოლოდ ამით არიან დაკავებულნი.

ხშირად ადამიანები, რომლებიც სარგებლობენ პროცენტების მომსახურებით, თვითონ არიან პროფესიონალები ამა თუ იმ სფეროში. ეს ადამიანები არ მონაწილეობენ დღის ვაჭრობაში, მხოლოდ ხანდახან ხსნიან ამა თუ იმ პოზიციას. ესეც აგრეთვე სპეკულაციაა და არ უნდა აგვერიოს ინვესტირებაში.

**დასკვნის სახით** შეიძლება ითქვას, ვალუტით ვაჭრობის ბუნება ისეთია, რომ ის იმდენად არ არის დაკავშირებული ინვესტირებასთან, რამდენადაც სპეკულაციასთან და ჰეჯირებასთან. რაღაც გაგებით შესაძლებელია ვალუტაში ინვესტირება გრძელვადიან პერსპექტივაში, მაგრამ ამისათვის საჭიროა დიდი თანხა ანგარიშზე და საგირაო სახსრების დაბალი შეფარდება საკუთართან.

თუ კი იცით რა არის ფორექსი და რამდენი შეიძლება მიიღოთ მოგება ფორექსის ბაზარზე ვაჭრობით, მაგრამ არ ხართ გათვითცნობიერებული გარიგებების წარმოების ნიუანსებში, ან, უბრალოდ, არ გაქვთ თავისუფა-

ლი დრო, მაგრამ გსურთ სარფი-ანად დააბანდოთ თქვენი ფული, თქვენ აუცილებლად უნდა იცოდეთ შემდეგი!

1) უპირველესად აუცილებელია თქვენთვის მოიძიოთ თრეიდერი, ფინანსისტი, რომელიც მართავს თქვენს ფულს, ამისათვის უნდა გაანალიზოთ რამდენიმე თრეიდერის მუშაობის შედეგები მინიმუმ 3-5 თვის მანძილზე. ამასთან, ყურადღება უნდა მიაქციოთ შემდეგს:

- სარგებლიანობის პროცენტი (კარგ თრეიდერთან დასაბანდებელი კაპიტალის 10-20 %-ს უნდა უდრიდეს თვეში).

- წამგებიანი და მომგებიანი გარიგების პროპორციულობა (სასურველია, რომ, არანაკლებ, 60% გახსნილი პოზიციებისა იყო შემოსავლიანი).

- ზარალის საშუალო ოდენობა (ოპტიმალურად ითვლება დასაბანდებელი კაპიტალის 2-5%).

- ერთ გარიგებაზე გახსნილი ლოტების რაოდენობა (რისკის შესამცირებლად ყველაზე ოპტიმალურ ვარიანტად ითვლება ვაჭრობა გათვლით 1 კონტრაქტი (ლოტი) სავაჭრო ანგარიშის ყოველ 10000-ზე, მაგალითად: 20 000-ან ანგარიშზე არ არის რეკომენდირებული ორ ლოტზე მეტის გახსნა, 50 000-ან ანგარიშზე ხუთზე მეტის ერთ ვალუტაში).

- ნაღდ ფულთან მუშაობის გამოცდილება (რეალურად ერთი წლიდან, რადგანაც ასეთი გამოცდილების მქონე თრეიდერებმა ისწავლეს ბაზრის "გრძნობა" (გრძნობენ „ბაზარს“) მოხვდნენ ექსტრემალურ სიტუაციაში და იციან არა მხოლოდ როგორ გამოაღწიონ იქედან დანაკარგის მინიმიზაციით, არამედ, როგორ აიცილონ თავიდან დანაკარგები, გარდა ამისა, ისინი უკვე საკმაოდ კარგად ერკვევიან მაკროეკონომიკაში);

- სტაბილურობა (სარგებლიანობის მაღალი დონე დიდი დანაკარგების არსებობასთან შერწყმაში ხანგრძლივი დროის მანძილზე);

2) კომპანიის მოძიება, სადაც შეიძლება კარგი თრეიდერის პოვნა (არსებობს სპეციალიზირებული დილინგური, თუ სადილინგო დარბაზები, სადაც თრეიდერები ანალიზებენ ბაზარს და აწარმოებენ გარიგებებს).

3) ინვესტორმა უნდა გადაწ-

ვიტოს, რა თანხის ინვესტირებას აპირებს (აქ ყველაფერი დამოკიდებულია იმაზე, რამდენის შოვნა გსურთ, იმის გათვალისწინებით, რომ შრომისთვის თრეიდერს უნდა გადასცეთ საკომისიო მოგების 20-30%, დაუშვათ, თქვენ იპოვეთ თრეიდერი საშუალო შემოსავლიანობით თვეში 20 %-ით და მოელაპარაკეთ გადაუხადოთ მოგების 20%, თუ გსურთ მიიღოთ თვეში 1000 დოლარი, თრეიდერმა უნდა გაზარდოს ანგარიში თვეში 1 250 დოლარით, ეს კი 6 250 დოლარის 20%-ია, მაშასადამე, აუცილებელია 6 250 დოლარის ინვესტირება. უნდა მიაქციოთ ყურადღება იმ ფაქტს, რომ რაც უფრო ნაკლებია თქვენი ინვესტიციის რაოდენობა, მით მეტია ამ ანგარიშზე ოპერაციების ჩატარებასთან დაკავშირებული რისკი);

4) ინვესტორმა უნდა განსაზღვროს ინვესტიციების ვადები (საუკეთესო შედეგი იქნება მიღწეული არანაკლებ 6-8 თვიანი ინვესტირების ვადის დროს);

5) უნდა გადაწყვიტოთ, როგორ შეამცირებთ რისკებს (ცნობილია, სარგებლის მიღების შესაძლებლობა დაკავშირებულია დანაკარგების რისკთან, რომლის მინიმიზაცია აუცილებელია):

მაგალითად:

- ინვესტორმა უნდა განსაზღვროს მაქსიმალურად დასაშვები ზარალის ოდენობა (ოპტიმალურად ითვლება დეპოზიტის ოდენობის 30%);

- განსაზღვროს მიმდევრობით წამგებიანი გარიგებების მაქსიმალურად დასაშვები რაოდენობა (მაქსიმუმ 6 გარიგება);

- განსაზღვროს ანგარიშის მდგომარეობაზე კონტროლის მეთოდები;

- წინადადება მიეცეს სხვა ინვესტორებს განავრცონ თქვენი ანგარიში (ამ გზით თქვენ გაინაწილებთ რისკებს და, შესაბამისად, შემოსავალსაც);

- თანხმობა მიეცეს თრეიდერს გახდეს ერთ-ერთი ინვესტორი თქვენს ანგარიშზე;

- გაიხსნას ანგარიში იაფ ვალუტაში (1000 დოლარი მაღალი რისკია, 32000 დოლარი არის 32-ჯერ შემცირებული რისკი. USD-ს გარდა, ვალუტაში ანგარიშის წარმართვა შესაძლებელია მხოლოდ ფინანსურ ბუკმეკერებთან);

- გამოიყენოს საკრედიტო ხაზი.

6) დამასრულებელი ეტაპია ბროკერის, ან საფინანსო ბუკმეკერის შერჩევა, სადაც თქვენ გახსნილ ანგარიშს (საერთოდ, ყურადღების მიქცევა ღირს კონკრეტული ფირმის მუშაობაზე, ლიცენზიაზე, ანგარიშსწორების სიმარტივეზე და სინქარზე, სხვა თრეიდერებისა და ინვესტორების გამოსმაურებზე, აგრეთვე, ვაჭრობის წესებზე, რომელსაც გადავაზობთ კონკრეტული კომპანია.

რა შეიძლება იყოს ფორექსის ბაზარზე წარმატების საფუძველი? სავალუტო თრეიდერის წარმატების ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი მომენტია შესწავლეს უნარი ანალიზი გაუკეთოს ბაზრის ცვლილებებს და განჭვრიტოს, რა ფაქტორები და როგორ იმოქმედებენ ვალუტების კურსების ცვლილებებზე.

როგორ უნდა განჭვრიტოს თრეიდერმა აღნიშნული? არსებობს ბევრი მიდგომა ამ ამოცანის გადასაჭრელად. ზოგიერთი ამას ვარსკვლავების მიხედვით აკეთებს, სხვები იმედოვნებენ ინტუიციის უდიდეს ძალაზე. სავალუტო ბაზარზე მუშაობისთვის გამოიყენება მიდგომები, რომლებსაც მათემატიკისგან აერთიანებენ ცნებაში „პროგნოზირების მეთოდები“. ეს განსაზღვრება აღნიშნავს, რომ ჩვენთვის საინტერესო სისტემის აღწერა ხდება რიცხვითი მანქანების რაღაც კომბინაციით. მათ უწოდებენ ინდიკატორებს, ან ინდექსებს. ყოველი მათგანისთვის ზუსტად არის დადგენილი გაზომვის მეთოდები. საფინანსო ბაზრებთან მიმართებაში პროგნოზირების რაოდენობითი მეთოდები ორ ჯგუფად იყოფა: ტექნიკური ანალიზი და ფუნდამენტალური ანალიზი.

ტექნიკური ანალიზი ეფუძნება წინაპირობას, რომ „ადირიცხება ყველაფერი“: თითქოს ფასების ქცევაში უკვე ჩადებულია მისი შეფასების ყველა არსებითი გავლენის ფაქტორი. ბაზრის მოძრაობა არის მონაწილეთა უზარმაზარი რაოდენობის გადაწყვეტილებათა შედეგი, რომლებსაც გააჩნიათ ყველა ხელმისაწვდომი ინფორმაცია და იყენებენ მათ გადაწყვეტილებების მიღებაში. ამ გადაწყვეტილებების შედეგი გამოიხატება ფასის ქცევაში, რომლის დაკვირვების დროსაც ჩვენ ირიბად შევიძლია შეღწევა

მთელ საბაზრო ინფორმაციაში. ტექნიკური ანალიზი თრეიდერს წარუდგენს გრაფიკულ ფორმაში გამოსახული ინსტრუმენტების საკმაო რაოდენობას, რომლებიც იძლევიან ფასების მომავალი ცვლილებების საშუალებას. ფუნდამენტალური ანალიზი ადგენს სავალუტო კურსების კავშირს ეკონომიკურ სიტუაციასთან და მოვაჭრე ქვეყნების კონკრეტულ მდგომარეობასთან, ხსნის ცენტრალური ბანკების საფინანსო პოლიტიკის მიზნებს და ინსტრუმენტებს, გვიჩვენებს თანაფარდობებს სხვადასხვა საფინანსო ბანკებს შორის, მათი აღმასვლის და დაცემის მიზეზებს. ფუნდამენტალური ანალიზი ტექნიკური ანალიზისგან განსხვავებით ბაზარს სხვა მხრიდან უყურებს. ის განიხილავს ფორექსის ბაზარს როგორც იმ უზარმაზარი სამყაროს ნაწილს, რომელშიც ჩვენ ვცხოვრობთ და ამ სამყაროს ყოველმა ნაწილმა, საბოლოო ჯამში, შეიძლება გავლენა იქონიოს ვალუტების კურსზე. მრავალი მათგანი საკმარისად განჭვრეტადია. მაგალითად, ეკონომიკური სიახლეების პუბლიკაციის დრო, ეს ყველაფერი გაწერილია თვეებით ადრე. პოლიტიკური კრიზისების პროგნოზირება შესაძლებელია, თუ კი ადევნებთ თვალყურს იმ ქვეყნის ეკონომიკურ მაჩვენებლებს, სადაც ის შეიძლება მოხდეს.

წარმატებული მუშაობისთვის გადამწყვეტ როლს თამაშობს არა ფულის რაოდენობა თქვენს სას-

ტარტო ანგარიშზე, არამედ, უნარი მუდმივად იყოთ კონცენტრირებული ბაზრის შესწავლაზე, მისი მექანიზმების და მისი მონაწილეუთა ინტერესების შეცნობაზე.

რა თქმა უნდა, სავალუტო ბაზარი მსოფლიო საფინანსო ბაზრის მხოლოდ ნაწილია. მაგრამ, იმის გამო, რომ საფინანსო ბაზრის სხვა კომპონენტები (სახელმწიფო ფასიანი ქაღალდები, აქციები და კორპორაციული ობლიგაციები) საქართველოში ან არ არსებობს, ან ჩანასახოვან მდგომარეობაშია, **სავალუტო თრეიდერის მუშაობა ხდება უფრო მისაწვდომი და სარფიანი ინდივიდუალური ინვესტორისთვის. ეს საფინანსო ბაზარზე ჩადრმაგების ერთადერთი საშუალებაა.**

მამასადამე, სავალუტო სპეკულაციურმა ოპერაციებმა შეიძლება მოიტანოს მნიშვნელოვანი შემოსავალი უმოკლეს დროში. ეს არის საშუალება გამოვლინდეს ინტელექტი და შემოქმედება, ცოდნის დაგროვება, გამოიმუშავდეს ნებისყოფა, თვითდისციპლინა, და ბოლოს, საკუთარი ბიზნესის შექმნა, ანუ, სავალუტო თრეიდერის პროფესიის უფლებებით თქვენ შეგიძლიათ იმუშაოთ ნებისმიერ საფინანსო ბაზარზე.

**ვინ შეიძლება გახდეს ცნობილი თრეიდერი?** ამისათვის აუცილებელია გაგანდეს განსაკუთრებული ცოდნა და ინტელექტი.

ფორექსის მუშაობის პერიოდში მისი მონაწილე გახდა ასობით აბსოლუტურად განსხვავებული პროფესიის ადამიანი –

განათლებულიც და განათლების გარეშე. ყველას ერთი რამ აერთიანებთ – **შრომისმოყვარეობა და წარმატებისკენ სწრაფვა.** ამ ბიზნესმა გაათანაბრა პროფესორი და ყოფილი ტაქსისტი, ბანკირი და სტუდენტი. მაგრამ მათ მიერ ნაშოენი ფული არ არის სწავლულების ხარისხის და წაკითხული წიგნების რიცხვის ჯერადი. თუ დააკვირდებით ყველაზე ობლიან თრეიდერებს, შეიძლება იფიქროთ, რომ ისინი გაჩენილები არიან ვაჭრებად, მაგრამ ისინი ხომ ყოველთვის ასეთები არ იყვნენ – ყველა ფინანსისტებად ხომ არ იბადებოდა. უბრალოდ, ჩვენმა კლიენტებმა ერთხელ შეძლეს გადაეგახათ იმის შიში, რომ სხვაზე ბრიყვები გამოჩნდებოდნენ, მოკიდეს ახალ საქმეს ხელი და პრაქტიკით დაამტკიცეს, რომ ყველას გააჩნია შანსი.

შეიძლება ვიდაცამ იფიქროს: ამდენი სწავლა მთელ ჩემს დროს წაიღებს. მაგრამ რეალობას ხომ უნდა შევხედოთ - დიდი ხანია არავის დაცემია თავზე ციური მანანა, არ შეიძლება თვალის დახამხამებაში რაიმე გარჯის გარეშე საკუთარი თავის და ახლობლების უზრუნველყოფა. ფორექსის სადღეღამისო მუშაობა მის მონაწილეებს აძლევს საშუალებას – აირჩიონ თავიანთთვის ოპტიმალური რეჟიმი: **სრულებითაც არ არის სავალდებულო ოფლის დღით ვეროს შევიცარულ ფრანკზე ცვლა დილიდან დილაამდე – ამის გაკეთება შეგიძლიათ თქვენთვის სასურველ დროს. საბოლოო ჯამში, ბაზარზე გატარებული საათები, დღეები, თვეები და წლები, პირდაპირი გაგებით, უკვალოდ არ ჩაივლის. ამასთან ერთად, იესება არა მხოლოდ თქვენი საფულე, არამედ, ინტელექტი: ადამიანი არა მხოლოდ ფულს შოულობს, არამედ იძენს პროფესიონალურ ცოდნას, რომელსაც დიდი მოთხოვნა გააჩნია მდიდარ დამსაქმებლებში.** თუნდაც ყველაზე პრესტიჟული ეკონომიკური უმაღლესი სასწავლებლის კურსდამთავრებული ბრძანდებოდეთ, ვერ მოძებნით ღირსეულ ადგილს მუშაობის გამოცდილების გარეშე. ყველაზე ფასეული ცოდნა შეიძინება პრაქტიკით. საერთაშორისო სავალუტო ბაზარზე ვაჭრობაში მონაწილეობა – კომერციის კარგი ცოდნა და პრესტიჟული სპეციალობის შექმნის რეალური შესაძლებლობაა.





# „მბლისა და ქრავის“ ალეგორიები გადამხდელთა საგადასახადო აღმინისტრირებაში

მოქმედ საგადასახადო კოდექსში ყველაზე რთულად აღსაქმელი, ზომაზე მეტად მკაცრი და უხეში გადამხდელთა საგადასახადო აღმინისტრირების, საგადასახადო სამართალდარღვევებზე რეაგირების მარეგულირებელი დებულებებია. ისინი საგადასახადო ორგანოებს, გადამხდელებთან შედარებით, უპირატესობას უქმნიან. ამასთან, შესაძლებელია ამ ნორმების თავისუფალი ინტერპრეტირებაც, რაც გადამხდელებზე და აქედან გამომდინარე, ბიზნეს გარემოზე უარყოფითად აისახება.

ნებისმიერ ფასად, ბიუჯეტში თანხების ამოღების მოტივაცია (თუ ღვალება) საგადასახადო ორგანოებს აიძულებს გამოიყენონ ახალი გექნოლოგიები, რომლებიც გადამხდელებზე დამატებითი გადასახადების დაკისრებას, მათზე ფინანსური სანქციების დარიცხვას და დასჯის მექანიზმების მორგებას ემსახურება. მეტწილად, ეს მოქმედი კანონმდებლობის უხეშად დარღვევის, ნორმების არასწორად გამოყენების თუ ინტერპრეტირების ხარჯზე ხორციელდება. აღნიშნულის საილუსტრაციოდ არაერთი შემთხვევაა გამზეურებული, თუმცა მათზე აღეკვადური რეაგირება არ ხდება და ამდენად, უღმობელი „გზირის ჩამოვლის“ პრაქტიკა კვლავაც წარმატებით გრძელდება. გახმაურებული (წილების წართმევის, დარბევის და ა. შ.) შემთხვევების გარდა, ისეთებიც უთვალავია, რომლებიც შედარებით მცირე მასშტაბებისა და მნიშვნელობის გამო, ყურადღების მიღმა დარჩა. სამწუხაროდ, მათი რაოდენობაა საგანგაშო, ამიტომ საერთო შედეგიც შთამბეჭდავია. იმის მაგალითად, თუ როგორ ხდება ნორმის არასწორი გამოყენება, როგორ ისჯებიან გადამხდელები, რასთან გვაქვს საქმე, მინდა რამდენიმე მათგანზე შეეჩერდე, უბრალოდ, გადამხდელთა

ინტერესებიდან გამომდინარე, მათი პერსონიფიცირებისგან თავს შევიკავებ. კერძოდ:

სსკ-ს 134-ე მუხლის (გადახდის წყაროსთან გადასახადის თანხის დაუკავებლობა) თანახმად, საგადასახადო აგენტის მიერ გადახდის წყაროსთან გადასახადის თანხის დაუკავებლობა ან/და დაკავებული გადასახადის თანხის ბიუჯეტში არასრულად გადახდა იწვევს საგადასახადო აგენტის დაჯარიმებას დაუკავებელი ან/და ბიუჯეტში ჩაურიცხავი გადასახადი თანხის 10%-ის ოდენობით.

საგადასახადო ორგანო, შემოწმებების დროს აღმოაჩენს თუ არა ფაქტს, როცა გადახდის წყაროსთან დაკავებული გადასახადი საგადასახადო აგენტის მიერ იმავე დღეს არ არის ბიუჯეტში ჩარიცხული და თუ მას პირადი აღრიცხვის ბარათზე საშემოსავლო გადასახადის ნაწილში არ გააჩნია შესაბამისი თანხის შედგენილება, სსკ-ს შემოადინიშნულ მუხლებზე დაყრდნობით, ასეთ გადამხდელს უმაღლესი აკისრებს ჯარიმას გადასახდელი საშემოსავლო გადასახადის 10%-ის ოდენობით, რაც უმეტეს შემთხვევაში არამართლმომიერი. არგუმენტად გამოდგება სსკ-ს მე-12 მუხლის 24-ე ნაწილი, რომელიც იმპერატორულად განმარტავს: „საგადასახადო დაფალიანება -



სულიკო ვუშკარაში, ექსპერტი, შოთა რუსთაველის სახელმწიფო უნივერსიტეტის დოქტორანტი

ესაა სხვაობა გადასახადის გადამხდელის/საგადასახადო აგენტის ჯამური საგადასახადო ვალდებულებებისა და მის მიერ ცალკეული გადასახადების ან/და სანქციების მიხედვით შედგენილ გადახდილი თანხების ჯამს შორის.”

აქედან ხომ ამკარაა: გადამხდელს მაინცდამაინც საშემოსავლო გადასახადში კი არ უნდა გააჩნდეს შესაბამისი თანხის შედგენილება, რომ მასზე 10 %-იანი ჯარიმა არ გავრცელდეს, არამედ საგადასახადო დაფალიანება გადამხდელთათვის (საგადასახადო აგენტისათვის) განისაზღვრება ჯამურად, საგადასახადო ვალდებულებების და მათი შესაბამისი გადახდების დაბალანსების შედეგად და თუ მათ შორის წარმოიქმნება უარყოფითი სალდო, მხოლოდ ამ შემთხვევაში წარმოიქმნება გადასახადის გადამხდელს საგადასახადო დაფალიანება. ამდენად, თუ გადამხდელს საერთო ჯამში (ყველა გადახდების ჩათვლით) აქვს შედგენილება (რაც გოლია ან მეტი გადახდის წყაროსთან დაკავებულ საშემოსავლო გადასახადზე) სსკ-ს 134-ე მუხლით გათვალისწინებული 10%-იანი ჯარიმა მასზე არ უნდა გავრცელდეს, ხოლო იმ შემთხვევაში, როცა შედგენილება ვერ ფარავს დაკავებული საშემოსავლო გადასახადის ნაწილს, ჯარიმა 10%-ის

ოდენობით, ზედმეტად გადახდილი გადასახადების ჯამსა და წყაროსთან დაკავებულ საშემოსავლო გადასახადს შორის წარმოქმნილი ნარჩენზე უნდა გავრცელდეს.

უნდა აღვნიშნოთ, რომ ჩვენს ამ მოსაზრებას ეთანხმებიან ჩვენი კოლეგები ჟურნალიდან „აუდიტი, აღრიცხვა, ფინანსები“ გადამხდელთა შეკითხვებზე გაცემულ პასუხებში (იხ. №3(111) 2009 გვ-59, №1(121) 2010წ. გვ-39-40).

მიუხედავად დამაჯერებელი (ცალსახა) არგუმენტისა, გვინდა აღვნიშნოთ ისიც, რომ ჩვენს გოცნებას საზღვარი არ ქონდა, როცა ფინანსთა სამინისტროს სისგემაში (არც ერთ ინსტანციაში - არც შემოსავლების სამსახურში და არც დაეების საბჭოში) ეს პოზიცია არ იქნა გაზიარებული და გადამხდელის სარჩელი ამ ნაწილში არ დაკმაყოფილდა;

ხშირია შემთხვევებიც, როცა საგადასახადო ორგანოს წარმომადგენლები, სრულიად უკანონოდ და არამართლზომიერად, გადამხდელს დამატებით გადასახდელად საშემოსავლო გადასახადს არიცხავენ არადაქირავებულ ფიზიკურ პირებისთვის გაცემულ თანხებზე (დახმარება, ქველმოქმედება და სხვა), არადა, ეს თანხები არ წარმოადგენენ გადახდის წყაროსთან დაბეგვრის ობიექტებს (გარდა საწარმოს თანამშრომლებისა და დაქირავებულებზე გაცემული თანხებისა) და მას გადახდის წყაროსთან დაკავებული

გადასახადის დეკლარაციაში შესაბამისი სტრიქონიც კი (33) აქვს დათმობილი;

პრაქტიკაში ხშირია საგადასახადო კოდექსის 104-ე მუხლის მე-6 ნაწილის ბ) ქვეპუნქტის მოთხოვნათა ინტერპრეტაციის გადამხდელთათვის თავსმოსვევის შემთხვევებიც. ამ მუხლში აღნიშნულია, რომ „საგადასახადო ვალდებულების განსაზღვრის მიზნით საგადასახადო ორგანოს უფლება აქვს: სამეურნეო ოპერაციის ფორმისა და შინაარსის გათვალისწინებით შეცვალოს მისი კლასიფიკაცია, თუ ოპერაციის ფორმა არ შეესაბამება მის შინაარსს.“

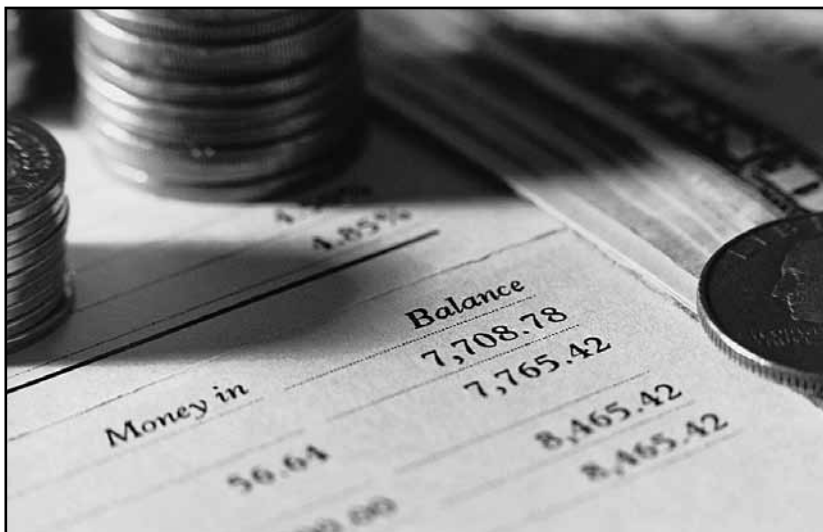
უაქტობრივად, ეს ნორმა შინაარსის ფორმაზე აღმატებულობის პრინციპის გამოხატულებაა, რომელსაც ბუღალტრული აღრიცხვის საერთაშორისო სტანდარტი (სწორედ აღნიშნულ სტანდარტს ეყრდნობა მოქმედი საგადასახადო კოდექსი) ასე განმარტავს: „ფინანსურ ანგარიშგებაში წარსადგენად გათვალისწინებული ინფორმაცია სამეურნეო ოპერაციებისა და მოვლენების შესახებ აუცილებელია აისახოს შინაარსისა და ეკონომიკური რეალობის და არა მხოლოდ მათი სამართლებრივი ფორმის შესაბამისად. სამეურნეო ოპერაციებისა და მოვლენების შინაარსი ყოველთვის არ შეესაბამება მის სამართლებრივ ფორმას“...

სტანდარტის ამ, სრულიად გასაგები, განმარტების მიუხედავად, მეწარმე სუბიექტების მიერ შეს-

რულებულ ცალკეულ სამეურნეო ან ფინანსურ ოპერაციებს, მათი შინაარსისა და არსის შეუსწავლელად, ანიჭებენ არასწორ კვალიფიკაციას და გადამხდელს ხელოვნურად უზრდიან დასაბეგრ შემოსავლებს, შესაბამისად, მათზე სრულიად არამართლზომიერად და უსაფუძვლოდ ავრცელებენ ფინანსურ სანქციებს. გადაჭარბებულ რომ არ ჩამეთვალოს, თავად განსაჯეთ, აბა რა შეიძლება ვუწოდოთ საგადასახადო ორგანოს მიერ ერთ-ერთ საწარმოში ჩაგარებული შემოწმებისას მიღებულ ასეთ გადაწყვეტილებას: მოკლედ, ახლად შექმნილმა საწარმომ, რომელსაც სამეწარმეო საქმიანობა არც კი ქონდა დაწყებული და შესაბამისად, არც რაიმე საფაგრო შემოსავლები გააჩნდა, სამეწარმეო საქმიანობის ორგანიზების მიზნით უცხოეთიდან შემოიგანა მანქანა-დანადგარები. მათი განბაჟების და სხვა ხარჯების დასაფარავად დამუშენებულმა (ამ შემთხვევაში, ანგარიშვალდებულება პირმა) საწარმოს სალაროში შეიგანა გარკვეული თანხა. საწარმოს საბუღალტრო ჩანაწერებში ეს ანგარიშვალდებული პირი (სავსებით სწორად) დაფიქსირდა, როგორც კრედიტორი. აღნიშნული თანხა სალაროდან გაიწერა საწარმოს საბანკო ანგარიშზე შესაგანად, საიდანაც შემდგომ გადაირიცხა მანქანა-დანადგარების განბაჟებისთვის.

მომსახურე ბანკმა თანხის შემოგანა ბანკის ამონაწერში (დამკვიდრებული პრაქტიკის თანახმად) ასახა როგორც „ნაფაგრი ამონაგები“. საგადასახადო შემოწმების დროს კი შემოწმებულებმა სწორედ ამ ჩანაწერზე დაყრდნობით, ისე რომ არ გაითვალისწინეს გადამხდელის ახსნა-განმარტება, შესრულებული საბუღალტრო ოპერაციის არსი, მისი შინაარსი და მეწარმეს აღნიშნული თანხა ე.წ. „ნაფაგრი ამონაგები“ ჩაუთვალეს რეალიზაციიდან მიღებულ შემოსავლად, შესაბამისად, იგი დაბეგრეს ღღ-ით და მოგების გადასახადით.

საბედნიეროდ, მოცემულ შემ-



თხვევაში გადამხდელის საჩივარი ფინანსთა სამინისტროს სისტემაში დავის განხილვისას დაკმაყოფილდა, მაგრამ ისიც ხომ ფაქტია, რომ საგადასახადო ორგანოს ამ არასწორ გადაწყვეტილებას თან ახლდა გადამხდელის დროში გაწეული, რეკუპაციის შემლახავი მორალური და მაკერიალური ზიანი, საგადასახადო გირავენობა, რომელიც აფერხებდა საწარმოო პროცესს;

გადამხდელის უსაფუძვლო დასჯის ყველაზე მანკიერ პრაქტიკად იქცა საგადასახადო ორგანოს მიერ საბაზრო ფასების არსის დამახინჯებული ინტერპრეტაცია.

მკითხველს შევახსენებ, რომ სსკ-ის 22-ე მუხლის მე-3 ნაწილი აღგენს: **საქონლის/მომსახურების საბაზრო ფასი განისაზღვრება ბაზარზე ამ საქონლის/მომსახურების მიწოდების მომენტისთვის (ხოლო ასეთის არარსებობის შემთხვევაში – რეალიზაციის მომენტის უახლოესი კალენდარული დღისთვის, რომელიც არა უმეტეს 30 კალენდარული დღით უსწრებს ამ მომენტს ასეთი საქონლის/მომსახურების რეალიზაციის მომენტს) იდენტურ (მსგავს) საქონელზე/მომსახურებაზე დადებული გარიგების, მათ შორის, საერთაშორისო და სხვა ბირჟებზე დაფიქსირებული ფასების შესახებ ინფორმაციის, საფუძველზე. (11.07.2007. 5280).**

როგორც ხედავთ, ამ ჩახლართული და რთულად აღსაქმელი ნორმის მიხედვით, საბაზრო ფასის განსაზღვრისთვის საჭიროა, სულ ცოცხა, ასეთი საქონლის/მომსახურების იდენტურ (მსგავს) საქონელზე/მომსახურებაზე დადებული გარიგებების, მათ შორის, საერთაშორისო და სხვა ბირჟებზე დაფიქსირებული ფასების შესახებ ინფორმაცია, რომლის სტაგისტიკა ჩვენთან არ არსებობს, ჩვენთვის ეს ინფორმაცია არაშესაძარისია, ყველაზე უარეს შემთხვევაში კი, მისი სარწმუნოების ხარისხი მინიმალურიც არ არის. ამდენად, აქ ყოველთვის იარსებებს განსხვავებული აზრი.

ამ საკითხზე ექსპერტებისა და სპეციალისტების არაერთი კრიტი-

კული წერილი და საყურადღებო პუბლიკაციაა გამოქვეყნებული, მიუხედავად ამისა, შემომწმებელთა თავენობა კვლავაც გრძელდება.

აღნიშნულთან დაკავშირებით, მრავალთავან ერთ ასეთ კონკრეტულ ფაქტს ქონდა აღვიღი: საგადასახადო ორგანოს წარმომადგენელმა გადამხდელის საქმიანობის შემოწმებისას „აღმოაჩინა“, რომ ერთი კატეგორიის რეალიზებულ საქონელზე გამოწერილ დღგ-ს საგადასახადო ანგარიშ-ფაქტურებში გამოიღვეს მითითებული არ ქონდა საქონლის ხარისხები (საქმე ეხება ხორბლის ფქვილს) და გამოიყენა რა სამუალო შეწონილი მეთოდი, ხელის უბრალო აქნევით, ოპერაციის შინაარსის და საქონლის ხარისხის გაუთვალისწინებლად ჩათვალა, რომ აღვიღი ქონდა თვით ამ გადამხდელის მიერ უახლესი 30 კალენდარული დღის განმავლობაში ყველაზე მაღალ ფასად რეალიზებული საქონლის ფასებთან უფრო დაბალ ფასად გაყიდვის ფაქტს. **სწორედ ასეთ შემთხვევაზე გააგრძელა სსკ-ს 22-ე მუხლის მე-3 ნაწილში წარმოდგენილი დებულება და აქედან გამომდინარე სანქციები დააკისრა შემომწმებელ გადამხდელს.**

სინამდვილეში კი სულ სხვა ვითარებასთან გვაქვს საქმე: როგორც წესი, ხორბლის ფქვილი 4 კატეგორიისაა: უმაღლესი, I ხარისხის (თეთრი), II ხარისხის (სერი) და III ხარისხის (შავი). გარდა ცალკეული გამოწვევისა, როცა მყიდველი მოითხოვდა ხარისხის მითითებას, საგადასახადო ანგარიშ-ფაქტურების გრაფაში: გაყიდული საქონლის დასახელება - დაფიქსირებული იყო ჩანაწერი „**ხორბლის ფქვილი**“, თუმცა ჩამონათვალში მითითებული სარე-

ალიზაციო ფასებიდან ჩანდა მათ შორის განსხვავება და სრულიად მარტივად იყო შესაძლებელი ხარისხის განსაზღვრა. ამასთან, ხორბლის ფქვილი რომ სხვადასხვა ხარისხის იყო, ეს შეძენის დამადასტურებელ დოკუმენტშიც (ინვოისი, ხარისხის შესაბამისობის სერთიფიკატი, საბაჟო დეკლარაცია) ნათლად ჩანდა - მათზე სრულიად განსხვავებული ფასები 158-დან 220 აშშ დოლარამდეა დაფიქსირებული. (სხვათა შორის, ჩვეულებრივ, თვით საბაჟო ორგანოებიც, საბაჟო დეკლარაციებში არ უთითებენ ხარისხს და კეთდება ერთიანი ჩანაწერი: „ხორბლის ფქვილი“, მაგრამ ეს სულაც არ ნიშნავს იმას, რომ ისინი მხოლოდ უმაღლესი კატეგორიისაა და შემომწმებლებს უფლება აქვთ დაბალ ფასიანი ფქვილის სარეალიზაციო ფასი აიყვანონ უმაღლესი კატეგორიის ფქვილის ფასამდე და ასეთი გაანგარიშებით გადამხდელის შემოსავალი ხელოვნურად გაზარდონ).

უფრო სარწმუნო რომ იყოს, დავაკონკრეტებ: აი, როგორ გაანგარიშებას დაექვემდებარა საბაზრო ფასი გემოაღნიშნულ შემთხვევაში (იხ. ცხრილი № 1).

რაც ცხადია, ყოველგვარ ლოგიკას მოკლებული და აფსურდულია, რამდენადაც II ხარისხის (სერი) და III ხარისხის (შავი) ფქვილი, უმაღლესი ხარისხის ფქვილის ფასად, რომ არ გაიყიდება ამას არავითარი მტკიცება არ უნდა ჭირდებოდეს.

რაც არ უნდა გასაკვირი იყოს, ასეთი მიდგომა გაგრძელდა ბითუმად მოვაჭრე პირის მიმართ, რომელსაც საქონლის რეალიზაცია ფაქტობრივად ნაწარმოები ქონდა დღგ-ს საგადასახადო ან-

**ცხრილი № 1**

(ლარი)

შემწმედი ფქვილის კატეგორია	ზერო	შემწმენის ფასი	სამუალო შეწონილი ღირებულება	გაყიდვის ფასი	შემომწმებელთა მიერ გაანგარიშებული ფასი
უმაღლესი	1 ტომ	28	28+25+18+15=86/4=21,50	33	
I ხარისხი	1 ტომ	25		29	
II ხარისხი	1 ტომ	18		21	12 (33-21)
III ხარისხი	1 ტომ	15		18	15 (33-18)

გარიშ-ფაქტურებით. სსკ-ს იმავე 22-ე მუხლის „გადასახადებით დაბეგვრის მიზნისათვის საქონლის/ მომსახურების ფასის განსაზღვრის პრინციპები“ 1 ნაწილის შემადგენლობაში კი: „გადასახადებით დაბეგვრის მიზნისათვის გამოიყენება გარიგებაში დოკუმენტურად დადასტურებული საქონლის/ მომსახურების ფაქტობრივი ფასი, თუ ამ კოდექსით საბაზრო ფასის ან სხვა ღირებულების გამოყენება არ არის გათვალისწინებული“. ამ კონკრეტულ შემთხვევაში ასევე შეგნებულად იგნორირებულია სსკ-ს 22-ე მუხლის მე-10 პუნქტის ბ) ქვეპუნქტიც, რომელიც არეგულირებს საბაზრო ფასის გამოყენებას იმ შემთხვევაში, როცა გარიგების მონაწილეებს შორის გაცხადებული ფასი განსხვავდება ფაქტობრივი ფასისგან. უფრო მეტიც, საჩივრის განხილვის დროს გადამხელის მიერ დამატებითი

მტკიცებულების სახით იქნა წარდგენილი წერილობითი ცნობები, რომ ამ თარიღებში კონკრეტულ მყიდველებს მართლაც შეძენილი აქვთ საქონელი (ფქვილი) დღეს-საგადასახადო ანგარიშ-ფაქტურებში აღნიშნულ ფასად და განსხვავებული ფასების გადახდას ადგილი არ ქონია, თუმცა ფინანსთა სამინისტროს არც პირველ და არც მეორე ინსტანციაში არც ერთი ეს არგუმენტი არ გაიზიარეს.

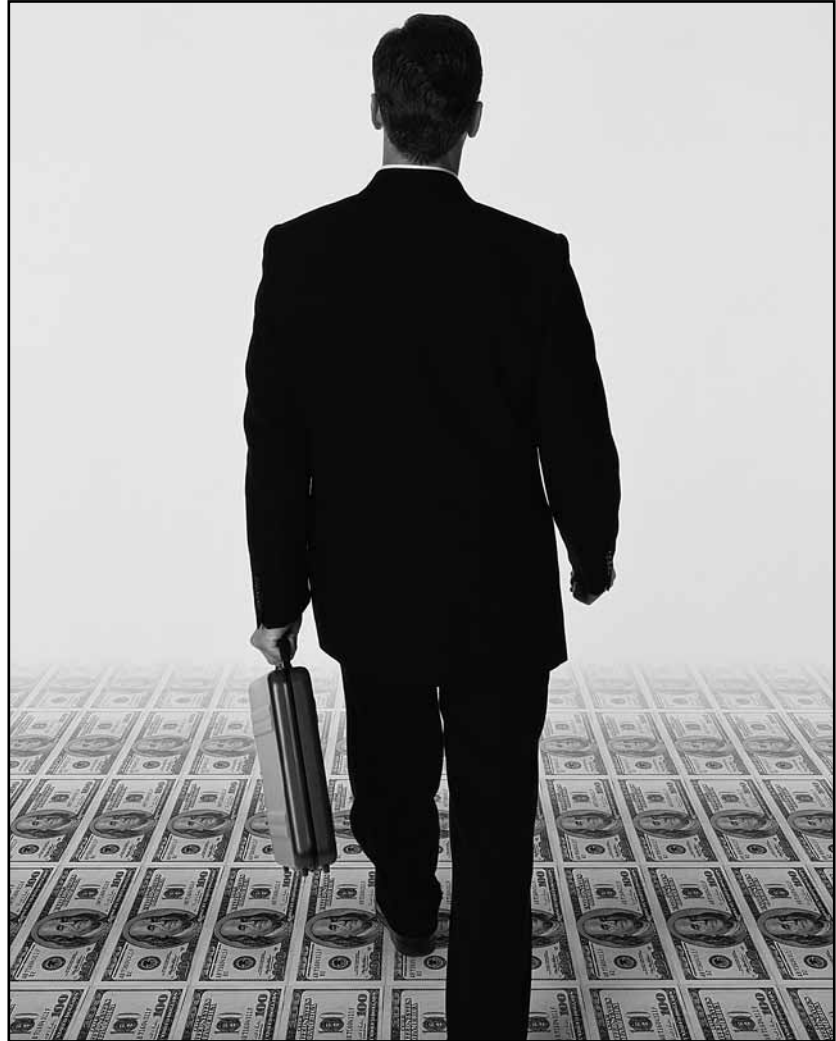
საბედნიეროდ, სასამართლოს პირველმა ინსტანციამ გადამხდელი გაამართლა. გააუქმა საგადასახადო მოთხოვნა და დაუბრუნა იგი საგადასახადო ორგანოს გადასაანგარიშებლად შემოთავაზებული არსებითი გარემოებების გათვალისწინებით. ამ შემთხვევაში ეშველა ამ ერთ გადამხდელს, მაგრამ ფაქტია, რომ გადამხდელს საგადასახადო ორგანოს არამართლმომიერი (თავნებური) გადაწყ-

ვეტილება ძალიან ძვირად (ნერვიულობის, ფინანსური გართულებების ფასად) დაუჯდა;

კიდევ ერთი ასეთი მაგალითი: უკანასკნელ პერიოდში გახშირდა გადამხდელთა შემოწმებული პერიოდების განმეორებითი შემოწმებები, რაც პირდაპირ ეწინააღმდეგება „სამეწარმეო საქმიანობის კონტროლის შესახებ“ საქართველოს 2001 წლის 8 ივნისის კანონის მე-4 მუხლის 1 ნაწილის იმპერატორულ მოთხოვნას, რომლის შესაბამისადაც: „თუ მეწარმე შეამოწმა უფლებამოსილმა მაკონტროლებელმა ორგანომ, დაუშვებელია საქმიანობის იმავე საკითხთან დაკავშირებით იგი შეამოწმოს სხვა მაკონტროლებელმა ორგანომ (გარდა ამ კანონის მე-5 მუხლის მე-2 პუნქტის მეორე წინადადებით გათვალისწინებული შემთხვევებისა), ან იმავე მაკონტროლებელი ორგანოს სხვა დანაყოფმა“.

ამავე კანონის მე-5 ნაწილის მე-2 პუნქტი კი მიუთითებს: „ყველა მაკონტროლებელი ორგანოს ეკრძალება მოსთხოვოს მეწარმეს ისეთი ინფორმაციის წარდგენა, რომელიც სცილდება მისი უფლებამოსილების ფარგლებს. კონტროლის პალატა საფინანსო-სამეურნეო კონტროლის სხვა სახელმწიფო ორგანოთა შემოწმებისას უფლებამოსილია შესაბამისი ორგანოსაგან მოითხოვოს ბიუჯეტთან ანგარიშსწორების ამსახველი დოკუმენტებისა და ინფორმაციის წარდგენა მათი კამერალური შემოწმების მიზნით“.

აღნიშნულიდან გამომდინარე, ყველა განმეორებითი შემოწმება არამართლმომიერი და უკანონოა, ამასთან, ზოგადი ადმინისტრაციული კოდექსის მე-60 მუხლის 1 ნაწილის შესაბამისად, ადმინისტრაციულ-სამართლებრივი აქტი ბათილია, თუ იგი ეწინააღმდეგება კანონს. მაკონტროლებელთა მიერ უკვე შემოწმებული საკითხების განმეორებითი შემოწმებისას შედგენილ აქტებს ფაქტობრივად, არანაირი იურიდიული ძალა არ გააჩნიათ, მაგრამ ამას, ფინანსთა სამინისტროს სისტემაში საგადასახადო დაკვების განხილვის



დროს, სამართლებრივი შეფასება არ ეძლევა იმ მოტივით, რომ ფაქტების სამართლებრივი შეფასება მათ კომპეტენციას არ განეკუთვნება და გადამხდელთა მიერ შეგანილი საჩივრები არ კმაყოფილდება. არადა, გადასახადის გადამხდელის ნებისმიერი, მათ შორის, სამართლებრივი გადაცდომა (გასაჩივრების ვადის დარღვევა, დადგენილი ფორმაგით საჩივრის შეუდგენლობა და ა.შ.), საგადასახადო ორგანოს მიერ ოპერატიულად, მოქნილად გამოიყენება გადასახადის გადამხდელთა წინააღმდეგ, მეტწილ, ისინი გადამხდელის საჩივრის განუხილველობის (ან კიდევ დაუკმაყოფილებლობის) საფუძველი ხდება.

აქვე გვინდა აღვნიშნოთ, რომ ანალოგიურად არასწორი მიდგომა გამოიყენება საგადასახადო ორგანოს მიერ გადამხდელეთან ინვენტარიზაციის შედეგად გამოვლენილი დანაკლის შეფასებისას. კერძოდ, კი ერთი და იგივე სახეობის სხვადასხვა ხარისხის საქონლის დანაკლისის შემთხვევაშიც, საშუალო შეწონილი მეთოდით განსაზღვრავენ საშუალო სავაჭრო დანარიცხს (%-ს) და დანაკლისზე ავრცელებენ სწორედ ამ საშუალო შეწონილი მეთოდით გამოთვლილ პროცენტს, რაც მნიშვნელოვნად ზრდის დაბალი და საშუალო ხარისხის საქონლის ფასს. იგი ფაქტობრივად არ შეესაბამება აღნიშნული სახის დაბალი და საშუალო ხარისხის საქონლის რეალურ საბაზრო ფასს.

მოდით, კონკრეტულ მაგალითზე განვიხილოთ ასეთი მიდგომის შედეგი. ვთქვათ, სამეწარმეო სუ-

ბიექტი 10 ლიგრიანი ქილებით ახორციელებს დაბალი, საშუალო და მაღალი ხარისხის საღებავების ყიდვა-გაყიდვას. ინვენტარიზაციის შედეგად გამოვლენილ დანაკლისზე საგადასახადო ორგანო საშუალო შეწონილი მეთოდით შემდეგნაირად ახდენს ფასდარიცხვის გამოყვანას და სავაჭრო დანარიცხის (%-ის) გავრცელებას (**იხ. ცხრილი №2**).

ასეთი მიდგომით, თუ ინვენტარიზაციის დროს გამოვლინდა I და II ხარისხის საღებავების დანაკლისი (რომლებზეც დაბალი ფასების გამო, უფრო მეტი მოთხოვნილებაა და უფრო სწრაფად იყიდება), გამოდის, რომ მათ ჩათვლიან რეალიზებულად არა 32 და 25 პროცენტის სავაჭრო დანარიცხით, არამედ სწორედ ე.წ. **საშუალო შეწონილი მეთოდით დადგენილი 34,67%-იანი სავაჭრო დანარიცხით**, რაც არ შეესაბამება რეალობას და ფაქტობრივად ალოგიკურიცაა.

უკანასკნელ პერიოდში ასევე განშირდა შემთხვევები, როცა საგადასახადო ორგანოების მიერ განხორციელებული საკონტროლო შესყიდვისას, გადამხდელებს **საშუალო შეწონილი მეთოდით განსაზღვრულ** სავაჭრო ფასნაშაგის საპროცენტო დანარიცხს უკუსვლით უვრცელებენ წელიწად, წელიწადნახევრის და ზოგჯერ უფრო მეტ პერიოდში რეალიზებულ მთელ საქონელზე. ამასთან, საკონტროლო შესყიდვებს მაკონტროლებლები უმეტესწილად ახორციელებენ იმ საქონელზე, რომლებზეც მაღალი მოთხოვნილებაა და შესაბამისად, მოვაჭრეებიც მათზე მაღალ სავაჭრო დარიცხვებს ახდენენ, შედეგად გა-

მოდის, რომ აღნიშნული მაღალი სავაჭრო დარიცხვები ვრცელდება ისეთ საქონელზეც, რომლებზეც შედარებით ნაკლები მოთხოვნილებაა და მათზე ისედაც დაბალი სავაჭრო დარიცხვები კეთდება.

ცნობილია, რომ ამა თუ იმ საქონელზე მოთხოვნილების ცვლილებასთან ერთად იცვლება მათზე სავაჭრო დარიცხვაც. ფასი, როგორც წესი, მოთხოვნა-მიწოდებასთან მჭიდრო კავშირშია და მაკონტროლებელთა მიერ შემოთხოვნილი საკითხების მიმართ ამგვარი მიდგომა კეთილგანწყობილ (გონივრულ) ჩარჩოებს სცილდება.

ცხადია, მემოთ მოყვანილი მაგალითები არ წარმოადგენს ამომწურავ ნუსხას იმ არამართლმომიერი მეთოდებისა, რასაც საგადასახადო ორგანოები გადამხდელთა მიმართ გადასახადების და ფინანსური სანქციების დასარიცხად იყენებენ.

ექსპერტებსა და სპეციალისტებს არაერთხელ დაგვიფიქსირებია ჩვენი პოზიცია, რომ მოქმედი საგადასახადო კანონმდებლობით გადამხდელთა აღმინისგირების ნორმები ისედაც მკაცრია და მაკონტროლებლები კანონის ცალკეული მუხლებისა და დებულებების არამართლმომიერი ინტერპრეტირებით აღარ უნდა ცდილობდნენ მათ კიდევ უფრო დამძიმებას. თუ საგადასახადო კანონის რომელიმე ნორმის ორგვარი გაგება ხდება - იგი ყოველთვის გადამხდელის სასარგებლოდ უნდა წყდებოდეს, თუმცა, როგორც ხედავთ, ეს ჩვენთან პირიქითაა. ასეთი მიდგომა უნებლიედ „მგლისა და კრავის“ იგავ-არაკიდან იმ ადგილს მაგონებს, მგელი შარებს გამოიგონებს და საცოდავ კრავს სიმართლე რომ არ გასდის.

როგორ ფიქრობთ, რატომ ხდება ეს? ბრიყვია კრავი და იმის გამო, თუ ნადირია მგელი და იმიგომ?!

მათ, ვისაც ხელეწიფება ამ საქმის გადაწყვეტა, უნდა დაფიქრდნენ ამაზე. ასეთი მიდგომით, ვერც ბიზნესი და შესაბამისად, ვერც სახელმწიფოს ეკონომიკა ვერ განვითარდება, პირიქით, შესაძლოა ყველაფერი ჩაკედეს.

**ცხრილი №2**

(ლარი)

საქონლის დასახელება	ზ/ერთ	შესყიდვის ფასი	გასაყიდი ფასი	სავაჭრო დარიცხვა (%)	სავაჭრო დარიცხვა ს/შეწ. მეთოდით (%)
საღებავი უმაღლესი ხარისხის	10 ლ/ქილა	34	50	47%	
საღებავი I ხარისხის	10ლ/ქილა	25	33	32%	34,67%
საღებავი II ხარისხის	10ლ/ქილა	20	25	25%	

# ბუღვლილს აღრიცხვა საერთაშორისო სტანდარტებით

თანამედროვე პირობებში, როდესაც ადგილი აქვს საწარმოთა შორის მუცრ კონკურენციას, ბაზარზე ადგილის შენარჩუნებისა და დამკვიდრების უზრუნველსაყოფად, განსაკუთრებული მნიშვნელობა შეიძინა საწარმოთა გაერთიანებისა და ერთ სამეურნეო სუბიექტად მათ ჩამოყალიბებასთან დაკავშირებულმა კონცეფციამ. ბუღალტრული აღრიცხვის საერთაშორისო სტანდარტების თანახმად, საწარმოთა გაერთიანების ქვეშ იგულისხმება სხვადასხვა დამოუკიდებელი სამეწარმეო სუბიექტების ერთ ეკონომიკურ სუბიექტად ჩამოყალიბება. ასეთი გაერთიანება შეიძლება განხორციელდეს საწარმოთა შერწყმით, რაც ერთი საწარმოს მიერ მეორე საწარმოს აქტივების მთლიანად ან ნაწილობრივ შესყიდვის გზით ხორციელდება, ან კიდევ ასეთი გაერთიანების საფუძველი შეიძლება იყოს ერთი საწარმოს მიერ მეორე საწარმოს წმინდა აქტივებსა და საქმიანობაზე კონტროლის უფლების მოპოვება.



**დავით ჯალაღონია,**  
სოხუმის სახელმწიფო  
უნივერსიტეტის სრული  
პროფესორი

კონტროლის უფლების მოპოვების ქვეშ იგულისხმება გაერთიანებაში მონაწილე ერთ-ერთი საწარმოს მიერ მეორე საწარმოს ხმების უფლების ნახევარზე მეტის მოპოვება. თუმცა, ცალკეულ შემთხვევაში, წინასწარი შეთანხმების საფუძველზე ნახევარზე მეტი ხმის ქონა არ გულისხმობს კონტროლის უფლებას. ერთი საწარმოს მიერ მეორე საწარმოს შთანთქმა შეიძლება ჩაითვალოს შესყიდვად, თუ კი მყიდველი საწარმო შესყიდვის ოპერაციის განხორციელებით მოიპოვებს:

- ა) შესყიდული საწარმოს თანამონაწილე სხვა ინვესტორებთან მიღწეული შეთანხმების საფუძველზე ხმების უფლების ნახევარზე მეტს;
- ბ) წესდების ან წინასწარ მიღწეული შეთანხმების საფუძველზე შესყიდული საწარმოს ფინანსურ და საწარმოო პოლიტიკაზე კონტროლის უფლებას;
- გ) შესყიდული საწარმოს დირექტორთა საბჭოს ან სხვა ანალოგიური მმართველი ორგანოს წევრთა უმრავლესობის დანიშვნის ან განთავისუფლების უფლებას;
- დ) შესყიდული საწარმოს დირექტორთა საბჭოს ან სხვა ანალოგიური მმართველი ორგანოს საბჭოს სხდომებზე ხმების უმრავლესობის უფლებას.

შესყიდვის გზით საწარმოთა შერწყმის შედეგად ერთ სამეურნეო სუბიექტად ჩამოყალიბებულ ბიზნეს-ორგანიზაციაში, როგორც წესი, გამოიყოფა ძირითადი და შვილობილი საწარმო. ძირითადად იწოდება ისეთი საწარმო, რომელიც აკონტროლებს ერთ ან ერთზე მეტ

შვილობილ საწარმოს. გაერთიანების შედეგად წარმოშობილი ეკონომიკური სუბიექტის აქტივებში და პასივებში ძირითადი საწარმოს რეალური ღირებულება მნიშვნელოვნად აღემატება ასეთ გაერთიანებაში მონაწილე სხვა შვილობილი საწარმოების რეალურ ღირებულებას. ეკონომიკურ სუბიექტში შვილობილი საწარმოს წილი იწოდება უმცირესობის წილად. საერთაშორისო სტანდარტებით უმცირესობის წილი წარმოადგენს გაერთიანების შედეგად მიღებული საწარმოს საქმიანობის წმინდა შედეგებსა და წმინდა აქტივებში შვილობილი საწარმოს იმ წილს, რომელსაც პირდაპირი თუ არაპირდაპირი მნიშვნელობით არ ფლობს და შესაბამისად, არ აკონტროლებს მყიდველი, ანუ ძირითადი საწარმო.

ბუღალტრული აღრიცხვის მიზნებისთვის, მნიშვნელოვანია შესყიდვის გზით წარმოშობილი ბიზნეს-ორგანიზაციის აქტივებისა და პასივების აღიარებასთან და შეფასებასთან დაკავშირებული საკითხების დაზუსტება. საბაზრო ეკონომიკის პირობებში შესაძენი საწარმოს აქტივებისა და პასივების შეფასების საფუძველია მოთხოვნა-მიწოდების შედეგად ბაზარზე ჩამოყალიბებული მისი ფასი. პრაქტიკა ცხადყოფს, რომ ბაზარზე, დღეს არსებული რეალობების გათვალისწინებით გასაყიდი საწარმოს აქტივებისა და პასივების საბალანსო და საბაზრო ღირებულებები მკვეთრად განსხვავებული სიდიდეებია. ასე მაგალითად, ბუღალტრული სტანდარტების საერთაშორისო კომისიის მონაცემებით გასაყიდი ბიზნესის აქტივებისა

და პასივების საბალანსო და საბაზრო ღირებულება, 1998 წელს თუ კი, თითქმის ემთხვეოდა ერთმანეთს და შეადგენდა დაახლოებით 98 პროცენტს, უკანასკნელი წლების განმავლობაში საწარმოს აქტივებისა და პასივების საბალანსო ღირებულებამ შეადგინა მათი საბაზრო ღირებულების მხოლოდ 14 პროცენტი. როგორც ირკვევა, ასეთი განსხვავებული თანაფარდობის მიზეზი გახდა ცალკეული საწარმოების მაღალი რეპუტაცია და მკვეთრად გამოკვეთილი პოზიციები ბიზნესის იმ სფეროში, სადაც მათ მიაღწიეს მნიშვნელოვან წარმატებებს სხვა ანალოგიური ბიზნესის მიმდევარ საწარმოებთან შედარებით. საწარმოს მაღალი რეპუტაცია, ანუ გუდვილი (**goodwill - კეთილი ნება**) განეკუთვნება არამატერიალურ აქტივებს და განისაზღვრება, როგორც სხვაობა საწარმოს საბაზრო ღირებულებასა და ამ საწარმოს წმინდა აქტივების რეალურ ღირებულებას შორის. თავის მხრივ, აქტივების წმინდა ღირებულება წარმოადგენს სხვაობას საწარმოს განკარგულებაში არსებული აქტივებისა და ვალდებულებების საბალანსო ღირებულებებს შორის. აქედან გამომდინარე, გუდვილის ღირებულება ტოლია ინვესტორის მიერ საწარმოს წმინდა აქტივების რეალური ღირებულების ზემოთ გადახდილი ნამეტი ღირებულებისა. თავისი შინაარსიდან გამომდინარე, გუდვილი შეიძლება წარმოვიდგინოთ, როგორც არაიდენტიფიცირებადი არამატერიალური აქტივების კრებისითი სახელი, რომლის ცალკე საადრიცხვო ერთეულად გამოყოფა, შესაბამისად, აღიარება და შეფასება, მათი არსიდან გამომდინარე, შეუძლებელია. ასეთ აქტივებს მიეკუთვნება, საწარმოს:

- მენეჯმენტის მაღალი დონე;
- ეფექტური მარკეტინგული სტრატეგია;
- კლიენტების ნდობის მაღალი ხარისხი;
- საკადრო რეიტინგი;
- კორპორატიული კულტურის მაღალი დონე;
- ხელსაყრელი ადგილმდებარეობა და ა.შ.

როგორც აქედან ჩანს, გუდვილი საწარმოს მაღალი რეპუტაციის შემქმნელი სხვადასხვა არაბრუნვადი არამატერიალური აქტივების ერთობლივი მოქმედების შედეგია და ახასიათებს მომავალი ეკონომიკური სარგებლის მიღებას. ბუღალტრული აღრიცხვის მიზნებისთვის, შეუძლებელია საწარმოს რეპუტაციის შემქმნელი არაიდენტიფიცირებადი აქტივების ცალკე აღიარება, და შესაბამისად, შეფასება. შეუძლებელია ამ აქტივების კრებისითი მნიშვნელობის ამსახველი არაბრუნვადი არამატერიალური აქტივის - გუდვილის, ცალკე გამოყოფა და გაყიდვა. მაშასადამე, **გუდვილი საწარმოშია, და შესაბამისად, საწარმოსთან ერთად არსებობს.** აქედან გამომდინარე, მისი ღირებულება შეიძლება განისაზღვროს მხოლოდ ასეთი საწარმოს ყიდვა-გაყიდვის დროს. რათქმაუნდა,

გასაყიდი საწარმოს, როგორც ერთიანი კომპლექსის ქონების შეფასებით მიღებული მისი საბაზრო ღირებულება ცალკე მისი აქტივებისა და პასივების საბალანსო ღირებულებისაგან განსხვავებული იქნება. სწორედ, ეს სხვაობა წარმოადგენს საწარმოს გუდვილს, რომელსაც ამ საწარმოსათვის, ანალოგიური ბიზნესსაქმიანობით დაკავებული საწარმოსგან განსხვავებით, შეუძლია მომავალში მოიტანოს საშუალოზე მეტი მოგება.

ფასს-22 საწარმოთა შერწყმის მიხედვით, გუდვილი წარმოადგენს სხვაობას საწარმოს საბაზრო ღირებულებასა და ამ საწარმოს აქტივების წმინდა ღირებულებას შორის. შესყიდვის შედეგად წარმოშობილი გუდვილი კი არის გადასახდელი, რომელიც უნდა გადაიხადოს მყიდველმა საწარმომ სამომავლო ეკონომიკური სარგებლის მიღების იმედით. ამასთან, შესყიდვის შედეგად მიღებული გუდვილის სიდიდე შეიძლება იყოს როგორც დადებითი, ისე ცალკეულ შემთხვევაში, უარყოფითი სიდიდით. **გუდვილი დადებითია იმ შემთხვევაში, როდესაც შესყიდული საწარმოს საინვესტიციო ღირებულება აღემატება ამ საწარმოს წმინდა აქტივების საბალანსო ღირებულებას.** ასეთ შემთხვევაში, საწარმოს აქტივებისა და პასივების საბალანსო ღირებულებას ზევით გადახდილი თანხა განიხილება, როგორც ფასნამატი, რომელიც ცალსახად უკავშირდება საწარმოს მაღალ რეპუტაციას, ანუ გუდვილს და რომელსაც მყიდველი იხდის სწორედ მომავალი ეკონომიკური სარგებლის მიღების იმედით. **გუდვილი უარყოფითია იმ შემთხვევაში, როდესაც შესყიდული საწარმოს საინვესტიციო ღირებულება დაბალია შესყიდული საწარმოს აქტივებისა და პასივების საბალანსო ღირებულებაზე.** ბუღალტრული აღრიცხვისთვის, სხვაობის ეს თანხა ოპერაციის დასრულებისთანავე უნდა აღიარდეს ხარჯად მოგება-ზარალის ანგარიშგებაში.

საბაზრო ეკონომიკის განვითარებასთან და სრულყოფასთან ერთად, აუცილებელი ხდება ბუღალტრული აღრიცხვის კონცეპტუალური საფუძვლების შემდგომი სრულყოფაც. ამის დასტურია ფინანსური აღრიცხვის საერთაშორისო სტანდარტების კომიტეტის მიერ გუდვილის ღირებულების განსაზღვრის მეთოდოლოგიასა და მეთოდიკაში 2004 წლის მარტს შეტანილი ცვლილებები. აღნიშნულ ცვლილებამდე, თუ გუდვილი, მიჩნეული იყო, როგორც სხვაობა ინვესტირებული კაპიტალის საბაზრო ღირებულებასა და წმინდა აქტივების საბალანსო ღირებულებას შორის, ამიერიდან, გუდვილის ღირებულების გაანგარიშებისას: **საწარმოს შესყიდვის შედეგად მიღებული წილის წახალისების რეალურ ღირებულებას, შესყიდვის შედეგად ჯერ კიდევ არაკონტროლირებადი წილის რეა-**

ღურ ღირებულებას (ანუ, უმცირესობის წილი) და კონტროლის უფლების მოპოვებამდე საწარმოს კაპიტალში უკვე შექმნილი წილის რეალურ ღირებულებას (საწარმოს ეტაპობრივი შექმნა) აკლდება შესყიდვის მომენტისათვის საწარმოს წმინდა აქტივების საბალანსო ღირებულება. აღნიშნული წესის არსში გარკვევის მიზნით, აუცილებელია დაზუსტდეს უმცირესობის წილის განსაზღვრის მეთოდის ძველი და ახალი (ცვლილებამდე და ცვლილების შემდეგ) ვერსიების მნიშვნელობები. ძველი ვერსიის თანახმად, უმცირესობის წილი განისაზღვრებოდა შესაძენი საწარმოს წმინდა აქტივების საბალანსო ღირებულების მიხედვით. ეს ხდებოდა იმიტომ, რომ საწარმოთა შერწყმის შედეგად გუდვილის ღირებულება ნაწილდებოდა შემქმნ (ძირითად) და შვილობილ საწარმოებს შორის წილების პროპორციულად. ახალი ვერსიით, უმცირესობის წილი განისაზღვრება შესაძენი საწარმოს კაპიტალის საბაზრო ღირებულებით. ეს მოტივირებულია იმით, რომ საწარმოთა შერწყმის შედეგად გუდვილის ღირებულება, უმცირესობის წილში არსებული გუდვილის ღირებულებასთან ერთად მთლიანად აისახება მყიდველი (ძირითადი) საწარმოს კონსოლიდირებულ ფინანსურ ანგარიშგებაში.

გუდვილის ღირებულების განსაზღვრისას, გასათვალისწინებელია საწარმოს შესყიდვასთან პირდაპირ დაკავშირებული დანახარჯებიც. მათ მიეკუთვნება საწარმოს რეგისტრაციის და წილობრივი ფასიანი ქაღალდების გამოშვების ხარჯები. ასევე, შემფასებელთა, ბუღალტერთა, იურისტთა და სხვა კონსულტანტთა შრომის ანაზრაურება. გუდვილის ღირებულების განსაზღვრის სტანდარტებში ცვლილების შეტანამდე, კონსულტაციასთან დაკავშირებული ხარჯები გათვალისწინებული იყო გუდვილის ღირებულების განსაზღვრის მეთოდიკაში, ცვლილებების შეტანის შემდეგ, ასეთი ხარჯები აღიარებული უნდა იქნას პერიოდის ხარჯად. შესყიდვის ოპერაციის დასრულებისთანავე მყიდველმა (ძირითადი) საწარმომ კონსოლიდირებულ ფინანსურ ანგარიშგებაში უნდა ასახოს შესყიდვის შედეგად მიღებული გუდვილის მთლიანი ღირებულება (კონტროლირებად კაპიტალში გუდვილის წილი და უმცირესობის წილ კაპიტალში გუდვილის წილი) და არა მხოლოდ გუდვილის ღირებულების ის ნაწილი, რომელიც მის მიერ შექმნილ და კონტროლირებად კაპიტალშია, ანუ, როდესაც მყიდველი საწარმო მოახდენს მეორე საწარმოს აქტივების მთლიანად შესყიდვას, საწარმოთა შერწყმის პროცესი საბოლოოდ დასრულდება და ძირითადი საწარმო მოიპოვებს 100 % კონტროლის უფლებას მეორე საწარმოზე, საჭირო აღარაა თავდაპირველი შესყიდვის შემდეგ ეტაპებზე შექმნილ კაპიტალში არსებული გუდვილის ღირებულების ხელახალი შეფასება.

გუდვილის ღირებულების გაანგარიშების საფუძვლების სრულყოფასთან ერთად, განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია ბუღალტრულ აღრიცხვაში საწარმოთა შერწყმის შედეგად წარმოშობილი გუდვილის ღირებულების სწორად ასახვა. მოდით, ეს საკითხი განვიხილოთ კონკრეტულ მაგალითზე დაყრდნობით. ვთქვათ, ა საწარმომ შეიძინა ბ საწარმოს კაპიტალის 70% 2,100 მილიონ ლარად. ბ საწარმოს საბაზრო ღირებულებაა - 2,900 მილიონი ლარი. ამასთან, ბ საწარმოს აქტივებისა და ვალდებულებების საბალანსო ღირებულებაა, შესაბამისად: 2,200 მილიონი ლარი და 450 ათასი ლარი. საკონსულტაციო ხარჯია - 23 ათასი ლარი. ამ მონაცემების საფუძველზე:

- ა) უმცირესობის წილი ახალი ვერსიით = 870000 ლარს (2900000 X 30%);
- ბ) უმცირესობის წილი ძველი ვერსიით = 525000 ლარს (1750000 X 30%);
- გ) ძირითადი საწარმოს წილი = 2030000 ლარს (2900000 X 70%);
- დ) პრემიის თანხა კონტროლის უფლების მოპოვებაზე = 70000 ლარს (2100000-2030000);
- ე) წმინდა აქტივების ღირებულება = 1750000 ლარს (2200000-450000).

გუდვილის ღირებულება ახალი ვერსიით იქნება:

- 1. შექმნილი წილისთვის (70%) გადახდილი თანხა = 2100000 ლარი;
- 2. უმცირესობის წილი შექმნის საბაზრო ღირებულებაში = 870000 ლარი;
- 3. წმინდა აქტივების ღირებულება = 1750000 ლარი;
- 4. გუდვილის ღირებულება = 1220000 ლარი (2100000+870000-1750000).

გუდვილის ღირებულება ბუღალტრულად შემდეგნაირად გატარდება:

- დებეტი იდენტიფიცირებადი აქტივები 2200000 ლარი;
  - დებეტი გუდვილი 1220000 ლარი;
  - დებეტი საკონსულტაციო ხარჯი 23000 ლარი;
  - კრედიტი ვალდებულებები 450000 ლარი;
  - კრედიტი ინვესტიცია 2100000 ლარი;
  - კრედიტი უმცირესობის წილი 870000 ლარი;
  - კრედიტი ფულადი საშუალებები 23000 ლარი.
- ძველი ვერსიით გუდვილის ღირებულების განსაზღვრისას:

- 1. შექმნილი წილისთვის (70%) გადახდილი თანხა = 2100000 ლარი;
- 2. უმცირესობის წილი შექმნილი საწარმოს წმინდა აქტივებში = 525000 ლარი;
- 3. საკონსულტაციო ხარჯი = 23000 ლარი;
- 4. შექმნილი საწარმოს წმინდა აქტივები უმცირესობის წილის გარეშე = 1225000 ლარი.
- 5. გუდვილის ღირებულება = 898000 ლარი (2100000+23000-1225000).



გუდვილის აღრიცხვაზე შედგება შემდეგი ბუღალტრული გატარებები:

- დებეტი იდენტიფიცირებადი აქტივები 2200000 ლარი;
- დებეტი გუდვილი 898000 ლარი;
- კრედიტი ვალდებულებები 450000 ლარი;
- კრედიტი ინვესტიცია 2100000 ლარი;
- კრედიტი უმცირესობის წილი 525000 ლარი;
- კრედიტი ფულადი საშუალებები 23000 ლარი;

მაშასადამე, საწარმოთა შერწყმის შედეგად იდენტიფიცირებული გუდვილი წარმოადგენს ხანგრძლივი გამოყენების არამატერიალური აქტივის ისეთ სახეს, რომელსაც მომავალში საწარმოსათვის მოაქვს ეკონომიკური სარგებელი. აქედან გამომდინარე, ბუღალტრული აღრიცხვისთვის, აუცილებელია გუდვილის შემდგომი შეფასება და ამორტიზაციასთან და/ან გაუფასურებასთან დაკავშირებული საკითხების დაზუსტება. საერთაშორისო სტანდარტების თანახმად, გუდვილის ნარჩენი ღირებულების შეფასება ხორციელდება ფაქტიური ღირებულებით, რომელიც წარმოადგენს სხვაობას გუდვილის თავდაპირველ შეფასებასა და გუდვილის გაუფასურების შედეგად დაგროვილი ზარალის თანხას შორის.

აქვე უნდა შევეხოთ გუდვილის ამორტიზაციასთან დაკავშირებულ საკითხებსაც.

ფასს-ი 36 აქტივების გაუფასურება განმარტავს, რომ გუდვილი არ ამორტიზირდება, არამედ ყოველწლიურად გადის ტესტირებას გაუფასურებაზე, მიუხედავად გაუფასურების ნიშნების არსებობისა. გაუფასურების შედეგად მიღებული ზარალი უნდა აისახოს საწარმოს ფინანსურ შედეგზე. მიგვაჩნია, რომ თანამედროვე ეტაპზე გუდვილის ამორტიზაციასთან დაკავშირებით საკითხისადმი სტანდარტისეული მიდგომა მნიშვნელოვანია და წარმოად-

გენს წინ გადადგმულ ნაბიჯს ამ პრობლემის მოგვარების მეთოდოლოგიური სრულყოფის მიმართულებით, რამდენადაც გუდვილის არსიდან გამომდინარე მისი მომსახურების ვადის განსაზღვრა ყოველთვის სუბიექტური მიდგომით ხასიათდებოდა და ბაზარზე არსებული მწვავე კონკურენციის პირობებში ძნელი იყო მისი მომსახურების ვადის ხანგრძლივობის ობიექტურად განსაზღვრა. უნდა აღინიშნოს ისიც, რომ გუდვილის შეფასების სპეციფიკიდან გამომდინარე, ძნელია შეირჩეს მეთოდი, რომლითაც შესაძლებელია გუდვილის ამორტიზაცია. გუდვილის ამორტიზაციის წრფივი-პროპორციული მეთოდის გამოყენების არსებული პრაქტიკა კი, გუდვილის სიდიდის ხშირი ცვლილებების გათვალისწინებით, ვერ უზრუნველყოფს საწარმოში მიმდინარე პროცესების რეალური ეკონომიკური შინაარსის ასახვას და შესაბამისობის პრინციპის პრაქტიკულ რეალიზაციას ამ კუთხით. ამის მკაფიო მაგალითია, თუნდაც აშშ-ი დადგენილი გუდვილის ამორტიზაციის ვადა, რომელიც მერყეობდა 5-დან 40-წლამდე, მაშინ, როდესაც ეს პერიოდი საქართველოში შეადგენდა 15 წლამდე, რუსეთში - 20 და მეტი წელი. აქვე უნდა მიექცეს ყურადღება ერთ მეტად მნიშვნელოვან გარემოებას. გუდვილით მომავალში მისაღები ეკონომიკური სარგებელი წარმოადგენს გუდვილის შემქმნელი არაიდენტიფიცირებადი აქტივების ერთობლივი მოქმედების შედეგს. ასეთი აქტივების მომსახურების ვადის განსაზღვრა, მათი არსიდან გამომდინარე, მეტად რთული პროცესია, შეიძლება ითქვას, შეუძლებელიც. სწორედ, ამიტომ მიგვაჩნია, რომ ყოველ პერიოდში გუდვილის ტესტირება გაუფასურებაზე, როგორც ეს სტანდარტითაა განსაზღვრული მნიშვნელოვანია და შეესაბამება გუდვილის, როგორც არაიდენტიფიცირებადი არამატერიალური აქტივის ბუნებას.

**ANNOTATION**

**ACKNOWLEDGEMENT AND EVALUATION OF GOODWILL ACCORDING TO INTERNATIONAL STANDARDS**

**David Jalagonia**  
**Professor of Sokhumi State University**

In the article there are discussed the items concerning acknowledgement and evaluation of the goodwill according to international standards. Taking into consideration the international experience it is obvious that defining of the price of the enterprise's goodwill after executed transactions becomes highly necessary. While discussing the item evaluation methods of positive and negative goodwill are considered as highly important. There is mentioned in the article

that in case of both the positive and negative goodwill evaluation of their price is related with the depreciated cost of the purchase, it means that the price is related with the prime cost that is remained after acknowledgement of assets and liabilities that are the subjects of accounting. As for evaluation of the goodwill it is also stipulated by the principles of evaluation of assets and liabilities and related to the methodology of distribution of purchase prices.

# როგორ მოვაშალოთ და წარვადგინოთ ფულადი ნაკადების ანგარიშგება



**ნანა სორვა,**  
ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის აღრიცხვა-ანგარიშგების კათედრის მასწავლებელი

ფინანსური ინფორმაციის მომხმარებლებს ეკონომიკური გადაწყვეტილებების მისაღებად საწარმოს მიერ ფულადი სახსრებისა და მათი ეკვივალენტების გამომუშავების შესაძლებლობების, აგრეთვე, მათი გამომუშავების საიმედოობისა და დროულობის შეფასება სჭირდებათ.

ინფორმაცია, რომელიც ეხება გარეკვეულ პერიოდში საწარმოს ფულადი სახსრებისა და მათი ეკვივალენტების ცვლილებებს, ფულადი ნაკადების კლასიფიცირებას საოპერაციო, საინვესტიციო და საფინანსო საქმიანობების მიხედვით, აისახება ფულადი ნაკადების ანგარიშგებაში. ეს უკანასკნელი უნდა მომზადდეს ბასს 7 „**ფულადი ნაკადების ანგარიშგების**“ მოთხოვნათა შესაბამისად და ყოველი საანგარიშგებო პერიოდისთვის წარდგენილ იქნეს, როგორც, ფინანსური ანგარიშგების განუყოფელი ნაწილი.

ბასს 7-ის თანახმად, „საწარმოთა ფინანსური ანგარიშგების მომხმარებლები დაინტერესებული არიან ინფორმაციის მიღებით იმის შესახებ, თუ როგორ გამოიმუშავენ და გამოიყენებს საწარმო ფულად სახსრებს და მათ ეკვივალენტებს. ამ შემთხვევაში მნიშვნელობა არა აქვს საწარმოს საქმიანობის ხასიათს და იმას, განიხილება თუ არა ფულადი სახსრები საწარმოს პროდუქციად, როგორც ეს ხდება საფინანსო დაწესებულებებში. საწარმოებს ფულადი სახსრები ძირითადად სჭირდებათ ერთი და იმავე მიზნისათვის, მიუხედავად იმისა, თუ რამდენად განსხვავდება ერთმანეთისაგან შემოსავლის მომტანი საქმიანობის სახეები, მათ სჭირდებათ ფულადი სახსრები თავიანთი ოპერაციების ჩასატარებლად, საკუთარ ვალდებულებათა დასაფარად და ინვესტირებთან ანგარიშსწორებისათვის“.

ფულადი ნაკადების ანგარიშგება მომხმარებელს საშუალებას აძლევს შეაფასოს:

საწარმოს წმინდა აქტივებში მომხდარი ცვლილებები; მისი ფინანსური სტრუქტურა; საწარმოს შესაძლებლობა – დროულად მოახდინოს რეაგირება ფულადი სახსრების რაოდენობრივ მხარეზე, შეცვლილი ვითარებისა და პირობების შესაბამისად. იგი შეიცავს ინფორმაციას, რომელიც მოცემული არ არის ფინანსურ მდგომარეობაზე ანგარიშგებასა და სრული შემოსავლების ანგარიშგებაში. ამავე დროს, ფინანსური ინფორმაციის მომხმარებელს ეხმარება ფულადი ნაკადების ოდენობის, მათი შექმნის დროულობისა და რეალურობის ხარისხის განსჯასა და შეფასებაში;

მიუთითებს მომგებიანობასა და ფულადი სახსრების გამომუშავების უნარიანობას შორის თანაფარდობაზე; საშუალებას იძლევა შეფასდეს საწარმოს მომავალი ფულადი ნაკადების დისკონტირებული ღირებულება, წინა პერიოდის ფულადი სახსრების შესახებ არსებული ინფორმაცია შეიძლება გამოდგეს წარსულ პერიოდში გაკეთებული შეფასებების სისწორის შესამოწმებლად; იძლევა ინფორმაციას საწარმოს ლიკვიდობის, სიცოცხლისუნარიანობისა და ადაპტაციის უნარის შესახებ; ფულადი ნაკადების მანიპულირება ადვილი არ არის და მასზე გავლენას არ ახდენს სუბიექტური მსჯელობა ან საადრიცხო პოლიტიკა.

ბასს 7, „**ფულადი ნაკადების ანგარიშგება**“-ში განმარტებულია ძირითადი კატეგორიები, რომლებიც გამოიყენება ფულისა და მისი ეკვივალენტების ცვლილების დასადგენად. კერძოდ: **ფულადი სახსრები, ფულადი სახსრების ეკვივალენტები, ფულადი ნაბაღები.**

**ფულად სახსრების ქვეშ** იგულისხმება ნაღდი ფული და დეპოზიტები მოთხოვნამდე.

**ფულადი სახსრების ეკვივალენტები**ა მოკლევადიანი, მაღალილიკვიდური ინვესტიციები, რომლებიც დაუბრკოლებლად გადაიცვლება ნაღდი ფულის წინასწარ ცნობილ ოდენობაზე და მათი ღირებულების შეცვლის რისკი უმნიშვნელოა.

**ფულადი ნაბაღები** ნიშნავს ფულადი სახსრებისა და მათი ეკვივალენტების შემოსვლასა და გასვლას.

ფულადი სახსრების ეკვივალენტები გა-

მოიყენება მოკლევადიან ფულად ვალდებულებათა დასაფარავად. ფულადი სახსრების ეკვივალენტად შეიძლება კლასიფიცირდეს ინვესტიციაც, ოღონდ, იმ შემთხვევაში, თუ იგი ადვილად გადაიცვლება ნაღდი ფულის წინასწარ ცნობილ ოდენობაზე და მისი ღირებულების შეცვლის რისკი უმნიშვნელოა. ამიტომ, როგორც წესი, ინვესტიცია ნაღდი ფულადი სახსრების ეკვივალენტად მხოლოდ იმ შემთხვევაში კლასიფიცირდება, თუ მას დაფარვის მოკლე ვადა აქვს, ვთქვათ, შექმნიდან სამი თვე, ან ნაკლები.

**ინვესტიციები საკუთარ კაპიტალში არ ჩაითვლება ფულადი სახსრების ეკვივალენტად, იმ შემთხვევის გარდა, როდესაც ისინი, თავისი შინაარსით, ფულადი სახსრების ეკვივალენტს წარმოადგენენ.** მაგალითად, პრივილეგიურ აქციას, რომელიც განაღდების ვადამდე ცოტა ხნით ადრე და განაღდების თარიღის მითითებითაა შექმნილი.

საწარმოთა ფულადი სახსრების მართვის განუყოფელი ნაწილია, ამასთან, ფულადი სახსრებისა და მათი ეკვივალენტების ელემენტად ჩაითვლება **საბანკო ოვერდრაფტები**, რომლებიც მოთხოვნისთანავე ექვემდებარება განაღდებას. ბანკის სესხების აღება და დაფარვა კი ფულადი ნაკადებია, რომელიც საფინანსო საქმიანობას უკავშირდება.

ფულადი ნაკადების ანგარიშგებაში უნდა აისახოს საანგარიშგებო პერიოდის ფულადი ნაკადები, რომლებიც დაჯგუფებული იქნება **საოპერაციო, საინვესტიციო და საფინანსო საქმიანობად.**

**საოპერაციო საქმიანობა არის საწარმოს ძირითადი შემოსავლების მომტანი და სხვა საქმიანობა, რომელიც არ არის საინვესტიციო, ან საფინანსო საქმიანობა.**

საოპერაციო საქმიანობასთან დაკავშირებული ფულადი ნაკადების ოდენობა ითვლება საწარმოს საქმიანობის შეფასების მთავარ ინდიკატორად, რადგან, იგი მიუთითებს, რამდენად საკმარისია საწარმოს ძირითადი საქმიანობიდან შემოსული ფულადი სახსრები სესხების დასაფარად, საწარმოო სიმძლავრის შესანარჩუნებლად, დივიდენდების გადასახდელად და ახალი ინვესტიციების განსახორციელებლად, ისე, რომ მან არ გამოიყენოს დაფინანსების გარე წყაროები.

**საოპერაციო საქმიანობის ფულადი ნაკადები** უმეტესად საწარმოს ძირითადი შემოსავლების მომტანი საქმიანობიდან წარმოიქმნება და მონაწილეობენ მოგების, ან ზარალის განსაზღვრაში. საოპერაციო საქმიანობიდან მიღებულ ფულად ნაკადებს მიეკუთვნება:

**საქონლის გაყიდვიდან და მომსახურების გაწვიდან მიღებული ფულადი სახსრები; რი-**

**ალტებიდან, ჰონორარებიდან, საკომისიო გადასახდელებიდან და სხვა შემოსავლებიდან მიღებული ფულადი სახსრები; საქონლისა და მომსახურების მომწოდებელთათვის გადახდილი ფულადი სახსრები; თანამშრომლებისთვის და მათი სახელით გადახდილი ფულადი სახსრები; სადაზღვევო საწარმოს მიერ სადაზღვევო პრემიებითა და მოთხოვნებით, ანუიტეტებითა და სხვა სადაზღვევო დახმარებებით მიღებული და გადახდილი ფულადი სახსრები; მოგების გადასახადთან დაკავშირებული ფულადი სახსრების გადახდა ან დაბრუნება, თუ იგი დაკავშირებული არ არის საფინანსო და საინვესტიციო საქმიანობასთან; და კომერციული გარიგებისა და სავაჭრო მიზნით დადებული კონტრაქტებით მიღებული და გადახდილი ფულადი სახსრები.**

ზოგიერთ სამეურნეო ოპერაციასთანდაკავშირებული ფულადი ნაკადები, როგორცაა: **მოწყობილობის ერთეულის გაყიდვა**, ითვლება საინვესტიციო საქმიანობიდან შემოსულ ფულად ნაკადად. თუმცა, ფულადი სახსრების გადახდა იჯარით გასაცემად განკუთვნილი აქტივების წარმოებაზე, ან შექმნაზე, რომელიც შემდგომში გახდა გასაყიდად გამიზნული, როგორც აღწერილია ბასს 16-ში – „*ძირითადი საშუალებები*“ – ითვლება საოპერაციო საქმიანობიდან მიღებულ ფულად ნაკადად. ამგვარი აქტივების საიჯარო ქირიდან და შემდგომში მისი გაყიდვიდან მიღებული ფულადი სახსრებიც ასევე მიიჩნევა საოპერაციო საქმიანობიდან მიღებულ ფულად ნაკადად.

თუ საწარმოს აქვს ფასიანი ქაღალდები და სესხები კომერციული გარიგების, ან სავაჭრო საქმიანობისთვის, ისინი გასაყიდად გამიზნული სასაქონლო მარაგის მსგავსად განიხილება. ამიტომ, ფასიანი ქაღალდების ყიდვა-გაყიდვასთან და სავაჭრო-საშუამავლო საქმიანობასთან დაკავშირებული ფულადი სახსრები კლასიფიცირდება, როგორც საოპერაციო საქმიანობა. გარდა ამისა, ავანსები და სესხები, რომლებიც გაცემულია საფინანსო დაწესებულებების მიერ, ჩვეულებრივ, საოპერაციო საქმიანობად განიხილება, რადგან იგი ძირითადი შემოსავლის მომტანი საქმიანობაა.

**საინვესტიციო საქმიანობა არის გრძელვადიანი აქტივებისა და ინვესტიციათა შექმნა და რეალიზაცია, რომლებსაც არ მოიცავს ფულადი სახსრების ეკვივალენტები.**

საინვესტიციო საქმიანობიდან მიღებული ფულადი ნაკადები გვიჩვენებს, მომავალი შემოსავლისა და ფულადი ნაკადების შემქმნელ რესურსებზე გაწეულ დანახარჯებს.

საინვესტიციო საქმიანობასთან დაკავშირებულ ფულადი ნაკადებია:

**ძირითადი საშუალებების, არამატერიალური და სხვა გრძელვადიანი აქტივების შესაძენად**

გადახდილი ფულადი სახსრები. ასევე, სამეცნიერო-კვლევით სამუშაოებსა და საკუთარი წარმოების ძირითად საშუალებებზე გაწეული კაპიტალიზებული დანახარჯები; ძირითადი საშუალებების, არამატერიალური და სხვა გრძელვადიანი აქტივების რეალიზაციიდან მიღებული ფულადი სახსრები; სხვა საწარმოთა საკუთარი კაპიტალის, ან სასესხო ინსტრუმენტებისა და ერთობლივი საქმიანობის წილის შესაძენად გადახდილი ფულადი სახსრები (იმ გადახდების გარდა, როდესაც ამგვარი ინსტრუმენტები ითვლება ფულადი სახსრების ეკვივალენტებად, ან შექმნილია კომერციული და სავაჭრო მიზნით); სხვა საწარმოების საკუთარი კაპიტალის, ან სასესხო ინსტრუმენტებისა და ერთობლივი საქმიანობის წილის რეალიზაციიდან მიღებული ფულადი სახსრები (იმ მიღებების გარდა, როდესაც ამგვარი ინსტრუმენტები ითვლება ფულადი სახსრების ეკვივალენტებად, ან შექმნილი იყო კომერციული გარიგებისა და სავაჭრო მიზნით); გაცემული ავანსები და სესხები (საფინანსო დაწესებულებების მიერ გაცემულის გარდა). გაცემული ავანსებისა და სესხების დასაფარად მიღებული ფულადი სახსრები (საფინანსო დაწესებულებების მიერ მიღებულის გარდა); ფიზიკური, ფორვარდული, საოფციო და სვოპ-კონტრაქტებით გადახდილი ფულადი სახსრები (კომერციული გარიგებისა და სავაჭრო მიზნით შექმნილი კონტრაქტების, ან საფინანსო საქმიანობად კლასიფიცირებული ანგარიშსწორების გარდა);<sup>2</sup> ფიზიკური, ფორვარდული, საოფციო და სვოპ-კონტრაქტებით მიღებული ფულადი სახსრები (კომერციული გარიგებისა და სავაჭრო მიზნით შექმნილი კონტრაქტების, ან საფინანსო საქმიანობად კლასიფიცირებული ანგარიშსწორების გარდა); თუ კონტრაქტი განიხილება გარკვეული პოზიციის ჰეჯირებად<sup>3</sup>, მაშინ, კონტრაქტთან დაკავშირებული ფულადი ნაკადების კლასიფიცირება ხდება იმავე წესით, როგორც ჰეჯირებული პოზიციის ფულადი ნაკადები.

საფინანსო საქმიანობა ისეთი საქმიანობაა, რომლის შედეგად რაოდენობრივად და სტრუქტურულად იცვლება საწარმოს საკუთარი კაპიტალი და ნასესხები საშუალებები.

საფინანსო საქმიანობასთან დაკავშირებული ფულადი ნაკადებია:

აქციებისა და საკუთარი კაპიტალის სხვა ინსტრუმენტების გამოშვების შედეგად მიღებული ფულადი სახსრები; მესაკუთრეთათვის აქციების შექმნის, ან გამოსყიდვის მიზნით გადახდილი ფულადი სახსრები; სავალლო ფასიანი ქაღალდების, სესხების, თამასუქების, ობლიგაციების, გირაოებისა და სხვა მოკლევადიანი, ან გრძელვადიანი სესხების გამოშვების შედეგად მიღებული ფულადი სახსრები; სესხების დასა-

ფარად გადახდილი ფულადი სახსრები; მოიჯარის მიერ ფინანსური იჯარის ვალდებულებების შესამცირებლად გადახდილი ფულადი სახსრები.

ბასს 7-ით შემოთავაზებულია საოპერაციო საქმიანობასთან დაკავშირებული ფულადი ნაკადების წარდგენის ორი მეთოდი: პირდაპირი და არაპირდაპირი.

ბასს 7-ის თანახმად, „საწარმოებს რეკომენდაცია ეძლევათ, რომ ფულადი ნაკადების ანგარიშგება შეადგინონ პირდაპირი მეთოდით. პირდაპირი მეთოდი იძლევა ინფორმაციას, რომელიც სასარგებლოა მომავალი ფულადი ნაკადების შესაფასებლად, რის საშუალებასაც ვერ იძლევა არაპირდაპირი მეთოდი.“<sup>4</sup>

პირდაპირი მეთოდის გამოყენებისას ფულადი სახსრების მოძრაობის გამოთვლა შესაძლებელია:

საწარმოს საადრიცხვო ჩანაწერებიდან მიღებული და გადახდილი ფულადი სახსრების პირდაპირი დაჯამებით, ან ფინანსური მდგომარეობის შესახებ ანგარიშგების (ბალანსის), სრული შემოსავლების ანგარიშგების (მოგებისა და ზარალის) მონაცემებით და მაკონტროლებელი ანგარიშგების შექმნით შემდეგი მუხლებისათვის: გაყიდვები, შესყიდვები და ხელფასები.

ამ დროს გასათვალისწინებელია ასევე:

საანგარიშგებო პერიოდში სასაქონლო-მატერიალურ ფასეულობებსა და საოპერაციო საქმიანობის შედეგად წარმოქმნილ მოთხოვნებსა და ვალდებულებებში მომხდარი ცვლილებები; სხვა არაფულადი მუხლები; და სხვა მუხლები, რომლებიც გვიჩვენებს საინვესტიციო და საფინანსო საქმიანობასთან დაკავშირებულ ფულად ნაკადებს.

საოპერაციო საქმიანობიდან მიღებული წმინდა ფულადი ნაკადების გასაანგარიშებლად სასაქონლო-მატერიალურ ფასეულობათა გაყიდვების შედეგად კლიენტებისგან მიღებულ ფულად სახსრებს აკლდება მომწოდებლებისა და თანამშრომელთათვის გადახდილი ფული, ემატება საოპერაციო საქმიანობიდან მიღებული სხვა სახსრები, აკლდება პროცენტების, დივიდენდებისა და მოგების გადასახადის სახით გადახდილი ფული.

კლიენტებისგან მიღებული ფულადი სახსრებისა და მომწოდებლებისთვის გადახდილი ფულადი სახსრების სიდიდე გაიანგარიშება სრული შემოსავლის ანგარიშგებისა (მოგებისა და ზარალის) და ფინანსური მდგომარეობის შესახებ ანგარიშგების (ბალანსის) მონაცემების, ასევე, მიმდინარე აღრიცხვის მონაცემების საფუძველზე.

ქვემოთ მოტანილ მონაცემებზე დაყრდნობით განვსაზღვროთ ერთ-ერთი საწარმოს მყ-

იდევლებსგან მიღებული ფულადი სახსრების სიდიდე.

**მაგალითი 1.** საწარმოს ფინანსური ანგარიშგებისა და მიმდინარე აღრიცხვის მონაცემები 2010–2011 წლებში შემდეგი მონაცემებით ხასიათდება:

**საწარმოს ფინანსური აღრიცხვის მონაცემები (ათ. ლარი)**

მაჩვენებლები	2010წ.	2011 წ.
<b>სავაჭრო დებიტორული დავალიანება 31 დეკემბრის მდგომარეობით</b>	<b>35</b>	<b>32</b>
<b>შემოსავალი რეალიზაციიდან (დღგ-ს გარეშე), მათ შორის:</b>	<b>578</b>	<b>780</b>
ნაღდი ანგარიშსწორებით	132	150
კრედიტით	446	630
<b>დარიცხული დღგ.</b>	<b>104,04</b>	<b>140,4</b>
<b>მათ შორის:</b>		
ნაღდ გაყიდვებზე	23,76	27
კრედიტით გაყიდვებზე	80,28	113,4
<b>გადასახდელი დღგ 31 დეკემბრის მდგომარეობით</b>	<b>5</b>	<b>3</b>

**შენიშვნა:** დამატებული ღირებულების გადასახადის განაკვეთი 18%-ია.

2011 წელს კრედიტით მყიდველებისგან მიღებული ფულის დასადგენად დებიტორული დავალიანების ანგარიშზე წარმოებულ ჩანაწერებს ასეთი სახე ექნება:

1410		დებიტორული დავალიანება	კრედიტი
დებეტი			
ნაშთი პ/დ (მოიცავს დღგ-ს) 35.000		მყიდველებისგან მიღებული ფული (დამაბალანსებელი თანხა) 746.400	
გაყიდვებიდან ამონაგები (დღგ-ს ჩათვლით (630.000+113400)) 743.400		ნაშთი პ/ბ. (მოიცავს დღგ-ს) 32.000	
	<u>778.400</u>		<u>778.400</u>

კრედიტით რეალიზებული საქონლის ღირებულება, რომელიც 2010 წლის განმავლობაში იქნა მიღებული, 746,4 ათასი ლარია. ნაღდი ანგარიშსწორებით გაყიდვებიდან მიღებული 150 ათას ლარი. ამრიგად, სულ მყიდველებისგან მიღებული ფული, რომელიც უნდა აისახოს ფულადი ნაკადების ანგარიშგებაში, შეადგენს 896,4 (746,4 +150) ათას ლარს.

მყიდველებისგან მიღებული ფული მოიცავს დღგ-საც, ამიტომ, რეალიზაციიდან ამონაგებზე დარიცხული დღგ-ს თანხით უნდა მოხდეს მისი კორექტირება (იხ. გაანგარიშება).

მყიდველებისგან მიღებული ფულის გაანგარიშება

(ათ. ლარი)

კრედიტით მყიდველებისგან მიღებული ფული დღგ-ს ჩათვლით	746,4
ნაღდი ანგარიშსწორებით გაყიდვიდან მიღებული ფული დღგ-ს ჩათვლით	<u>150,0</u>
<b>სულ</b>	<b>896,4</b>
დარიცხული დღგ (896,4*18/118)	( 136,7 )
<b>მყიდველებისგან მიღებული ფული დღგ-ს გარეშე</b>	<b>759,7</b>

ამრიგად, მყიდველებისგან მიღებული 896,4 ათასი ლარიდან საწარმოს კუთვნილი ფულადი საშუალებებია 759,7 ათასი ლარი.

მომწოდებლებისთვის გადახდილი ფულის გაანგარიშებისას საჭიროა მათგან შექმნილი საქონლის ღირებულების გარდა გათვალისწინებულ იქნეს ჩასათვლელი დამატებული ღირებულების გადასახადის თანხა და მომწოდებლებისთვის გადახდილი ავანსების თანხაც. აღნიშნული მაჩვენებლის გაანგარიშება განვიხილოთ მაგალითზე.

**მაგალითი 2.** საწარმო მომწოდებლებისგან საქონელს იძენდა შემდგომი გადახდის პირობით. საწარმოს საქმიანობის ზოგიერთი მაჩვენებელი განზოგადოებულია ქვემოთ მოტანილი ცხრილით.

**საწარმოს ფინანსური აღრიცხვის მონაცემები (ათ. ლარი)**

მაჩვენებლები	2010 წ	2011 წ
<b>კრედიტორული დავალიანება 31 დეკემბრის მდგომარეობით (დღგ-ს ჩათვლით)</b>	<b>89</b>	<b>76</b>
<b>მომწოდებელთათვის გადახდილი ავანსები</b>	<b>3</b>	<b>5</b>
<b>შესყიდვები კრედიტით (დღგ-ს ჩათვლით)</b>	<b>108</b>	<b>125</b>
<b>შესყიდვებზე დარიცხული დღგ</b>	<b>19,4</b>	<b>22,5</b>

**შენიშვნა:** დამატებული ღირებულების გადასახადის განაკვეთი 18%-ს შეადგენს.

2011 წელს მომწოდებლებისთვის გადახდილი თანხის ოდენობა კრედიტორული დავალიანების ანგარიშის მონაცემების საფუძველზე ასეთი სახით გაიანგარიშება:

დეპეტი	3110	კრედიტი	კრედიტი
კრედიტორული დაავალიანება			
გადახდილი ავანსის ნაშთი პ/დ	3.000	ნაშთი პ/დ	89.000
მომწოდებლებისთვის გადახდილი ფული	162.500	შესყიდვები (დღგ-ს ჩათვლით)	147.500
დამაბალანსებელი თანხა)		( 125.000 +22.500)	
ნაშთი პ/ბ	76.000	გადახდილი ავანსის ნაშთი პ/ბ	5.000
	241.500		241.500

ამრიგად, გაანგარიშების გზით დადგინდა მომწოდებლებისთვის გადახდილი თანხა, რომელიც 162,5 ათას ლარს შეადგენს და აისახება საოპერაციო საქმიანობიდან მიღებულ ფულად ნაკადებში.

მომწოდებლებისთვის გადახდილი ფულადი სახსრების გამოსათვლელად ასევე გაითვალისწინება კაპიტალური დანახარჯებიც. ასეთი დანახარჯები უნდა გამოირიცხოს შესყიდვის ოპერაციებიდან, ვინაიდან, არ განიხილება საოპერაციო საქმიანობიდან გასულ ფულად ნაკადებად.

საოპერაციო საქმიანობიდან მიღებულ ფულადი ნაკადების გაანგარიშებისას მხედველობაში მიიღება გადახდილი დამატებული ღირებულების გადასახადის თანხა. აღნიშნულის გაანგარიშება ხდება ფინანსური მდგომარეობის შესახებ ანგარიშგებისა(ბალანსის) და გადასახდელი დამატებული ღირებულების გადასახადის ანგარიშის მონაცემების სა-

ფუძველზე.

**მაგალითი 3.** ჩვენს მიერ პირველ მაგალითში განხილული საწარმოს ფინანსური მდგომარეობის შესახებ ანგარიშგების მონაცემებით გადასახდელი დამატებული ღირებულების გადასახადის ნაშთები შეადგენს 2010 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით 5 ათას ლარს, ხოლო 2011 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით 3 ათას ლარს. საწარმოს მიერ გადახდილი დღგ-ს გაანგარიშება მოვახდინოთ გადასახდელი დამატებული ღირებულების გადასახადის ანგარიშზე.

3330

გადასახდელი დამატებული ღირებულების გადასახადი

დეპეტი	ნაშთი პ/დ	კრედიტი
ნასთოდელი დღგ	22.500	რეალიზაციიდან ამონაგებზე
გადახდილი დღგ	119.900	დარიცხული დღგ
(დამაბალანსებელი თანხა)		140.400
ნაშთი პ/ბ	3.000	
	145.400	145.400

როგორც ზემოთ მოტანილი მონაცემებიდან ჩანს, რეალიზაციიდან ამონაგებზე დარიცხული დღგ შეადგენს 140,4 ათას ლარს, ხოლო შესყიდვებზე დარიცხული დღგ – 22,5 ათას ლარს. აქედან გამომდინარე, საგადასახადო სამსახურებისათვის გადახდილი დღგ 119.9 ათასი ლარია.

**1 ბასს .7 „ ფულადი ნაკადების ანგარიშგება“. თბ 2009. პ.3. გვ. 970**

**2 ფორვარდული კონტრაქტი** – შეთანხმება მომავალში საქონლის, ან ფინანსური ინსტრუმენტის მიწოდებაზე შეთანხმებული ფასით. გარიგება ფორვარდულ კონტრაქტზე, როგორც წესი, უშუალოდ ბანკთან ფორმდება.

**ფიზიკური კონტრაქტი** – ბირჟაზე დადებული კონტრაქტი განსაზღვრული ოდენობისა და განსაზღვრული ფასის მიხედვით საქონლის მიწოდების თაობაზე დროის დადგენილი მომენტისთვის მომავალში. ჩვეულებრივ, იგი ასრულებს ფასიანი ქაღალდის როლს და გამოიყენება, როგორც სპეკულაციური ფასიანი ქაღალდი ფასების გაუთვალისწინებელი ცვლილებებისგან თავის დაზღვევის მიზნით.

**საოფციო კონტრაქტი** – შეთანხმება, რომელიც ბირჟაზე ყიდვა-გაყიდვის გარიგების მონაწილე ერთ-ერთ მხარეს აძლევს ხელშეკრულების ალტერნატიულ პირობებს შორის ამორჩევის უფლებას. კერძოდ, უფლებას, რომ იყიდოს, ან გაყიდოს ფასიანი ქაღალდები წინასწარ დადგენილი მოცულობით მყარ ფასებში ამა თუ იმ ვადაში.

**სვოპ-კონტრაქტები** – საფაქრო-ფინანსური გაცვლითი ოპერაცია, რომელშიც გარიგების დადებას ფასიანი ქაღალდების, ვალუტის ყიდვის შესახებ თან ახლავს კონტრაგენტების გარიგების დადება განსაზღვრული ვადის შემდეგ იმავე საქონლის უკუგამოსყიდვის შესახებ იმავე, ან სხვა პირობებით.

ბუღალტრული აღრიცხვის განმარტებითი ლექსიკონი, თბილისი, 2005, გვ. 275, 353, 388, 389.

**3 ჰეჯირება** – რისკის შემცირება, თავის დაზღვევა დანაკარგებისაგან, რომლებიც გამოწვეულია ხელშეკრულების დადებისას გათვალისწინებული პირობების არახელსაყრელი ცვლილებებით. ბუღალტრული აღრიცხვის განმარტებითი ლექსიკონი, თბილისი, 2005, გვ.458.

**4 ბასს 7. ფულადი ნაკადების ანგარიშგება . თბ.2009. პ.19. გვ. 974.**

# საცნობარო მუხლების აღრიცხვა საქარო სამართლის სუბიექტების ბალანსისათვის

საჯარო სამართლის სუბიექტების ფინანსური ანგარიშ-გების ამოცანა ინფორმაციის მომხმარებელს, მისი შედეგების თარიღისთვის, უჩვენოს მეურნეობრივი საქმიანობის ფინანსური შედეგები და ბიუჯეტის შესრულება ყველა მაჩვენებლით. ფინანსური ანგარიშგების მონაცემთა საფუძველზე ირჩევა ორგანიზაციის მიერ მოცემული დროის მონაკვეთში გეგმით გათვალისწინებული მაჩვენებლების შესრულების დონე, აგრეთვე, ორგანიზაციის სანარმოო საშუალებებისა და ნყარობის მდგომარეობა.



**მარიამ ვარდიაშვილი,**  
ივანე ჯავახიშვილის სახ.  
თბილისის სახელმწიფო  
უნივერსიტეტის ეკონომიკი-  
სა და ბიზნესის ფაკულტეტის  
ასისტენტ-პროფესორი

საქართველოს ფინანსთა სამინისტრომ დაამტკიცა ბიუჯეტების დაფინანსებაზე მყოფი ორგანიზაციების კვარტალური და წლიური ბუღალტრული ანგარიშგების ერთიანი ფორმის ბალანსი, ფორმა №1- ორგანიზაციის ბალანსი და ბალანსის დანართი ფორმები:

- ორგანიზაციის ანგარიში არაფინანსური აქტივებით საკასო ოპერაციების შესახებ ბალანსის დანართი ფორმა №2-1;
- ორგანიზაციის ანგარიში ფინანსური აქტივებითა და ვალდებულებებით საკასო ოპერაციების შესახებ ბალანსის დანართი ფორმა №2-2;
- ორგანიზაციის ანგარიში წმინდა ღირებულების შესახებ ბალანსის დანართი ფორმა №3
- ანგარიში სხვა შემოსავლებიდან მიღებული სახსრების მოძრაობის შესახებ ბალანსის დანართი ფორმა №4
- ანგარიში ფულადი გრანტების შესახებ ბალანსის დანართი ფორმა №4-1;
- ორგანიზაციის ანგარიში არაფინანსური აქტივების მიღება-გასვლის შესახებ ბალანსის დანართი ფორმა №5;
- ორგანიზაციის ანგარიში ეკონომიკური ნაკადების შედეგად ფინანსური აქტივებისა და ვალდებულების ცვლილებების შესახებ ბალანსის დანართი ფორმა №5-1;
- ანგარიში ავტომატური ექსპლუატაციაზე გაწეული ხარჯების შესახებ ბალანსის დანართი ფორმა №6.

ინფორმაცია ორგანიზაციის ფინანსური მდგომარეობის შესახებ ძირითადად მოცემულია ბალანსში.

ბალანსი ასახავს საწარმოს საშუალებათა რაოდენობას, შემაღეგნლობას და მათ შექმნის წყაროებს ფულად გამოსახულებაში ორი საანგარიშო თარიღისთვის (წლის დასაწყისსა

და საანგარიშო პერიოდის ბოლოსთვის). ორი ბალანსის, ანუ, თარიღისთვის ბალანსის მონაცემების შედარება საშუალებას იძლევა დადგინდეს ის ცვლილებები, რაც მოხდა საანგარიშგებო პერიოდში საწარმოს საშუალებათა მოცულობასა და შემაღეგნლობაში, აგრეთვე, მათი შექმნის წყაროებში.

ბალანსში ასახულია;

- ფინანსური აქტივები და სხვა დებიტორული დავალიანებები;
- არაფინანსური აქტივები;
- ფინანსური ვალდებულებები და სხვა კრედიტორული დავალიანებები;
- კაპიტალი.

გარდა ამისა, იმ მუხლების შესახებ დამატებითი ინფორმაციის უზრუნველსაყოფად, რომლებიც მიეკუთვნება ბალანსს, მაგარამ მასში არ შეიტანება საჯარო სამართლის სუბიექტების ბალანსში მოცემულია, საცნობარო მუხლები.

ისმება კითხვა:

**რა არის საცნობარო მუხლები ?**

საცნობარო მუხლები განეკუთვნება ე.წ. ბალანსგარეშე ანგარიშებს. ამ ანგარიშებზე - საბიუჯეტო ორგანიზაციებისა და საჯარო სამართლის იურიდიული პირების ბუღალტრული აღრიცხვის შესახებ - ინსტრუქციის თანახმად, აღირიცხება:

- საოპერაციო იჯარით აღებული ძირითადი აქტივები და მათთან დაკავშირებული დანახარჯები;
- პასუხსაგებ შენახვაზე მიღებული მატერიალური ფასეულობები;
- გადახდისუუნარო დებიტორების ჩამოწერილი დავალიანება;

- ხარჯებში ჩამოწერილი მარაგები ექსპლუატაციაში;
- პირობითი მოთხოვნები;
- პირობითი ვალდებულებები;
- საკუთარი სახსრებით კაპიტალის შექმნა;
- ამორტიზირებული ძირითადი აქტივები;
- ვადაგადაცილებული დავალიანებები.

ბალანსგარეშე ანგარიშებში აღრიცხული თანხა ბალანსის ჯამში არ შეიტანება. ბუღალტრულ აღრიცხვაში ამ ტიპის ანგარიშები იწარმოება მარტივი სისტემით, სამეურნეო ოპერაციის აღრიცხვა წარმოებს არა ორმაგი ასახვის მეთოდით, არამედ, ჩაიწერება ერთმაგად, მხოლოდ ანგარიშის დებეტის, ან მხოლოდ კრედიტის მხარეს. ბალანსგარეშე ანგარიშები არ ეკორესპონდირდება არც ერთმანეთს და არც საბალანსო ანგარიშებს.

**საოპერაციო იჯარით აღებული აქტივები და მათთან დაკავშირებული დანახარჯების აღრიცხვა**

საოპერაციო იჯარით აღებული ძირითადი საშუალებები და მათთან დაკავშირებული დანახარჯები მოიჯარესთან აღრიცხება საცნობარო მუხლით 01 - „საოპერაციო იჯარით აღებული ძირითადი აქტივები და მათთან დაკავშირებული დანახარჯები“ საიჯარო ხელშეკრულებაში ნაჩვენებ ღირებულებით. იჯარით აღებული აქტივების ანალიზური აღრიცხვა წარმოებს მეიჯარეებისა და აქტივების თითოეული ობიექტის მიხედვით (მეიჯარის მიერ მიკუთვნებული საინვენტარო ნომრებით) მატერიალურ ფასეულობათა რაოდენობრივ-თანხობრივი აღრიცხვის დავთრებში.

მოიჯარესთან ანგარიშწორების აღრიცხვისთვის გამოიყენება ანგარიში 3210 ვალდებულებები მოწოდებიდან და მომსახურებიდან. ბუღალტრულად საიჯარო გადასახადების და-რიცხვა აისახება:

დებეტი 7200 საქონლისა და მომსახურების



გამოყენება

კრედიტი 3210 ვალდებულებები მოწოდებიდან და მომსახურებიდან

ჩვეულებრივი (საოპერაციო) იჯარით აღებული შენობა - ნაგებობების კეთილმოსაწყობად გაწეული კაპიტალური დანახარჯები აღრიცხება საქონლისა და მომსახურების გამოყენებაში და აისახება საცნობარო მუხლში 01 საოპერაციო იჯარით აღებული ძირითადი აქტივები და მათთან დაკავშირებული დანახარჯები.

მაგალითად, ორგანიზაციამ ჩვეულებრივი იჯარით აიღო შენობა. საიჯარო ხელშეკრულებაში ნაჩვენებია შენობის საბალანსო ღირებულება 150.000 ლარი. ყოველთვიური საიჯარო ქირა 8.000 ლარი. მოიჯარემ შენობას ჩაუტარა კაპიტალური რემონტი, რაზეც გაიხარჯა 15.000 ლარი.

აღნიშნული ოპერაციები ავსახოთ ბუღალტრულად:

1. შენობის გადმოცემა.

ვინაიდან, ჩვეულებრივი იჯარის დროს აქტივი რჩება მეიჯარის ბალანსზე, გადმოცემული შენობა საბალანსო ანგარიშებზე არ აისახება. აისახება მხოლოდ, საცნობარო მუხლში.

დებეტი 01 საოპერაციო იჯარით აღებული ძირითადი აქტივები და მათთან დაკავშირებული დანახარჯები 150.000

იმავდროულად, საინვენტარო ნომრის ჩვენებით, ჩანწერი გაკეთდება მატერიალურ ფასეულობათა რაოდენობრივ-თანხობრივი აღრიცხვის დავთრებში.

2. ყოველთვიური საიჯარო ქირის დარიცხვა:

დებეტი 7200 საქონლისა და მომსახურების გამოყენება 8.000

კრედიტი 3210 ვალდებულებები მოწოდებიდან და მომსახურებიდან 8.000

3. ჩატარებული რემონტის ხარჯი:

დებეტი 7200 საქონლისა და მომსახურების გამოყენება 15.000

კრედიტი 3210 ვალდებულებები მოწოდებიდან და მომსახურებიდან 15.000

რემონტის ხარჯი პარალელურად აისახება საცნობარო მუხლში, გატარებით:

დებეტი 01 საოპერაციო იჯარით აღებული ძირითადი აქტივები და მათთან დაკავშირებული დანახარჯები 15.000

საიჯარო ვადის დამთავრების, ან საიჯარო



ხელშეკრულების შეწყვეტის გამო დაბრუნებული აქტივის ღირებულება მოიჯარესთან ჩამოიწერება 01 საოპერაციო იჯარით აღებული ძირითადი აქტივები და მათთან დაკავშირებული დანახარჯების კრედიტში.

**პასუხსაგებ შენახვაზე მიღებული მატერიალური ფასეულობაზე**

ამ მუხლით აღირიცხება ორგანიზაციის მიერ დროებით, პასუხსაგებ შენახვაზე მიღებული მატერიალური ფასეულობანი, მათ შორის, ხელშეკრულებით გათვალისწინებული სამეცნიერო-კვლევითი და საცდელ-საკონსტრუქტორო სამუშაოების შესასრულებლად მიღებული სპეციალური მოწყობილობა.

პასუხსაგებ შენახვაზე მიღებულ მატერიალურ ფასეულობათა რაოდენობრივ-თანხობრივი ანალიზური აღრიცხვა, სახელშეკრულებო ფასებით, წარმოებს ბუღალტრული აღრიცხვის დავთრებში.

მაგალითი: ბიო კომბინატმა მიიღო დაკვეთა სოფლის მეურნეობის სამინისტროდან მეცხოველეობაში გამოსაყენებელი ვაქცინის წარმოებაზე, რისთვისაც იხდის 16.000 ლარს. ხელშეკრულების თანახმად, ვაქცინა იწარმოება სოფლის მეურნეობის სამინისტროს მასალით, ამიტომ, ბიო კომბინატში 2009 წლის 22 დეკემბერს შეტანილია 800კგ მასალა, რომლის ღირებულება 5.000 ლარია. საქონელი დამზადდა 2001 წლის 22 იანვრისთვის. საქონლის დამზადებაზე გარდა შეტანილი მასალისა, დაიხარჯა ბიოკომბინატის მასალა 2.700 ლარის ღირებულებით და ხელფასი 6.300 ლარი: ავსახოთ ბუღალტრული გატარებით მასალის მიღების, საქონლის დამზადების და მიწოდების ოპერაციები.

1. მასალების მიღება აღირიცხება საცნობარო მუხლში - **დებეტი 02** პასუხსაგებ შენახვაზე მიღებული მატერიალური ფასეულობები

ა) **სოფლის მეურნეობის სამინისტრო** - მასალები 800კგ. თანხა 5.000 ლარი.

2009 წლის წლიური ანგარიშგების ბალანსის საცნობარო მუხლში იგივე მონაცემები გადავა.

2. საქონლის დამზადება;

**დებეტი 2222** დაუმთავრებელი წარმოება 9.000

**კრედიტი 3231** გადასახდელი ხელფასები შტაბით მომუშავეებისთვის 6.300

**კრედიტი 2221** ნედლეული და მასალები 2.700

(აქ არ შედის სამინისტროს მიერ გადმოცემული მასალების ღირებულება)

3. მზა ვაქცინის მიღება საწყოში:

**დებეტი 2223** მზა პროდუქცია 9.000

**კრედიტი 2222** დაუმთავრებელი წარმოება 9.000

4. საქონლის მიწოდება;



**დებეტი 1410** მოთხოვნები მიწოდებიდან და მომსახურებიდან 16.000

**კრედიტი 6421** საბაზრო წესით გაყიდული საქონელი და მომსახურება 16.000

5. მიწოდებული საქონლის ღირებულების ხარჯად აღიარება:

**დებეტი 7200** საქონლისა და მომსახურების გამოყენება 9.000

**კრედიტი 2223** მზა პროდუქცია 9.000  
იმავდროულად მოხდება შემოტანილი მასალის ჩამოწერა საცნობარო მუხლიდან.

**გადახდისუუნარო დებიტორების ჩამონერილი დავალიანება**

გადახდისუუნარო დებიტორების ჩამოწერილი დავალიანებები, მათზე მეთვალყურეობისა და მოვალეთა ქონებრივი მდგომარეობის შეცვლის შემთხვევაში დავალიანებათა შესაძლო ამოღების მიზნით, აღირიცხება იმავე დასახელების საცნობარო მუხლით მათი ჩამოწერის მომენტიდან ხუთი წლის განმავლობაში.

ამ დავალიანებების დასაფარად მიღებული თანხები ჩამოიწერება საცნობარო მუხლიდან და ექვემდებარება შესაბამის ანგარიშებზე აღრიცხვას.

გადახდისუუნარო დებიტორების ჩამოწერილ დავალიანებათა ანალიზური აღრიცხვა წარმოებს მიმდინარე ანგარიშებისა და დებიტორული დავალიანებების აღრიცხვის დავთარში დებიტორების რეკვიზიტების მითითებით.

**სარჯავში ჩამონერილი მარაგები ექსპლუატაციაში**

მატერიალურ მარაგებში სხვა აქტივებთან ერთად აღირიცხება მცირეფასიანი აქტივები (500 ლარამდე ღირებულების).

მატერიალური მარაგების საკუთარი მოხმარებისთვის გამოყენება აისახება ხარჯებში, და მთლიანად ჩამოიწერება მარაგების ანგარიშიდან ბუღალტრული გატარებით:

**დებეტი** 7200 საქონლისა და მომსახურების გამოყენება

**კრედიტი** 2200 მატერიალური მარაგები

იმისათვის, რომ ორგანიზაცია ფლობდეს ექსპლუატაციაში არსებულ მარაგებზე ინფორმაციას, ჩამოწერილი მარაგები ორგანიზაციის მიერ განსაზღვრულია შიდა აღრიცხვის წესით აისახება საცნობარო მუხლში - **ხარჯებში ჩამოწერილი მარაგები ექსპლუატაციაში**.

**მაგალითი:** 2009 წლის ნოემბერში სამედიცინო პროფილის საჯარო სამართლის სუბიექტმა გადარიცხვის წესით შეიძინა 100 ცალი საწოლი, ერთეულის ღირებულებაა 350 ლარი. საწოლები მთლიანად იქნა გადაცემული ექსპლუატაციაში. ავსახოთ ბუღალტრულად საწოლების შეძენისა და ექსპლუატაციაში გადაცემის ოპრაციები.

1. შეძენის ოპერაცია:

**დებეტი** 2227 დანარჩენი მატერიალური მარაგები 35.000

**კრედიტი** 1211 საანგარიშსწორებო ანგარიშში 35.000

2. ექსპლუატაციაში გადაცემა:

**დებეტი** 7200 საქონლისა და მომსახურების გამოყენება 35.000

**კრედიტი** 2227 დანარჩენი მატერიალური მარაგები 35.000

იმავდროულად აისახება საცნობარო მუხლში ერთმაგი გატარებით

**დებეტი** - 02 ხარჯებში ჩამოწერილი მარაგები ექსპლუატაციაში 35.000

და შენახვის ადგილების მიხედვით აღირიცხება მატერიალურ ფასეულობათა რაოდენობრივ-თანხობრივი აღრიცხვის დავთრებში.

**პირობითი მოთხოვნები და ვალდებულებები**

პირობითია მოთხოვნები, რომლებიც ძალაში შედის მხოლოდ შეთანხმებული პირობის, ან პირობების წარმოქმნისას, უფლებების დადგენით, რამაც შეიძლება გავლენა იქონიოს მომავალ გადაწყვეტილებებზე. მათ შორის, მოთხოვნები მიყენებული ზიანის ასანაზღაურებლად, მოთხოვნები განხილვის სტადიაში მყოფ სასამართლო საქმეებთან დაკავშირებით და სხვა.

პირობითია ვალდებულება, რომლებიც ძალაში შედიან მხოლოდ შეთანხმებული პირობის, ან პირობების წარმოქმნისას; მოვალეობების დადგენით, რომელმაც შეიძლება გავლენა

იქონიოს მომავალ გადაწყვეტილებებზე, მათ შორის, მესამე მხარისთვის გადახდის გარანტია - აკრედიტივების, საკრედიტო ხაზების, გაუთვალისწინებელ საგადასახადო ვალდებულებებთან დაკავშირებული ხარჯების დაფარვის გარანტიების, რომლებიც წარმოიქმნებიან მთავრობასა და სხვა ინსტიტუციონალურ ერთეულებს შორის გაფორმებული ხელშეკრულებებით, ან სხვა სახით და სხვა ვალდებულებები. პირობითი მოთხოვნები და ვალდებულებები არ აკმაყოფილებენ აღიარების კრიტერიუმებს, ამიტომ, ბალანსში არ აისახება. აისახება მხოლოდ შესბამისი დასახელების საცნობარო მუხლით.

**საკუთარი სახსრები  
კაპიტალის შექმნა**

ამ საცნობარო მუხლით - აღირიცხება დანახარჯები, რომლებიც გაიწევა კაპიტალის საკუთარი სახსრებით შექმნასთან დაკავშირებით. მათ შორის, მომუშავეთა ანაზღაურება, საქონელი და მომსახურება და ა. შ

**ამორტიზირებული  
ძირითადი აქტივები**

სრულად გაცვეთილი (ამორტიზირებული) ძირითადი აქტივები მოქმედი კანონმდებლობის შესაბამისად ჩამოწერამდე აღირიცხება ბალანსზე. იმავდროულად ყველა აქტივი, რომელიც სრულადაა ამორტიზირებული და ექვემდებარება ჩამოწერას, აღირიცხული უნდა იქნეს, საცნობარო მუხლში -ამორტიზირებული ძირითადი აქტივები.

**ვალდებულებები  
დავალდებულებები**

ამ საცნობარო მუხლით - აღირიცხება საანგარიშო წლის წინა პერიოდებში წარმოქმნილი და დაუფარავი ყველა სახის კრედიტორული დავალიანება.

ამრიგად, საცნობარო მუხლები აღირიცხვისა და ანგარიშების სიზუსტისა და ობიექტურობის რეალური უზრუნველყოფის დამატებითი საშუალებაა. მათი დანიშნულებაა უზრუნველყოს ინფორმაცია:

**ბრუნვაში არსებული მატერიალური ფასეულობების შესახებ;**

**იმ ძირითადი საშუალებების შესახებ, რომლებიც არ ეკუთვნის საწარმოს, მაგრამ დროებით იმყოფება მის განკარგულებაში, სარგებლობისთვის, ან შესანახად;**

**ცალკეული სამეურნეო ოპერაციების კონტროლისთვის.**

# ბიზნეს-გეგმის შედგენის ორბანიზება

ბიზნესის წარმატებულად წარმართვისთვის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი საკითხია ბიზნეს-გეგმის სწორად შედგენა. მცირე მენარმე, რომელსაც აქვს ბიზნეს იდეა, ყოველთვის ვერ შეძლებს დამოუკიდებლად შეადგინოს სრულყოფილი ბიზნეს-გეგმა, ამიტომ უმჯობესი იქნება ითანამშრომლოს სპეციალიზებულ ფირმებთან, რომლებიც გაუწევენ კონსულტაციებს ბიზნეს-გეგმის შედგენის საწყის ეტაპზე, აგრეთვე აიღებენ თავისთავზე ფუნქციების იმ ნაწილს, რომელთა შესრულებაც მენარმეს გაუჭირდება.

სპეციალიზებულ ფირმას შეუძლია შემდეგი მომსახურების გაწევა:

- მარკეტინგული კვლევები, მათ შორის ბაზრის მოთხოვნების ანალიზი საწარმოს პროდუქციასა და მომსახურებაზე, ბაზრის განვითარების პროგნოზის შედგენა კონკრეტული ტექნოლოგიის, საქონლის და მომსახურების მიხედვით;

- საწარმოს კომპლექსური ანალიზი, რომელიც მოიცავს ფინანსური მდგომარეობის შეფასებას გასაღებისა და სანედლეულო ბაზის ბაზრების კვლევას, პროდუქციის კონკურენტუნარიანობის, აგრეთვე, ეკონომიკური სიტუაციის შეფასებას დარგობრივ და რეგიონალურ ჭრილში;

- საერთაშორისო სტანდარტების შესაბამისი დასკვნების მომზადება ბიზნესის უძრავი ქონების ობიექტების საბაზრო ღირებულებაზე, რომლებიც გამოიყენება ნასესხები სახსრების და ინვესტიციების მოსაზიდად, საწარმოს რეორგანიზაციისთვის;

- არამატერიალური აქტივების, მანქანა-დანადგარების, საგირავნო ვალდებულებების შეფასება, აგრეთვე საპროექტო, მარკეტინგული და ფინანსური რისკების პროგნოზირება;

- ხელშეწყობა საინვესტიციო რესურსების მოზიდვაში;

- საინვესტიციო პროექტის მონიტორინგი მისი რეალიზაციის სტადიაზე.

თანამედროვე პირობებში ბიზნეს-გეგმის შედგენის მეთოდოლოგია ემყარება UNIDO-ს გაეროს სამრეწველო განვითარების ორგანიზაციის მეთოდოლოგიას. მართალია, იგი არ წარმოადგენს დოგმას, მაგრამ ეს მეთოდოლოგია ასრულებს ერთიანი ბაზის როლს, იგი ერთგვარი უნივერსალური ენაა, რომელიც ურთიერთობის საშუალებას აძლევს კომპანიების მენეჯერებს, ფინანსური ანალიზის და საინვესტიციო დაგეგმვის სპეციალისტებს სხვადასხვა ქვეყნებიდან.

ამ მეთოდოლოგიით შედგენილი ბიზნეს-გეგმა მისაღებია ნებისმიერი ქვეყნის ინვესტორისთვის. აგრეთვე ბიზნეს - დაგეგმვის კომპიუტერული სისტემების უმრავლესობა ეფუძნება UNIDO-ს მეთოდოლოგიას. უშუალოდ ამ ორგანიზაციის მიერ შემუშავებულია და გავრცელებულია სპეციალური კომპიუტერული პროგრამა COMFAR. ეს პროგრამა ყველაზე უნივერსალური საშუალებაა საინვესტიციო დაგეგმვის სფეროში გაანგარიშებების ჩატარებისთვის. იგულისხმება, რომ იგი ადაპტირებულია ამოცანების ფართო სპექტრთან, რომელიც შეიძლება შეხვდეს მის მომხმარებელს მთელ მსოფლიოში.



თუმცა, ამგვარი ყოველმომცველობა ამ პროგრამის მიწის-საც წარმოადგენს, რადგან, შეიძლება ვერ გაითვალისწინოს თქვენი ბიზნესის კონკრეტული ნიუანსი.

გარდა COMFAR-ისა, არსებობს სხვა კომპიუტერული პროგრამებიც ბიზნეს - გეგმის შედგენისთვის: „Project Expert“, „АЛТ-ИНВЕСТ“, აგრეთვე, გამოცდილ სპეციალისტებს შეუძლიათ იმუშაონ „Microsoft Excel“ -ის პროგრამაში.

ყველა კომპიუტერულ სისტემას საერთო ლოგიკა გააჩნია: თქვენ აძლევთ პროგრამას საწყის მონაცემებს, ხოლო იგი ანგარიშობს შედეგებს. ბიზნეს-გეგმის შედგენისას ძალიან მნიშვნელოვანია ზუსტი მონაცემების შეტანა, რადგან, არასწორად შედგენილი ბიზნეს -გეგმა ინვესტორის მიერ დაწუნებული იქნება და თქვენი რეპუტაციაც შეილახება.

პროგრამაში შეტანილი უნდა იყოს შემდეგი მაჩვენებლები:

1. გაანგარიშების საერთო პარამეტრები:

- დაგეგმვის ჰორიზონტი – გაანგარიშების საწყისი და საბოლოო მომენტი, ან დაწყების მომენტი და ხანგრძლივობა;

- დაგეგმვის ინტერვალი – პერიოდულობა, რომლითაც შედეგები წარმოდგენილი იქნება მისაღებ ცხრილებში. ინტერვალი შეიძლება იყოს 1 თვე, ან 1

კვარტალი.

• ვალუტების დასახელება და რამდენ ვალუტიანი სისტემაა, აგრეთვე, რომელია ძირითადი ვალუტა. ორვალუტიანი გაანგარიშებები საჭიროა, როცა შემოსავლების, ან ხარჯების ნაწილი ძირითადისგან განსხვავებულ ვალუტაშია. მაგალითად, დანახარჯები ლარებშია, ხოლო, შემოსავლების ნაწილი დოლარებში.

2. იმ გარემოს, სადაც ფუნქციონირებს საწარმო, მაკროეკონომიკური პარამეტრების მაქსიმალურად ზუსტი აღწერა. ეს პარამეტრებია:

- ვალუტის კურსი – მიმდინარე და პერსპექტივაში;
- ინფლაცია – მიმდინარე მაჩვენებელი და პროგნოზი;
- საგადასახადო სფერო – გადასახადების განაკვეთები, ან, გადასახადების სახეები, განაკვეთები და დაბეგვრის ბაზა.

3. წარმოების პარამეტრების აღწერა:

- გამოშვებული პროდუქტის

ნომენკლატურა;

• წარმოების მოცულობა;

• პროდუქციის თვითღირებულება (ხარჯების ტიპების მიხედვით);

• ნედლეულის და მასალების ნომენკლატურა, წარმოებაში მათი გამოყენების წესი;

• ნედლეულის და მასალების მოწოდებისა და ანაზღაურების პირობები.

4. გასაღების პოლიტიკის აღწერა:

• გასაღების მოცულობა (დაგეგმვის ინტერვალების მიხედვით);

• გაყიდვების ფასები;

• მიწოდებისა და ანაზღაურების პირობები.

5. საინვესტიციო გეგმა:

• ინვესტირების მოცულობა, ვადები და სტრუქტურა;

• აქტივების ტიპები, აქტივების ამორტიზაციის პირობები.

6. საწარმოს ფინანსური სქემა:

• კაპიტალის მოზიდვის მოცულობა და პირობები;

• ნასესხები კაპიტალის ნაწილი;

• სესხებით სარგებლობის პირობები (ვადები, საპროცენტო განაკვეთები, დაბრუნების პირობები);

• მოგების განაწილების პირობები, დივიდენდების პოლიტიკა.

7. დისკონტირების განაკვეთი.

დისკონტირების განაკვეთი განიხილება როგორც სამი შემადგენელი ნაწილის ჯამი ესენია: მინიმალური გარანტირებული შემოსავლიანობა, ინფლაცია და „რისკის გადასახადი“.

ზემოთაღწერილი შვიდი პუნქტის მონაცემების შეტანის შემდეგ კომპიუტერული პროგრამა ავტომატურად დაიანგარიშებს და შედეგად ცხრილების სახით მოგვცემს სამ ძირითად ანგარიშგების ფორმას:

1. ანგარიშგება ფულადი სახსრების მოძრაობაზე. (Cash-flow statement) ;

2. მოგება-ზარალის ანგარიშგება (Income statement);

3. ბალანსი (Balance sheet).

გარდა ცხრილებისა, მიიღება შედეგების მეორე ჯგუფი, რომელსაც ეწოდება ეფექტიანობის მაჩვენებლები. ესენია:

1. წმინდა დისკონტირებული ღირებულება (NPV, Net Present Value);

2. მომგებიანობის (რენტაბელობის) შიდა ნორმა (IRR, Internal Rate of Return);

3. უკუგების პერიოდი (PP, Payback Period).

შედეგების მესამე ჯგუფს ეწოდება ფინანსური შეფასებების კოეფიციენტები. ესენია:

1. უზარალობის წერტილი – წარმოების მოცულობა, რომლის დროსაც ამონაგები მთლიანად დანახარჯების ტოლია.

2. რენტაბელობის კოეფიციენტები. საბრუნავი (RCA) და ფიქსირებული (RFA) აქტივების რენტაბელობა, საკუთარი კაპიტალის (ROE), ინვესტიციების



(ROI) რენტაბელობა, გაყიდვების რენტაბელობა.

3. **ლიკვიდურობის კოეფიციენტები.** საერთო (მიმდინარე) ლიკვიდურობა და სწრაფი ლიკვიდურობა, რომლებიც გვიჩვენებენ ვალდებულებების აქტივებით უზრუნველყოფის დონეს.

4. **გადახდისუნარიანობის კოეფიციენტები,** რომლებიც ახასიათებენ საწარმოს უნარს დროულად დაფაროს პროცენტები და სესხის ძირითადი თანხა.

შედგების მეოთხე ჯგუფს ეწოდება **მგრძობელობის ანალიზი**, რომელიც გვიჩვენებს, რომელი ფაქტორების გავლენაა მნიშვნელოვანი, რამ შეიძლება იმოქმედოს ბიზნესის სიმყარეზე უარყოფითად.

რამდენიმე რჩევა მეწარმეებისთვის, რომლებიც ადგენენ ბიზნეს-გეგმას, რათა თავი აარიდონ გავრცელებულ შეცდომებს:

1. ყურადღება მიაქციეთ, რომ საწყისი მონაცემები, რომლებსაც იყენებთ გაანგარიშებებში, შეესაბამებოდნენ მონაცემებს ბიზნეს-გეგმის ტექსტურ ნაწილში და ცხრილებში. ინვესტორი, რომელიც ახალიზებს თქვენს ბიზნეს-გეგმას, თქვენი ჩარევის გარეშე ვერ შეძლებს გაარჩიოს, რომელია მოცემული განსხვავებული ციფრებიდან სწორი და პროექტის შემდგომი შესწავლა აზრს დაკარგავს რეალური მდგომარეობის გარკვევამდე. ამ დროს იკარგება დრო და თქვენ კარ-

გავთ სახეს პოტენციური ინვესტორის თვალში.

2. აკურატულად მიუდევით ისეთი პარამეტრების არჩევას, როგორცაა: **ჰორიზონტის ხანგრძლივობა** და **დაგეგმვის ინტერვალი**. ხშირად გვხვდება პროექტი, რომელთა დაგეგმვის ჰორიზონტი გაწელილია რამდენიმე წელზე, რაც საშუალებას აძლევს ჰქონდეს მაღალი NPV და IRR მაჩვენებლები და პროექტის შემდგენლებს ჰგონიათ, რომ ასეთი პროექტი ადვილად მიიღებს დაფინანსებას. სინამდვილეში კი ასეთი „**ფოკუსი**“ სპეციალისტებში ნეგატიურ რეაქციას იწვევს – იგი პირველ რიგში, აჩვენებს ეფექტიანობის ძირითადი მაჩვენებლების როლის ვერ გაგებას. ჩემის აზრით, თითოეული პროექტისთვის არსებობს დაგეგმვის ოპტიმალური ჰორიზონტი (ვადა) და ყველა მეწარმე გაანგარიშებებში სწორედ მის გამოყენებას უნდა ესწრაფოდეს.

რაც შეეხება დაგეგმვის ინტერვალს, მისი გაუმართლებელი გაზრდა (მაგ. კვარტალი თვის მაგივრად) იწვევს ფულადი ნაკადების გასაშუალებას მთელ ინტერვალში, რაც ხშირად ამახინჯებს ფულადი სახსრების მოძრაობის რეალურ სურათს – როდესაც საწარმო გეგმავს დაფაროს იანვრის რესურსების დეფიციტი მარტში მიღებული შემოსავლების ხარჯზე წარმოიშვება მართებული კითხვა: რის საფუძველ-

ზე აპირებს ფორმა არსებობას თებერვალში? თუმცა, ამგვარი „**წყალქვეშა ქვები**“ ასაქცევია, უფრო დეტალური გაანგარიშების ჩატარების ხარჯზე, პროგრამული საშუალებები ამის საშუალებას საკმაოდ ადვილად იძლევა.

3. პრინციპში ბიზნეს გეგმის იდეალურ შემდგენელს შეუძლია დაასაბუთოს თითოეული ციფრი თავის გაანგარიშებებში. საწყის ეტაპზე ბიზნეს-გეგმის შემდგენელს მოეთხოვება გაანგარიშების ძირითადი პარამეტრების არჩევის დასაბუთების უნარი. განსაკუთრებული ყურადღების მიქცევა უნდა დისკონტირების ნორმას, წარმოების პარამეტრებს და გაყიდვების მოცულობას. შედეგების მოტანისას აქცენტით გააკეთეთ მგრძობელობის ანალიზზე - ბიზნესის მდგრადობა წარმოადგენს ერთ-ერთ ძირითად კრიტერიუმს, რომლის მიხედვითაც შეფასდება თქვენს მიერ წარდგენილი საინვესტიციო პროექტი.

იყავით ზუსტი, აკურატული და თანამიმდევრული. გადაწყვეტილების მიღებისას დაეყრდენით რეალურ ფაქტებს და არა ილუზიებს. იყავით პატიოსანი საკუთარი თავის და პარტნიორების წინაშე და თქვენი ძალისხმევა მიგიყვანთ წარმატებამდე.

**ნათო პავიაშვილი,**  
ეკონომიკის აკადემიური  
დოქტორი

**АНОТАЦИЯ**

**ОРГАНИЗАЦИЯ СОСТАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА**

**Нато Бебиашвили**

Одним из важнейших условий успешного бизнеса является правильно и квалифицированно составленный бизнес-план. Представителям малого бизнеса иногда не хватает опыта при составлении бизнес-плана, поэтому они должны прибегнуть к помощи специализированных фирм. Бизнес-план должен соответствовать общепринятым стандартам.

В статье дано несколько рекомендаций и советов предпринимателям. Эти рекомендации должны быть учтены при составлении бизнес планов, для того чтобы избежать недоработок и неточностей, что может привести к более крупным ошибкам. Недостаточно аккуратно составленный бизнес-план вызовет недоверие инвестора, и предприниматель потеряет возможность получить инвестиции.

# ნიუტონის ვაჟლი, საირმის ბორა და ყვითელი ავტობუსები

თქველსაზრისი

**ანუ ვინ უფრო საშიშია საზოგადოებისთვის,  
მდიდრები, თუ ღარიბები?!**

შესაძლოა დღევანდელი ახალგაზრდობისთვის **არტურ კონან დოილის** და მისი უკვდავი გმირის (ყოველ შემთხვევაში ჩვენი თაობის წარმომადგენლებისთვის იგი დღესაც გმირია), - **შერლოკ ჰოლმსის** სახელი, ისეთივე არაფრის მოქმედი სახელებია, როგორც ჩემი თაობის წარმომადგენლისთვის, ვთქვათ, **ჰარი პოტერის სახელი**, მაგრამ მაინც უნდა ითქვას, რომ დღევანდელი თაობის უდიდესი ნაწილის გასაოცარი პრაგმატიზმიდან გამომდინარე, მათთვის ამ წიგნის წაკითხვა უბრალოდ აუცილებელია.



**თამაზ აქუბარდია**

**ეკონომიკის აკადემიური  
დოქტორი**

**ჰოლმსის** უბადლო ღირსებათაგან უმთავრესი, ალბათ მაინც დედუქციის მეთოდის გამოყენების უიშვიათესი ნიჭი გახლდათ, რომელიც ინდუქციის მეთოდთან ერთად, მას საშუალებას აძლევდა გამოეძია ძალზე რთული, ხშირად ჩახლართული და თითქმის უიმედო საქმეები, ის საქმეები, რომელმაც, არა მხოლოდ მის ავტორს მოუტანა საჭვეეწო სახელი და დიდება, არამედ, შექმნა პრეცედენტი, როცა ლიტერატურული გმირი დღესაც ავტორისგან დამოუკიდებელ ცხოვრებას განაგრძობს.

მე სულაც არ მინდა ბნ ჰოლმსს გავეჯიბრო მის ამ განსაკუთრებულ ნიჭიერებაში, რადგან ვთვლი, რომ მიუხედავად უმაღლესი იურიდიული განათლებისა, წარმატების არავითარი შანსი არ გამაჩნია, მითუმეტეს, არც ვაპირებ რაიმე სახის გამოძიების ჩატარებას.

ჩემს მიზანს სრულიად სხვა რამ წარმოადგენს. მინდა კვლევის ეს მრავალსაუკუნოვანი ტრადიციების მქონე მეთოდები გამოვიყენო კაპიტალისტური ურთიერთობების ერთი, მისთვის განსაკუთრებული სიძლიერით დამახასიათებელი თეი-

სების, - **მოგებას გამოდევნებული ეკონომიკური აგენტების მოგების გულისთვის ჩადენილი ქმედებების ანალიზისთვის.**

მინდა მკითხველს ვაჩვენო, თუ სადამდე შეიძლება მიიყვანოს ადამიანი მოგების გამოდევნების დაუოკებელმა სურვილმა, რასაც, შესაძლოა, ჯერ ერთი, მთელი საზოგადოებისთვის უკიდურესად ნეგატიური შედეგები მოჰყვეს და, მეორეც, იგი საზოგადოდ შეიძლება გასცდეს ადამიანური ურთიერთობების საყოველთაოდ დადგენილ ნორმებს.

ასეთი ანალიზის ჩატარების სურვილი, ნიუტონის ვაშლის მსგავსად, არანაკლებ ბანალურმა შემთხვევამ განაპირობა. მეც, ამ ერთი კონკრეტული მაგალითის მეშვეობით, ე.წ. ინდუქციის მეთოდის გამოყენებით, შევეცდები რაღაც საერთო, თავისი არსით ზოგადი დასკვნის გამოტანას. ამის შემდეგ, უკვე დედუქციის მეთოდით, დავუბრუნდები კერძო შემთხვევებს და შევეცდებით იმის გარკვევას, თუ როგორ სამართლებრივ ჩარევებში უნდა მოვაქციოთ „ნაწილი“, რომ „მთელის“ ფუნქციონირება მისაღები იყოს საზოგადოებისთვის.



მაისი - 2010

მაშ, დავიწყეთ!.. რამდენიმე დღის წინ იყალთოს გორაზე მომიწია მგზავრობამ. ბახტრიონის ქუჩის დასაწყისში ავტობუსი უკვე გადიოდა, რომ მეც მივედი და, რომ ცოტათი აჩქარებულეყავი, ალბათ მოვასწრებდი ავტობუსში ასვლას, მაგრამ იმდენი ხალხი იყო შიგნით, რომ გადავწყვიტე შემდეგს დავლოდებოდი. იმით გათამამებულმა, რომ დღეს თბილისში ე.წ. „სანდრაბუსების“ ცვენაა. მწარედ მოვტყუვდი, – თითქმის მთელი 20 წუთი დამჭირდა ლოდინი, სანამ შემდეგი ავტობუსი გამოჩნდებოდა, უფრო სწორად ორი ავტობუსი, რომლებიც ტყუპი ძმებივით ერთდროულად მოგრიადდნენ (ნამდვილად არ ვაჭარბებ) სხვადასხვა ნომრის მარშრუტის აღმნიშვნელი რიცხვებით.

ცხადია, მთელი ამ პერიოდის განმავლობაში მარტო არ ვიყავი ავტობუსის მომლოდინეთა შორის და, რადგანაც ბუნებით საკმაოდ კომუნიკაბელური ვახლავართ, იქ მყოფთ გამოველაპარაკე. იქვე სულ რაღაც 20 მეტრში, საირმის გორაზე მიმავალი სამარშრუტო ტაქსების ბოლო გაჩერება იყო, რომლის „აესებასაც“ დაახლოებით იგივე დრო სჭირდებოდა, რამდენიც მორიგი ავტობუსის, უფრო სწორად, ავტობუსების, გამოჩენას. ისინი, ვინც „სამარშრუტოთი“ ამჯობინებდნენ

მგზავრობას, ზუსტად იმდენივე ხანს ელოდნენ, ოღონდ, იმ განსხვავებით, რომ ამ არასასიამოვნო სიტუაციაში ყოფნა მათ სკამებზე დამჯდარ მდგომარეობაში უწევდათ.

რამდენადაც ავტობუსები მუნიციპალურ განმგებლობაშია, ხოლო, სამარშრუტო ხაზები კერძო საკუთრებაში, უნდა ვივარაუდოთ, რომ მათი ასეთი „შენმატკბილებული“ მუშაობა შემთხვევითი არ უნდა ყოფილიყო.

ახლა ამ საკითხს მომხმარებელთა, ანუ, მგზავრთა პოზიციებიდან შევხედოთ. ის, რომ, როგორც ერთი, ისე მეორე სახეობის სატრანსპორტო საშუალებათა მძღოლებს ოჯახები ჰყავთ და მათაც უნდათ ცხოვრება, არავისთვის საკამათო არ არის, მაგრამ, ეს არ უნდა ხდებოდეს იმის ხარჯზე, რომ მგზავრებმა, პრაქტიკულად არჩევანის არქონის გამო, დაკარგონ დრო, მოიშალონ ნერვები და ბოლოს, მათ ჯიბეში აფათურონ ხელი. აქ არ შეიძლება ერთი ძველი, საკმაოდ ხალისიანი იუმორი არ გავისხენო. როდესაც ხალხით გაჭედილი სამარშრუტო ტაქსის მძღოლი კიდევ გაჩერდა მგზავრის ასაყვანად, ხალხმა ერთხმად დაიძახა, – **ადარ გააჩეროთ, ვეღარ ვსუნთქავთ, ჰაერი ადარ გვეყოფნისო, რაზედაც მძღოლმა, ნახევრად ხუმრობით, თუ**

**ნახევრად სერიოზულად მიუგო, – რა ვქნა ხალხო, თქვენ რაც უფრო გიჭირთ სუნთქვა, მე უფრო კარგად ვსუნთქავო.**

ალბათ, გადაჭარბებული არ იქნება თუ ვიტყვი, რომ კაცობრიობის განვითარების ისტორია ერთი პიროვნების მიერ მეორე პიროვნების შრომის მითვისების ისტორიაა მხოლოდ და სხვა არაფერი. მთელი ამ პერიოდის მანძილზე ხდებოდა მითვისების ფორმების ცვლილება, პირველყოფილი, შიშველ ძალაზე დაფუძნებული დაწვებული და დღეს არსებული, შენიღბული და ფილიგრანულად დახვეწილი ფორმებით დამთავრებული, რომელსაც ნობელის პრემიებითა, თუ ათასგვარი ჩინ-მედლებით დახუნძლულ ეკონომისტთა მთელი არმია, ათასნაირ გამართლებას უძებნის.

ეკონომიკაში არსებობს ერთი კრიტერიუმი, რომელიც ფორმით საკმაოდ კეთილშობილურია, ხოლო, შინაარსით, შეიძლება ითქვას, უტოპიურობამდე იდეალისტური, – ე.წ. **„პარეტოს კრიტერიუმი“**. ამ კრიტერიუმის თანახმად, **ერთი პიროვნების მდგომარეობის გაუმჯობესება არ უნდა ხდებოდეს მეორე პიროვნების მდგომარეობის გაუარესების ხარჯზე. მაგრამ კაცობრიობის განვითარების ისტორია ხომ სრულიად საპირისპიროს არსებობის მაგალითია, – ერთი პიროვნების მდგომარეობის გაუმჯობესება სხვათა მდგომარეობის გაუარესების ხარჯზე.**

პრინციპი, რამდენადაც გენიალობამდე მარტივია, იმდენადვე უსინდისობამდე დახვეწილი; მოცემულ პერიოდში, საზოგადოების განვითარების მოცემულ ეტაპზე, სრული დასაქმების პირობებში, წარმოებული პროდუქცია მოცემული სიდიდეა. ამ სიდიდის თანაბარი განაწილების შემთხვევაში, რაც თეორიულ დონეზეც კი სრულიად მიუღებელია, მდიდრებისა და ღარიბების ცნება



ალბათ აღარც იარსებებდა. მაგრამ განაწილება არ შეიძლება თანაბარი იყოს, თუნდაც იმის გამო, რომ ადამიანები თავიანთი საწყისი პარამეტრებით არათანაბარნი იბადებიან, რაც შეიძლება ითქვას, ბუნების მიერ „ჩადენილი“ კიდევ ერთი სასწაულია. აი, მაშინ უნდა გენახათ რა მოხდებოდა, ყველას რომ ერთნაირი შესაძლებლობები ჰქონდეს.

მაგრამ თავად ის ფაქტი, რომ განაწილება უთანაბრობა და ამის მიზეზი სწორედ არათანაბარი სასტარტო შესაძლებლობების ქონაა, ბადებს იმის საშიშროებას, რომ ეს უთანაბრობა გადაიზარდოს საზოგადოებისთვის მიუღებელ ეკონომიკურ უთანაბრობაში, საზოგადოების უკიდურესი პოლარიზაციის ფორმით.

ასეთი ზღვარგადასული უთანაბრობის საკრალური შედეგების არსებობის რეალურობა ნათლად გამოჩნდა 2005 წლის უდიდესი მსოფლიო საფინანსო კრიზისის ფორმირებისას. ამ კრიზისის გამომწვევი მიზეზი კი, როგორც დღეს უკვე ცალსახად არის დადგენილი, საბანკო სისტემის მხრიდან საზოგადოების მიმართ სრულიად უპასუხისმგებლო დამოკიდებულების შედეგია.

მსოფლიო ბიზნესის მამები, საკუთარ თავს, როგორც საზოგადოებრივი, ასევე ეკონომიკური კანონების გარეთ აყენებენ. მათ არ სურთ შე-

იგნონ, ხოლო, ხელისუფლებას არ ჰყოფნის პოლიტიკური ნება, რომ მათ „გააგებინონ“, რაოდენ დამღუპველია საზოგადოებისთვის მათი მხრიდან მოგების მიღების ეს დაუოკებელი სურვილი. სწორედ ამიტომ არსებობს სრულიად რეალური საფრთხე 2005 წლის საფინანსო კრიზისის გამეორებისა, რომლის თავიდან აცილების საფასური ევროპას (ჩათვალეთ ევროპის რიგით მოქალაქეებს) 750 მლრდ (?) ევრო, ანუ, თითქმის ტრილიონი დოლარი, დაუჯდებათ.

მაგრამ თავიდან აცილება არ ნიშნავს კრიზისის მიზეზების აღმოფხვრას. პრობლემა არ გადაიჭრება, თუ ხელისუფლებას არ ეყო პოლიტიკური ნება და, პირველ რიგში, არ დააცხრო ფინანსური ოლიგარქების ზღვარგადასული მადა. ამ დროს კი ეს უკანასკნელნი, მეთოდურად, ყოველგვარი სინდისის ქეჯნის გარეშე აგრძელებენ ფინანსური პირამიდების „მშენებლობას“, სპეკულაციური ფასების ე.წ. „არქიმედეს სპირალის“ მათემატიკური ფორმულის შესაბამისი პარამეტრებით.

როგორც კი ამერიკის 44-ე პრეზიდენტი შეეცადა წინ აღდგომოდა ამ „ზღვარ გადასულს“, მას ჯერ „სოციალისტის“ იარლიკი მიაწებეს, ხოლო, შემდეგ კი მთელი მონდომებით ცდილობენ ე.წ. „კლინტონის სინდრომში“ დასდონ

ბრალი. მან ხომ პირველმა შეძლო თითქმის 32 მილიონი ამერიკელის ჯანმრთელობის დაცვის საფაღდებულო პოლისებით აღჭურვა, დაემუქრა ბანკებს სპეკულაციური ოპერაციების განხორციელების აკრძალვით, თითი დაუქნია ნავთობის სფეროში ფასების ხელოვნურად გაზრდის მოტრფიალებებს და ა. შ.

დღეს უფრო და უფრო აქტუალური ხდება საზოგადოების ეკონომიკური ნიშნით პოლარიზაციის შესაძლო შედეგების ანალიზი და, როგორც მოვლენების მსვლელობა გვიჩვენებს, საშიშროება არსებობს არა იმდენად მოსახლეობის მატერიალურად ნაკლებად უზრუნველყოფილი ნაწილიდან, რომელთა რაოდენობაც მილიარდებს ითვლის, არამედ, გაზულუქებული უმცირესობის მხრიდან. სხვანაირად როგორ შეიძლება აიხსნას ამერიკელთა სრული პასიურობა მათ ქვეყანაში მიმდინარე პროცესების მიმართ.

სწორედ ამიტომ, ნებისმიერი ქვეყნის საზოგადოებამ, მისი განვითარების გარკვეულ ეტაპზე, აუცილებლად უნდა დააწესოს, როგორც სიღარიბის ქვედა ზღვარი, ასევე, სიმდიდრის ზედა ზღვარი, რომელიც კანონმდებლობაში იქნება ასახული. მართალია პირველი კანონი მეტ-ნაკლებად მოქმედებს ქვეყნების უმრავლესობაში, მაგრამ იგი უფრო გასალოკად გადაგდებულ ძვალს უფრო ჰგავს, ვიდრე, ადამიანთა დახმარების სურვილს. რაც შეეხება მეორე კანონს, სიმდიდრის შესახებ კანონი ჯერ კიდევ ანტიკური ხანის რომში მოქმედებდა, რომელიც ხელისუფლების წარმომადგენლებს უწესებდა სიმდიდრის ზედა საზღვარს, რაც გულისხმობდა ზომიერების დაცვას როგორც ჩაცმადახურვაში, ასევე, ღვინოსა და ჭირში, სასახლეების მშენებლობაში და ა.შ.





# ნეირომარკეტინგი – ახალი სტრატეგია ქველი ინსტიტუტებით!

მსგავსი საქონლის ასორტიმენტის ზრდა აიძულებს მარკეტოლოგებს რომ სულ უფრო განაფული მეთოდები ეძიონ კლიენტების მოსახიდად.

ამ მცდელობებმა უგზო-უკვლოდ არ ჩაიარა და დღეს უკვე ხშირად საუბრობენ მარკეტინგის ახალ სტრატეგიაზე, რომელსაც ნეირომარკეტინგი უწოდეს.

ამ კონცეფციის ქომაგთა აზრით, ნეირომარკეტინგი – ეს არის კლიენტამდე ინფორმაციის მიტანა მათ ქვეცნობიერ, ინსტიტუტურ იმპულსებზე ზემოქმედებით.

ეს მცდელობა სულაც არ არის უბრალოდ მოდური ახირება, რადგან, მხიარული, თუ გულისამაჩუყებელი სლოგანები უკვე მოწყინდა მომხმარებელს.

თანამედროვე მყიდველები ძალზედ განებივრებული არიან სარეკლამო შეთავაზებების მრავალფეროვნებით. მათი გაკვირვება რაიმე სიახლით შეუძლებელია. ეს მრავალფეროვნება ისე აბნევს მომხმარებლებს, რომ ტრადიციული მარკეტინგული გამოკვლევები რეალურ სურათს ვეღარ ასახავს. სანამ მარკეტოლოგები გამოკითხვის შედეგებს აჯამებენ და აანალიზებენ, მანამდე მომხმარებელთა პრეფერენციები შეიძლება რადიკალურად შეიცვალოს.

ადამიანის ბუნება ხომ იდუმალეებია მოცული – **დღეს ერთს ფიქრობს, ხვალ კიდევ სხვა რამეს. ამასთანავე, ადამიანი ყოველთვის არ ამობობს იმას, რასაც სინამდვილეში ფიქრობს.**

ასეთია ადამიანის ბუნება: სხვადასხვა მიზეზთა გამო ადამიანები იშვიათად არიან გულწრფელნი. მათ ნამდვილ განწყობებში ჩანვდომა კი საკმაოდ რთულია. ნეირომარკეტინგის ამოცანა ზუსტად ეს არის, რომ მარკეტოლოგმა უნდა შეძლოს მყიდველის სულის კუნჭულებში ჩაჭვრეტა და ზუსტად იმის დანახვა, რაც კლიენტს უყოყმანოდ სურს.

ასე რომ, ნეირომარკეტინგის მიზანია არა უბრალოდ გამოკითხვების ანალიზი, არამედ, ამ ანალიზის დაკავშირება ადამიანის ქვეცნობიერებასთან,

რადგან, დიდი ხანია დამტკიცებულია, რომ ადამიანი ხელმძღვანელობს არა იმდენად გონებრივი სქემებით, რამდენადაც ქვეცნობიერი ემოციებით.

**უფრო სწორად, ლოგიკური სქემები ემოციებზეა დაფუძნებული და არა პირიქით – მთავარი “ემოცია” კი თვითგადარჩენის ინსტიტუტია.**

ნეირომარკეტინგის თეორიას საფუძვლად დაედო ადამიანის ტვინის თავისებურებების გამოკვლევა. მეცნიერებმა დაამტკიცეს, რომ **ადამიანის ტვინი არათანაბრად ვითარდება ევოლუციის პროცესში. ტვინის ყველაზე ძველი ნაწილი – ე.წ. ლიმბური სისტემა – ადამიანის განვითარების პირველ საფეხურებზე ჩამოყალიბდა და შესაბამისად მასში კონცენტრირებულია ყველა ქვეცნობიერი გრძნობა, რომლის გააზრებასაც ადამიანი არ ახდენს.** მაგრამ ზუსტად ამ ლიმბური ნაწილის ნეირონულ სისტემაზეა დაფუძნებული მთელი ცნობიერება. იქ იწყება პირველი რეაგირება ყოველგვარ **„გალიზიანებაზე“** - ფერს, ტემპერატურას, სუნს და ა.შ. პირველ რიგში ლიმბური სისტემა აღიქვამს და შემდეგ კი ცნობიერება.

ე.ი. სანამ ადამიანი შემთხვევით დანახულ საზამთროზე გაიაზრებს, რომ იგი წითელია, ლიმბურმა სისტემამ უკვე მანამდე „იციის“, რომ საზამთრო არა მხოლოდ წითელია, არამედ გემრიელიცაა, და სასარგებლოც ორგანიზმისთვის. ეს გაუაზრებელი იმპულსები ჯერ ქვეცნობიერში გადადის და მხოლოდ ამის შემდეგ ადამიანი აზრის სახით აყალიბებს იმ ინფორმაციას, რაც მას ლიმბურმა სისტემამ უკარნახა.

ზუსტად რომ ქვეცნობიერიდან ხდება დანახულის, ან გაგონილის აზრობრივი აღქმა. ამ ლიმბურ იმპულსებს პირველად ყურადღება მიაქცევს ავსტრიელმა ბიზნესმენებმა **არნდტ ტრაიდლმა** და **ბარტ ოეიშანმა**. ისინი შეეცადნენ, რომ ეს ფუნდამენტური იმპულსები მარკეტინგში გამოეყენებინათ. მაგრამ როგორ?



**კობა ბინნაძე**

ექსპერტი, ჟურნალ „ბიზნესი და კანონმდებლობის“ რედაქტორი

**თეორიულად ეს მარტივია – ზემოქმედება უნდა მოხდეს უშუალოდ ლიმბურ სისტემაზე და არა ადამიანის უკვე ჩამოყალიბებულ ფსიქოლოგიურ სტერეოტიპებზე.**

მაგრამ ცივილიზირებულმა სამყარომ მიიჩნია, რომ ეს არის ძალადობა ადამიანის პიროვნებაზე – შესაბამისად ამ იდეის პრაქტიკულ დამუშავებაზე თავიდან უარი თქვეს. განსაკუთრებით წინააღმდეგნი იყვნენ ამერიკის სამეცნიერო წრეები. მაგრამ პრაქტიკული მეთოდების დამუშავებაში ზუსტად რომ ამერიკელებმა არ დაუთმეს არავის პირველობა. ვენბათაღელვის ხანმოკლე დაცხრომის შემდეგ ჰარვარდის უნივერსიტეტის მეცნიერებმა ისევ ნამოიწყეს გამოკვლევები ნეირომარკეტინგის მიმართულებით. ჰარვარდელმა პროფესორმა **ჯერი ზალტმანმა** შეიმუშავა ნეირომარკეტინგის ზოგადი თეორია და დააბატენტა ტექნოლოგია **ZMET (Zaltman Metaphor Elicitation Method - «მეტაფორების გამოვლენის ზალტმანის მეთოდი»).**

მეთოდის არსი შემდეგია: **ექსპერიმენტის მონაწილეებს ურიგებდნენ სურათების ნაკრებებს, რომლებიც მათში დადებით ემოციებს იწვევდნენ. დათვლიერების მომენტში მათი ტვინების აქტივობას სურათებს უღებდნენ ტომოგრაფის საშუალებით. შემდეგ ამ მონაცემებს ადარებდნენ ადამიანების აზრობრივ კომენტარებს, რომლებსაც ფსიქოლოგები ისმენდნენ.**

საბოლოოდ ეს მეთოდი არ ჩათვა-

ლეს ამორალურად, რადგან, მიიჩნის რომ ნეირომარკეტინგის მიზანია არა მომხმარებლის მოტყუება, არამედ, უფრო ეფექტური კომუნიკაცია სავაჭრო ორგანიზაციასთან.

თუ მალაზია მოწყობილია ნეირომარკეტინგის პრინციპების მიხედვით და იქ მყიდველი თავს კარგად გრძნობს – რა არის ამაში ცუდი?

**ბარტ ოეინმანის** აზრით უფრო მეტი ამორალობაა ის ხრიკები, რომლებსაც ჩვეულებრივი რიტეილერები იყენებენ. მაგალითად, ახლად შემოტანილ პროდუქციას ჯერ ორმაგ ფასს ადებენ, შემდეგ კი მიზეზულ ფასდაკლებას აცხადებენ. **მყიდველიც მოტყუებული რჩება, რადგან, ჰგონია, რომ ძვირფას პროდუქციას ფასდაკლებით ყიდულობს.**

მეორე ხრიკია – საქონლის რანგირება ფასის მიხედვით – ერთი და იგივე ხარისხის, მაგრამ განსხვავებული შეფუთვის პროდუქციის დახლებზე განლაგებენ ფასების მიხედვით – ძვირებს ზედა თაროზე, იაფებს – ქვედაზე. შესაბამისად „ამაყი“ მყიდველი, რომელიც დაკუზხას არ კადრულობს, ზედა თაროზე განლაგებულ პროდუქტს ყიდულობს – არადა, მისი ხარისხი იგივეა რაც ქვემოთ განლაგებული იაფების.

მანც რითაა ცუდი ნეირომარკეტინგი?

ნეირომარკეტინგი პირველ რიგში, სწავლობს ადამიანის უნებლიე ქვეცნობიერ რეაქციებს ფერზე, აუდიოსიგნალებზე, სიმბოლოებზე, ლოგოტიპზე, სახელწოდებაზე და ა.შ.

**გასათვალისწინებელია, რომ ადამიანის ქვეცნობიერებას ამოძრავებს ოთხი ძირითადი მოტივი: სოციალურობა, უსაფრთხოება, ალფა-მოტივაცია და ნოვატორობა.** რა თქმა უნდა, ყველა ადამიანი განსხვავებულია და მათი რეაქციების კრებულს განსხვავებული პროპორციებით შეიცავს ამა თუ იმ კომპონენტს.

კონსერვატორებში დომინირებს უსაფრთხოების ინსტინქტი, ლიბერალებში კი უფრო მეტად ნოვატორობისკენ სწრაფვა.

მაგრამ არსებობს ისეთი მომენტები, რომლებიც საერთოა ყველა ადამიანისთვის.

ყველა ადამიანი ინფორმაციას აღიქვამს გრძნობის ორგანოებით – მხედველობა, ყნოსვა, სმენა და ა.შ. ეს ორგანოები შეიძლება ჩაითვალოს საკონტროლო-გამშვებ პუნქტებად, რომლებსაც აღნიშნული ლიმბური სისტემა აკონტროლებს. პირველ რიგში ხდება იმის გარკვევა – არის თუ არა შემავალი ინფორმაცია მტრული? რატომ? – იმიტომ რომ ადამიანის მთა-

ვარი ინსტინქტი თვითგადარჩენა, თუ ლიმბური სისტემა შემავალ ინფორმაციას მიიჩნევს მტრულად, მაშინ, ხდება ამ ინფორმაციის ბლოკირება. სისტემა იძლევა ბრძანებას, რომ მტრული ინფორმაციის წყარო ან უნდა მოისპოს, ან უნდა მოშორდეს. **უპირველესი იმპულსი მანც მოშორებაა – ამიტომაც ადამიანი უეცარ ხმაურზე რეაგირებს შეხტომით, გაქცევის სურვილით და არა მუშტების მომარჯვებითა და შეტევაზე გადასვლით.**

ასე რომ, ნეირომარკეტინგის მთავარი ამოცანაა, რომ მომხმარებელმა მიწოდებული ინფორმაცია მტრულად არ მიიღოს. **თანამედროვე ბაზარზე ასეთი განწყობები მართლაც რომ პრობლემაა – მყიდველებს ისე მოზეზრდათ ეს ამდენი სარეკლამო კლიპები, რომ რეკლამა როგორც ასეთი უკვე მტრულ, მომაზეზრებელ ინფორმაციად აღიქმება.**

ამიტომ ნეირომარკეტინგი უარს ამბობს რეკლამირების ტრადიციულ ყალბ პათოსზე და ზემოქმედებას ახდენს უშუალოდ ადამიანის მოტივაციებზე.

ნეირომარკეტინგის მთავარი იარაღი არის არა ინფორმაცია – სლოგანები, თუ სიმღერები, არამედ, ფერები, ფორმები, სიმბოლოები, არომატები, ბუნებრივი ხმები და ა.შ.

**გამოკვლევებმა დაადასტურა, რომ საქონლის ემოციური პრეზენტაცია მომხმარებლების ტვინში უფრო მეტ აქტივობას იწვევს, ვიდრე, რაციონალური განმარტებითი ინფორმაცია.**

ემოციური გაღიზიანება უფრო ადვილად მიიღება, ვიდრე რაციონალური, რადგან ინფორმაციას ადამიანი მანც კრიტიკულად აფასებს, რაგინდ, რომ დადებითი არ უნდა იყოს იგი!

ამიტომ, ეფექტურია ისეთი ელემენტების გამოყენება, რომელიც მომხმარებელში თავისთავად აღძრავს სასიამოვნო ასოციაციებს – სიყვარული, სიხარული, ოჯახი, შვილები, სილამაზე, სახლი და ა.შ.

**ყველაზე ნაკლები კრიტიკით მიიღებიან გამოსახულებები, ფერები – ამიტომ ნეირომარკეტინგის ყველაზე ეფექტური საშუალება – ეს არის სურათი მარტივი სიმბოლიზმით, თუ სიუჟეტით.**

ნეირომარკეტელოგებმა ასეთი ექსპერიმენტი ჩაატარეს – სუპერმარკეტის ერთ-ერთი განყოფილების კარებთან შესაბამისი შინაარსის ფოტო დაკიდეს. ამ განყოფილებაში გაყიდვების რაოდენობამ 25%-ით მოიმატა. შემდეგ ეს სურათი ჩამოსხნეს – გაყიდვებიც წინანდელ დონეს დაუბრუნდა... ფოტოსურათის გამოყენება – მომ-

ხმარებელთა მოზიდვის საუკეთესო საშუალებაა. მისი შინაარსი შესაბამისი უნდა იყოს. ქალებზე განსაკუთრებით მოქმედებს ფოტოები, რომლებზეც გამოსახულია ბავშვები, რადგან მათში სოციალურობის ინსტინქტი დომინირებს.

კაცების ყურადღებას კი ისეთი ფოტოები იპყრობს, სადაც გამოხატულია აგრესიულობა, ძალა, რადგან, კაცებში ალფა-დომინანტის ინსტინქტი უფრო მძლავრობს.

მყიდველების განწყობების გაუმჯობესება შესაძლებელია სხვა მრავალი მეთოდებით – განათება, ფერების შეხამება, არომატები, ლოგოტიპები, სიმბოლოები და ა.შ.

მაგრამ ყოველივე ეს ელემენტი უნდა იყოს ბუნებრივი, მსუბუქი და არა „თავსმოხვეული“. წინააღმდეგ შემთხვევაში მყიდველს ისეთივე რეაქცია ექნება, როგორც ბანალურ რეკლამაზე.

ამასთანავე, ეს ელემენტები უნდა ქმნიდნენ ერთიან დადებით ფონს თავისი სიუჟეტით, კოლორით და ა.შ.

ამისათვის უნდა შესრულდეს შემდეგი პრობები:

**1. სავაჭრო დარბაზები გაფორმებულია პროდუქციის თემატიკასთან კავშირში.**

მაგალითად, ხილ-ბოსტნეულის განყოფილებაში უნდა გამოიკრას ნატურმორტები.

**ხოლო სურსათის განყოფილებაში – პიკნიკის, ქეიფის, ან რამე ზეიმის ამსახველი ნახატები.** (ამ მეთოდს ჯერ კიდევ ფიროსმანი იყენებდა თავის და სხვების დუქნებში).

ყველა განყოფილებას შესაბამისი თემატიკის გაფორმება უნდა ჰქონდეს.

**2. პროდუქცია უნდა იყოს ხელმისაწვდომი დათვალიერებისთვის – დამტკიცებულია, რომ კლიენტი უფრო მონდომებით ყიდულობს იმ საქონელს, რომლის საფუძვლიანი დათვალიერების შესაძლებლობა ეძლევა.**

**3. უპირატესობა უნდა მიენიჭოს ეკოლოგიურად სუფთა პროდუქციას და ეს ფაქტი სპეციალური სიმბოლოებით უნდა აღინიშნოს.**

**4. უნდა არსებობდეს დამატებითი მინი-სერვისები მყიდველებისთვის, მალაზიის სპეციალიზაციის შესაბამისად.**

რა თქმა უნდა, ეს მხოლოდ ზოგადი რეკომენდაციებია, რომლებსაც უკვე ფართოდ იყენებენ. მაგრამ ნეირომარკეტინგში მთავარია არა მოქმედების, არამედ, ამ მოქმედების ემოციურ-ფსიქოლოგიური დატვირთვა.

ყოველ ცალკეულ შემთხვევას კი განსხვავებული, ინდივიდუალური მიდგომა სჭირდება.

# ბინდათ უცხოეთში მიიღოთ განათლება?

ვიპართათ

## „ფორტუნა ტრაველს“



PR

არც თუ ისე შორეულ წარსულში უცხოეთში სწავლის გაგრძელება ან, თუნდაც, სასურველ სფეროში ცოდნის გასადრმაგებლად მოკლევადიანი კურსის გაველაც საქართველოს მოქალაქეთა უმრავლესობას მიუწოდომელ ოცნებად ესახებოდა. დღეისათვის სიტუაცია კარდინალურად შეიცვალა: საზღვარგარეთ ცოდნის მიღებას იმდენი ფორმა გვთავაზობს, რომ არჩევანის გაკეთება მართლაც ძნელია. ამჯერად ჩვენს მკითხველებს საერთაშორისო საგანმანათლებლო სააგენტო შპს „ფორტუნა ტრაველს“ წარუდგენთ, რომელიც დაინტერესებულ პირებს მისაღებ ფასად მრავალფეროვან და მრავალმხრივ მომსახურებას სთავაზობს.

უცხო ენების შესწავლა საზღვარგარეთ, შესაბამისი ტესტირებისათვის – TOEFL, TOEIC, IELTS, DSH, TestDaf, TestAS, TELC, LCCL, DELE, DALF, DELF მომზადება, ზაფხულის, ზამთრისა და სააღდგომო კურსები ბავშვებისთვის და სკოლის ჯგუფებისთვის, საშუალო სკოლის საერთაშორისო ატესტატი IGCSE და სასკოლო გაცვლითი პროგრამები, A-level, BTEC, Sixth Form და უნივერსიტეტში ჩასარიცხი Foundation და Pre Master პროგრამები, ბაკალავრიატი და მაგისტრატურა ევროპაში, კანადასა და აშშ-ში, ABE დიპლომი ტურიზმი-

სა და სასტუმროს მენეჯმენტში, ბიზნეს-ადმინისტრაციაში, საბუღალტრო, საბანკო საქმეში და კადრების მენეჯმენტში; ხელოვნების – მხატვრობის, სკულპტურის, დიზაინის, მოდელირების, არქიტექტურის, ვოკალისა და სამზარეულოს კურსები იტალიაში, პედაგოგების საკვალიფიკაციო კურსები ლონდონში, ოქსფორდსა და ბრაიტონში... – ეს მხოლოდ არასრული ჩამონათვალი გახლავთ იმ პროფესიული სწავლებისა, რომელსაც „ფორტუნა ტრაველს“ გთავაზობთ. გამოცდილი და კვალიფიციური სპეციალისტები სასურველ კო-

ლეჯს თქვენი ბიუჯეტის შესაბამისად შეგიჩვენებენ, დაგეხმარებიან სავიზო პროცედურების გაველაში, საცხოვრებლის შერჩევასა და დაჯავშნაში, მგზავრობის მარშრუტის შერჩევასა და ბილეთის შექენაში, შესაბამისი სამგზავრო ჯანმრთელობის დაზღვევის გაფორმებაში, აეროპორტში დახვედრა-გაცილების ორგანიზებაში. სწავლების მთელი პერიოდის განმავლობაში „ფორტუნა ტრაველს“ თქვენი აგენტი, წარმომადგენელი და თქვენი უფლებების დამცველიც იქნება.

საერთაშორისო საგანმანათლებლო სააგენტო „ფორტუნა ტრაველს“ 1998 წელს შეიქმნა, როდესაც მისმა დირექტორმა ნორა ბუნუკურმა იმ დროისათვის ერთ-ერთი წარმატებული სტრუქტურის დაშლის შედეგად უმუშევრად დარჩენილმა უმაღლესი კვალიფიკაციის მქონე გამოცდილმა ეკონომისტმა ახალი საქმის წამოწყების მიზნით ტურიზმის დეპარტამენტს მიაკითხა. „უზომოდ შეყვარებული ვარ ჩემს სამშობლოზე. მისი სილამაზით აღფრთოვანებულს დიდი სურვილი მქონდა, უცხოელი ტურისტები ჩამომეყვანა და ეს მშვენიერება მათთვისაც მეჩვენებინა... სწორედ მაშინ შემომთავაზეს გერმანიაში მოქმედ ინტერნაციონალურ ორგანიზაცი-



აპრილი | 2010

ასთან დაკავშირება, რომელიც ყველა პოსტ-საბჭოთა ქვეყანასთან თანამშრომლობდა. მათი დახმარებით უცხოელ სტუდენტებს საქართველოში სწავლის საშუალება მიეცემოდათ, ქართველი სტუდენტები კი ცოდნას საზღვარგარეთ გაიდრმავებდნენ. საქმე მეტად საინტერესოდ მიქცევდა და სიამოვნებით მოგვიდევს ხელი.“ – იხსენებს პირველ ნაბიჯებს ქალბატონი ნორა.

დღეისათვის „ფორტუნა ტრეველი“ საერთაშორისო ორგანიზაცია ICFE-ის სრულუფლებიანი წევრია. ბონში მდებარე სათაო ოფისში გამართული ტრადიციული შეხვედრებიდან დაბრუნებულებს ყოველწლიურად ახალი სკოლების შემოთავაზებები და ახალი პროგრამები ჩამოაქვთ. ნორა ბუნუკური იმ დროზე ოცნებობს, როდესაც საზღვრები გაიხსნება და საზღვარგარეთ განათლების მსურველებს ბარიერის სახით სავიზო პროცედურების გავლა აღარ დასჭირდებათ. ქალბატონი ნორას კიდევ ერთი ოცნება უცხოელებისთვის ქართული ენის შემსწავლელი სკოლის გახსნაც გახლავთ:

„სამწუხაროდ, საქართველოში ტურისტული მომსახურების კულტურა ჯერ კიდევ დაბალ დონეზეა. მართალია, სახელმწი-

ფო აქტიურად უწყობს ხელს ამ სფეროს განვითარებას, ტურისტული ასოციაციაც ძალისხმევას არ იშურებს, მაგრამ, ვფიქრობ, ნაწილობრივ ეს საქმე ძალოვანმა სტრუქტურებმა უნდა აიღონ ხელში, რათა ტურისტების ჩამოყვანის შიში აღარ გვქონდეს... არადა, საქართველოს ხომ უზარმაზარი პოტენციალი აქვს, რომ ტურისტული ქვეყანა გახდეს, ეს კი საკმაოდ დიდ შემოსავალს მოუტანს ქვეყანას!“ – აცხადებს ნორა ბუნუკური.

„ფორტუნა ტრეველი“ მსოფლიოდ საგანმანათლებლო ტურიზმით არ შემოიფარგლება: საქართველოს ტურისტული ასოციაციის წევრი ორგანიზაცია მსურველებს საინტერესო და დაუვიწყარ დასვენებას სთავაზობს თურქეთსა და არაბეთის გაერთიანებულ ემირატებში.

როგორც ქალბატონი ნორა აღნიშნავს, საზღვარგარეთ სწავლის გაგრძელების მსურველები ხშირად ვერ ფლობენ უცხო ენას სათანადო დონეზე. მათ დასახმარებლად „ფორტუნა ტრეველი“ სპეციალური კურსების შექმნას გეგმავს. ორგანიზაციას ჰყავს პარტნიორი კემბრიჯის უნივერსიტეტში, რომელმაც „ფორტუნა ტრეველს“ საგანგებოდ ამ მიზნით პედაგოგებისათვის შედგენილი სახელმძღ-

ვანელოები და ბიზნეს-გეგმის პროექტი გამოუგზავნა და მათი წარმომადგენელი ლონდონში სპეციალური სტაჟირების მიზნით მიიწვია.

„ფორტუნა ტრეველის“ კლიენტები ადგილიდან გაუსვლელად, მისაღებ ფასად იღებენ ყველა სახის მომსახურებას, რაც საკმაოდ მოსახერხებელი და მარტივია. მომსახურებით კმაყოფილები კი ფორმას რეკომენდაციას თავადვე უწევენ ახლობლებთან.

„მეტად სასიხარულოა ის ფაქტი, რომ სულ ახლახან მსოფლიო თანამეგობრობა საზღვარგარეთის ქვეყნებში ქართველი სპეციალისტების დასაქმებით და ადგილობრივ მოქალაქეებთან გათანაბრებული ანაზღაურებით დაინტერესდა. შესაბამისი პროექტებიც შემუშავდა: ამჟამად საფრანგეთის სახელმწიფოს პარლამენტში შედის რატიფიცირებისათვის პროექტი ქართველი სპეციალისტების – ფიზიკოსების, ქიმიკოსების, პროგრამისტებისა და სხვადასხვა ტექნიკური დარგის მუშაკების საფრანგეთში დასაქმების თაობაზე. უმთავრესი მოთხოვნა ენის სათანადო დონეზე ცოდნა იქნება. აღნიშნულ პროექტს თანმიმდევრულად დანარჩენი ევროპის ქვეყნებიც განიხილავენ. „ფორტუნა ტრეველი“ ისურვებდა, თითოეულ ახალგაზრდას ცხოვრების მნიშვნელოვანი დრო ენის შესწავლისათვის დაძლევისაგან მიმართულ ძალისხმევაში სახელმწიფოს თავადაც შეშველებოდნენ.“ – აცხადებს ნორა ბუნუკური.

P.S. ჩვენი სტატია დასაბუჯდად ემზადებოდა, როდესაც შევიტყვეთ სასიამოვნო სიახლე: მსოფლიო თანამეგობრობა ქართველი სპეციალისტების საზღვარგარეთის ქვეყნებში დასაქმებით დაინტერესდა.

დამატებითი ინფორმაციისათვის ეწვიეთ ვებ-გვერდს:  
[www.fortunatravel.ge](http://www.fortunatravel.ge)  
 მისამართი:  
 თბილისი, ბულაჩაურის ქ. №1ა  
 38-10-08, 8-99-27-80-38



# მაამისონი

## თანამედროვე ნაგებობები და სანიმდროოზა

საქართველოს ეკონომიკაში სამშენებლო ბიზნესს, ეკონომიკური კრიზისისა თუ აგვისტოს ომის შედეგების მიუხედავად, მნიშვნელოვანი ადგილი უკავია. დარგის ერთ-ერთი სტრატეგიული მიმართულება კი ჰიდროელექტროსადგურების, გვირაბების, საავტომობილო გზებისა და ხიდების მშენებლობაა. სამშენებლო კომპანია „მაამისონი“-ს ძირითადი ბირთვი წარმატებით აგრძელებს იმ ტრადიციებს, რომელსაც საფუძველი ამ საქმის პროფესიონალმა, დღეისათვის კი „მაამისონის“ გენერალურმა დირექტორმა ბატონმა ავთანდილ ჩალაძემ ჩაუყარა.



ავთანდილ ჩალაძე, „მაამისონის“ გენერალური დირექტორი

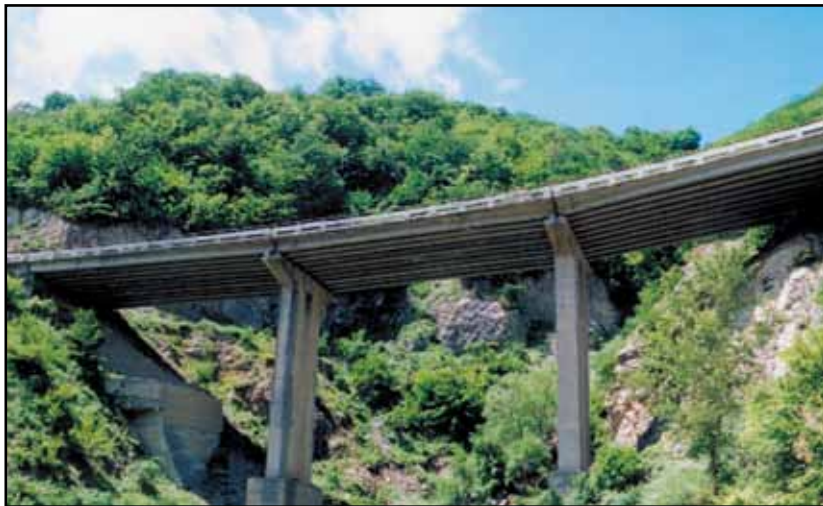
სამშენებლო კომპანიის ხელმძღვანელთა უშუალო მონაწილეობით არაერთი უნიკალური სამშენებლო კომპლექსი და ნაგებობა აიგო, რამაც კომპანიას დამსახურებული ავტორიტეტი და აღიარება მოუტანა, როგორც საქართველოში, ისე მის ფარგლებს გარეთ. **ჟინვალის ჰიდროკვანძი, ჰიდროტექნიკური კომპლექსის 40 კილომეტრიანი გვირაბი, მიწისქვეშა საგენერატორო სადგური; ტრანსკავკასიური გაზსადენის გვირაბები კავკასიონზე; ბაქო-თბილისი-სუფსის ნავთობსადენის სუფსის ტერმინალი;**

**საავტომობილო გვირაბები საქართველოს სამხედრო და სოჭის ასაქცევე გზაზე; სოფელ ჟინვალისა და ანანურის საავტომობილო გზები 2 უნიკალური ხილით; მეტროპოლიტენის სადგურები და გადასარბენი გვირაბები თბილისსა და მოსკოვში; თბილისი-აეროპორტის ავტოსტრადის მონაკვეთი; სანიაღვრე კოლექტორები თბილისში, აეროპორტის მიმდებარე ტერიტორიაზე და არსენას ქუჩაზე; სატრანსპორტო კვანძი გმირთა მოედანზე; ბაზალეთის ტბის დასასვენებელი კომპლექსი; რუსთაველის გამზირზე**

**მდებარე რესტორანი „მაკლონალდსი“, სავაჭრო კომპლექსები...** ეს მხოლოდ არასრული ჩამონათვალია იმ მნიშვნელოვანი ობიექტებისა, რომლებიც „მაამისონმა“ შეასრულა. განსაკუთრებით უნდა აღინიშნოს, რომ სწორედ ამ კომპანიამ ააგო წმინდა სამების საკათედრო ტაძრის მონოლითური კარკასის მნიშვნელოვანი ნაწილი, სამრეკლოს შენობა და კომუნიკაციები. შეასრულა შოთა რუსთაველის სახელობის აკადემიური თეატრის საძირკვლის გამაგრების სამუშაოები. მნიშვნელოვანი მოცულობის იყო ფოთის პორტის რეკონსტრუქცია-გაფართოების პროექტიც, რომლის ფარგლებში აშენდა სატვირთო მანქანების სადგომი და სარკინიგზო-საბორნე გადასასვლელი, რომელიც საქართველოს ევროპის ქვეყნებთან აკავშირებს.

2000 წელს, სამთავრობათა-შორისო შეთანხმების საფუძველზე სამშენებლო კომპანიამ მოღვაწეობა რუსეთის ფედერაციაში, აღანიის ტერიტორიაზე განაგრძო მდინარე არდონზე ზარამაგის ჰიდროტექნიკური ნაგებობების კომპლექსის დასამთავრებლად. მაღალმთიანი რელიეფის, ურთულესი ტოპოგრაფიული და კლიმატური პირობების მიუხედავად, კომპა-





იდუმლო დიდი გამოცდილების მქონე საინჟინრო კორპუსშია, რომელიც, ამავდროულად, თანამედროვე ტექნოლოგიებსაც ოპერატიულად ითვისებს და ნერგავს. **აშთანდილ ჩალაძე:** „სხვაგვარად პროგრესის მიღწევა შეუძლებელია! მხოლოდ ნამდვილ გამოცდილებაზეა საუბარი, რომელიც ჩვენი გუნდის წევრებმა ათწლეულების მანძილზე აგროვეს... პოლიტექნიკური ინსტიტუტის გუშინდელ კურსდამთავრებულს დღეს გამოცდილ სპეციალისტს ვერ ვუწოდებთ – ამისათვის დრო და თავდაუზოგავი მუშაობაა საჭირო. დღეისათვის ბაზარზე კონკურენცია გამარტივებულია, მაგრამ, ვფიქრობ, ჭეშმარიტ პროფესიონალიზმსა და უმაღლეს სარისხს მეტი ყურადღება უნდა მიექცეს“.

დღეისთვის კომპანიაში დასაქმებულთა რიცხვი, მოცულობების ზრდის შესაბამისად, 250-დან 270 კაცამდე მერყეობს.

ამჟამად კომპანია საავტომობილო გზის ასმეტა-თელავის მონაკვეთზე საინჟინრო ნაგებობებს აშენებს, ბაკურიანში კი წყალსადენ-კანალიზაციის სარეაბილიტაციო სამუშაოებს ასრულებს. სამომავლო გეგმებს შორის კი ახალციხეში ხიდის მშენებლობა, სარკინიგზო შემოვლითი გზა გლდანის მიმართულებით და კიდევ უამრავი საინტერესო და მნიშვნელოვანი პროექტია.

„ჩვენი კომპანია მზადაა, ითანამშრომლოს ყველასთან, ვისაც სურვილი აქვს, აშენოს თანამედროვე ნაგებობები და სარგებელი მოუტანოს როგორც საკუთარ ბიზნესს, ისე, ჩვენს ქვეყანას“, – დასძენს ბატონი ავთანდილი.

**საკონტაქტო ინფორმაცია:**  
**0186 თბილისი,**  
**ვაჟა-ფშაველას გამზირი № 71**

ტელ: +995 32 207 332  
 ფაქსი: +995 32 207 331  
 ელ-ფოსტა:  
**buildsuper@gmail.com**

ნიათ 2008 წელს დაასრულა სათავე ნაგებობათა კომპლექსის მშენებლობა, რითაც სათავე პესის დასახულ ვადებში გაშვება უზრუნველყო. საგულისხმოა, რომ ზარამაგის პიდროე-

ლექტროსადგურების კასკადი თავისი ინჟინრული გადაწყვეტილებით ერთ-ერთი უნიკალურია მსოფლიოში.

**ავთანდილ ჩალაძე** მიიხნევს, რომ კომპანიის წარმატების სა-

# მცურავი „ენბურჰისი“ მოგავლის ელექტროსადგური

*საშიშროება, რომელიც დღეს ჯაცობრიობას ემუქრება - გლობალური დათბობაა. პროცესი უკვე დაიწყო. შორეულ ანტარქტიდაში ყინული ლღვება. წყლის მასა რამდენიმე წლის შემდეგ კუნძულთა სანაპირო ზოლებს შთანთქავს, რაც შეცვლის ეკოლოგიურ ვითარებას და... საბოლოოდ დედამიწა პირველსაწყისს დაუბრუნდება, ანუ, წყალი ზედაპირს მთლიანად დაფარავს.*



მირაბ ქარაშვილი

ეს არ არის ფანტასტიკა, უსაფუძვლო ვარაუდები. მას რეალური საფუძველი აქვს „სმოგით“ გაჟღერებულ სამყაროში, თუმცა, ალბათ, ძალიან ცოტამ თუ იცის, რა შეიძლება იყოს გამოსავალი, რათა გლობალური დათბობის პროცესი შეუქცევადი არ გახდეს? ამ კითხვაზე ქართველ კონსტრუქტორს მერაბ ქარაშვილს კონკრეტული პასუხი აქვს. პასუხი კი იმ მრავალწლიანმა გამოცდილებამ და დაკვირვებამ აპოვინა, რაც მან სამშობლოსა თუ მის ფარგლებს გარეთ დააგროვა.

ვიდრე კაცობრიობის თავსატეხს ამოვხსნიდეთ, იმ ნოვაციებზე უნდა ვისაუბროთ, რაც მერაბ ქარაშვილმა აღმოაჩინა და რაშიც ქართველ ინჟინერს ჯერჯერობით, ბადალი არ ჰყავს. ენერგეტიკოსების დიდი ნაწილი დიდი ხანია ჰიდროენერგეტიკაზე მუშაობს, მაგრამ მათ შეუმჩნეველი დარჩათ ის, რასაც ბატონმა მერაბმა მიაქცია ყურადღება – წყალში 10 მეტრის სიღრმეზე 1 კუბური მეტრის სხეულს 40-50 ტონა წყლის წნევა აწვება... წყალქვეშ ნარმოქმნილი ამ ძალის გარდაქმნა კი საშუალებას იძლევა, ნარმოიშვას ელექტროენერგია, ანუ მარტივი ენით თუ ვიტყვით, დენი.

მერაბ ქარაშვილი გემთმშენებელი ქარხნის უფროსია. იგი რამდენიმეკაციანი ჯგუფის „ზღვის შვილების“ დახმარებით ჰიდრომანქანის შექმნაზე მუშაობს. უფრო დეტალურად, წყლის რეზერვუ-

არი ჩამონტაჟდება ჩვეულებრივ სატვირთო გემში. მაგალითად, 6000-ტონიან გემში შეიძლება ჩაიდგას ენერგობლოკი, რომელიც თავისუფლად შეიძლება გახდეს 200-მეგავატიანი ელექტროსადგურის მწარმოებელი, ანუ ეს მცურავი ელექტროსადგური კაშხლის ელემენტების შემცველია და ამ „პატარა“ დანადგარს წყლის რწვევის ხარჯზე შეუძლია „ენგურჰისის“ უზარმაზარი კომპლექსის იდენტური ელექტროენერჯის გამომუშავება. ადვილი წარმოსადგენია, რამხელა ეკონომიკური დანაზოგისა და მოგების მოტანა შეუძლია ამ აღმოჩენას.

ფაქტობრივად, ეს არის მომავლის ელექტროსადგური, ის დღე-ღამის, ზამთარ-ზაფხულის მიუხედავად, უწყვეტ რეჟიმში იმუშავებს და ადვილად მოხსნის ეკოლოგიურ პრობლემებს. მცურავი ელექტროსადგური იყენებს მხოლოდ და მხოლოდ ზღვის ენერჯიას, რისთვისაც საჭიროა 30 მეტრის დიამეტრის კონსტრუქცია – რეზერვუარი. სულ 7-8 ადამიანის შრომა სჭირდება 12-16 მეგავატი ელექტროენერჯის მიღებას, ხოლო 10 სატვირთო გემში ჩამონტაჟებული ასეთი ჰიდროსადგური ადვილად დააკმაყოფილებდა საქართველოს მოსახლეობის მოთხოვნებს. გემი შეიძლება მიაყენო ნებისმიერ ნავსადგომს და ის უკვე გახდება ელექტროენერჯის მიმწოდებელი ამა თუ

იმ რეგიონისთვის. „მე არა ვარ გამომგონებელი ენერგეტიკოსი, გემებს ვანარმოებ,“ – ამბობს ბატონი მერაბი – „თუმცა შექმნილმა კრიზისმა ეს იდეა თავისთავად დაბადა. პროექტზე თორმეტი წელიწადია ვმუშაობთ, შევქმენით საცდელი დანადგარები, მაგრამ აღმოჩენა იმდენად მნიშვნელოვანია, რომ ის სახელმწიფო მნიშვნელობის სტრატეგიულ პროგრამად უნდა იქცეს“.

წარმოგიდგენიათ, როგორი სიახლე იქნება ქართული გემები, დამონტაჟებული ჰიდროსადგურებით, რომლებიც სხვადასხვა ქვეყნის ელექტროენერჯით მომარაგებას უზრუნველყოფენ? ასეთი პროექტით, სავსებით შესაძლებელია გვეკონდეს ამბიცია შავი ზღვის სრულ ათვისებაზე, რათა საუკეთესო საზღვაოსნო ქვეყნად გადავიქცეთ. დღეს ძალიან ბევრი გემი დგას ე.წ. „ლუზის სადგომში“ და დიზელგენერატორს ამუშავებენ, ისინი ზოგჯერ თვეების განმავლობაში იცდიან, ვიდრე პორტში შემოვლენ. ასეთ სადგომზე განხორციელებული ეს აღმოჩენაც კი კოლოსალურ ეკონომიკურ ეფექტს მოიტანდა, მაგრამ... სამწუხაროდ, საჭირო თანხის უქონლობის გამო იდეის ფრთის შესხმა, ჯერჯერობით, შეუძლებელია. 1 კილოვატი ელექტროენერჯის მწარმოებელი დანადგარის შექმნას 1000 დოლარი სჭირდება. ფინანსური რესურსი რომ იყოს, დღესვე დაიწყებოდა მშენებლობა, რაც ქვეყანას უზარ-

მაზარ ეკონომიკურ დივიდენდს მოუტანდა.

ჩვენ ზემოთ მხოლოდ გემზე დამონტაჟებულ ჰიდროსადგურზე ვისაუბრეთ, თუმცა ენერჯის სანარმოებლად სულაც არ არის სავალდებულო ზღვისა თუ ოკეანის გაშლილი სივრცე. მთავარია, იყოს წყალი და სიღრმე, ის შეიძლება იყოს მდინარეზე, ტბაში, ხევში. 200-მეგავატიანი ელექტროსადგური 20 მეტრის სიგანისა და 40 მეტრი სიგრძის ტერიტორიაზე განთავსდება. ასეთი რეზერვუარი შეიძლება დაიდგას უკვე მოქმედ კაშხალზე და რამდენჯერმე გაზარდოს ელექტროენერჯის წარმოება.

ქართველმა ინჟინერმა თავისი გამოგონებლობით უკვე დააინტერესა კომპანია „გროს ენერჯი ჯგუფი“, რომელსაც კონტაქტები აქვს მსოფლიოს უმსხვილეს ენერჯეტიკულ კომპანიებთან. მათ სათანადოდ შეაფასეს მერაბ ქარდავას ინიციატივა, მონაღდეს დივიდენდის საჭირო მასალები, ხელი შეუწყვეს პროცესს.

ელექტროენერჯის წარმოე-

ბა განუსაზღვრელი ოდენობით, – მოკლედ ასე ითქმის იმ აღმოჩენის შესახებ. მწერალმა გური ოტობაიამ, ბატონი მერაბის დიდმა გულშემატკივარმა ამ იდეის ავტორს „ქართველი ელისონი“ უწოდა. მუშაობის პრინციპი დაფუძნებულია წნევათა სხვადასხვაობაზე ზღვის, მდინარის, აუზის, ან რეზერვუარის სხვადასხვა სიღრმეში.

მერაბ ქარდავას არაჩვეულებრივი გამოგონებით დაინტერესდნენ არამარტო ენერჯეტიკოსები, არამედ, სამხედრო დარგის სპეციალისტებიც. როგორც „ქართველი ელისონი“ ირწმუნება: „ეს არის სერიოზული იარაღი. ამ წნევის გამოყენებით შეიძლება კოსმოსური რაკეტის გაშვება. ამ ტექნიკის გამოყენებით ჩვენს საჰაერო სივრცეში ჩვენთვის არასაჭირო ნებისმიერი ნივთის თუ სხეულის ჩამოგდება შეიძლება.“

გამოდის, რომ ეკონომიკურ კეთილდღეობასთან და სოციალური პირობების გაუმჯობესებასთან ერთად, ჰიდროელექტროსადგურებს თავდაცვის სისტემის უზრუნველყოფაც და-

ლუძს, რაც ესოდენ მნიშვნელოვანია ჩვენი ქვეყნისთვის.

მაგრამ შეძლებს თუ არა კაცობრიობის ხსნას ქართველი გამოგონებლის ეს აღმოჩენა? დაგვიცავს ის გლობალური დათბობისგან? ეს ის თემებია, რომლითაც სტატია დავიწყეთ, მერაბ ქარდავას პახუსი ასეთია: „რა თქმა უნდა! როგორ? – გლობალური დათბობის პრობლემა ის არის, რომ ყინული ღვდება. მაგრამ ასეთ რეგიონებში თუ ისეთი ჰიდროსადგურები, რომელიც წყალქვეშ, ზღვის რწევის შედეგად უწყვეტად გამოიმუშავებენ ელექტროენერჯიას, ადვილად შეიძლება დამდნარი ყინულის გაყინვა, ანუ ხელოვნურად ყინულის მასის გაზრდა, რაც გლობალური დათბობის პროცესს შეაჩერებს.“

დამეთანხმებით, რომ ასეთი ორიგინალურობით გამორჩეული გამოგონებლის იდეები უყურადღებოდ არ უნდა დარჩეს. ეს არის ინოვაცია, რომელიც მსოფლიოში შეუმჩნეველი ნამდვილად არ დარჩება.

თაა მოსია

Автор проекта Мераб Кардава и предприятия в разных странах приглашают на участие в тендере инвесторов для создания международных энергетических компаний.

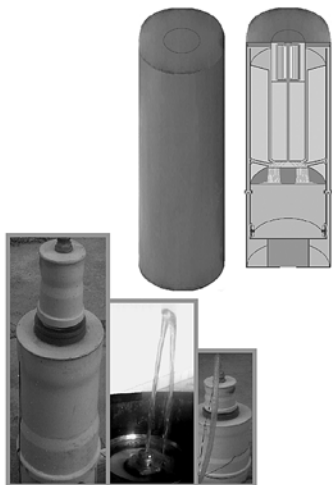
- Ёмкостными электростанциями производится от 1 до неограниченной мощности электроэнергия.
- Для транспортировки и доставки к месту компоновки электростанций 5, 10, 15, 25, 50 мегаватт целесообразно использовать энергоблоки мощностью 250, 500, 750, 1000 квт.
- Строим электростанции встроенные в корпус корабля или в другие плавсредства для доставки в нужный регион.

Собственная практика судостроения даёт возможность создать крупные энергокомпании в разных регионах мира

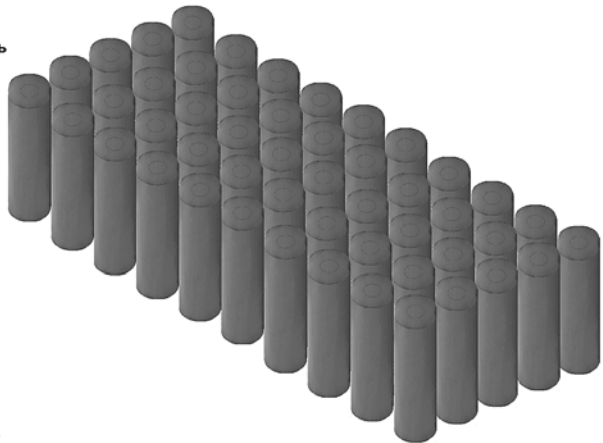
В энергоблоках давлением воды на разных уровнях образуется движение электрогенератора и вырабатывается электроэнергия в соответствии объёма ёмкости.

(Для работы энергоблоков не требуется никакой дополнительной источник энергии)

Один энергоблок вырабатывает 100 квт.ч. 250 квт.ч. 500 квт.ч. 1000 квт.ч.  
Габориты энергоблока д 1,5x10,0 м д 2,0x10,0 м д 3,0x10,0 м д 3,5x12,0 м



- Сфера применения энергоблоков:
- энергоснабжение
  - двигатели
  - насосы судов и подводных яхт
  - насосы высокого давления
  - насосы трубопроводов
  - Глубинные насосы для откачки ила



— На площадке 40,0mx20,0м размещается электростанция мощностью 50 МВт  
— Электростанции разной мощности могут располагаться под землей, на крышах зданий, в водохранилищах, под водой морей и озёр.

Соглашение с инвестором (партнёром) на основе интересов:

- Строительство электростанций для совместного владения электростанциями в разных регионах мира
- При продаже технологии или части технологии покупателю передаётся только производственный экземпляр энергоблока или чертежи того или иного энергоблока. Продажа метода производства рассматривается отдельным соглашением.
- Для гарантированной защиты от утечки информации и от экономического урона инвестор или его представитель заинтересован и согласен хранить метод и технологию производства электроэнергии у автора.



# აგრარული სექტორი და კოოპერირება

საქართველო ოდითგან აგრარული ქვეყანა იყო და სწორედ ქართველი ხალხის ისტორიულმა ორგანულმა ჯავშირმა მინასთან მნიშვნელოვანწილად განაპირობა ქართული სახელმწიფოებრიობა, მისი ეთნოფსიქოლოგიური და ეთნოკულტურული საფუძვლების შექმნა და განვითარება. მინა გლეხეცისტის არა მარტო წარმოების საშუალებაა, არამედ, მისი, როგორც სოციალურ-ეკონომიკური და ეროვნული სუბიექტის, არსის განმსაზღვრელი ორგანული ნაწილია. შესაბამისად, მინისაგან გლეხის მონყვეტა გამოიწვევს მისი, არა მარტო როგორც მენარმე ინდივიდის, ფუნქციის მოსპობას, არამედ, რაც უფრო მნიშვნელოვანია, სოფლის როგორც ეროვნული კულტურის საფუძვლის, ყოფაცხოვრების წესის შემოქმედის, შემნახველისა და განმახლებლის ფუნქციის მოშლასაც.



ილია ჭავჭავაძემ ნათლად დაგვანახა ეროვნული ზნეობრივი ღირებულებებისა და ერის ტრადიციული სამეურნეო მახასიათებლების ერთიანობა. „ჩვენებური გლეხი ბინადარი კაცია, საცა დაბადებულა, იქ მკვიდრად ფეხგადგმულია და ღრმად ფეხგადგმულია. იგი თავის მამა-პაპეულ ბინაზედ დამოკიდებულია მარტო საეკონომიო ანგარიშით კი არა, არამედ, სულითაც და გულითაც; ესე იგი ზნეობითაც შემსჭვალულია. მისი სოფელი სამკვიდროა, თვითონ „მკვიდრია“ თავის სოფლისა და სხვა თავ-მოსაწონებელი სახელი არ იცის“, – წერდა ილია. ერის მამის თვალსაზრისით ქართველი გლეხის ზნეობრივ-ფსიქოლოგიურ სახეს მიწათმოქმედების გაძღოლის ეროვნული ტრადიციები და თავისებურებები აყალიბებდა. სწორედ ამიტომ გაიხადა სოფლის მეურნეობა ეროვნული ცხოვრების აღორძინების პროგრამის ეკონომიკურ საძირკვლად<sup>1</sup>.

ამ პრინციპის მდგრადობა და სიკეთე საქართველოს აგრარულ სექტორში უკანასკნელი წლების პრაქტიკამაც დაადასტურა. მხო-

ლოდ ტრადიციების ერთგულ საოჯახო მეურნეობას შეეძლო დღემდე, ავად თუ კარგად გაეძლო იმ გაუსაძლისი პირობებისთვის, რომელიც შეიქმნა სოფლად.

აღნიშნული სულაც არ ნიშნავს იმას, რომ ქართულ სოფელს და დღეისთვის მის ძირითად საფუძველს – საოჯახო მეურნეობას, თვითგადარჩენის დიდი პოტენციალი შემორჩა. ამას ყველაზე მეტად სოფლად მოსახლეობის სტრუქტურის დინამიკა ადასტურებს. თავიდანვე შევნიშნავთ რომ 1990-იან წლებში ჩამოყალიბებული არასასურველი დემოგრაფიული პროცესები გრძელდება დღესაც. სათანადო სტატისტიკური მასალების ანალიზი ცხადყოფს, რომ უარყოფითი დემოგრაფიული პროცესი (მოსახლეობის „დაბერება“, სიკვდილიანობის ზრდის ტემპის მეტობა შობადობის ტემპზე და ა.შ.) ქალაქთან შედარებით უფრო სწრაფად და მასშტაბურად ვითარდება სოფლად, რაც ძირითადადში სოფლად ყოფაცხოვრების პირობების მევეთრი გაუარესებითაა გამოწვეული. ყველაზე საგანგაშო ამ სტატისტიკაში მაინც ის არის, რომ, თუ 2004 წელს 16 წლამდე მოზარდთა წილი სასოფლო მოსახლეობაში

18,8 %-ს შეადგენდა 2008 წლისათვის ის 2,4 პროცენტული მუხლით შემცირდა. რაც შეეხება ხანდაზმულთა წილს (60-65 წელს ზევით), ის პირიქით, 2004 წლის 15,6 %-დან 16,2%-მდე გაიზარდა.<sup>2</sup> თუ რამდენი წლის შემდეგ მოხდება სოფლების მოსახლეობისგან დაცლა, მოზარდთა და ხანდაზმულთა რიცხოვნობის საპირისპირო მოძრაობის დღევანდელი ტემპების შენარჩუნების შემთხვევაში, ძნელი დასადგენი არაა.

რა უნდა გაკეთდეს სოფლად მდგომარეობის რადიკალურად შეცვლის მიზნით? უპირველეს ყოვლისა, კრიტიკულად უნდა განალიზდეს სოფლად შექმნილი მდგომარეობის რეალური მიზეზები. დადგინდეს რატომ ცარიელდება სოფელი ეკონომიკურად აქტიური მოსახლეობისაგან, რატომ იზრდება ყოველწლიურად სოფლად თვითდასაქმებულთა რიცხოვნობა, რატომ არ არის მოტივირებული აგრარული შრომა და ა.შ. ანუ, ჯერ უნდა დაისვას პრობლემის სწორი დიაგნოზი, ხოლო შემდეგ გამოიძებნოს მისი დაძლევის მეთოდები და საშუალებები.

2 „საქართველოს 2004 წლის სასოფლო-სამეურნეო აღწერის მასალები“. სსდ, თბ. 2004

1 პ. კოდუაშვილი – საქართველო ვაზისა და ხორბლის ქვეყანა. „ინოვაცია“, თბ., 2009

ქვეყნის აგროსექტორში დღეისათვის შექმნილი სავალალო მდგომარეობის მიზეზების კვლევა უსათუოდ მიგვიყვანს 1990-იან წლებში მიწის რეფორმის დროს დაშვებულ შეცდომებამდე, რომლებიც ადრე თუ გვიან გამოსასწორებელი იქნება. მხედველობაში გვაქვს არასწორად ჩატარებული საზოგადოებრივ მეურნეობათა რეორგანიზაცია, სასოფლო-სამეურნეო დანიშნულების მიწის პარცელაცია, სასოფლო-სამეურნეო წარმოების მატერიალურ-ტექნიკური ბაზის მოშლა და სხვა. ფაქტია, რომ მიწის უფასოდ „დარიგება“ საოჯახო მეურნეობებისთვის არ აღმოჩნდა საკმარისი აგრარული პროდუქციის წარმოების გასაძლიერებლად და სოფლად დასაქმებულთა კეთილდღეობის ამაღლებისთვის. პირიქით, მიწის მესაკუთრეები პირისპირ დარჩნენ ისეთ პრობლემებთან, რომელთა მოგვარება მათ არ შეეძლოთ (მატერიალურ-ტექნიკური საშუალებებით მომარაგება, წარმოების ინფრასტრუქტურის რეაბილიტაცია, პროდუქციის გასაღება და სხვა). საკუთრებაში გადაცემული მიწა მათთვის მხოლოდ უფლებრივ კატეგორიად დარჩა, რადგან, მიწისგან არსებითი სარგებლის მიღება მათ ვერ შეეძლეს. სწორედ გაუსაძლისი პრობლები გახდა ძირითადი მიზეზი სოფლიდან შრომისუნარიანი მოსახლეობის მიგრაციისა საზღვარგარეთ, თუ ქვეყნის დიდ ქალაქებსა და სამრეწველო ცენტრებში, ეს პროცესი სამწუხაროდ მიმდინარეობს დღესაც.

როდემდე გაგრძელდება სოფლების ახალგაზრდობისგან დაცარიელება? ვფიქრობთ, მანამდე, ვიდრე არ მოგვარდება სასოფლო-სამეურნეო დანიშნულების მიწის კონსოლიდაციის, საწარმოო და არასაწარმოო ინფრასტრუქტურის, საჭირო კრედიტების ხელმისაწვდომობის და წარმოებული პროდუქციის გასაღების ბაზრის პრობლემები. მათი მოგვარება სახელმწიფოს აქტიური მხარდაჭერის პოლიტიკის გატარების და სოფლად სამეწარმეო აქტივობის ამაღლების გარეშე პრაქტიკულად შეუძლებელია. თუ მთავრობამ შეძლო სოფლად აგრომწარმოებელთა სოციალურ-ეკონომიკური პირო-

ბების არსებითი გაუმჯობესება, მაშინ, უნდა ჩაითვალოს, რომ ეს სოციალური ფენა დამაგრებულია ადგილზე და აქვს შრომისა და ეფექტიანი საქმიანობისთვის შესაფერისი გარემო.

როგორი უნდა იყოს პრობლემათა დარეგულირების თანმიმდევრობა? ჩვენის აზრით, მეწარმეთა აქტივობის ამაღლება, როგორც სოფლის აღორძინების ერთ-ერთი ძირითადი კომპონენტი, პირველ რიგში შესაძლებელია მხოლოდ შრომისა და წარმოების შედარებით პროგრესული სამართლებრივ-ორგანიზაციული ფორმების ჩამოყალიბების და ფუნქციონირების შემთხვევაში.

დღეს თითოეული აგრომწარმოებელი ერთპიროვნულად ცდილობს მის წინაშე არსებული ყველა პრობლემის მოგვარებას, იქნება ეს მატერიალურ-ტექნიკური რესურსებით მომარაგება, წარმოებული პროდუქციის რეალიზაცია, ბაზრის მარკეტინგული შესწავლა თუ სხვა. განვლილმა პერიოდმა დაადასტურა, რომ ასეთი მიდგომით ზარალდება როგორც ინდივიდუალური საქონელ-მწარმოებელი, ასევე, აგრარული სექტორი და მთელი საზოგადოება.

დასავლეთ ევროპის, აშშ-ის და სხვა ქვეყნების გამოცდილება აჩვენებს, რომ საქართველოს აგრარულ სექტორში დღეისთვის შექმნილ ვითარებაში ყველაზე უკეთესი საშუალება სოფლად კოოპერატიული მოძრაობის განვითარებაა.

„მეწარმეთა შესახებ“ საქართველოს კანონის თანახმად „კოოპერატივი არის წევრთა შრომით საქმიანობაზე დაფუძნებული, ან წევრთა მეურნეობის განვითარებისა და შემოსავლების გადიდების მიზნით შექმნილი საზოგადოება, რომლის ამოცანაა წევრთა ინტერესების დაკმაყოფილება და იგი მიმართული არ არის უპირატესად მოგების მიღებაზე“. როგორც ვხედავთ, კოოპერატივი მისი წევრების ინტერესების დაკმაყოფილებაზეა ძირითადად ორიენტირებული და არა უპირატესად მოგების მიღებაზე. სწორედ ეს სამართლებრივი ნორმა განასხვავებს კოოპერატივს სხვა ტიპის სამართლებრივ-ორგანიზაციული ფორმებიდან, რომელ-

ბიც მოგების მიღებაზე არიან ორიენტირებულნი.

კოოპერატივს გააჩნია რამდენიმე უპირატესობა, მაგრამ ყველაზე არსებითი მასში გაერთიანებული წევრების ურთიერთსოლიდარული დამოკიდებულება, ურთიერთგატანა და დახმარებაა. კოოპერატივი ქმნის შესაბამის პირობებს მატერიალურ-ტექნიკური საშუალებების უკეთ მომარაგებისთვის, წარმოებული პროდუქციის უფრო მომგებიანად რეალიზაციისთვის, პროგრესული ტექნოლოგიების ათვისებისთვის და საბოლოო ანგარიშით, შრომის ნაყოფიერების ამაღლებისთვის. კოოპერატივში გაერთიანებული თითოეული წევრი ხდება უფრო თვითდაჯერებული და მოტივირებული.

კოოპერატივები პოპულარობით სარგებლობენ თითქმის ყველა ქვეყანაში, მაგრამ მათი პოპულარობა შედარებით უფრო მაღალია აგრარულ ქვეყნებში, რაც არ არის გასაკვირი, თუ გავითვალისწინებთ წარმოებისა და შრომის სპეციფიკას აგრარულ სექტორში.

კოოპერირება საშუალებას აძლევს საოჯახო მეურნეობას გადაწყვიტონ მის წინაშე არსებული პრობლემები არა ინდივიდუალურად, არამედ, კოლექტიურად. კოოპერატივში გაერთიანებით მიაღწიონ მასშტაბის ეფექტს, სადაც ამის შესაძლებლობა იქნება. მხედველობაში გვაქვს წარმოების რესურსების შექმნა საბითუმო ფასებში, საჭირო კრედიტების მოძიების გაზრდა, პროდუქციის რეალიზაცია და ა.შ.

უდავოა, რომ ჩვენი ქვეყნის აგრარულ სექტორში ამა თუ იმ ფორმით საქონელმწარმოებელთა კოოპერირებას დიდი სიკეთის მოტანა შეუძლია, მაგრამ ფაქტია ისიც, რომ 1990-იანი წლებიდან დაწყებული მათი დაფუძნება დღემდე ვერ ხერხდება. აღნიშნულ მდგომარეობას, ჩვენი აზრით, როგორც ობიექტური ასევე სუბიექტური მიზეზები განაპირობებს.

პირველ რიგში გამოსაყოფია სახელმწიფოს მხრიდან კოოპერატიული მოძრაობისადმი მხარდაჭერის არარსებობა. ეს იქიდანაც ჩანს, რომ საქართველოს კანონით ინდივიდუალური საოჯახო-

ხო მეურნეობები მიწის ქონების გადასახადით არ იბეგრებიან იმ შემთხვევაში, თუ მათ საკუთრებაში გააჩნიათ 5 ჰა-მდე სასოფლო-სამეურნეო დანიშნულების მიწა. ხოლო კოოპერატივში გაერთიანებით მისი წევრები დაიბეგრებიან მიწის გადასახადით ყოველგვარი შეფასების გარეშე. თუ მთავრობა დაინტერესებული იქნებოდა სოფლად კოოპერატიული მოძრაობით, ახლად ფუნდამენტულ კოოპერატივებს მიწის გადასახადისგან ხუთი წლით გაათავისუფლებდა და სხვა შედეგებსაც დაუდგენდა.

მეორე ფაქტორი, რომელიც ასევე არ მუშაობს კოოპერატიული მოძრაობის განვითარების სასარგებლოდ, ისაა, რომ სოფლის მეურნეობაში განხორციელებული დონორი ქვეყნების პროექტებიდან, არც ერთი არ ყოფილა ორიენტირებული სოფლად კოოპერატივების დაფუძნების ხელშეწყობისთვის. მართალია მსოფლიო ბანკისა და IFAD-ის პროგრამის ფარგლებში განხორციელდა საკრედიტო კავშირების (საკრედიტო კოოპერატივები) დაარსების პროექტი, მაგრამ ის იმდენად არაგეგმავთაა, რომ დღეს მათი უდიდესი ნაწილი უბრალოდ აღარ არსებობს.

ძირითადი სუბიექტური ფაქტორი, რომელიც არ მუშაობს სოფლად კოოპერირების სასარგებლოდ, არის საბჭოთა პერიოდისგან გამოყოფილი სტერეოტიპი, რომლის გავლენით თანამედროვე, დასავლური ტიპის კოოპერატივები დღესაც საბჭოთა კოლმეურნეობებთან ასოცირდება. ამ სტერეოტიპის დაძლევა ბევრად უფრო ადვილად მოხერხდება კოოპერატიული მოძრაობის განვითარების გზაზე არსებულ სხვა პრობლემებისაგან განსხვავებით.

მიგვაჩნია, რომ ამ ეტაპზე საქართველოს აგრარულ სექტორში ყველაზე მისაღები მარკეტინგული ტიპის კოოპერატივების დაფუძნებაა. მარკეტინგული კოოპერატივი არის ბიზნეს-ორგანიზაცია, რომელსაც ნებაყოფლობის საფუძველზე აფუძნებს სოფლად საქონელმწარმოებელთა ჯგუფი, მათ მიერ წარმოებული პროდუქციის კოლექტიურად გაყიდვის მიზნით.



მარკეტინგული კოოპერატივის ზრუნვის საგანია აგრარული პროდუქციის ის ჯგუფი, რომელიც საბოლოო მომხმარებელამდე მიტანამდე აუცილებელ სამრეწველო გადამუშავებას საჭიროებს (ყურძენი, საკონსერვო ხილ-ბოსტნეული, ჩაის მწვანე ფოთოლი, მზესუმზირა, ფრინველი, პირუტყვი, რძე და სხვა პროდუქტები). აღნიშნული პროდუქციის (ნედლეულის) მწარმოებელი იზოლირებულია სარეალიზაციო ბაზრისგან, რადგან, მათი ძირითადი მომხმარებლები მხოლოდ შესაბამისი კვებისა და გადამამუშავებელი მრეწველობის საწარმოებია. გარდა ამისა, ამ ჯგუფის პროდუქტების წარმოება მთლიანად დამოკიდებულია გადამამუშავებელი საწარმოების ტექნიკურ-ტექნოლოგიურ გამართულობასა და ეკონომიკურ შესაძლებლობებზე. გავისვენოთ ყურძენის, ხორბლის და სოფლის მეურნეობის სხვა პროდუქციის მაღალმოსავლიანი წლები, როცა კვებისა და გადამამუშავებელი მრეწველობის საწარმოები საქონელმწარმოებლებს პროდუქციის შესყიდვას ისეთ ფასებში სთავაზობდნენ, რომელიც არა თუ მოგების მიღების შესაძლებლობას იძლეოდა, არამედ ხშირად გაწეულ დანახარჯებსაც კი ვერ ფარავდა. მთავრობა ასეთ დროს, როგორც წესი, სამრეწველო საწარმოების მხარეს იკავებს და თავის პოლიტიკას ამართლებს იმით, რომ მაღალმოსავლიან წლებში პრო-

დუქციის ფასი დაბალი, ხოლო დაბალმოსავლიან წლებში პირიქით, მაღალი იქნებაო. მიწოდების კანონის თანახმად, ეს ურთიერთდამოკიდებულება პროდუქციის მიწოდებასა და ფასს შორის მართლაც არსებობს, მაგრამ სად ქრება ამ კანონის ობიექტურობა მაშინ, როცა იგივე მაღალმოსავლიან წლებში შედარებით დაბალ ფასში შესყიდული ყურძენიდან, მზესუმზირიდან, ხორბლიდან, რძიდან და სხვა პროდუქტიდან წარმოებული ღვინო, მცენარეული ზეთი, პურ-პროდუქტები, ხაჭო, არაჟანი, ყველი და ა.შ. არც თუ იშვიათად იყიდება უფრო მაღალ ფასებში, ვიდრე, იყიდებოდა დაბალმოსავლიან წლებში. საინტერესოა, სოფლად საქონელმწარმოებელს პროდუქციის წარმოებისთვის საჭირო მატერიალურ-ტექნიკურ საშუალებებზე ფასებს იმისდა მიხედვით რატომ არ უწესებენ, თუ როგორი მოსავალი ჰქონდათ მათ გასულ წელს?! ფაქტია, რომ ფასების პარიტეტი, როგორც წესი, დაბალ და მაღალმოსავლიან წლებში არასოდეს არ არის სოფლის მეურნეობაში დასაქმებულთა სასარგებლოდ.

მარკეტინგულ კოოპერატივებს შეუძლიათ შეითავსონ მნიშვნელოვანი ფუნქციები. კერძოდ, მატერიალურ-ტექნიკური საშუალებებით მომარაგება, საქონლის დასაწყობება და არასეზონზე უფრო მაღალ ფასებში რეალიზაცია, მიწის ერთობლივად დასამუშავებელი ტექნიკის

შექენა, კოოპერატივის წევრთა მომსახურება და ა.შ.

ამ ტიპის კოოპერატივები შესაძლებლობას აძლევს სოფლად აგრარულ წარმოებებს რეალიზაცია გაუკეთონ პროდუქციას არა მაშინ, როცა ფასები ბაზარზე ძალიან დაბალია, არამედ, პირიქით, როცა მაღალია; უზრუნველყოფენ წევრები იმ მომსახურებით, რაც სხვებისათვის ხელმიუწვდომელია; მოიპოვონ საბაზრო სეგმენტი უფრო დიდი რაოდენობის მომხმარებლებისთვის; გადაანაწილონ რისკი და დანახარჯები; შექმნან საწარმოო სიმძლავრეები პროდუქციის ადგილზე გადამუშავების და მისი უფრო ეფექტიანად რეალიზაციის მიზნით.

ერთ-ერთ უძველეს ბანკს ევროპაში ფრანგული „აგრიკოლი“ წარმოადგენს, რომელიც მართალია შეიქმნა სახელმწიფოს დახმარებით, მაგრამ დღესაც, მისი ძირეული რგოლები კოოპერატიულ საწყისებზე მუშაობენ და აგროწარმოების მოთხოვნას კრედიტებზე 70-75%-ით აკმაყოფილებენ.

• ჩვენი ქვეყნის აგროსექტორში შექმნილი მდგომარეობა, ასევე დარგის სპეციფიკური თავისებურებანი აუცილებლად მოითხოვს მსგავსი ფინანსური ინსტიტუტის დაფუძნებას. აღნიშნული შეიძლება დასაბუთებულ იქნეს შემდეგი არგუმენტებით სასოფლო-სამეურნეო წარმოება გამორჩეულია წარმოებისა და შრომის სეზონური ხასიათით. აქ, როგორც წესი, დახარჯული შრომა და შრომის შედეგი ერთმანეთს არ ემთხვევა დროში.

• სხვა დარგებთან შედარებით სასოფლო-სამეურნეო წარმოება-

ში ჩადებული კაპიტალი ხასიათდება დაბალი უკუგებით. უფრო მეტიც, აქ ერთობლივ ეკონომიკურ ამონაგებს მატერიალური წარმოების სხვა დარგებისგან განსხვავებით შემცირების ტენდენცია ახასიათებს.

• სასოფლო-სამეურნეო წარმოების განვითარების ეკონომიკური მახასიათებლები

• ხასიათდება არამდგრადობით (არასაიმედლობით).

• მოკლევადიან კრედიტებზე მოთხოვნას აქვს ციკლური ხასიათი.

• შრომის შედეგებს აგრარულ სექტორში ახასიათებს კლიმატურ პირობებზე დამოკიდებულების მაღალი ხარისხი, რაც განაპირობებს უნდობლობას კომერციული ბანკების მხრიდან.

სპეციალური აგროსაკრედიტო სისტემა არ არის ორიენტირებული დივიდენდების განაწილებაზე. მიღებული მოგება აქ საკუთარ საბრუნავ კაპიტალში ბრუნდება, რითაც პერმანენტულად იზრდება სესხის გაცემის მასშტაბი. სესხის მისაღებად აგროსაკრედიტო სისტემა არ თხოულობს გირაოს სხვადასხვა მატერიალური საშუალებების სახით და არც წინასწარ შედგენილ ბიზნეს-გეგმას. აქ ყველაზე მთავარია ურთიერთდობაზე დამყარებული ურთიერთობა, რომელსაც კოოპერატიული გაერთიანების, როგორც ერთი ოჯახის წევრობა წარმოშობს.

სპეციალური აგროსაკრედიტო სისტემის ფორმირებით იქმნება რეალური პირობები ქვეყნის აგრარული სექტორის დაკრედიტება-დაფინანსებისათვის. ამავდროს ასეთი სისტემა წარმოშობს მყარ პირობებს

აგროსექტორის დაკრედიტებაში სხვადასხვა ორგანიზაციული სტრუქტურების ჩართვისათვის, მათ შორის, განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია, სახელმწიფო ბიუჯეტის, სადაზღვევო კომპანიების, კომერციული ბანკების, ურთიერთდახმარების ადგილობრივი საღაროების და სხვა ალტერნატიული წყაროები.

მიგვაჩნია, რომ, როცა მოძებნილია სოფლად მიმდინარე ეტაპისთვის მისაღები შრომისა და წარმოების ორგანიზაციის სამართლებრივი ფორმა, შექმნილია სპეციალური აგროსაკრედიტო სისტემა და არსებობს მოტივაცია აგრარული შრომისათვის, მთავარ წინააღმდეგობად საწარმოო ინფრასტრუქტურის შექმნისა და წარმოებული პროდუქციის გასაღების ბაზრის პრობლემა რჩება. ამ პრობლემათა კომპლექსურად მოგვარების გარეშე, სოფლის მეურნეობის პროდუქციის წარმოებისა და შრომის ნაყოფიერების ამადლებაში არსებითი გარდატეხის შეტანა, მხოლოდ თეორიულადაა შესაძლებელი. წარმოების ინფრასტრუქტურის შექმნა და ბაზრის დაცვა მთავრობის მოვალეობაა, რისთვისაც მას გააჩნია ყველა ქმედითი ბერკეტი, მათ შორის ფინანსური, ადმინისტრაციული და სამართლებრივიც.

პაატა კოლუაშვილი,  
თსუ, პროფესორი,  
ეკონომიკურ მეცნიერებათა  
დოქტორი

გიორგი ზიზიბაძე,  
ავი, მთავარი მეცნიერ-  
თანამშრომელი

## ANNOTATION

### THE WAY OF AGROSECTOR RENAISSANCE THE FARMER COOPERATING

Paata Koguashvili, Giorgi Zibzivadze

The labour concerns the development of cooperative relations and inter-branch integration in rural areas. Under the aegis of theco-operative societies, the most important locally available resources of the intellectual, economic and organizational arrangement will be fully highlighted as well as a single cycle of production, processing and marketing of agricultural products will be created. The co-operative society members will be in

full ownership of the income from sales of the final product and it will itself decide on earmarking the respective funds for reproduction and/or handling of common social problems. Implementation of co-operative society program will bring forth a substantial growth of incomes of the major portion of the country's population and dynamic improvement of its socio-economic situation.

# კოოპერატიული საქმიანობის სახელმწიფო რეგულირება

(განვითარებული ქვეყნების გამოცდილება)

*აშშ-ის საინფორმაციო სამსახურის უფროსი დ. ინგალსბი ნერს, რომ „თავისი ცხოვრების მანძილზე ყოველი ამერიკელი პრაქტიკულად ყოველდღიურ შეხებაშია კოოპერატივებთან. მათ წილად მოდის სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის პირველადი რეალიზაციის 26%-ი. ისინი უზრუნველყოფენ სასოფლო-სამეურნეო წარმოების საშუალებების მიწოდების 24%-ს. დღესდღეობით აშშ-ში მოქმედებს თითქმის 50000 კოოპერატივი, მათში დასაქმებულია 100 მილიონზე მეტი ადამიანი.“*

კოოპერატივებს თავიანთი წესდების ჩარჩოებში გააჩნიათ მოქმედების სრული თავისუფლება. სახელმწიფო ორგანოებს არა აქვთ უფლება უშუალოდ ჩაერიონ კოოპერატივების ეკონომიკურ საქმიანობაში, მათი მმართველი ორგანოების ფორმირებასა და თანამდებობის პირების დანიშვნაში, ასევე არა აქვთ უფლება ჰყავდეთ წარმომადგენელი როგორც საერთო კრებაში, ასევე არჩევით ორგანოებში. კოოპერატივების საქმიანობის სახელმწიფო რეგულირება დაიყვანება ძირითადად კონტროლსა და თვალყურის მიდევნებაზე, თუ რამდენად ზუსტად შეესაბამება მათი საქმიანობა კანონმდებლობასა და თავიანთ წესდებას.

რიგ განვითარებულ ქვეყნებში მკაფიოდ გამოისახება სახელმწიფო კოოპერატიული პოლიტიკის კონტურები, რომლის არსი, ევროკავშირის აგრარული პოლიტიკის ერთ-ერთი ფუძემდებლის, ცნობილი ჰოლანდიელი ეკონომისტის **ს. მალსხოლტის** აზრით, განისაზღვრება იმით, რომ **სასოფლო-სამეურნეო კოოპერატივს არ უნდა მოვეყრეთ, როგორც სათბურის მცენარეს, მას მხოლოდ უნდა დავუხმაროთ დამკვიდრებაში, ხოლო წარმატებას კი მან საკუთარი ძალებით უნდა მიაღწიოს.**

მიუხედავად იმისა, რომ ისტორიულად კოოპერაცია დამკვიდრებაში სახელმწიფოს მხრიდან მისი მხარდაჭერის პოლიტიკას უნდა უმადლოდეს, კოოპერატიული საქ-

მიანობის სახელმწიფო რეგულირებაში, მთელი რიგი განსხვავებები შეინიშნება. კოოპერატივების საქმიანობის სახელმწიფო რეგულირებაში უკიდურესი განსხვავების მაგალითია **საფრანგეთი** და **ფინეთი**.

**საფრანგეთში**, ევროპის სხვა ქვეყნებთან შედარებით, ტრადიციულად ტარდება სასოფლო-სამეურნეო კოოპერატივების უფრო მასშტაბური მხარდაჭერის პოლიტიკა. თუმცა, სახელმწიფო, ერევა მათ საქმიანობაში, რათა უმსხვილესი საგადასახადო და სხვა შეღავათებით არ ისარგებლონ არაკეთილსინდისიერმა ადამიანებმა. საფრანგეთის გარდა არსად არ მოითხოვება ადმინისტრაციული ნებართვა კოოპერატივის შექმნისა და რეგისტრაციისათვის. ასევე, ყველა კოოპერატივის საქმიანობა იმყოფება ხელი-სუფლების განუწყვეტელი კონტროლის ქვეშ (სოფლის მეურნეობის სამინისტროსა და პრეფექტურების კონტროლის ქვეშ, მათი საქმიანობის მასშტაბებისა და დონიდან გამომდინარე).

ამის საპირისპიროდ ფინეთში გაუქმებულია კოოპერატივების სახელმწიფო მხარდაჭერა. თანამედროვე პირობებში მინიმალური სახელმწიფო მხარდაჭერით სარგებლობენ სასოფლო-სამეურნეო კოოპერატივები სხვა სკანდინავიურ ქვეყნებში, ნიდერლანდებში, ბელგიასა და აშშ-ში. კოოპერატივების საქმიანობის სახელმწიფო რეგულირების ძირითად და მნიშვნელოვან კომპონენტებს წარმოადგენენ სა-



**თამარ დუაშური,**  
ეკონომიკის აკადემიური  
დოქტორი, საქართველოს  
სახელმწიფო აგრარული  
უნივერსიტეტის ასოცირებული  
პროფესორი

გადასახადო შეღავათები, სუბსიდირება და შეღავათიანი კრედიტები.

ცალკეული ქვეყნების სპეციფიკიდან გამომდინარე, საგადასახადო შეღავათები განსხვავდებიან ფორმების დიდი ნაირფეროვნებით. ევროპის კონტინენტზე პრაქტიკულად არცერთ სახელმწიფოში სასოფლო-სამეურნეო კოოპერატივები არ ექვემდებარებიან ორმაგ დაბეგრას: კოოპერატივის მიერ მოგებაზე გადასახადის გადახდის შემდეგ, მოგების ის ნაწილი, რომელიც ეძლევათ კოოპერატივის წევრებს, უკვე აღარ იბეგრება.

ზოგიერთ ქვეყანაში კოოპერატივის ორგანიზებისას იყენებენ გადასახადებისგან განთავისუფლებას, მათი დონის შემცირებას განსაზღვრული დროის განმავლობაში. მაგალითად, იტალიაში კოოპერატივები მთლიანად თავისუფლდებიან გადასახადების გადახდისაგან დაარსებიდან 10 წლის განმავლობაში.

იტალიაში არ იბეგრება დამატებითი ღირებულების გადასახადით საქონელი და მომსახურება, რომლის რეალიზება ხდება მოცემული კოოპერატივის შიგნით. კოოპერატივები იხდიან მუნიციპალურ გადასახადს მოგების დასაბეგრი ნაწილის 15%-ის ოდენობით, ასევე საერთო ნაციონალურ გადასახადს, რომელიც შეადგენს 25%-ს თანხის რაც რჩება მუნიციპალური გადასახადის გადახდის შემდეგ. გარდა ამისა, დასაბეგრ მოგებაში არ შედის გადარიცხვები სარეზერვო და განუყოფელ ფონდებში, ხოლო,

უმეტეს შემთხვევაში ასიგნებები წარმოების გაფართოებაზე.

გერმანიაში ფერმერთა კოოპერატივებში, რომლებიც დაკავებული არიან სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციისა და სურსათის წარმოებით, გადაამუშავება და რეალიზაციით, ფერმერული მეურნეობების მომარაგებითა და სანარმოო მომსახურებით, დასაბეგრ თანხაში არ შედის კოოპერატივების ის ეკონომიკური ოპერაციები, რომლებიც მათ განახორციელებს თავიანთ წევრებთან.

როგორც უკვე აღვნიშნეთ სხვა ქვეყნებთან შედარებით უფრო დიდი საგადასახადო შეღავათები გააჩნიათ ფერმერულ კოოპერატივებს საფრანგეთში. ამ ქვეყნის კანონმდებლობა ანთავისუფლებს გასაღების, მომარაგებისა და მომსახურების კოოპერატივებს საზოგადოებრივი გადასახადისგან. გამონაკლისს წარმოადგენს ის ოპერაციები, რომელსაც ახორციელებს კოოპერატივი მის არანეერ პირებთან, რომელთა მოგება იბეგრება სრული განაკვეთით. პრაქტიკულად ყველა კოოპერატიული გაერთიანება განთავისუფლებულია ასევე გაშენებული და გაუმშენებელი მიწის ნაკვეთების გადასახადისგან და იხდიან მხოლოდ პროფესიული (ყოფილი სავაჭრო-სანარმოო) გადასახადის ნახევარს.

დანიაში კოოპერატიული საწარმოები კერძო ბიზნესთან შედარებით შემცირებული განაკვეთით იბეგრებიან: 50%-იანი მთლიანი განაკვეთის პირობებში კოოპერატივებისთვის იგი შეადგენს 20%-ს. არა ნაკლებ მნიშვნელოვანი საგადასახადო შეღავათებით სარგებლობენ სასოფლო-სამეურნეო კოოპერატივები ესპანეთში, სადაც საზოგადოებრივი გადასახადის 35%-იანი განაკვეთის პირობებში იხდიან მხოლოდ 10%-ს. ხოლო საკრედიტო კო-

ოპერატივებისთვის იგი შეადგენს 26%-ია.

დაბეგრებაში შეღავათების გარდა სახელმწიფო სასოფლო-სამეურნეო კოოპერატივებს ფინანსურ მხარდაჭერასაც უწევს.

სახელმწიფო სუბსიდიებისა და კრედიტების გაცემამ ხელი შეუწყო საფრანგეთში სასოფლო-სამეურნეო ტექნიკის ერთობლივი გამოყენების კოოპერატივების ფართო ქსელის შექმნას. ახალი სასოფლო-სამეურნეო ტექნიკის შექმნისას აღნიშნული კოოპერატივები სარგებლობენ საგრძნობი ფასდაკლებით (20%-მდე). გარდა ამისა, ასეთ კოოპერატივებს აძლევენ ხანგრძლივვადიან კრედიტებს (15 წლამდე ვადით) შეღავათიანი პირობებით თავიანთი ტექნიკური საშუალებების პარკის შევსებისა და განახლებისათვის.

რიგ ქვეყნებში სასოფლო-სამეურნეო კოოპერატივები წარმოადგენენ ფერმერთა ინტერესებს სახელმწიფო და საზოგადოებრივ ორგანიზაციებში და ასევე ასრულებენ აგრარული პოლიტიკის განხორციელებისას სახელმწიფოს მიერ მათთვის დაკისრებულ განსაზღვრულ ფუნქციას.

შვედეთში, ნორვეგიაში და ფინეთში ისეთი საკითხები, როგორებიცაა: ფასები სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციაზე, სოფლის მეურნეობაზე გასაწევი საბიუჯეტო ასიგნებების მოცულობები, მცირე წარმოების ხელშეწყობის დონე, ექსპორტის სუბსიდირება და სხვათა გადაწყვეტა მთავრობისა და სასოფლო-სამეურნეო კოოპერატივების წარმომადგენელთა შორის მოლაპარაკების შედეგად ხდება.

ზემოქმედება, რომელსაც ერთიანი აგრარული პოლიტიკის გატარებით ახდენს ევროკავშირი ფერმერული კოოპერაციის განვი-

თარებაზე, შეგვიძლია მივაკუთვნოთ სახელმწიფო კოოპერატიული პოლიტიკის ერთ-ერთ მიმართულებას დამახასიათებელი ზენაციონალური რეგულირების სპეციფიური ფორმით. კოოპერატივების მიერ ნებაყოფლობით, თავისუფალ და ხელშეკრულებით საფუძველზე ორგანიზებული წარმოებული პროდუქციის დიდი ნაწილის შეგროვებას, გადაამუშავებასა და რეალიზაციას მივყევართ სახელმწიფო ორგანოების ფინანსური ჩარევის მნიშვნელოვან შემცირებამდე, რომლებიც სუსტად ორგანიზებული ბაზრების პირობებში იძულებული არიან შთანთქან ზედმეტად წარმოებული პროდუქცია, რათა შენარჩუნდეს ბაზარზე ფასები, ანდა დეფიციტის შემთხვევაში განახორციელოს იმპორტი, რათა შეაჩეროს ფასების ზრდა. ამიტომ ევროკავშირის ერთიანი აგრარული პოლიტიკის რეალიზაცია კოოპერატივების ფუნქციონირებას ანიჭებს სასოფლო-სამეურნეო ბაზრის სტრუქტურის პრიორიტეტული მიმართულებების ორგანიზაციისა და დახვეწის მნიშვნელობას, რაც განაპირობებს ფერმერული კოოპერატიული მოძრაობის განვითარების მხარდაჭერისა და სტიმულირების პოლიტიკას.

რაც შეეხება საქართველოს, ჩვენთან კოოპერატიული მოძრაობის მხარდაჭერას სახელმწიფოს მხრიდან არ ექცევა სათანადო ყურადღება. სუსტია და დახვეწას საჭიროებს საკანონმდებლო ბაზა. საჭიროა შემუშავდეს კოოპერატიული მოძრაობის მხარდაჭერის სახელმწიფო პოლიტიკა, რაც საფუძველს ჩაუყრის საქართველოს აგრარულ სექტორში სრულყოფილი კოოპერატიული სისტემის ჩამოყალიბებას, ყოველივე ეს კი, საქართველოს როგორც აგრარული ქვეყნის, ეკონომიკური განვითარების სანინდარი გახდება.

ANNOTATION

STATE REGULATION OF COOPERATIVE ACTIVITIES

Tamar Dudaury. Akademic doctor of Economics, Associate Professor of GSAU.

As part of its charter of the cooperative have complete freedom of action. State authorities have no right to interence directly in economical activities of cooperatives in the formation of its governing bodies and the appointment of officials, as well as being presented as a general meeting, and in elected bodies.

State regulation of cooperative organizations is reduced mainly to the control, monitoring by how well it corresponds to

the law and their statutes.

However, in some countries can clearly outline the state cooperative policy, the essence of which, according to one of the creators of Agricultural Policy of the famous Dutch economist Mansholt determined that the agricultural cooperatives should be regarded as greenhouse plants: he only needs help to adopted, and to succeed he must own.

# აბრარული წარმოება და საქართველო

მრავალი საუკუნის განმავლობაში მსოფლიოში აგრარული წარმოება არსებობდა უმთავრესად დაქვცმაცებული (ინდივიდუალური), ნატურალური, მეურნეობების სახით. სამუხაროა, მაგრამ, ფაქტია, რომ დღეს სწორედ ასეთი ტიპის მეურნეობებს დავუბრუნდით.



აბრარული საქონელი

ცნობილია, რომ ბიზნესის მთავარი მიზანია მოგების მიღება, რასაც ეწირება კიდევ გლეხის ინტერესები – წვრილი, კერძო გლეხური მეურნეობები იძულებულნი არიან დათანხმდნენ ნებისმიერ კაბალურ პირობებს, რადგან, არ შეუძლიათ, კონკურენცია გაუწიონ მსხვილ მექანიზებულ საწარმოებს პროდუქციის გადამუშავებისა და გასაღების სფეროში. საბაზრო ურთიერთობათა პირობებში კონკურენციასთან ჭიდილში მათ უნდა მიმართონ სასოფლო-სამეურნეო კოოპერაციას. მხოლოდ ამ გზით გახდებიან ისინი კონკურენტუნარიანები.

დღეს პროდუქციის მწარმოებელს და ბაზარს შორის წარმოიქმნება სპეციალიზირებული ფირმების მთელი ინდუსტრია, რომლებიც შეისყიდიან პროდუქციას, გადაამუშავებენ, ახარისხებენ, აფასობენ, ინახავენ, გადაზიდავენ, დაანაწილებენ მაღაზიებში და საცალოდ მიყიდნიან მომხმარებლებს. მთელი ამ ჯაჭვის და მისი რგოლების მუშაობას აკონტროლებენ **ფირმა-ინტეგრატორები**, (ამის მაგალითები უკვე გვაქვს ჩვენთანაც მეჩაიეობაში, მევენახეობაში, მეხილეობა-მეზოსტენეობაში). ისინი ასევე თავის თავზე იღებენ პასუხისმგებლობას პროდუქციის მწარმოებლებიდან უშუალოდ მომხმარებლებამდე მოძრაობის მთელი პროცესის ნორმალურ ფუნქციონირებაზე. ამაში მდგომარეობს სწორედ ვერტიკალური ინტეგრაციის არსი.

**ფირმა-ინტეგრატორი** გრძელვადიანი კონტრაქტებით აკარგინებს მწარმოებელს კონტროლს საკუთარი პროდუქციის წარმოებაზეც, გასაღებაზეც და წარმოების საშუალებების შექმნაზეც.

ვერტიკალური ინტეგრაციის სხვა სახეა **საკუთრების ინტეგრაცია**, რომელსაც **კორპორაციულ ინტეგრაციასაც** უწოდებენ. იგი ინტეგრაციის უფრო გარღმავებული ფორმაა, რომლის დროსაც ფირმა-ინტეგრატორი იღებს თავის საკუთრებაში ფერმერების აქტივების ნაწილსაც. ამასთანავე, მათ თავიანთ საკუთრებაში აქვთ მსხვილი გადამამუშავებელი საწარმოებიც. ვერტიკალური ინტეგრაცია, საშუალებას იძლევა რისკის ნაწილი ფერმერების მხრებიდან გადავიტანოთ ფირმა-ინტეგრატორების მხრებზე. სამაგიეროდ, ინტეგრაციის პროცესში ფერმერის მიერ ტრადიციულად გამოყენებული მართვის ფუნქციები გადადის ინტეგრატორთან. ასე რომ, სოფლის მწარმოებელი თანდათან კარგავს მცირე მენარმის ნიშნებს და იძენს დაქირავებულ მუშის თვისებებს.

**ვერტიკალური ინტეგრაცია** ფერმერებს შეიძლება ითქვას, რომ თავს მოახვიეს. მის ნეგატიურ მხარეებთან საბრძოლველად სოფლად წარმოიქმნენ გლეხური კოოპერატივები. რომელთა მსგავსი წარმონაქმნები დიდი ხანია არსებობენ.

ზოგიერთი ოპერაციის შესრულება მოსახერხებელია მსხვილ საწარმოში, ხოლო ზოგიერთისა — წვრილში. მაგალითად, პროდუქციის გაყიდვის ოპერაციების შესრულება უფრო იოლია მსხვილი მასშტაბით, ხოლო, ვთქვათ, ქათმის მოვლისა — წვრილში. ნატურალური წარმოების შედარებით იზოლაციის პირობებში არ იყო მოთხოვნილება ისეთ ოპერაციაზე, როგორიცაა გასაღება, წარმოების საშუალებათა შექმნა და სხვა. ფულად-სასა-

ქონლო წარმოებაზე გადასვლასთან დაკავშირებით, გლეხურ მეურნეობებში ასეთ ოპერაციათა წილი სულ იზრდება.

გლეხური მეურნეობები მიზანშეწონილად თვლიან, გამოიყონ თავისი სტრუქტურიდან რიგი ოპერაციები, რომელთა შესრულებაც ეფექტიანია სხვა მეურნეობებთან გაერთიანებით. ასე წარმოიქმნენ გლეხური კოოპერატივები. ამასთან, თვით გლეხური მეურნეობა პრაქტიკულად რჩება პირვანდელი სახით — ეკონომიკურად და იურიდიულად დამოუკიდებელ ეკონომიკურ ერთეულად, ამ ფორმისათვის დამახასიათებელი ნიშნებით. კოოპერატივის მიზანია არა მოგების მიღება კაპიტალზე, არამედ მასში გაერთიანებული გლეხური მეურნეობების მომსახურება. ფაქტიურად იგი წარმოადგენს გლეხური მეურნეობის უფრო მასშტაბურ სახეს.

ამრიგად, ფერმერულ კოოპერატივებს უმჯობესია ვუწოდოთ სასოფლო-სამეურნეო კოოპერატივები, რადგანაც თანამედროვე კომერციული ფერმერული მეურნეობებიც ერთიანდებიან მასში. იგი წარმოადგენს წარმოების ორგანიზაციის ფორმას, რომელშიც ნებაყოფლობით გაერთიანებულნი არიან სასოფლო-სამეურნეო მწარმოებლები საერთო-სამეურნეო მიზნების მისაღწევად.

ფერმერულმა კოოპერატივებმა შეიძლება მოიცვან ყველა ფერმერი და ამით დაიპყრონ მთელი ბაზარი. საბაზრო ეკონომიკის პირობებში ეს თითქოს დაუშვებელია, რადგან სახელმწიფო ებრძვის მონოპოლიზმს, მაგრამ კოოპერატივები წარმოადგენენ წვრილ, ოჯახურ

მაიმი | 2010

ბიზნესის გაგრძელებას, რომლებსაც არ შეუძლიათ დაიკავონ მონოპოლიური მდგომარეობა ბაზარზე. ზემოთხსენებული არ იძლევა საშუალებას, ვამტიკოთ წარმოების კოოპერატიული ფორმის უპირატესობა მთლიანობაში. კოოპერატივი ხშირად განიცდის ინვესტიციების ნაკლებობას, წარმოადგენს წარმოების ორგანიზაციის ნაკლებად მოძრავ ფორმას, ნელა ხდება მისი ადაპტირება ბაზრის ცვლილებებისადმი (იხ. სქემა).

აღსანიშნავია ისიც, რომ სწორედ ეს ფორმა აძლევს საშუალებას ბაზრისაგან იზოლირებულ წვრილ ფერმერებს, ჩაერთონ საერთო ეკონომიკურ სისტემაში. სასოფლო-სამეურნეო კოოპერატივების ყველაზე პირველი და გავრცელებული ფორმაა პროდუქციის გასაღების კოოპერატივები, რომლებიც უზრუნველყოფენ ფერმერთა პროდუქციის კოლექტიურ გასაღებას. ამით მათ საშუალება ეძლევათ, კონკურენცია გაუწიონ ბაზარზე

მსხვილ სასოფლო-სამეურნეო საწარმოებს და გაყიდონ არა ნედლეული, არამედ მზა პროდუქცია, რომელიც მეტ შემოსავალს იძლევა. კოოპერატივი იღებს პროდუქციის გადამამუშავების ფუნქციასაც. კოოპერატივების შემდეგ გავრცელებულ ფორმას წარმოადგენს მატერიალურ-ტექნიკური მომარაგების და მომსახურების კოოპერატივები.

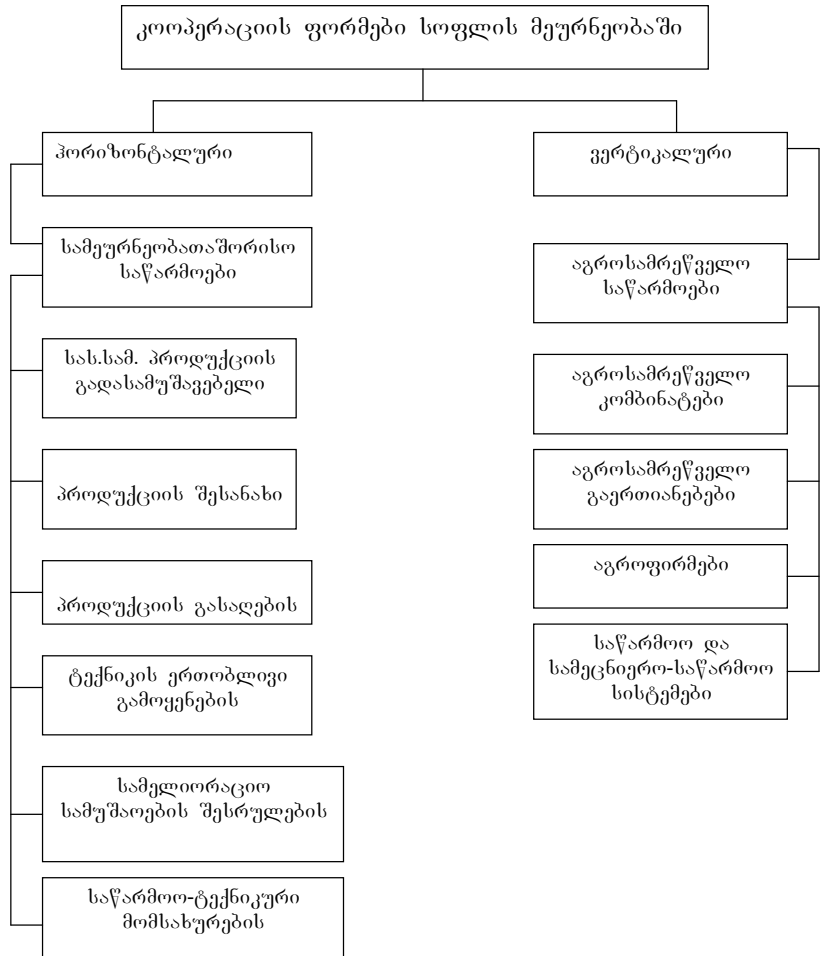
ფერმერული კოოპერაცია წარმოადგენს ვერტიკალური ინტეგრაციის უფრო გავრცელებულ ფორმას, ვიდრე აგროსამრეწველო ინტეგრაცია. ისეთ ე.წ. „კოოპერატიულ“ ქვეყნებში, როგორცაა: შვედეთი, ნიდერლანდები, დანია და სხვა, რიგი პროდუქტების მიხედვით მათ უკავიათ ბაზრის 100%-მდე, აშშ-ში კი — 30%. ჩვენში, სადაც პროდუქციის ძირითადი მწარმოებლები გახდნენ ათასობით წვრილი ოჯახური, ფერმერული მეურნეობები, ასეთი კოოპერატივების ორგანიზაციის ფართო მასშტაბით

განვითარება გარდაუვალია. უშუალოდ სოფლის მეურნეობაში კოოპერაციასთან ერთად ვითარდება აგარარული დარგების ვერტიკალური კავშირებიც მრეწველობასთან. ეს პროცესები ურთიერთგანპირობებულია და ავსებენ ერთმანეთს.

ვერტიკალური ინტეგრაცია და კოოპერირება ხელს უწყობს გადამამუშავებელი ქარხნების ნედლეულით თანაბარ დატვირთვას წლის განმავლობაში, ფინანსური და შრომითი რესურსების მანეჯერებით გამოყენებას. მათში სრულად და უკეთესად გამოიყენება წარმოების საშუალებები, უზრუნველყოფილია მყარი საფინანსო მდგომარეობა, მცირდება სატრანსპორტო ხარჯები.

სოფლის მეურნეობის მრეწველობასთან ინტეგრირების ძირითად ფორმებს თანამედროვე ეტაპზე წარმოადგენენ აგროსამრეწველო საწარმოები და აგროსამრეწველო გაერთიანებები. ამ უკანასკნელებში გაერთიანებულია სასოფლო-სამეურნეო ნედლეულის მწარმოებლები და მისი გადამამუშავებელი სამრეწველო საწარმოები კოოპერაციის საწყისებზე. მათი საერთო რიცხვი ქვეყანაში 2006 წლისათვის 720-მდე აღწევდა, მათ შორის პრივატიზებული იყო 593.

კოოპერაციის დასაშვები ფორმები სოფლის მეურნეობაში



დღევანდელ პირობებში სასოფლო-სამეურნეო წარმოების ეფექტიანი ფუნქციონირება მნიშვნელოვანწილად დამოკიდებულია ეროვნული ეკონომიკის რიგი სხვა დარგებზე, რომლებიც სოფლის მეურნეობას აწვდიან ტექნიკას, ტრაქტორებს, სასოფლო-სამეურნეო მანქანებს, საწვავ-საცხებ მასალებს, შხამქიმიკატებს, მინერალურ სასუქებს, სამშენებლო მასალებს, სატრანსპორტო საშუალებებს და სხვა. ამის გარდა, სასოფლო-სამეურნეო ნედლეულიდან საბოლოო პროდუქციის (სურსათის) მიღებაში დიდ როლს ასრულებენ მრეწველობის ისეთი დარგები, როგორცაა: კვების (გადამამუშავებელი), მსუბუქი, საფეიქრო და სხვა. ჩამოთვლილი დარგების გარკვეულწილად გამოცალკევებით სოფლის მეურნეობასთან კავშირის მიმართებაში მოხდა ერთიანი აგროსამრეწველო კომპლექსის (ასკ) ჩამოყალიბება, რომელთა მონაწილენიც ერთმანეთთან ორგანულ კავშირში იმყოფებიან და ორიენტირებულნი არიან ერთი საბოლოო მიზნის — ქვეყნის



მოსახლეობის სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციით უზრუნველყოფის მიღწევასაკენ. ასეთ პირობით ერთობლიობას საზღვარგარეთ აგრობიზნესს უწოდებენ.

აგრობიზნესში ამა თუ იმ დარგის ჩართვის მკვეთრად გამოსახული საზღვარი არაა, რადგან ის ეროვნული ეკონომიკის სხვა დარგებთანაც არანაკლებ არიან დაკავშირებული.

აგრობიზნესის, როგორც ერთი მთლიანი სისტემის, ფორმირება ქვეყანაში დაიწყო გასული საუკუნის 70-იან წლებიდან, როცა შეიქმნა მატერიალურ-ტექნიკური, სამეცნიერო-თეორიული და სოციალურ-ეკონომიკური წინამძღვრები. ამ გაერთიანებაში დღეისათვის 70-ზე მეტი დარგი მონაწილეობს, რომლებიც ქმნიან მის სტრუქტურას.

იგი იყოფა სამ ძირითად სფეროდ: დარგები, რომლებიც ამარაგებენ მას სანარმოო საშუალებებით და რომლებიც დასაქმებულნი არიან სოფლის მეურნეობის სანარმოო-ტექნიკური მომსახურებით; თვით სოფლის მეურნეობა და მესამე — ის დარგები და სანარმოები, რომლებიც უზრუნველყოფენ პროდუქციის დამზადებას, გადამამუშავებას, მომხმარებლებამდე მიტანას და გასაღებას.

პირველი სფეროს წილად მოდის მთლიანად წარმოებული პროდუქციის 15%, სანარმოო ფონდების 13% და დასაქმებულ მუშაკთა 22%, მეორე სფერო (თვით სოფლის მეურნეობა) აწარმოებს საბოლოო პროდუქციის თითქმის 48%-ს. მასში ჩართულია მთელი სანარმოო ფონდების 68% და დასაქმებულ მუშაკთა 60%. მესამე სფეროს წილად მოდის წარმოებული საბოლოო პროდუქციის მოცულობის 38%, მთელი სანარმოო ფონდების 19% და დასაქმებულ მუშაკთა 18%.

ქვეყნის მოსახლეობის კვების პროდუქტებით უზრუნველყოფის დონე ბევრად არის დამოკიდებული აგრობიზნესის მესამე სფეროს მდგომარეობაზე და განვითარებაზე. საბაზრო ეკონომიკაზე გადასვლის პერიოდში სასურსათო კომპლექსში, ისე როგორც მთელ ეროვნულ ეკონომიკაში, ჯერ გაიზარდა კრიზისული მოვლენები, შემდეგ კი (1995 წლიდან) დაიწყო მისი რეაბილიტაცია, თუმცა ჯერჯერობით აგრარულ რეფორმამდე დონეზეც კი არ ავსულვართ.

ასეთი გარემოება ძირითადად

განაპირობა მათი პრივატიზების დაგვიანებამ, რომლის დროს მოხდა მათი მნიშვნელოვანი ნაწილის დატაცება, უპატრონობის გამო კი — გაპარტახებაც. ძირითადი სანარმოო ფონდების ასეთი დაბალი დონის პირობებში კი წარმოების რეაბილიტაცია და შემდგომი განვითარება, ცხადია, შეუძლებელია. განსაკუთრებით ეს ითქმის მსუბუქი მრეწველობის სანარმოებზე, სადაც სამრეწველო პროდუქციის მოცულობის ინდექსი 1990 წელთან შედარებით მხოლოდ 3,6 %-ს, კვების მრეწველობაში — 15,1%-ს და პურ-პროდუქტების მრეწველობაში — 11,2%-ს შეადგენს. მსხვილი სანარმოები პროდუქციის გადამამუშავებელ მრეწველობაში, ნედლეულის უქონლობისა და მძიმე ფინანსური მდგომარეობის გამო ვერ ახერხებენ ნორმალურ ფუნქციონირებას. ნახევარზე მეტად განერებულნი არიან სათბობის და ელექტროენერჯის ქრონიკული შეფერხებით მიწოდების გამო, აგრეთვე როგორც შიდა, ისე განსაკუთრებით გასაღების საგარეო ბაზრების დაკარგვის გამო.

პროდუქციის მნიშვნელოვან ნაწილს თვითონ ის ოჯახური, ფერმერული მეურნეობები და სხვა სასოფლო-სამეურნეო სანარმოები ასაღებენ, რომლებიც ძირითადად განლაგებულნი არიან მსხვილი ქალაქების ირგვლივ. გასაღების ამ ფორმის ნაკლოვანება ის არის, რომ მყიდველის შოვნა ძალზე პრობლემატურია, თუ აღარაფერს ვიტყვით იმაზე, რომ, მსხვილ მწარმოებლებთან შედარებით, კონკურენციას ვერ უძლებენ და ფასის დაწესებაშიც ნაკლებად იღებენ მონაწილეობას და ზარალდებიან. ამიტომ, განვითარებულ საბაზრო ეკონომიკის მქონე ქვეყნებში დიდი ხანია წარმოიშვნენ სპეციალიზირებული ფირმები და კომპანიები, რომლებიც ამ საქმით არიან დაკავებული. ესენია სასაქონლო ბირჟები, საბითუმო ბაზრობები და აუქციონები.

ფერმერებისაგან სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის შესყიდვა ხდება კერძო საბითუმო შუამავლებითაც, სავაჭრო და გადამამუშავებელი ფირმების მიერაც.

ამას გარდა, ჩვენს რეალობაში სასურსათო ჯაჭვის ამ დონეზე მოქმედებენ საკმაოდ დიდი რაოდენობის ე.წ. “გადამყიდველები”. თუმცა, მათ დღემდე პარაზიტებს უწოდებენ. საბაზრო ეკონომიკის პირობებ-

ში მათი არსებობაც აუცილებელია, რადგან ისინი თავის თავზე იღებენ რისკს მთელი სისრულით, ამასთან სივრცობრივად განვრცობენ მომხმარებლებზე პროდუქციის მიწოდებას — ყიდულობენ მათ იაფად, სადაც პროდუქციის სიჭარბეა, და ყიდიან შედარებით ძვირად, სადაც მათზე დეფიციტია.

ოჯახური, ფერმერული მეურნეობების პროდუქციის ნაწილის კონტრაქტებით შესყიდვა წარმოებს პირდაპირ გადამამუშავებელ ფირმების და სანარმოების მიერ, პროდუქციის გარკვეული ნაწილისა კი წარმოებს კოოპერატივების მეშვეობითაც.

გადამამუშავებელ სექტორს საკმაოდ დიდი ადგილი უკავია ეროვნულ ეკონომიკაში. მასში მოქმედებენ როგორც მსხვილი, ისე წვრილი სანარმოები. ამ უკანასკნელთა რიცხვი ჩვენს ქვეყანაში 1990 წლიდან 443-დან 1874 ერთეულამდე გაიზარდა.

მთელი აგროსამრეწველო კომპლექსისათვის ეროვნული ეკონომიკის სამი სფეროს მიკუთვნება საბაზრო ეკონომიკის პირობებშიც განპირობებულია იმით, რომ ამ შემთხვევაშიც აგროსამრეწველო წარმოებაში გამოიკვეთება სამი ძირითადი ურთიერთდაკავშირებული ეტაპი.

მესამე სფეროში, გარდა კვების მრეწველობისა, დიდი ადგილი უკავია საცალო და საბითუმო ვაჭრობას, საზოგადოებას (რესტორნები, კაფეები, ბარები და სხვა) და სპეციალიზებულ ბითუმად შემსყიდველ ფირმებს, სანარმოებს, კომპანიებს, რომლებიც ჩვენთან მხოლოდ ორგანიზაციის პროცესში არიან და ამიტომ ჯერჯერობით მოკრძალებული ადგილი უჭირავთ. საექსპორტო და საიმპორტო ვაჭრობაც ამ სფეროშია წარმოდგენილი. საკუთარი მოხმარებაც სავაჭრო სისტემაშია მოქცეული. ასკის დარგებს შორის ეკონომიკური კავშირების რეალიზაცია წარმოებს პროდუქციაზე და მომსახურებაზე გაანგარიშებული ოპტიმალური ფასებით. ფასების დისპარიტეტი ან მათი მაკრატილით შეკვეცა არღვევს მათ შორის ნორმალურ ეკონომიკურ კავშირებს და ხელს არ უწყობს საბოლოო პროდუქციის წარმოებისა და რეალიზაციის ზრდას.

ფასები სასოფლო-სამეურნეო და სამრეწველო პროდუქციაზე საანგარიშო პერიოდში (1995-2008წწ.)

არა პროცენტობით, არამედ რამდენიმეჯერ გაიზარდა. ეს ტენდენცია დღესაც რომ აღინიშნება, ნათლად ჩანს ცხრილ 1-ში. წარმოდგენილ ზოგიერთი ძირითადი პროდუქციის ფასების დინამიკიდან.

ცხრილის მონაცემები გვიჩვენებს, რომ, მართალია, ფასები სურსათზე იზრდება, მაგრამ ფასები მრეწველობის პროდუქციაზე — განსაკუთრებით წინმსწრები ტემპებით იზრდება, რაც ერთხელ კიდევ მიგვანიშნებს მათ შორის ფასების პარიტეტის დაუცველობაზე, რაც კრიზისულ სიტუაციაში აყენებს სურსათმწარმოებელ ფერმერებს, სხვა სასოფლო-სამეურნეო და გადამამუშავებელ საწარმოებს.

აგროსამრეწველო კომპლექსის საბოლოო პროდუქციის ღირებულება ყალიბდება სოფლის მეურნეობაში შექმნილ სუფთა პროდუქტის მასას დამატებული გადამამუშავებელი და კვების მრეწველობის სუფთა პროდუქტის ნაწილი და პლუს მიმოქცევის, ტრანსპორტის დარგების სუფთა პროდუქციის ნაწილი.

მთელი ასკ-ის ეფექტიანობის ძირითადი მაჩვენებელია სასურსათო და არასასურსათო საქონლის რაოდენობა, რომლებიც მიღებულია სასოფლო-სამეურნეო ნედლეულიდან მოსახლეობის ერთ სულზე განაგარიშებით. სხვა სიტყვებით, ესაა ქვეყნის მოსახლეობის კვების პროდუქტებით და მსუბუქი და საფეიქრო მრეწველობის იმ საქონლით უზრუნველყოფის დონე, რომლებიც ინარჩუნებენ სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის გადამამუშავებით).

ასკ-ის ეფექტიანობის ამაღლებისათვის საჭიროა მასში შემავალ ყველა დარგებს შორის პროპორციული და დაბალანსირებული განვითარების უზრუნველყოფა, მისი მატერიალურ-ტექნიკური ბაზის

**ცხრილი 1**  
**სოფლის მეურნეობისა და მრეწველობის ზოგიერთი ძირითადი სახის პროდუქციის და მომსახურების ფასების ცვლილებები 1995-2008 წლებში**

პროდუქცია და მომსახურება	ზომის ერთ.	ფასი ლარებში		
		1995 წ.	2000 წ.	2008 წ.
საქონლის ხორცი	1 კგ	3,72	3,90	7,48
რძე	1 ლ	1,00	1,20	1,77
შაქარი	1 კგ	0,80	1,00	1,18
ზეთი	1 ლ	2,00	2,26	4,20
პური ხორბლის 1-ლი ხარისხი	1 კგ	0,30	0,70	1,33

\*წყარო: საქართველოს სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტის მასალები.

განმტკიცება, შრომის პირობების გაუმჯობესება და მუშაკთა მატერიალური დაინტერესების დონის ამაღლება საბოლოო პროდუქციის წარმოების გაზრდის საქმეში.

წარმოებული საბოლოო პროდუქციის სახეთა მიხედვით ასკ-ი იყოფა ცალკეულ პროდუქტიულ ქვეკომპლექსებად. ჩვენს რეალობაში ფუნქციონირებს ისეთი პროდუქტიული ქვეკომპლექსები, როგორცაა: მეჩაიეობის, მეციტრუსეობის, მევენახეობის, მეხილეობის, მეთამბაქოეობის, მეჭარხლეობის, მეცხოველეობის. თითოეულ მათგანს აქვს თავისი სპეციფიკა და თავისებურებები. ისინი მჭიდროდ არიან ერთმანეთთან დაკავშირებულნი და ხანდახან ძნელიც კი ხდება მათი გამოცალკევება. პროდუქტიული ქვეკომპლექსები განსაზღვრავენ კონკრეტული რეგიონის საწარმოო მიმართულებას (სპეციალიზაცია). მაგალითად, სამეგრელოში და გურიაში — მეჩაიეობა; აჭარაში — მეციტრუსეობა, მეჩაიეობა, მეთამბაქოეობა; შიდა ქართლში — მეხი-

ლეობა; კახეთში და იმერეთში — მევენახეობა; ჯავახეთში — მესაქონლეობა და სხვა.

პროდუქტიულ ქვეკომპლექსებში, როგორც წესი, გარდა ოჯახური, ფერმერული მეურნეობებისა და სხვა სასოფლო-სამეურნეო საწარმოებისა, შედიან და ძირითადად წარმოადგენენ მსხვილი აგროსამრეწველო გაერთიანებები, აგროკომბინატები, აგროფერმები, აგრეთვე მომსახურე ორგანიზაციები და საწარმოები, რომლებიც უზრუნველყოფენ ქვეკომპლექსში შემავალ ყველა საწარმოს მატერიალურ-ტექნიკური რესურსებით, და რაც მთავარია, ნედლეულისა და პროდუქციის გადამამუშავებელი და გამსაღებელი საწარმოები და ფერმები.

**მ. ვადაჩკორია,**  
სსაუ, ასოც. პროფ.  
**თ. ლაჩქეპიანი,**  
სსაუ, ასოც. პროფ.  
**მ. ჩაჩავა**  
სსაუ, დოქტორანტი

## ANNOTATION

### AGRARIAN MANUFACTURE AND GEORGIA

GSAU, Assoc. Prof. **M. Vadachkoria**; GSAU, Assoc. Prof. **T. Lachkepani**; GSAU, doctorant **M. Chachava**

There exist great possibilities for business development in Georgia. It must be mentioned that nowadays satisfying people with basic food products is particularly important, since this is a great problem our society faces. That is why business development

in agrarian field is extremely actual and essential. Transferring from extensive factor into intensive one in that mentioned field has become basic requirement for business that is particularly necessary for such countries existing in hard economic conditions like Georgia.

# კომერციული ბანკების საინფორმაციო და მდგრადობის განმსაზღვრელი ფაქტორები ეკონომიკური კრიზისის პირობებში

*კომერციული ბანკების ეფექტური საქმიანობისთვის საჭიროა სტაბილური ეკონომიკა, ისევე, როგორც ეკონომიკის სტაბილურობისთვის აუცილებელია სტაბილური საბანკო სისტემა.*

*ეკონომიკის სხვა სუბიექტებთან შედარებით კომერციული ბანკის ეფექტიანობა რომ შეფასდეს, მიზანშეწონილია ისეთი მაჩვენებლები გამოვიყენოთ, როგორცაა სუფთა მოგების შეფარდება კომერციული ბანკის გადახდილ საწესდებო ჯაჭვების სიდიდესთან, მოგების შეფარდება კომერციული ბანკის შემოსავლების ჯამთან.*

თანამედროვე მსოფლიოს ცენტრალური (ეროვნული) ბანკების ფულად-საკრედიტო პოლიტიკა განსაზღვრულია მრავალრიცხოვანი ფაქტორით, რომელიც ასახავს როგორც კონკრეტული ქვეყნის ეკონომიკის საერთო მდგომარეობას, ისე საბანკო სისტემის საქმიანობის ისტორიულ ტრადიციებს.

ცენტრალური ბანკების ფულად-საკრედიტო პოლიტიკის კონცეფცია დამოკიდებულია ეროვნულ საბანკო კანონმდებლობაში ჩამოყალიბებულ მარეგულირებელ წესებზე. მაგალითად, საქართველოში, ისევე, როგორც მაღალგანვითარებულ ქვეყნებში, ფულად-საკრედიტო რეგულირების ზოგიერთი მექანიზმი შესაბამისი ნორმატივებითაა გამაგრებული.

ფულად-საკრედიტო პოლიტიკის წარმატებებმა განსაკუთრებული როლი ენიჭება მისი ინსტრუმენტების სწორად შერჩევას, რომელთა მეშვეობითაც ხორციელდება ფულად-საკრედიტო სფეროს არაპირდაპირი რეგულირება, საქართველოში საბანკო ეკონომიკის მშენებლობაში წარმატებების მიღწევა შეუძლებელია, თუ ფულად-საკრედიტო პოლიტიკის ინსტრუმენტები ფულად-საკრედიტო სფეროს საერთო მდგომარეობის კონტროლის ეფექტიანი საშუალებები არ გახდება. ქვეყანა უნდა ფლობდეს ისეთ ინსტრუმენტებს, რომელთათვისაც

დამახასიათებელი იქნება სულ ცოტა, ორი თავისებურება.

**1. ისინი უნდა გახდნენ ეკონომიკური სტაბილიზაციის ეფექტიანი საშუალება;**

**2. მათ ხელი უნდა შეუწყონ საფინანსო სისტემის სტრუქტურულ სრულყოფას.**

თანამედროვე მსოფლიოში ფულად-საკრედიტო რეგულირების ინსტრუმენტებსა და მეთოდებს შემდეგნაირად აჯგუფებენ: **ტრადიციული და არატრადიციული, პირდაპირი და არაპირდაპირი, საერთო და სელექციური, მოკლევადიანი და გრძელვადიანი.**

70-იანი წლების მიწურულიდან დღემდე მსოფლიოს ეკონომიკურად მონინავე ქვეყნები თანდათანობით გადადიან რეგულირების პირდაპირი კონტროლის ინსტრუმენტებიდან ფულად-საკრედიტო პოლიტიკის არაპირდაპირი ინსტრუმენტების გამოყენებაზე. ისტორიულად, პირდაპირი კონტროლის ინსტრუმენტები ცენტრალურ ბანკებში წარმოიშვა. ფულად-საკრედიტო საფინანსო პირობების რეგულირების პოლიტიკის ჩამოყალიბების საწყის ეტაპზე, ცალკეული ქვეყნების ეკონომიკური თავისებურებების გათვალისწინებით რეგულირების კონკრეტული ინსტრუმენტების სახით გამოიყენებოდა: საპროცენტო განაკვეთების ცვლილებებზე კონტროლი, პირდაპირი მიზნობრივი სესხები, ბანკთა-



**კობა განსილაია,**  
სოსხუმის სახელმწიფო  
უნივერსიტეტის ასოცირებული  
პროფესორი

შორისი საკრედიტო შეზღუდვები და ა.შ.

ფულად-საკრედიტო პოლიტიკის ინსტრუმენტები, როგორც წესი, განვითარებულ ქვეყნებში 80-იანი წლების ბოლომდე ფუნქციონირებდა. მათ დღესაც ფართოდ იყენებენ განვითარებად და გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებში.

ფულად-საკრედიტო პოლიტიკის ინსტრუმენტები უშუალოდ გავლენას ახდენს საბანკო სესხებზე, მაშინ, როდესაც არაპირდაპირი ინსტრუმენტები – საბანკო ლიკვიდობაზე ზემოქმედებს. ე.ი. მათ საკრედიტო შესაძლებლობაზე, ფულადი მასის არაპირდაპირი ზემოქმედების ინსტრუმენტებს მიეკუთვნება: კომერციული ბანკებიდან სარეზერვო მოთხოვნები, ოპერაციები ანაბრებით, საკრედიტო აუქციონები, ცენტრალური ბანკის ფასიანი ქაღალდების პირველადი გაყიდვა (ოპერაციები ღია ბაზარზე), სავალუტო ოპერაციები, მეორადი ბაზრის ოპერაციები და ა.შ.

როგორც წესი, ფულად-საკრედიტო პოლიტიკის განხორციელების პროცესში ქვეყნის მთავარი ბანკი გრძელვადიანი და მოკლევადიანი ხასიათის ღონისძიებებს იყენებს.

გრძელვადიანი ღონისძიებები (ინსტრუმენტები) ქვეყნის ფულად-საკრედიტო პოლიტიკის სტრატეგიის რეალიზაციას უზრუნველყოფენ. როგორც წესი, რეგულირების ტრა-

დიციულ ინსტრუმენტებად ყველა ქვეყანაში ძირითადად სავალდებულო რეზერვების, ღია ბაზრისა და რეფინანსირების პოლიტიკა და სავალუტო პოლიტიკაა მიჩნეული.

ფულადი მასის რეგულირებისთვის გამოიყენება კონკრეტული ქვეყნებისათვის არატრადიციული ინსტრუმენტები, რომლებიც რეგულირების ზოგადი სისტემის შემადგენელ ნაწილს წარმოადგენს და მოკლევადიანი ამოცანების გადასაწყვეტად გამოიყენება. ასეთებია: ოპერაცია „სვოპი“ სავალუტო პოლიტიკის ფარგლებში, ოპერაციები განსაზღვრული ფასიანი ქაღალდებით, ცენტრალური ბანკის დეპოზიტური ოპერაციები და ა.შ. ცენტრალური ბანკები ასეთ ინსტრუმენტებს იყენებენ საბანკო ლიკვიდობის მოქნილი და ოპერატიული მართვის უზრუნველსაყოფად.

მიუხედავად იმისა, რომ ქვეყნები განსხვავებულია ცენტრალური ბანკების ზემოქმედების ინსტრუმენტების გამოყენების ეფექტიანობისთვის ბოლო წლებში ჩამოყალიბდა რეგულირების შემდეგი 3 ჯგუფი:

1. **ბანკების სავალდებულო რეზერვების ნორმების ცვლილება;**
2. **ოპერაციები ფასიანი ქაღალდების ღია ბაზარზე;**
3. **განაღების პროცენტის განაკვეთების ცვლილება** (განაღების ან სადისკონტო პოლიტიკა).

ფულადი პოლიტიკის რეგულირების ყველაზე ძველი საშუალებიდან დღესაც ქმედითუნარიანია ფულად მასაზე სარეზერვო მოთხოვნებით ზემოქმედების მეთოდი. ეს მეთოდი პირველად გამოიყენეს აშშ-ში 1913 წელს. შემდეგ იგი გავრცელდა ევროპის ქვეყნებში – საფრანგეთში 1960 წელს, ბელგიაში 1962 წელს და ა.შ.

მინიმალური რეზერვები წარმოადგენს კომერციული ბანკების ანაბრების სავალდებულო ნორმას ეროვნულ ბანკში, რომელიც კანონმდებლობის შესაბამისად დგინდება და კომერციული ბანკების ანაბრების საერთო თანხიდან პროცენტის სახით განისაზღვრება. მინიმალური რეზერვების ნორმა დამოკიდებულია ანაბრების სახეობებზე (ვადიანი, მოთხოვნამდე) სიდიდეზე, ბანკის გეოგრაფიულ მდებარეობაზე, ინსტიტუციონალურ განსხვავებაზე. საქართველოს მსგავს ქვეყნებში გეოგრაფიული და ინსტიტუციონალური განსხვავება მხედველობაში არ მიიღება.

მინიმალური სარეზერვო მოთხოვნების რეგულირებას ორგვარი მნიშვნელობა აქვს: ერთი მხრივ, იგი იძლევა კომერციული ბანკის ლიკვიდობის მინიმალურ გარანტიას; მეორე, გამოიყენება ეროვნული ბანკის ფულად-საკრედიტო პოლიტიკის უმნიშვნელოვანეს ინსტრუმენტად.

ფულის მიმოქცევის რეგულირების მეთოდს (მინიმალური სარეზერვო მოთხოვნების დანესება), ამა თუ იმ ფორმით მსოფლიოს ყველა ქვეყნის ცენტრალური ბანკები იყენებენ.

მინიმალური სავალდებულო რეზერვები, რომელთაც საკრედიტო დანესებულება თავისი ვალდებულებების გარანტიის სახით განათავსებს ეროვნულ ბანკში, ინახება ეროვნული ბანკის უპროცენტო ანგარიშზე. ყველა შემთხვევაში, სარეზერვო მოთხოვნების შესრულება კომერციული ბანკების რესურსებს ამცირებს და ზრდის მოზიდული სახსრების ღირებულებას. სწორედ სარეზერვო მოთხოვნების შესრულება კომერციული ბანკების რესურსებს ობიექტურად ყოფს ორ ნაწილად: რეალურად გამოსაყენებელ და სარეზერვო რესურსებად.

საჭიროა სარეზერვო მოთხოვნების მექანიზმის დანესება და ამოქმედება, რათა მიჩნეულ უნდა იქნას მართვის პირდაპირი სადირექტივო ფორმიდან რეგულირების არაპირდაპირ ფორმაზე გადავიდნენ. სარეზერვო მოთხოვნების გამოყენების სქემა სხვადასხვა ქვეყანაში სხვადასხვაა, როგორც რაოდენობრივად, ისე თვისობრივად. ევროპის 10 ძირითად ქვეყანაში სარეზერვო მოთხოვნები ბანკების პასივების მემკვიდრეობითაა დანესებული, თუმცა იგი შეიძლება ბანკების აქტივების მიხედვითაც დანესდეს.

ეროვნული ბანკის მიერ სავალდებულო რეზერვების ხშირმა ცვლილებამ, შეიძლება ასახვა პოვოს კომერციული ბანკების ლიკვიდობაზე და ეკონომიკის ფულადი და ფინანსური ნონასწორობის დარღვევამდე მიგვიყვანოს, სავალდებულო რეზერვების ნორმის ცვლილება, კრიზისული პერიოდის გამოკლებით, არცთუ მაღალი ამპლიტუდებით ხასიათდება და ამიტომაც, ბანკებისთვის მოულოდნელობა არ არის. ხშირად ამ მოდიფიკაციის თაობაზე წინასწარ აკეთებენ განცხადებას. საქართველოს ეროვნული ბანკი მინიმალურ სარეზერვო მოთხოვნებს განსაკუთრებულ ყურადღებას აქცევს. თავდაპირველად ეროვნულმა ბანკმა მკაცრად მოითხოვა კომერციულ ბანკებში მინიმალური რეზერვების 20%-იანი განაკვეთის დაცვა. 1996 წლის იანვრისათვის ნორმა შემცირდა და სექტემბერში 15%-ს, ხოლო 1997 წელს 12%-ს გაუტოლდა. 1998 წლის პირველ ნახევარში ქვეყანასა და საბანკო სისტემაში მიმდინარე დადებითი ტენდენციები იძლეოდა მისი რამდენიმე პუნქტის შემცირების საშუალებას, თუმცა სექტემბერში ფისკალური კრიზისის და ძლიერი საგარეო შოკის გავლენის შედეგად 16%-ს მიაღწია.

1999 წელს მინიმალური სარეზერვო ნორმა მთელი წლის განმავლობაში უცვლელი იყო და 16%-ს შეადგენდა. 2000 წლის ფულად-საკრედიტო პოლიტიკით მისიდან საქართველოს ეროვნულმა ბანკმა სავალდებულო რეზერვების განაკვეთი ეტაპობრივად 16%-დან 13%-მდე შემამცირა და ოქტომბრამდე მასზე პროცენტის დარიცხვა შეწყვიტა.

ოპერაციები ღია ბაზარზე, როგორც წესი, ხორციელდება ცენტრალური ბანკების ინიციატივით, მაგრამ იმ პირობით, რომ ცალკეული კომერციული ბანკები მასში ნებაყოფლობით მიიღებენ მონაწილეობას. ოპერაციები ღია ბაზარზე შეიძლება განხორციელდეს იმ პირობით, რომლებიც გამოქვეყნდება საფარო სესიებზე (აუქციონერების ჩათვლით) ნებისმიერ დროს ეროვნული ბანკის პოზიციებიდან.

სარეზერვო მოთხოვნებისაგან განსხვავებით, ოპერაციები ღია ბაზარზე უფრო მოქნილი და უმტკივნეულო მექანიზმია, თანაც უპირატესობა ენიჭება მონაწილეების ნებაყოფლობას.

ამასთან, ღია ბაზარზე ოპერაციები შეიძლება განახორციელონ ნებისმიერი მოცულობით, ამით მოხდება მოკლევადიანი საპროცენტო განაკვეთებისა და სარეზერვო ფულის მარაგების რეგულირება.

ცენტრალური ბანკები ღია ბაზარზე ოპერაციებში მონაწილეობენ როგორც პირველად მოკლევადიანი თამასუქების ან დეპოზიტური სერთიფიკატების, ისე მეორად ბაზარზეც.

ღია ბაზარზე ოპერაციების მრავალფეროვნებამ დღის წესრიგში დააყენა კლასიფიკაციის საკითხი. ღია ოპერაციების შემდეგ სახეებს განასხვავებენ: მარაგების პირობებიდან გამომდინარე – პირდაპირი ყიდ-

ვა-გაყიდვა; ვადიანი გარიგებები; გარიგებათა ობიექტების მიხედვით – სახელმწიფო ან კორპორაციული ფასიანი ქაღალდები; ოპერაციების ჩატარების სფეროები, საპროცენტო განაკვეთების დაწესების წესი.

ეროვნული ბანკის მიერ ღია ბაზარზე ოპერაციების, საბანკო საქმიანობის რეგულირების ინსტრუმენტის მიზნით გამოყენება: ეროვნული ბანკის მიერ კომერციული ბანკებისგან ფასიანი ქაღალდების შესყიდვა (შესაბამისი თანხები შედის მათ სარეზერვო -საკორესპოდენტო ანგარიშებზე, რითაც იზრდება მათი მინიმალური რეზერვების სიდიდე) შესაბამისად, ჩნდება აქტივების გაფართოების შესაძლებლობა.

ეროვნული ბანკის მიერ კომერციულ ბანკებზე ფასიანი ქაღალდების მიყიდვის შემთხვევაში პირიქით, დარეზერვებული სახსრების თანხა მცირდება, ხოლო მთლიანად საბანკო სისტემაში საკრედიტო რესურსების შემცირება ხდება, ან მათი ღირებულების ამაღლება, რაც საერთო ფულადი მასის სიდიდეზე აისახება. ამგვარად, ფასიანი ქაღალდებზე მოთხოვნა-მიწოდების რეგულირებით ეროვნული ბანკი გაუღენას ახდენს არა მხოლოდ კომერციული ბანკების რეზერვების სიდიდესა და კრედიტუნარიანობაზე, არამედ ფულადი მასის ერთობლივ მოცულობაზე.

ეროვნული ბანკის ოპერაციები ღია ბაზარზე, სხვა ეკონომიკური ინსტრუმენტებისაგან განსხვავებით, სწრაფ მაკორექტირებელ ზემოქმედებას ახდენენ კომერციული ბანკების ლიკვიდობის დონესა და ფულადი მასის დინამიკაზე.

ეროვნული ბანკის აღნიშნული ინსტრუმენტის გამოყენების თავისუფლება ისაა, რომ ოპერაციების გატარების პერიოდულობა და მასშტაბი ეროვნული ბანკის შეხედულებისამებრ განისაზღვრება. სასურველი პროგნოზირებად ეფექტიდან გამომდინარე, რაც ამ ინსტრუმენტის გამოყენებას უფრო მოსახერხებელს, მოქნილს და ოპერატიულს ხდის.

საბანკო სექტორი კრიზისის დროს ყველაზე მეტად მგრძობიარეა და ამ მხრივ არც ქართული ბანკები ყოფილა გამონაკლისი.

2009 წლის ივნისში ჩვენს ქვეყანაში მოქმედმა თითქმის ყველა ბანკმა გაზარდა საპროცენტო განაკვეთები კრედიტებზე, გაძვირდა იპოთეკური და სამომხმარებლო კრედიტები, რამაც პრობლემები შეუქმნა როგორც დეველოპულურ და სამშენებლო კომპანიებს, ისე ადგილობრივ წარმოებასაც. ეს მოვლენა ბანკებმა მსოფლიო ფინანსურ კრიზისსა და ინფლაციას მიანერეს. ამას ისიც დაემატა, რომ აგვისტოს ხუთდღიანი ომის შემდეგ მოსახლეობამ მასიურად დაიწყო ბანკებიდან ანაზრების გატანა. საქართველოს ეროვნული ბანკის ინფორმაციით, აგვისტო-სექტემბერში ბანკებიდან 300 მილიონ ლარზე მეტი იქნა გატანილი. საქართველოში არსებული ბანკების აქტივები კი 700 მილიონი ლარით შემცირდა. ამ ყველაფერმა კომერციულ ბანკებს პრობლემებიუფრო გაუძაფრა და ზოგიერთი მათგანი კრახის წინაშეც კი აღმოჩნდა.

არსებული მძიმე სიტუაციის სიმ-

ძიმის გამო საქართველოს ეროვნულმა ბანკმა, სექტემბრის ბოლოს კომერციულ ბანკებს მინიმალური სავალდებულო რეზერვი 13-დან 5%-მდე შეუმცირა, ხოლო ლიკვიდობის კოეფიციენტი 10%-ით.

მართალია, ამ ღონისძიებებმა ბანკებს ამოსუნთქვის საშუალება მისცა მაგრამ, ეს ვერ იხსნიდა მათ, რომ არა ის დახმარებები, რომლებიც საქართველოს მსოფლიოს მრავალმა ქვეყანამ გამოუგზავნა, აგვისტოს ომის შემდეგ. მათ შორის: ამერიკამ - 1 მილიარდი დოლარი, ევროკავშირმა 500 მილიონი, საერთაშორისო სავალუტო ფონდმა 750 მილიონი.

საქართველომ ფინანსური რესურსების ნაწილი უკვე მიიღო, ნაწილს კი ტრანშების სახით ნელ-ნელა მიიღებს. საერთაშორისო სავალუტო ფონდის კრედიტი საქართველოს ეროვნული ბანკის რეზერვების შესავსებად იქნა გამოყენებული, რაც საქართველოში ფინანსური სტაბილურობის ძირითადი ფაქტორია. სავალუტო ფონდის დახმარება ლარის კურსს ამყარებს.

ომის შემდეგ ქართული ბანკები ორი თვის განმავლობაში კრედიტებს არ გასცემდნენ და ამ მხრივ არც ახლა კარგი სიტუაციაა. მართალია, კრედიტების გაცემა ნაწილობრივ აღდგა მაგრამ იმდენად რთული პირობებით რომ მისი მიღება მხოლოდ მცირე ნაწილს თუ შეუძლია. თუმცა აღსანიშნავია, რომ დიდი ქვეყნების ნამყვან ბანკებთან შედარებით, ქართულმა ბანკებმა გაცილებით უკეთ “გადაიტანეს” კრიზისი და ნელ-ნელა უბრუნდებიან ომამდე არსებულ მდგომარეობას.

**ANNOTATION**

**DETERMINATE FACTORS OF COMMERCIAL BANK TRUSTWORTHINESS AND STABILITY IN ECONOMIC CRISIS CONDITIONS**

**Koba Basilaia**

At present situation it is main and necessary to form reliable and stable bank system, for this we need to define stability ensuring conditions and factors of bank system.

Commercial bank trustworthiness and stability factors we can divide into the following groups:

1. General – economic factors, that have direct influence on bank activity.
2. State and liberal factors
3. According to running sources into bank system.
4. According to setting bank sources.
5. Internal bank activity factors

General economic factors , that influence on bank trustworthiness and stability and also have an influence over dynamic balance of economic system , we can divide into three main groups:

1. Economical development dynamic – growth and fall rate, inflation rate, currency;
2. Political – (change of government, state sector size in economic)
3. The confidence factor to Psychological – financial Structures ,expectation of inflation.

# სოციალური პარტნიორობა: პირობები და ძირითადი ფაქტორები

სოციალური პარტნიორობა - საზოგადოებრივი ურთიერთობების სპეციფიკური ტიპია, რომლის დროსაც მიიღწევა საზოგადოების უმნიშვნელოვანესი სოციალური ჯგუფების ძირითად ინტერესთა რეალიზაციის განსაზღვრული ბალანსი.

ჯერ ერთი, ეს არის ურთიერთობა სოციალურ ჯგუფებს, ე.წ. კლასებს შორის, რომლებსაც გააჩნიათ მნიშვნელოვნად განსხვავებული სოციალურ-ეკონომიკური ინტერესები, ანუ თითოეულ ამ გაერთიანებას აქვს თავის დანიშნულება და სავსებით განსაზღვრული საზოგადოებრივი როლი.

მეორეც, **სოციალური პარტნიორობა** - ეს ისეთი ურთიერთობაა, რომლის დროს დასახულია არა ინტერესების შეთავსების, (რაც თავისთავად შეუძლებელია), არამედ, ამ ინტერესების რეალიზაციაში ოპტიმალური ბალანსის მიღწევის მიზანი. საუბარია ისეთი ეკონომიკური, სოციალური და პოლიტიკური სიტუაციის შექმნაზე, რომლის დროსაც მენარმე, (მესაკუთრე) უზრუნველყოფილია შესაბამისი მოგების სტაბილური მიღებით, ხოლო, დაქირავებულ მუშას ექმნება არსებობის, საკუთარი ძირეული სოციალური ინტერესების რეალიზაციის ღირსეული პირობები.

დაბოლოს, მესამე, **სოციალური პარტნიორობა** - ეს ურთიერთობაა სარგებლო, აუცილებელი ურთიერთქმედება ამ კლასებს შორის, რომელშიც ობიექტურადაა დაინტერესებული თითოეული მხარე. სწორედ ამიტომ სოციალური პარტნიორობა არის ყოველგვარი დიქტატურის (პიროვნების, ან კლასის) უარყოფა, მისი ალტერნატივა.

სოციალური პარტნიორობა - ეს უპირატესად სოციალურ-შრომითი ურთიერთობების სფეროა. თუმცა, პრაქტიკაში, იმ საკითხთა წრე, რომელთა გადაჭრაც ხდება მენარმეებსა და მესაკუთრეებს, დაქირავებულ მუშებს, აგრეთვე, სახელმწიფო ხელისუფლების ორგანოებს შორის მოლაპარაკების, შეთანხმების მეშვეობით, გაცილებით ფართოა. ისინი მოიცავენ სოციალურ-შრომით ურთიერთობებთან დაკავშირებულ და ეკონომიკურ, ზოგჯერ კი სოცი-

ალურ-პოლიტიკურ პრობლემებსაც.

სოციალური პარტნიორობის სისტემას აქვს სავსებით განსაზღვრული საზოგადოებრივი დანიშნულება: **განსაზღვრული ორგანოების შექმნა და მათი საქმიანობა, განსაზღვრული დოკუმენტების შემუშავება და მიღება, ცხოვრებაში სოციალური პარტნიორობის იდეებისა და პრინციპების განხორციელება, სოციალურ-შრომითი და მათთან დაკავშირებული ეკონომიკური და სოციალურ-პოლიტიკური ურთიერთობების რეგულირება სოციალური კონსენსუსის პრინციპებზე, რეალიზაციის უზრუნველყოფა, სოციალურ-შრომითი კონფლიქტების გადაჭრისათვის ხელშეწყობა, დადგენილი წესით სოციალურ-შრომითი ურთიერთობების რეგულირების საკანონმდებლო ბაზის სრულყოფა, ეკონომიკისა და საზოგადოების კრიზისის დაძლევა და ამის საფუძველზე ხალხის კეთილდღეობის გაზრდა, საზოგადოებაში სოციალური სტაბილურობის მიღწევა.**

მესაკუთრის, მენარმის, განუყოფელი ბატონობის მხარდამჭერი სოციალური პრაქტიკისა და იდეოლოგიის სანაცვლოდ მოდის სოციალური პარტნიორობის იდეოლოგია და სოციალური პრაქტიკა, რომელიც უარყოფს ერთი კლასის დიქტატურას. ამტკიცებს საზოგადოებრივ მოლაპარაკებასა და თანხმობას მუშასა და დაქირავებულებს შორის ორივე მხარის უფლებებისა და ინტერესების ოპტიმალური რეალიზაციის საფუძველზე.

საქართველოში პარტნიორული ურთიერთობები უნდა გაძლიერდეს მთავრობის, დამქირავებლებისა და პროფკავშირული ორგანიზაციების პარტნიორული შეთანხმების საფუძველზე. იგი უნდა განვითარდეს იმ პირობით, რომ ყოველ მონაწილეს კარგად ესმოდეს საერთო ამოცანები და მიზნები, მოფიქრებულად უნდა შეირჩეს პარტნიორები, შეფას-



დეს როგორც დანახარჯები, ასევე მიღებული შედეგები.

სოციალური პარტნიორობის განვითარებაში დიდი მნიშვნელობა აქვს განვითარებული ქვეყნების გამოცდილებას ამ სფეროში. მაგალითად, სკანდინავიის ქვეყნებში დამქირავებლები მზად არიან, გაითვალისწინონ მშრომელთა კანონიერი მოთხოვნები, ახალი იდეები, რომლებიც დაკავშირებულია შრომის პირობების გაუმჯობესებასა და შრომის ეფექტიანობის ამაღლებასთან.

ჩვენს ქვეყანაში ჯერჯერობით სოციალური პარტნიორობის ურთიერთობანი ძალიან დაბალ დონეზეა. არ ხდება მისი პრინციპების რეალიზება, არაეფექტიანად მოქმედებს პარტნიორობის ისეთი მექანიზმები, როგორცაა: ტრიპარტიზმი, ორმხრივი კომისიები, შემარიგებელი, ან შემათანხმებელი ორგანოები. აღსანიშნავია ისიც, რომ ჯერჯერობით ჩვენში არ არსებობს სოციალური პარტნიორობის განვითარების სამართლებრივი ბაზა. ამასთან, განსაკუთრებული ყურადღება უნდა მიექცეს ხელშეკრულებებისა და შეთანხმებების დამუშავებას, მათ სათანადოდ გაფორმებას და კოლექტიური შრომითი დავების რეგულირებას. საჭიროა, პრაქტიკაში ფართოდ გავრცელდეს ხელშეკრულებებისა და შეთანხმებების პროექტების იურიდიული, ეკონომიკური და სოციალური ექსპერტიზა.

განვიხილოთ ძირითადი ობიექტური ფაქტორები, რომლებმაც ადა-

მიანთა საზოგადოების განვითარების განსაზღვრულ ეტაპზე განაპირობებს სოციალურ-პარტნიორული ურთიერთობების ფორმირების აუცილებლობა და, შესაბამისად, ამ პროცესის ჩამოყალიბებული პირობები.

**1. ტექნიკურ-ტექნოლოგიური ფაქტორები.** საზოგადოებრივი შრომის ინდუსტრიალიზაციამ უზრუნველყო წარმოებაში ადამიანის ფაქტორის როლის ზრდა, დაქირავებული მუშის გარდაქმნა ორგანიზაციის ხელმძღვანელობის ნების უბრალო შემსრულებლიდან წარმოების განათლებულ და აქტიურ სუბიექტად, რომელიც მონაწილეობას ღებულობს წარმოების მართვაში. საზოგადოებრივ წარმოებაში მუშის შეგნებული აქტიური მონაწილეობით დაინტერესებულია დამქირავებელიც რაც, თავის მხრივ, აიძულებს მას ანგარიში გაუწიოს მუშების ინტერესებს, აზრსა და პოზიციებს.

უპირველეს ყოვლისა, ადამიანური რესურსების ეფექტური გამოყენების გარეშე საწარმოს არ შეუძლია მიაღწიოს საქონლისა და მომსახურებების ყველაზე მაღალ ხარისხს, სწრაფი რეაგირება მოახდინოს მომხმარებლის ცვლად მოთხოვნებზე. ერთი სიტყვით, გადარჩეს გამწვავებულ კონკურენტულ ბრძოლაში. მაგრამ კვალიფიცირებული შრომა, პროფესიული ცოდნა უფრო მაღალ ანაზღაურებასა და სოციალურ გარანტიებს საჭიროებს. დაქირავებული მუშა მეტწილად დაინტერესებულია იმ საწარმოს რენტაბელობაში, რომელშიც ის მუშაობს: ამაზეა დამოკიდებული მისი ხელფასის დონეც და სამუშაო ადგილების სტაბილურობაც.

ამრიგად, კვალიფიცირებული შრომის, როგორც წარმოების ძირითადი ფაქტორის როლის გაზრდა თანამედროვე პირობებში ხდება ერთგვარი საფუძველი დამქირავებ-

ბელთა და დაქირავებული მუშების ეკონომიკური ინტერესების დაახლოებისთვის.

**2. სოციალურ-ეკონომიკური ფაქტორები.** უპირველესად, ეს არის მუშების ნაწილის აქციონრებად ქცევა, რაც გარკვეულწილად ცვლის მათ დამოკიდებულებას საკუთრებისადმი, წარმოებისა და საწარმოს ბედისადმი. განვითარებული მრეწველობის მქონე ქვეყნების გაზრდილმა ეკონომიკურმა პოტენციალმა საშუალება მოგვცა მნიშვნელოვნად შეგვეცვალა საზოგადოების სოციალური სტრუქტურა. ეს არის საზოგადოება, რომლის წევრთა არანაკლებ 2/3 შეადგენს ე.წ. საშუალო ფენას; სადაც შედიან მენარმეთა (მცირე და საშუალო ბიზნესის წარმომადგენელთა) დიდი ნაწილი, სხვადასხვა დონის მენჯერები, საინჟინრო-ტექნიკური პერსონალი, თავისუფალი პროფესიების ადამიანები და კვალიფიცირებული მუშაკები.

**3. საზოგადოებრივ-პოლიტიკური ფაქტორები.** ამაში იგულისხმება მასების პოლიტიკური კულტურის ზრდა, იმ საზოგადოებრივი ორგანიზაციებისა და გაერთიანებების როლის და მნიშვნელობის ზრდა, რომლებიც წარმოადგენენ და იცავენ მშრომელთა ძირეულ ინტერესებს; პროფესიული კავშირების გადაქცევა გავლენიან საზოგადოებრივ ძალად; ისეთი ორგანიზაციებისა და გაერთიანებების ფორმირება, რომლებიც წარმოადგენენ მესაკუთრეთა, მენარმეთა ინტერესებს.

**4. სამოქალაქო საზოგადოების არსებობა.** სოციალური პარტნიორობის ერთ-ერთი აუცილებელი პირობაა დასავლეთის მონინავე ქვეყნებში ჩამოყალიბებული სამოქალაქო საზოგადოება. მისთვის დამახასიათებელია სხვადასხვა ნებაყოფლობითი ასოციაციები, რომლებიც აერთიანებენ მოქალაქეებს

და გამოსატყვევ მათ პროფესიულ და სამოქალაქო ინტერესებს. (მშრომელთა პროფკავშირები, მენარმეთა გაერთიანებები, მომხმარებელთა, შემოქმედებით მუშაკთა კავშირები, სხვადასხვა ახალგაზრდული, ქალთა, რელიგიური და სხვა ორგანიზაციები).

პროფკავშირი, როგორც სამოქალაქო საზოგადოების ინსტიტუტი, თავის წარმოქმნის მომენტიდან იყო დაქირავებული მუშების სამოქალაქო ემანსიპაციის იარაღი, მის მიერ სამოქალაქო უფლებების მოპოვების საშუალება. პროფკავშირებმა, რომლებიც იცავდნენ მუშას ეკონომიკურად და ზღუდავდნენ მეპატრონის თვითნებობას, ხელი შეუწყვეს მუშების მოქალაქეებად, სოციალურ სუბიექტებად ჩამოყალიბებას. თავიანთი არსებობისა და თავისუფალი ფუნქციონირების უფლებების დაცვასთან ერთად პროფკავშირები ერთდროულად იცავდნენ დაქირავებული მუშების სამოქალაქო-პოლიტიკურ უფლებასაც.

**5. ზნეობრივ-ფსიქოლოგიური ფაქტორები:** აქ, უპირველესად, იგულისხმება სოციალურ-შრომითი ურთიერთობების ჰუმანიზაცია და გარანტიების შექმნა საკუთარი შრომის ანაზღაურებაზე.

ასეთია იმ სოციალური პარტნიორობის ფორმირების ზოგადი პირობები და ფაქტორები, რომლებიც მუშაკებსა და მენარმეებს, ან მესაკუთრეებს შორის ურთიერთობების ახალ ტიპს წარმოადგენენ. ნიშანდობლივია ისიც, რომ ისინი კონკრეტულ ქვეყნებში მონიფულობის სხვადასხვა ხარისხში იმყოფებიან.

**ნაირა ღვედაშვილი,**  
ივ. ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ასოცირებული პროფესორი

**ANNOTATION**

**SOCIAL PARTNERSHIP: AN TERMS AND MAIN FACTORS**

**Naira Gvedashvili**

Associated professor of Ivane Javakhishvili Tbilisi State University

Social partnership system has quite defined social means: creating defined bodies and their activities, implementing social partnership ideas and principles in life, regulating social-labour and economic and in connecti-

on with them social-political relationships, on the base of principles of social consensus. It is possible only in market economic society, which is in a defined level of economic, social and law maturity.

# როგორ საქმდებიან უცხოეთში კურსდამთავრებული ახალგაზრდები საქართველოში

## (გერმანიაში კურსდამთავრებულთა მაგალითზე)

საქართველოს ეკონომიკაში მიმდინარე სტრუქტურული ცვლილებების, ეკონომიკის ლიბერალიზაციისა და ინტეგრაციის პირობებში, განსაკუთრებული სიმწვავეით წარმოჩინდა დასაქმების, განსაკუთრებით ახალგაზრდების დასაქმების პრობლემები.

ამასთან, იგი გარკვეულ სირთულეებთანაა დაკავშირებული. კერძოდ, მათ არ გააჩნიათ შრომითი და ცხოვრებისეული გამოცდილება, რაც თავის მხრივ, ართულებს მათ მიერ სამუშაოს პერჩევას. ყოველივე ეს მნიშვნელოვნად ამცირებს ამ უკანასკნელთა კონკურენტუნარიანობას შრომის ბაზარზე.

საქართველოს დღევანდელი რეალობიდან გამომდინარე, ახალგაზრდების დაუსაქმებლობა სერიოზულ „სოციალურ ბოროტებად“ უნდა ჩაითვალოს. უპირველესად იმის გამო, რომ უფასურდება ადამიანური კაპიტალი, რომელიც ინვესტირებულია სახელმწიფოს, ან ოჯახის მიერ – ადამიანი მორალურად ტრაგედირებულია, საზოგადოება კარგავს იმ ეკონომიკურ დოვლათს, რისი მიღებაც შესაძლებელი იქნებოდა ინტელექტუალური პოტენციალის ეფექტიანი გამოყენებით.

ახალგაზრდობის მნიშვნელოვანი ნაწილი შრომითი გამოცდილების უქონლობის, სამუშაოსადმი წაყენებული მაღალი მოთხოვნების გამო, შრომის ბაზარზე გადაულახავ წინააღმდეგობას აწყდება და უმუშევართა რიგებს ემატება. ამიტომ, სახელმწიფოს მხრიდან ახალგაზრდების დასაქმების საკითხისადმი მიდგომა განსაკუთრებულ სიფრთხილეს და ზომიერებას მოითხოვს. უპირველეს ყოვლისა, საჭიროა იმ სოციალურ-ეკონომიკური დანაკარგების გაცნობიერება, რაც შეიძლება გამოიწვიოს ახალგაზრდობის დაუსაქმებლობამ – ხანგრძლივი და მასობრივი უმუშევრობა ახალგაზრდებში იწვევს ფსიქოლოგიურ სტრესს, საკუთარ შესაძლებლობებში ურწმუნობას, პიროვნების დეგრადაციას, ხელს უწყობს დანაშაულებების ზრდას, ოჯახების რღვევას და სხვა ნეგატიურ შედეგებს (რომ არაფერი ითქვას მთლიანი შიდა პროდუქტის იმ დანაკარგებზე, რომლის წარმოებაც შესაძლებელი იქნებოდა სრული დასაქმების პირობებში).

ბელი იქნებოდა სრული დასაქმების პირობებში).

ახალგაზრდობის დასაქმების ხელშეწყობის მიზნით, საქართველოს საკარიერო სერვისი „სამშობლოში დაბრუნებული პროფესიული კადრების პროგრამის“ ფარგლებში ეხმარება გერმანიიდან სამშობლოში დაბრუნებულ ახალგაზრდებს, რომლებმაც განათლება გერმანიის სხვადასხვა უმაღლეს სასწავლებლებში მიიღეს. კონსულტაციას უწევს სამუშაოს პერჩევამ, აწყობს მოკლევადიან ტრენინგ-სემინარებს სწორი პროფესიული არჩევანის გაკეთების მიზნით, უზრუნველყოფს მათ ინფორმირებულობას კარიერის დასაწყისში.

2008 წლის დეკემბერში „საქართველოს საკარიერო სერვისის“ ორგანიზებით ჩატარდა დასაქმების ფორუმი. ფორუმში მონაწილეობდნენ დამსაქმებლები და ის ახალგაზრდები, რომლებმაც განათლება გერმანიაში მიიღეს.

ფორუმის მონაწილეებს, არსებული ვაკანსიებსა და მოთხოვნებზე ინფორმაცია გააცნეს ცნობილი ფირმებისა და ორგანიზაციების – წარმომადგენლებმა, ქართულ-გერმანული საწარმო „ჰაიდელბერგ ცემენტი“, „საქართველოს ბანკი“, „პროკრედიტ ბანკი“, „ნიკორა“, „სასტუმრო „მარილი“, „საქციო საზოგადოება „მადნეული“, გერმანული საწარმო „ჰიპი“, HSBC ბანკი, „ავერსი“, ივ. ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი და სხვა კერძო და არასამთავრობო სტრუქტურების წარმომადგენლებმა.



ამ თანამშრომლობის ფარგლებში პროგრამის პარტნიორები მხარდაჭერას აღმოუჩინენ გარდამავალ ეტაპზე მყოფი ქვეყნების მოქალაქეებს, რომლებმაც გერმანიაში მიიღეს განათლება. პროგრამაში ჩართულია მსოფლიოს 22 ქვეყანა.

მათ შორისაა: ავსტრია, ეგვიპტე, ეთიოპია, ბოლივია, ბრაზილია, ჩილე, ჩინეთი, საქართველო, განა, ინდონეზია, ინდონეზია, იორდანია, კამერუნი, კოლუმბია, მაროკო, მონღოლეთი, პაკისტანი, პერუ, სირია, ტუნისი, თურქეთი, ვიეტნამი.

გარდა დასაქმებაში ხელშეწყობისა, გერმანიის მთავრობა დიპლომირებულ სპეციალისტებს ფინანსურ მხარდაჭერითაც უზრუნველყოფს.

საქართველოს „საკარიერო სერვისის“ საქმიანობის პირველივე დღეებიდან, სამშობლოში დაბრუნებული პროფესიული კადრების პროგრამის ხელშეწყობით დასაქმდა გერმანიიდან საქართველოში დაბრუნებული 90-მდე მაღალკვალიფიციური, სხვადასხვა სპეციალობის დიპლომირებული სპეციალისტი.

თუ გადავხედავთ საქართველოს „საკარიერო ცენტრის“ მიერ ჩატარებული ღონისძიებების სტატისტიკას, გარკვეული წარმოდგენა შეგვექმნება, რამდენად მნიშვნელოვანია აღნიშნული ცენტრის მიერ ჩატარებული ღონისძიებები ახალგაზრდობის დასაქმების ხელშეწყობის უმნიშვნელოვანეს საქმეში.

2007-დან 2009 წლამდე საქართველოს საკარიერო სერვისის მიერ ჩატარებული ღონისძიებების სტატისტიკა (კონსულტაციები, მო-



ძიებული ვაკანსიების რაოდენობა, გაწეული რეკომენდაცია, დასაქმებულთა რაოდენობა) საკმაოდ შთამბეჭდავად გამოიყურება.

2007 წელს საქართველოში დაბრუნდა 8 უმაღლესდამთავრებული, აქედან: სამი - გერმანისტი, ერთი - ბიზნეს-მენეჯერი, ერთი - საერთაშორისო ურთიერთობების სპეციალისტი, ერთი - იურისტი და სამი - ფილოლოგი. ნიშანდობლივია, რომ ეს ციფრი 2008 წელს 85-მდე გაიზარდა.

მათ შორის არიან ეკონომისტები, იურისტები, ექიმები, საერთაშორისო ურთიერთობების სპეციალისტები და ა.შ. საგულისხმოა, რომ ზოგიერთი მათგანი დასაქმდა ბანკებსა და სხვადასხვა სოციალურ კერძო სტრუქტურაში.

გერმანიაში არსებული 110 უმაღლესი სასწავლებლიდან, ჩვენი ყურადღება გამახვილებული იქნა მხოლოდ 28 უმაღლეს სასწავლებელზე, სადაც უფრო მეტი ქართველი სტუდენტია.

იმ ქვეყნისთვის, საიდანაც ხდება ახალგაზრდობის მობილობა ყველაზე შემაშფოთებელი ის არის, რომ უცხოეთში მიდიან ყველაზე მომზადებული, განათლებული და შრომისმოყვარე ახალგაზრდები. მიგრაციული განწყობა სწორედ ელიტურ სტუდენტ-ახალგაზრდობაში

ში შეიმჩნევა, რომელთა აკადემიური მოსწრება და პროფესიული მომზადება მაღალი მახასიათებლებით გამოირჩევა.

უმაღლესდამთავრებულთა მიგრაციას როგორც უარყოფითი, ისე დადებითი მხარეები გააჩნია. ქვეყანა საიდანაც გაედინება ახალგაზრდები, კარგავს ინტელექტუალური პოტენციალის მნიშვნელოვან ნაწილს, რომელიც ინვესტირებულია ოჯახის, ან სახელმწიფოს მიერ, მაგრამ გარკვეული პერიოდის შემდეგ უმნიშვნელოვანი კადრებით ავსებს როგორც მეცნიერებას, ისე ეროვნულ ეკონომიკას.

უცხოეთში განათლების მიღებას უნდა შევხედოთ არა ვიწრო ნაციონალური პრიზმიდან, არამედ, საკადრო პოტენციალის რაოდენობრივი და ხარისხობრივი განვითარების ჭრილში.

„ცოდნის ევროპა“ ამჟამად ფართოდაა აღიარებული, როგორც სოციალური და ინდივიდუალური ზრდის უცვლელი ფაქტორი და ევროპის მოქალაქეების კონსოლიდაციისა და სულიერი გამდიდრების აუცილებელი კომპონენტი. მას შეუძლია მისცეს თავის მოქალაქეებს საჭირო კომპეტენცია ახალი ათასწლეულის მოთხოვნათა დასაკმაყოფილებლად და იმის შეგრძნება, რომ ისინი იზი-

არებენ ერთიან ღირებულებებს და ეკუთვნიან საერთო სოციალურ და კულტურულ სივრცეს.

განათლება და საგანმანათლებლო თანამშრომლობა გადამწყვეტი ფაქტორია სტაბილური, მშვიდობიანი და დემოკრატიული საზოგადოების განვითარებისა და გაძლიერებისთვის, განსაკუთრებით იმ სიტუაციის ფონზე, რომელიც სამხრეთ-აღმოსავლეთ ევროპაში შეიქმნა.

ამ მოსაზრებებზე დაფუძნებულმა ბოლონიის დეკლარაციამ გამოკვეთა უნივერსიტეტების ცენტრალური როლი ევროპის კულტურულ განზომილებათა განვითარებაში.

ბოლონიის პროცესი და მისი შედეგი, უმაღლესი განათლების ევროპული სივრცე, უმაღლეს განათლებაში რეგიონული და საერთაშორისო თანამშრომლობის უპრეცედენტო მაგალითია.

დეკლარაციაში ხაზგასმულია, რომ უმაღლესი განათლების ევროპული სივრცის შექმნას გადამწყვეტი მნიშვნელობა ენიჭება მოქალაქეთა მობილობის, დასაქმების გაუმჯობესებისა და კონტინენტის ყოველმხრივი განვითარებისათვის.

მანანა ლობჯანიძე  
ეკონომიკის დოქტორი,  
თსუ ასისტენტ-პროფესორი

ANNOTATION

THE EMPLOYMENT OF THE YOUNG SPECIALISTS EDUCATED IN GERMANY

Manana Lobdjanidze

Due to the structural changes in Georgian Economics, especially in the conditions of Liberalisation and Integration which are the necessary preconditions of transferring to the Market Economy, the employment problem of the young people became much more acute.

The issue of employment of the young people needs assistance and special support. These people are different from the other socio-demographic groups in terms of their health, high level of education, professionalism, mobility and so on. All this determines their behaviour on the labour market. In spite of that, the employment of these young people are connected to some difficulties. They do not have work and life experiences which to certain extent makes it more difficult to find jobs for them. All above mentioned significantly diminishes their competitiveness on the labour market.

The major part of the young people come across hu-

ge difficulties due to the inexperience as well as requirements of the jobs and number of unemployed people increases on the labour market. That's why the government approach towards employment of young people calls for special caution and balance. In the first place it is necessary to be aware of those socio-economic losses which can be caused by unemployment of the young people. The long term and mass unemployment of the young people cause psychological stress, low self esteem, degradation of an individual breaking up of the families and other negative consequences, to say least about the loss of gross domestic product the production of which would be able in the conditions of complete employment. The Welfare of the country mainly depends on the educated people with high sense of responsibility who are able to become aware the importance of their professionalism for the country.

# რეგიონის განვითარების პროგრამების რეალიზაცია საქართველოში



**მარინა ჩავჭავაძე,**  
ივ. ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ასოცირებული პროფესორი

რეგიონი

გარდამავალ ეტაპზე რეგიონებმა ტრმა სოციალ-ეკონომიკური კრიზისის განიცადეს, რომელმაც წარმოშვა რიგი ეკონომიკური პრობლემები. კერძოდ, შემცირდა სამენარშეო აქტივობა, ტერიტორიების განვითარების დონეებს შორის წარმოიშვა მკვეთრი დისპროპორცია; შეფერხებულა ვითარებობა რეგიონული ბაზრები და რეგიონთაშორისი ეკონომიკური ჯავშირები. ყოველივე ჩამოთვლილი რეგიონებისთვის და მთლიანად ქვეყნისთვის დიდ დანაჯარგებს განაპირობებდა.

მნიშვნელოვანი პრობლემები არსებობდა რეგიონების ფინანსური უზრუნველყოფის თვალსაზრისით ბიუჯეტების ფორმირების პროცესში. ვერ ხერხდებოდა ადგილობრივი ბიუჯეტების მდგრადი შემოსავლებით უზრუნველყოფა; მოქმედი ადგილობრივი ბიუჯეტების საგადასახადო ბაზა მცირე, ხოლო ჩრდილოვანი ეკონომიკის, კორუფციის მაღალი დონე მდგომარეობას კიდევ უფრო ართულებდა. აღნიშნულთან დაკავშირებით, აუცილებელი იყო ცენტრალურ და ადგილობრივ ბიუჯეტებს შორის სახელმწიფო საგადასახადო შემოსავლების განაწილების მოქმედი სისტემის ოპტიმიზაცია, აგრეთვე, საგადასახადო შემოსავლების სისტემის ჩამოყალიბება, რომელიც მაქსიმალურად გაითვალისწინებდა ადგილობრივი ხელისუფლების ინტერესებს და მოახდენდა რეგიონის დამატებით სტიმულირებას. პრობლემების მონესრიგებისთვის მნიშვნელოვანია ეკონომიკური ჯავშირების მექანიზმების ძიება და სრულყოფა, რაც შესაძლებელს გახდინდა გამოვლენილიყო რეგიონების სრული საექსპორტო პოტენციალი. ქვეყნის რეგიონული განვითარების პრობლემა უპირველესად დაკავშირებულია ტერიტორიულ ერთეულთა სოციალური და ეკონომიკური მდგრადობის უთანაბრო განვითარებასთან. ასეთ პირობებში აუცილებელია ეკონომიკაზე ახალი, ეფექტიანი მეთოდების ზემოქმედება, რომელთა შორის მნიშვნელოვანია პროგრამულ მოზნობრივი პროგნოზირება. იგი შესაძლებლობას იძლევა კვალიფიციურად, საიმედოდ, მოკლე ვადაში, სახელმწიფოს ერთიან პოლიტიკასთან ჯავშირში გადანყვიტოს ცალკეული რეგიონის განვითარების სტრატეგიული პრობლემები და ცენტრალურ,

## რეგიონულ ხელისუფლებას შეუქმნას საქმიანობის მართვის პრიორიტეტები.

ქვეყანაში ეკონომიკის განვითარებისა და მისი სტაბილიზაციის შენარჩუნებისათვის უდიდესი მნიშვნელობა გააჩნია ცალკეული რეგიონების რეაბილიტაციის რეგიონული პროგრამების დამუშავებასა და მის რეალიზაციას, რომლის ხელშეწყობა სახელმწიფოს ძირითადი მიზანი უნდა გახდეს. ამ მხრივ, წამყვან სახელმწიფოებს დიდი ხანის გამოცდილება გააჩნიათ.

საქართველოში რეგიონების განვითარების სოციალ-ეკონომიკური პროგრამების დამუშავებისა და რეალიზაციის გამოცდილება არ არსებობდა. მსგავსი პროგრამის შედგენის მცდელობა იყო გასული საუკუნის 80-იან წლებში. ამ პერიოდში საქართველოს ეკონომიკისა და დაგეგმვის ინსტიტუტში დამუშავდა სრულყოფილი მიზნობრივი პროგრამა „საქართველოს რეგიონები 2000“, რომლის მთავარი ამოცანა იყო ეკონომიკური და სოციალური განვითარების გრძელვადიანი პროგნოზების დამუშავება ნწ რაიონის, 15 ქალაქისა და 3 ავტონომიური წარმონაქმნის მიხედვით. სამწუხაროდ, ქვეყანაში მიმდინარე პროცესების გამო მისი რეალიზაცია ვერ მოხერხდა. 2000 წლიდან განხორციელდა ქალაქებისა (თბილისი, ქუთაისი, ფოთი, ბათუმი, რუსთავი, აგრეთვე შვიდი რაიონის) და რაიონების მუნიციპალური განვითარების პროგრამები.

ამდენად, საქართველოში რეგიონული განვითარების მიზნობრივი პროგრამების შემუშავების მთოდოლოგია, მისი დამტკიცებისა და განხორციელების პრაქტიკა სრულყოფას საჭიროებს. მეცნიერულად დამუშავებული პროგრამები აუცილებელი პირობაა ტერიტორიულ ერთეულებში

სოციალურ-ეკონომიკური მდგომარეობის გაუმჯობესებისთვის.

რეგიონული განვითარების პროგრამების შემუშავების ძირითადი ამოცანები უნდა იყოს: რეგიონთაშორისი დისპროპორციების აღმოფხვრა და გათანაბრება; ოპტიმალური ტერიტორიული, ეკონომიკური დარგობრივი სტრუქტურის ფორმირება; დაბალანსებული რეგიონული მეურნეობების ჩამოყალიბება; ტერიტორიის ბუნებრივი, მატერიალური და შრომითი რესურსების სრული, ეფექტიანი გამოყენება; გარემოს დაცვა; სტიქიური უბედურებისა და ტექნოგენური კატასტროფების შედეგებიდან თავის დაღწევა; ინფრასტრუქტურის ფორმირება; რეგიონების სულიერი აღორძინება, მათი ისტორიულ-კულტურული მემკვიდრეობის შენარჩუნება, განმტკიცება; საზოგადოებრივ-პოლიტიკური, სამართლებრივი ვითარების სტაბილიზაცია.

რეგიონის სოციალ-ეკონომიკური განვითარების კომპლექსური პროგრამები გარკვეული ნაწილებისაგან შედგება, რომელიც სარეალიზაციო პროგრამული პროექტის შინაარსობრივი და ფუნქციონალური დახასიათებაა წარმოდგენილი. მსგავსი ტიპის პროგრამაში განიხილება: რეგიონში არსებული სოციალ-ეკონომიკური მდგომარეობის ანალიზი; ბუნებრივი რესურსებისა და გარემოს დაცვის მდგომარეობის შეფასება; დემოგრაფიული მდგომარეობა და შრომის ბაზარი; რეგიონის სოციალ-ეკონომიკური განვითარების კონცეფციის ჩამოყალიბება; ძირითადი მიზნობრივი პროგრამების შედგენა ქვეპროგრამების სახით; პროგრამის რესურსული (ფინანსური, მატერიალური, შრომითი, ინფორმაციული) უზრუნველყოფა; პროგრამულ ღონისძიება-

2010  
|  
მაისი

თა კოორდინაცია, სადაც განსაზღვრულია მის განხორციელებაში მონაწილე ყველა ორგანიზაციის შეთანხმებული ქმედების უზრუნველყოფა; პროგრამის განხორციელების ეფექტიანობის შეფასება; მართვის ორგანიზაცია, ფორმები და მეთოდები, სადაც შემუშავებულია ორგანიზაციულ-ფუნქციური მართვის სტრუქტურა, რომლის ფორმირება მიმდინარეობს რეგიონისა და პროგრამის თავისებურებათა გათვალისწინებით.

მიმდინარე ეტაპზე, საქართველოში რეგიონული პროგრამების შედგენასა და მის რეალიზაციას მთავრობის მხარდაჭერით ახორციელებს რეგიონული განვითარებისა და ინფრასტრუქტურის სამინისტრო, რომელიც 2009 წელს შეიქმნა. სამინისტროს უმთავრესი სტრატეგიული მიმართულებაა ხელი შეუწყოს მდგრად რეგიონულ განვითარებას, რეგიონებში სიღარიბის შემცირებასა და დასაქმებას, ინფრასტრუქტურის სრულყოფას, მენარმეობისა და ახალი ტექნოლოგიების დანერგვას, გარემოს დაცვის მონესრიგებას, რეგიონების საერთაშორისო თანამშრომლობას.

აღნიშნული სამინისტროს ფარგლებში გააქტიურდა ცალკეულ ტერიტორიებზე სოციალ-ეკონომიკური განვითარება. კერძოდ, განხორციელდა და ამჟამადაც გრძელდება რეგიონული ინფრასტრუქტურისა და სოფლის მხარდაჭერის პროგრამების რეალიზაცია. დასახელებული პროექტების განხორციელებამ ხელი შეუწყო ტერიტორიებში სოციალ-ეკონომიკური გარემოს გაუმჯობესებას.

2009 წელს რეგიონული ინფრასტრუქტურის განვითარების პროგრამის ფარგლებში სამინისტრომ გამოყო 1 232 757 000 ლარი.

რეგიონულ ჭრილში 2009 წელს შემუშავდა სოფლის მხარდაჭერის პროგრამა, რომელიც ამჟამადაც გრძელდე-

ბა. პროგრამის ფარგლებში გასულ წელს გაიხარჯა 20 მლნ., ლარი, რომელიც გადანაწილდა 3 468 სოფელზე. რეგიონების შესაბამისად: ყველაზე მაღალი წილი იმერეთის - 17,5%, კახეთის - 13,0%, სამეგრელო-ზემო სვანეთის - 13,6% რეგიონებზე მოდიოდა; დარჩენილი რეგიონების წილობრივი მონაწილეობა შემდეგია: გურია 5,7%; მცხეთა-მთიანეთი - 6,3%; სამცხე-ჯავახეთი - 7,6%; ქვემო ქართლი - 9,3%; შიდა ქართლი - 9,3%; აჭარის არ 7,9%.

საქართველოს რეგიონების რეაბილიტაციაში უდიდესი როლი შეასრულა „ათასწლეულის გამოწვევის პროგრამამ“. შეთანხმებას პროგრამის ფარგლებში საქართველოსა და ათასწლეულის გამოწვევის კორპორაციას შორის ხელი მოეწერა 2005 წელს. ამ პროექტით აშშ მთავრობამ საქართველოს 295,3 მლნ. დოლარი გამოუყო. პროგრამის ფარგლებში მიმდინარე 5 წლის განმავლობაში დაფინანსდა ორი ძირითადი სფერო: 1. რეგიონული ინფრასტრუქტურის რეაბილიტაცია და 2. რეგიონებში წარმოების განვითარება. პირველი სფერო მოიცავდა სამ ძირითად პროექტს: სამცხე-ჯავახეთის გზის რეაბილიტაცია (102,2 მლნ., დოლარი), ენერგო-სექტორის რეაბილიტაცია (49,5 მლნ., დოლარი), რეგიონული ინფრასტრუქტურის განვითარება (60 მლნ., დოლარი); პროექტის ფარგლებში დაფინანსების მეორე სფერო შეიცავდა: საქართველოს რეგიონული განვითარების ფონდის შექმნას (32,5 მლნ., დოლარი), აგრობიზნესის განვითარებას (15 მლნ., დოლარი). მონიტორინგის შეფასება მიმდინარე და ჩატარებული სამუშაოების შესახებ დადებითია.

მიუხედავად განხორციელებული პროექტებისა, ცალკეული რეგიონების მიხედვით რეგიონული განვითარების კომპლექსური პროგრამები არ არის შემუშავებული.

თუმცა მსგავსი პროგრამა შეიქმნა ზოგიერთ რეგიონში. მაგალითად, კახეთის რეგიონში გაეროს განვითარების პროგრამისა (UNDP) და რუმინეთის მთავრობის ფინანსური და ტექნიკური მხარდაჭერით შემუშავდა „კახეთის რეგიონული განვითარების სტრატეგია 2009-2014 წლები“. მასში მკაფიოაა ჩამოყალიბებული რეგიონის სოციალური და ეკონომიკური განვითარების სტრატეგიები. პროგრამა საშუალებას იძლევა შეფასდეს განვითარების რა ეტაპზე იმყოფება რეგიონი, განისაზღვროს რეგიონული განვითარების მიზნები, რესურსული შესაძლებლობები, ფინანსური რესურსების მოზილზაცია და მიზნობრივი გამოყენება ეკონომიკური პროექტების განხორციელებისათვის. აღნიშნული სტრატეგიის ძირითადი დანიშნულებაა რეგიონის მდგრადი განვითარების მიღწევა და სიღარიბის დაძლევა.

რეგიონული განვითარებისა და ინფრასტრუქტურის სამინისტროსათვის პრიორიტეტი უნდა იყოს მსგავსი სახის პროექტების შედგენა და მოზადება, რათა სამომავლოდ სწორად მოხდეს სტრატეგიის შემუშავება რეგიონების შემდგომი განვითარებისთვის.

ამდენად, რეგიონული პროგრამების შემუშავებისა და განხორციელების პრაქტიკა საქართველოში გააქტიურებულია. მიმდინარე ეტაპზე ჩატარებული ანალიზი ცხადყოფს, რომ ცალკეული დარგობრივი, მიზნობრივი პროექტების განხორციელებამ ტერიტორიებზე განაპირობა ეკონომიკური კლიმატის გაუმჯობესება და საზოგადოებრივი კეთილდღეობის ამაღლება. მეცნიერულად დამუშავებული პროგრამები აუცილებელი პირობაა ტერიტორიულ ერთეულებში სოციალურ-ეკონომიკური მდგომარეობის გაუმჯობესებისთვის.

**ANNOTATION**

**IMPLEMENTATION OF PROGRAMS ON DEVELOPMENT OF REAGION**

Iv. Javakhishvili Tbilisi State University Associate Professor **MARINA CHAVLEISHVILI**

The present work presents the infomation on the state of composition and implementation of the programs on development of regions of Georgia; the results of the concrete programs completed in the regions of Georgia has been reviewed. The research statements are as follows:

- In the framework of the Ministry of regional development and infrastructure of Georgia in the regions was activated the social-economic development. In 2009 were carried out the programs (20 million GEL) on regional infrastructure (1 232 757 000 GEL) and village

support. In the cause of regional rehabilitation of Georgia the huge part was fulfilled by the “Program on Millenium Challenge”(in the framework of the Program Georgia was allocated \$295,3 million, two main spheres were financed: 1. Rehabilitation of regional infrastructure and 2. The enterprise development in the rural area.

- The practice of elaboration and implementation of the regional programs has been activated. Fulfillment of the separate branch-wise, targeted projects in the area has improved the social economic state and boosted the welfare of the society.

# გაპოინერაით, თუ გსურთ იყოს ნარკმატეპული!

## 5 მიზანი, რატომაც უნდა გაპოინეროთ ანალიტიკურ-პრაქტიკული ჟურნალი „ბიზნესი და კანონმდებლობა“

- ◆ არ ჩამორჩეთ იმათ, ვინც უკვე გახდა ჩვენი ჟურნალის ხელმომწერი, ისინი ჯი საყმაოდ ბევრნი არიან.
- ◆ იცოდეთ, რა ხდება ჩვენს საქმიან სამყაროში. „ბიზნესი და კანონმდებლობა“ მოგანვლით 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 „აღმოაჩინოთ“ ახალი ამერიკა. ისარგებლეთ მსოფლიოს გამოცდილებით. „ბიზნესი და კანონმდებლობა“ სისტემატურად მოგანვლით ინფორმაციებს თქვენთვის პრობლემატურ და საინტერესო საკითხებზე.



## გახდით ჟურნალ „ბიზნესი და კანონმდებლობის“ ხელმომწერი?

- ◆ ისარგებლეთ ექსპერტთა უფასო კონსულტაციებით, შეღავათებით რეკლამისა და საიმჯო სტატეების განთავსებისას.
- ◆ ჟურნალი „ბიზნესი და კანონმდებლობა“ ყოველთვიური გამოცემაა. გამოდის 2004 წლიდან. ახლავს დამატება „ბიზნეს-მაგნე“.
- ◆ მთლიანი ჰაკეტი 120 ლარად.

## დაგაბავითი ინფორმაციისათვის დაგვიკავშირდით!

ქ. თბილისი, ძმები ჯაკაბაძეების ქ. №22  
ტელ: 10-26-28; ტელ./ფაქსი: 98-39-30  
email: [inovacia@caucasus.net](mailto:inovacia@caucasus.net)  
ვებ-გვერდი: [www.inovacia.ge](http://www.inovacia.ge)