

ԵՄՈՏՈՅԻՆԻ EKONOMISTI

Եվրոպական Եվրոպական - անալիտիկական ժուրնալ
International Scientific - Analytical Journal

4

2023

ԺՊԹՈՒ – VOLUME

XIX

UDC33

ე-49

ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი
პაატა გუგუშვილის ეკონომიკის ინსტიტუტი

Ivane Javakhishvili Tbilisi State University
Paata Gugushvili Institute of Economics

ეკონომისტი

EKONOMISTI

2023

4

ტომი-VOLUME

XIX

ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი
პაატა გუგუშვილის ეკონომიკის ინსტიტუტი

საერთაშორისო რეგენზირებადი სამეცნიერო-ანალიტიკური ჟურნალი

**Ivane Javakhishvili Tbilisi State University Paata Gugushvili Institute of
Economics
International Reviewed Scientific-Analytical Journal**



ERIH PLUS
EUROPEAN REFERENCE INDEX FOR THE
HUMANITIES AND SOCIAL SCIENCES

გამოდის 2009 წლის იანვრიდან ორ თვეში ერთხელ,
2016 წლიდან – კვარტალში ერთხელ

**Published since January 2009 once in two months,
Since 2016 - Quarterly**

*რედაქციის მისამართი: თბილისი, 0105, გ. კიკოდის ქ. 14;
ტელ.: 293 34 44; 599 970103.*

**Address: Tbilisi, 0105, Kikodze street,
tel. (+995 32) 293 34 44; 599 970103.**

სამეცნიერო-სარედაქციო საბჭო

ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორები, პროფესორები:

რამაზ აბესაძე (მთავარი რედაქტორი), იური ანანიაშვილი, გივი ბედიანაშვილი, თეიმურაზ ბერიძე, გიორგი ბერულავა, ვახტანგ ბურდული, რევაზ გველესიანი, რევაზ გოგობია, რევაზ კაკულია, თემურ კანდელაკი, მურმან კვარაცხელია, პაატა კოლუაშვილი (ს/მ მეცნიერებათა აკადემიის აკადემიკოსი), ელგუჯა მექვაბიშვილი, სოლომონ შავლიაშვილი (აკადემიკოსი), ვლადიმერ შაპავა (აკადემიკოსი), უშანგი სამადაშვილი, ავთანდილ სილაგაძე (აკადემიკოსი), ავთანდილ სულაბერიძე, მირიან ტუხაშვილი, თეიმურაზ შენგელია, მურმან ცარციძე, ნოდარ ჭითანავა (ს/მ მეცნიერებათა აკადემიის აკადემიკოსი), ეთერ ხარაიშვილი, მიხეილ ჯიბუტი (აკადემიკოსი).

სამეცნიერო-სარედაქციო საბჭოს უცხოელი წევრები

ჯეფრი საქსი (კოლუმბიის უნივერსიტეტის პროფესორი, გაეროს სპეციალური მრჩეველი), ფრენკ არაუჰო (პროფესორი, კალიფორნიის უნივერსიტეტი ბერკლი, კალიფორნიის უნივერსიტეტი დევისი), ლარისა ბელინსკაია (პროფესორი, ვილნიუსის უნივერსიტეტი), რუსლან გრინბერგი (რუსეთის მეცნიერებათა აკადემიის წევრ-კორესპონდენტი), სიმონე გუერჩინი (პროფესორი, ფლორენციის უნივერსიტეტი), ბარნი ერედია (პროფესორი, კალიფორნია, აშშ), ვოლფგანგ ვენგი (პროფესორი, ბერლინის ტექნიკური უნივერსიტეტი), ტომას დ. ვილეტი (პროფესორი, კლერმონტის უნივერსიტეტი), ელდარ ისმაილოვი (პროფესორი. ბაქოს სოციალური მართვისა და პოლიტოლოგიის ინსტიტუტი), გინდრა კასნაუსკიენე (პროფესორი, ვილნიუსის უნივერსიტეტი), სტივენ კოენი (კოლუმბიის უნივერსიტეტის პროფესორი), ვლადიმერ მენშიკოვი (პროფესორი, დაუგავილის უნივერსიტეტი, ლატვია), სლავომირ პარტიცი (იოანე პავლე II-ს სახელობის ლუბლიანას კათოლიკური უნივერსიტეტი), გალინა სავინა (პროფესორი, ხარკოვის ტექნიკური უნივერსიტეტი), დაროლ ჯ. სტიინლი (პროფესორი, პეპერდაინის უნივერსიტეტი), ალექს სტუპნიცი (პროფესორი, ტარას შევჩენკოს სახელობის კიევის ეროვნული უნივერსიტეტი), ადამ ნიუმენ ტიორნერი (პროფესორი, ლესტერის უნივერსიტეტი, ლესტერი, დიდი ბრიტანეთი)

მთავარი რედაქტორის თანაშემწე – ეკონომიკის დოქტორი **მამუკა ხუსკივაძე**

პასუხისმგებელი მდივანი – ეკონომიკის დოქტორი **თეა ლაზარაშვილი**

SCIENTIFIC EDITORIAL COUNCIL

Doctors of economics, Professors:

Ramaz Abesadze (**Editor-in-chief**), Yuri Ananiashvili, Givi Bedianashvili, Teimuraz Beridze, Giorgi Berulava, Vakhtang Burduli, Nodar Chitanava (academician of the Academy of Agricultural Science), Revaz Gogokhia, Revaz Gvelesiani, Mikheil Jibuti (academician), Revaz Kakulia, Eter Kharashvili, Paata Koghuashvili (academician of the Academy of Agricultural Science), Murman Kvaratskhelia, Temur Kandelaki, Elguja Mekvabishvili, Vladimer Papava (academician), Solomon Pavliashvili (academician), Ushangi Samadashvili, Teimuraz Shengelia, Avtandil Silagadze (academician), Avtandil Sulaberidze, Murman Tsartsidze, Mirian Tukhashvili.

FOREIGN MEMBERS OF THE SCIENTIFIC EDITORIAL COUNCIL

Jeffrey D. Sachs (Professor at Columbia University, UN Special Adviser), Frank P. Araujo (Professor, University California at Berkeley, University California at Davis), Larisa Belinskaia (Professor, Vilnius University), Steven Cohen (Professor, Columbia University), Barney Eredia (Professor, President at Educational Consortium Institute at Aptos), Ruslan Grinberg (Corresponding member of RAS), Simone Guercini (Professor, University of Florence), Eldar Ismailov (Professor, Baku Institute of Social Management and Political Science), Gindra Kasnauskiene (Professor, Vilnius University), Vladimir Menshikov (Professor, Daugavpils University, Latvia), Slavomir Partycki (Professor, The John Paul II Catholic University of Lublin), Galina Savina (Professor, Kharkiv Technical University), Darrol J. Stanley (Professor, University of Pepperdine), Oleksiy Stupnitsky (Professor, Taras Shevchenko National University of Kyiv), Adam Newman Turner (Professor of Management at Leicester University), Wolfgang Weng (Professor, Technical University of Berlin), Thomas D. Willett (Professor, Claremont Graduate University).

Assistant Editor-in-chief – Doctors of economics **Mamuka Khuskivadze**

Executive Secretary – Doctors of economics **Tea Iazarashvili**

НАУЧНО-РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Доктора экономических наук, Профессора:

Рамаз Абесадзе (**главный редактор**), Юрий Ананиашвили, Гиви Бедианашвили, Теймураз Беридзе, Георгий Бериулава, Вахтанг Бурдули, Реваз Гвелесиани, Реваз Гогохия, Михаил Джибути (академик), Реваз Какулия, Темура Канделаки, Мурман Кварацхелия, Паата Когуашвили (академик Академии сельскохозяйственных наук), Элгуджа Меквабишвили, Владимир Павава (академик), Соломон Павлиашвили (академик), Ушанги Самадашвили, Теймураз Шенгелия, Автандил Силагадзе (академик), Автандил Сулаберидзе, Мириан Тухашвили, Мурман Царцидзе, Этер Хараишвили, Нодар Читанава (академик Академии сельскохозяйственных наук).

ИНОСТРАННЫЕ ЧЛЕНЫ НАУЧНО-РЕДАКЦИОННОГО СОВЕТА

Джеффри Д. Сакс (профессор, Колумбийский университет, Специальный советник ООН), Франк П. Арауджо (профессор, Калифорнийский университет в Беркли, Калифорнийский университет в Дэвисе), Лариса Белинская (профессор, Вильнюсский университет), Стивен Коэн (профессор, Колумбийский университет, Нью-Йорк, США), Барни Эредиа (профессор, Калифорния, США), Руслан Гринберг (Член-корреспондент РАН), Симоне Гуерчини (профессор, Университета Флоренции), Эльдар Исмаилов (профессор, Бакинский институт социального управления и политологии), Гиндра Каснаускене (профессор, Вильнюсский университет), Владимир Меньшиков (Профессор, Даугавпилсский университет, Латвия), Славомир Партицкий (профессор, Люблинский католический университет Иоанна Павла II), Галина Савина (профессор, Харьковский технический университет), Даррол Дж. Стэнли (профессор, Университет Пеппердайна), Алексей Юступницкий (профессор, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко), Адам Ньюман Тернер (профессор, Лестерский университет), Вольфганг Венг (профессор, Технический университет Берлина), Томас Д. Виллетт (профессор, Университет Клермонта).

Помощник главного редактора - доктор экономики **Мамука Хускивадзе**

Ответственный секретарь - доктор экономики **Теа Лазарашвили**

ს ა რ ჩ ე მ შ 0 - C O N T E N T S

საერთაშორისო სამეცნიერო კონფერენცია 8

მაკროეკონომიკა – MACROECONOMICS

Tamara Ovakimyan, Hayk Mnatsakanyan, Firusa Mayilyan, Suren Ovakimyan – Current Processes and Challenges in Scientific and Economic Relations 10

თამარა ოვაკიმიანი, ჰაიკ მნაცაკანიანი, ფირუზა მაილიანი, სურენ ოვაკიმიანი – მიმდინარე პროცესები და გამოწვევები სამეცნიერო და ეკონომიკურ ურთიერთობებში (რეზიუმე) 20

Marina Tabatadze, Malkhaz Chikobava – State Strategy of Economic Rehabilitation During a Post-crisis Period 21

მარინა ტაბატაძე, მალხაზ ჩიქობავა – ეკონომიკის რეაბილიტაციის სახელმწიფო სტრატეგია პოსტ კრიზისულ პერიოდში 28

ეკატერინე შაინიძე – გადამხდელთა ქცევის თავისებურებები ზოგიერთ საგადასახადო რეგულაციაზე 30

Ekaterine Shainidze – Peculiarities of taxpayers' behavior on some tax regulations (Expanded Summary) 35

მერაბ ჯულაყიძე – საქართველოს ეროვნული სიმდიდრის ეკონომიკური ასპექტები 37

Merab Julakidze – Economical aspects of the National Wealth of Georgia (Expanded Summary) 40

აღრიცხვა და აუდიტი- ACCOUNTING AND AUDIT

Levan Sabauri, Mariam Vardiashvili, Marina Maisuradze – On Recognition of Contract Asset and Contract Liability in the Financial Statements 42

ლევან საბაური, მარიამ ვარდიაშვილი, მარინა მაისურაძე – სახელმეკრულებო აქტივის და სახელმეკრულებო ვალდებულების ფინანსურ ანგარიშგებაში აღიარების საკითხები 49

საზღვარგარეთის ქვეყნების ეკონომიკა – ECONOMY OF FOREIGN COUNTRIES

რევაზ ჯავახიშვილი – ეკონომიკური უსაფრთხოების სფეროში აშშ-ს გამოცდილება 59

Revaz Javakhishvili – US experience in the field of economic security (Expanded Summary) 67

ჯანდაცვის ეკონომიკა – ECONOMIC OF HEALTHCARE

თენგიზ ვერულავა – სტრატეგიული მენეჯმენტის პროცესი საქართველოს საავადმყოფოებში 70

Tengiz Verulava – Strategic management process in Georgian hospitals (Expanded Summary) 79

ტურიზმი – TOURIS

<i>Айтәкин Гәсан кызы Ахундова</i> – Фестивали как катализаторы событийного туризма: теоретический анализ	80
<i>Aytakin Gasan Akhundova</i> – Festivals as Catalysts of Event Tourism: A Theoretical Analysis (Expanded Summary)	87
<i>აიტაკინ გასან ყიზი ახუნდოვა</i> – ფესტივალები, როგორც ღონისძიების ტურიზმის კატალიზატორები: თეორიული ანალიზი	89

დემოგრაფია – DEMOGRAPHY

<i>ავთანდილ სულაბერიძე, იოსებ არჩვაძე, ვლადიმერ სულაბერიძე, ნატალია კოპალეიშვილი</i> – „ბები ბუმიდან“ დეპოპულაციამდე	91
<i>Avtandil Sulaberidze, Joseph Archvadze, Vladimir Sulaberidze, Natalia Kopaleishvili</i> – From Baby Boom to Depopulation (Expanded Summary)	106

**დოქტორანტიზმისა და მაგისტრანტიზმის სამეცნიერო ნაშრომები
PAPERS OF DOCTORAL AND MASTER STUDENTS**

<i>Tinatini Loladze</i> – Important Aspects of the Impact of Innovation on Unemployment	111
<i>თინათინი ლოლაძე</i> – ინოვაციის გავლენის მნიშვნელოვანი ასპექტები უმუშევრობაზე (რეზიუმე)	122
<i>ლაშა კელიქაშვილი</i> – მთავრობის ვალის დინამიკა მსოფლიოსა და საქართველოში და მასთან დაკავშირებული გამოწვევები მონეტარული პოლიტიკის გლობალური გამკაცრების პირობებში	124
<i>Lasha Kelikhashvili</i> – Dynamics of Government Debt in the World and in Georgia and associated Challenges in the Context of Global Monetary Policy Tightening	132
<i>დავით როინიშვილი</i> – განათლების სისტემით გამოწვეული საბაზრო ჩავარდნა: საქართველოსა და რუსეთის შრომის ბაზრები	134
<i>David Roinishvili</i> – Labor market failure induced by the education system in Georgia and Russia (Expanded Summary)	149
<i>Irma Lang</i> – The Repercussions the Covid-19 pandemic had on the global economy and international trade flows	151
<i>ირმა ლენგი</i> – Covid-19-ის პანდემიის შედეგები გლობალურ ეკონომიკაზე და საერთაშორისო სავაჭრო ნაკადები	155

საერთაშორისო სამეცნიერო კონფერენცია

ა.წ. 7 ოქტომბერს გაიმართა ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის პაატა გუგუშვილის სახელობის ეკონომიკის ინსტიტუტის პროფესორ გიორგი პაპავას დაბადებიდან მე-100 წლისთავისადმი მიძღვნილი საერთაშორისო სამეცნიერო კონფერენცია „მსოფლიო და ეროვნული ეკონომიკის განვითარების პრობლემები პანდემიისა და რუსეთ-უკრაინის ომის გათვალისწინებით“, რომელიც დაფინანსებულ იქნა შოთა რუსთაველის საქართველოს ეროვნული სამეცნიერო ფონდის მიერ.

კონფერენციის პლენარული სდომა გახსნა ინსტიტუტის დირექტორმა, სამეცნიერო საბჭოს თავმჯდომარემ, ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორმა, პროფესორმა რამაზ აბესაძემ. იგი მიესალმა და მადლობა გადაუხადა კონფერენციის მონაწილეებსა და სტუმრებს. ბატონმა რამაზმა სიტყვა გადაცა ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის პაატა გუგუშვილის სახელობის ეკონომიკის ინსტიტუტის საერთაშორისო ურთიერთობების მენეჯერს ბატონ გოჩა გოგუაძეს, რომელმაც კონფერენციის მონაწილეებს გააცნო ინსტიტუტის სამეცნიერო კავშირების შესახებ და უცხოელი კოლეგების მისალმებები.

კონფერენციის მონაწილეებს მიესალმა და სიტყვით გამოვიდა ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის რექტორი, აკადემიკოსი ჯაბა სამუშია, რომელმაც ისაუბრა პროფესორ გიორგი პაპავას წვლილზე ქართული ეკონომიკური აზრის ფორმირებაში საქართველოში.

სხდომას მიესალმნენ და სიტყვით გამოვიდნენ: შოთა რუსთაველის საქართველოს ეროვნული სამეცნიერო ფონდის გენერალური დირექტორი, პროფესორი თეიმურაზ დოჭვირი; ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი ნოდარ ჭითანავა; ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი მიხეილ ჯიბუტი; ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ეკონომიკისა და ბიზნესის ფაკულტეტის დეკანი, პროფესორი გიორგი ღაღანიძე; გარემოს დაცვისა და სოფლის მეურნეობის მინისტრის მოადგილე, აკადემიკოსი სოლომონ პავლიაშვილი.

პლენარული სხდომის შემდგომ მუშაობა გაიმართა სექციებში. ბოლოს მოხდა კონფერენციის მუშაობის შეჯამება. სექციების მუშაობის შესახებ ისაუბრეს სექციის ხელმძღვანელებმა, ინსტიტუტის მთავარმა მეცნიერ თანამშრომლებმა: პროფესორებმა **გიორგი ბერულავამ** და **მურმან კვარაცხელიამ** (ეკონომიკური თეორიისა და ბიზნესის პრობლემათა კვლევის სექცია); ეკონომიკის დოქტორებმა: **მამუკა ხუსკივაძემ** და **თეა ლაზარაშვილმა** (მაკროეკონომიკის, მდგრადი განვითარების, ფინანსებისა და საბანკო საქმის სექცია); პროფესორმა **ვახტანგ ბურდულმა** და ეკონომიკის დოქტორმა **ქეთევან ქველამემ** (სექტორული და რეგიონული ეკონომიკის სექცია); ეკონომიკის დოქტორმა **რევაზ ჯავახიშვილმა** და **ხათუნა ბერიშვილმა** (საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობებისა და გლობალიზაციის სექცია); პროფესორმა **ავთანდილ სულაბერიძემ** და ეკონომიკის დოქტორმა **ლელა მენაბდიშვილმა** (დემოგრაფიის, სოციოლოგიისა და შრომის ეკონომიკის სექცია).

საბოლოოდ, კონფერენციის მუშაობა შეაჯამა ინსტიტუტის დირექტორმა, კონფერენციის სამეცნიერო-საორგანიზაციო კომიტეტის თავმჯდომარემ, პროფესორმა რამაზ აბესაძემ, რომელმაც აღნიშნა, რომ კონფერენცია მაღალ დონეზე იქნა ჩატარებული, მადლობა გადაუხადა ყველა მონაწილეს, ივანე ჯავახიშვილის სახე-

ლობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ხელმძღვანელობას და შოთა რუსთაველის საქართველოს ეროვნულ სამეცნიერო ფონდს მხარდაჭერისთვის.

ეკონომიკის დოქტორი თეა ლაზარაშვილი

მეკონომიკური – MACROECONOMICS

Tamara Ovakimyan

PhD in Economics, Associate Professor;

Hayk Mnatsakanyan

Doctor of Economics, Professor;

Firuz Mayilyan

Doctor of Economics, Professor;

Suren Ovakimyan

PhD in Economics

CURRENT PROCESSES AND CHALLENGES IN SCIENTIFIC AND ECONOMIC RELATIONS

DOI:

[10.36172/EKONOMISTI.2023.XIX.04.Tamara.Hovakimyan/Hayk.Mnatsakanyan/Firuz.Mayilyan/Suren.Hovakimyan](https://doi.org/10.36172/EKONOMISTI.2023.XIX.04.Tamara.Hovakimyan/Hayk.Mnatsakanyan/Firuz.Mayilyan/Suren.Hovakimyan)

Annotation. For the first time in history, the human mind has become a direct productive force, fostering the development of the "knowledge economy". However, the knowledge use alone does not reflect the true content of the latest scientific and economic revolution, because all the revolutionary transformations since the middle of the 18th century have been characterized by the development of knowledge and scientific innovations. The aim of the article is to explore the revolutionary aspects of the current scientific and economic relations and to reveal the related challenges that need to be addressed. In order to achieve the stated aim, the authors use the methods of quantitative cluster analysis based on the classical principles of isomorphism and entropy.

Keywords: isomorphism, entropy, scientific and economic relations, simulation model, panel analysis.

1. Introduction. The development of information technologies, which connect new knowledge to the accumulated information, has played a significant role in shaping the current scientific and economic relations. For the first time in history, the human mind, as a decisive element of the production system, has also become a direct productive force, fostering the development of the "knowledge economy" (Sokol, 2003). However, the knowledge use alone does not reflect the true content of the latest scientific and economic revolution, because since the middle of the 18th century, all revolutionary transformations in the economic sphere have been characterized by the development of knowledge and scientific innovations. According to many experts, they were of crucial importance for almost all spheres of the economy and public life. It is noteworthy that they were accompanied by an unprecedented stable growth in household incomes. For almost two centuries, the average per capita income in the world economy has grown almost 10 times, despite a nearly 6-fold growth of world population (Maddison, 2003, pp. 256–262, Tables 8a and 8c).

It was assumed that the availability of statistical data, transparency with better accountability and the decision-making based on the analysis of large databases would lead to an effective reallocation of resources, stronger public confidence, higher security and safety, more even and balanced economic development and lower unemployment and poverty. It was also expected that the main goals of this revolutionary transformation would be achieved: increase in household incomes and improvement of labour productivity.

2. Research Materials and Methods. The aim of the article is to explore the revolutionary aspects of the current scientific and technological relations and to reveal the related challenges that need to be addressed. In order to achieve the stated aim, we use the systemic methods of quantitative cluster analysis based on the classical principles of isomorphism and entropy. In recent years, isomorphism has become an important general scientific notion used to

describe the relationship between theory and reality or the information processing in the process of cognition and to present conditions for validity of reasoning by analogy.

Today's world economy is isomorphic, which means that different countries tend to establish the same scientific and economic relations under identical conditions, which are accompanied by a high level of uncertainty of random variables. The current situation fully corresponds to the classical definition of entropy. In order to explore the revolutionary aspects of the current scientific and economic relations and their specific features, we performed comparative observations and a comparative analysis of the technological revolutions in the past and the current scientific and economic realities. The focus is mainly on the parallel between the causes of the Great Depression and the currently formed new scientific and economic relations. There is a need for an urgent regulation of the global relations shaped by the development of information technologies, as they already now create serious preconditions for a new, even deeper crisis and can even lead to a new world war.

The new advanced technologies are not just practical tools – they are truly revolutionary processes, shaping economic and political relations characterised by extraordinary transparency, which affect not only social and personal contacts, but also create a broad accessible platform for the production and sale of social products both in the real sector of the economy and in financial markets. The existence of a stable and close relationship between the social processes and the production and redistribution spheres allows us to call this transformation a scientific and economic revolution leading to the emergence of entirely new relations. Focusing the economy on knowledge and information, the human mind gradually paved the way for the human-machine convergence (artificial intelligence), and in the early 1970s, the accumulated knowledge about genes and DNA laid the technological foundation of genetic engineering. People's lifestyle changed with the advent of devices designed for information processing, cumulative communication and the information transfer to the next generation (Castells, 1996–1998).

In just two decades, from the 1970s to the mid-1990s, the new information technologies spread around the world at lightning speed. Such massive diffusion of technologies was largely supported by the appearance of the microprocessor (a computer on a chip) invented in 1971 by Ted Hoff, who worked in Silicon Valley. His invention opened new opportunities for the information processing. That was a "revolution in revolution". Further specialization and lower prices for more powerful chips allowed using them in almost all economic sectors: household appliances (from washing machines to microwave ovens), credit cards, travel cards, and even one-way tickets. Apple appeared in 1975, Microsoft — in 1978, and in 1981 IBM presented their own version of the microcomputer named "personal computer" (PC), which really became the first main computer used not only at work but also at home, and not only for professional needs but also for personal activities.

However, we should recognize that not all innovations have been successful. One of such failures was a case of Genentech developments financed by venture capitalists and such pharmaceutical giants as Hoffmann-La Roche and Merck, which lost a considerable amount of their capital investments. Their experience showed that the approaches successfully used in the IT sphere did not result in similar breakthroughs in biotechnology, because projects in this specific business require significantly higher investments over longer periods, exceeding possibilities of venture capitalists as the main source of funding for innovations and failing to provide high return on investment (IRR). Another example is the situation with nano-technology centres, which not only raised financing from venture capitalists but also attracted considerable investments from governmental agencies. According to many experts, one of the causes of the 2008 global financial crisis was an unintended result of such investments, with the huge amount of financial resources being frozen, thus slowing down the movement of capital.

3. Results. The revolutionary development of information technologies contributed to the emergence of a new environment, in which innovations and their applicability were tested by identifying flaws and errors in them to prevent their occurrence in the next iteration. Alt-

though that environment was networking in nature, it required and still requires a territorial concentration of research centres, higher education institutions, innovative technology companies and a network of the suppliers of related goods and services (including venture capitalists). When the environment is consolidated, as it was in the technology hubs of Silicon Valley or Boston's Route 128, it begins to generate its own knowledge network, attracting investment and talent from all over the world. The centralization of research and technology expertise, institutions, enterprises and experienced professionals has created the crucible of innovation in the information age. Most of the world's technology centres are located in metropolitan areas, which confirms that it is not enough to have proper institutional and cultural environment for the technological development, as it primarily requires synergies based on expertise and information. The synergies are directly related to the rapid development of the advanced information technologies with a web-like structure, which is still in the process of formation.

4. Discussion. It should be noted that ups and downs of economic cycles have occurred more than once in the past and will continue to occur in future (Coyle, 2012, p.7). To understand the current processes in today's reality, we have to remember about the events that took place in social life earlier, even in the distant past. For example, the current situation in the financial and banking sphere exactly replicates the relations typical for the late Middle Ages, when the first giro banks were established for non-cash clearing operations. The money deposits were controlled by a group of moneylenders, who issued their own securities for clearing operations and even used to give loans to the state (Grossman, 2010). Under such conditions, the first issuing houses were established, which later became national central banks (Beattie, 2021). Today we are witnessing a kind of hybrid situation resulting from the introduction of new technologies (blockchain), as there are hundreds of private cryptocurrency funds, and the central banks have not yet established control over them and do not have tools to regulate the circulation of these currencies. Moreover, cryptocurrency start-ups are currently attracting millions of dollars of investment. In particular, NFT marketplace OpenSea has raised \$300 million, and its market value has increased from \$1.5 billion to \$13.3 billion ("United States Venture Capital Investors", 2022).

The beginning of the 20th century was characterized by a number of "epoch-making events" in the history of the United States and the whole world, including World War I, mass migration of population, racial unrest, rapid urbanization, establishment of giant industrial holdings and emergence of such new technologies as electricity, machinery, radio and cinema. All these processes were accompanied by new social phenomena, such as alcohol prohibition, birth control and sexual revolution, which also changed the people's way of life. During the same period, the advertising market and consumer accreditation systems also appeared. However, the economic growth came to a dramatic end with the start of the Great Depression of 1929–1939. We should keep in mind that not all the causes of the Great Depression have been identified, but many experts consider that the economy had not fully adapted to the new economic relations (Duignan, n.d.).

Capitalism was no longer a self-regulating system. When the economic crisis began in 1929, the excess of capital on the market was not regulated at the national level. The market developed spontaneously and uncontrollably, and the lack of regulation was one of the main causes of the Great Depression. As a result, fraud was committed and financial bubbles swelled and burst, causing great damage not only to the American economy.

Though the USA introduced the first anti-monopoly law as early as in 1890 ("Sherman Anti-Trust Act", 1890), with later modifications to the legislation with the Clayton Antitrust Act and other laws, the role of major corporations was growing, so President Theodore Roosevelt noted that the existing regulatory mechanisms were falling behind, and new comprehensive mechanisms were needed. Later President Wilson commented that the strong continued crushing the weak. CB Insights chief executive Anand Sanwal expressed almost the same idea in his interview to Reuters in January 2021, "What we're seeing is a 'rich get richer' phenomenon

where successful, high momentum technology companies are vacuuming up most of the financing" (Lee, 2021).

We should keep in mind that venture capitalists participated in financing many of current projects and provided most of the products of the new revolution, which were born with the support of venture capital in small and medium-sized businesses rather than in industrial giants.

Today, more than ever, it is appropriate to recall the comment of Andy Haldane, Executive Director of Financial Stability at the Bank of England, "I think one of the great errors we as economists made <...> was that we started believing the assumptions of economics, and saying things that made no intellectual sense. The hope was that, by basing models on mathematics and particular assumptions about 'optimising' behaviour, they would become immune to changes in policy. But we forgot the key part, which is that the models are only true if the assumptions that underpin those models are also true. And we started to believe that what were *assumptions* were actually a description of reality..." (Davies, 2012).

One of such constructs based on simulation models is the monetary policy developed by national central banks for the following purposes: regulation of inflation and economic growth rates, maximizing employment, timely response to cyclical fluctuations in the economy, maintenance of the balance of payments and monetary regulation (Investopedia Team, 2021).

Until 1933, the amount of paper money issued in the United States was equal to the amount of gold in their reserves. However, the rapid market development and the emergence of new goods required additional financing, but the country lacked money, which became one of the causes of the Great Depression and led to the instability of the US economy and bankruptcy of many companies. That was the reason for abandoning the gold standard in the United States in 1933, with a transition to a flexible exchange rate, which made it possible to increase the amount of money in circulation by printing more paper money (Lioudis, 2022)¹. As can be seen in Figure 1, now there is also a lot of money in circulation, and the economic growth rates are low, which is one of the preconditions for the growing inflation rates. In almost every country in the world, inflation is now at its highest level in many years.

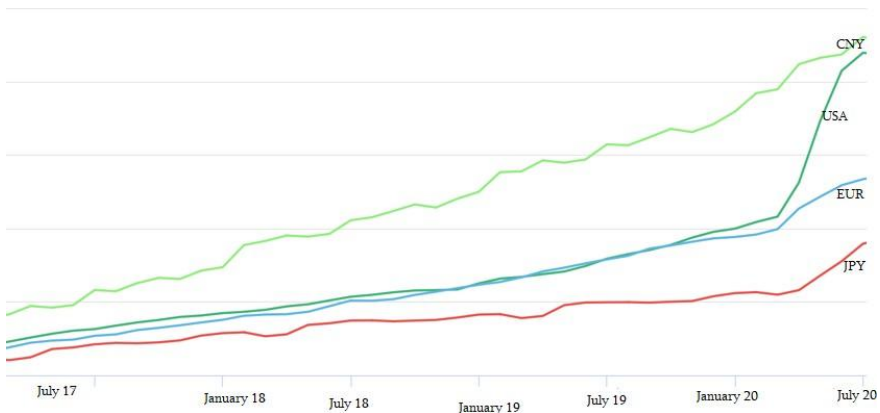


Figure 1. Monetary aggregate M2 (total of cash and non-cash liquid assets) in different countries

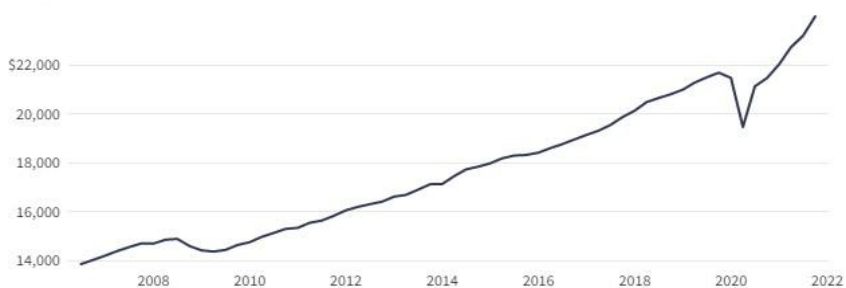
¹ The gold standard guarantees that the issued currency can be exchanged for a fixed amount of gold on demand.

According to the IMF forecast, the global GDP growth in 2021 was expected to be 5.9%, with 6% in the US, 6.8% in the UK, more than 5% in the Euro zone countries, 8% in China and 9.5% in India, but the Covid pandemic hindered the growth. Besides, in 2021 there was an unprecedented rise in prices. For example, the US inflation rate exceeded 6% for the first time since 1990, and the inflation rate in the Euro zone countries achieved the level of 4.1%, which became maximum in 13 years. In September 2021, the annual inflation exceeded the target levels set by the central banks of 39 countries. Prices were growing in excess of the target value in Zambia, Turkey, Georgia, Kyrgyzstan, Belarus, Brazil and Armenia.

According to the IMF forecast, the global GDP growth in 2022 is expected to be 4.9%, with 5.2% in the US, 5% in the UK, 4.4% in the Euro zone countries, 5.6% in China and 8.5% in India. Fig. 2 illustrates the trend of US GDP development over the past 15 years (Fernando, 2022). It is obvious that the GDP growth has been slowing since 2019.

US GDP Over the Past 15 Years

All figures in (USD) billions.



Source: Federal Reserve Bank of St. Louis

Investopedia

Figure 2. US GDP Development in 2007–2022

Is such GDP pace high enough to address household income problems and reduce poverty and unemployment?

The impact of GDP growth on these phenomena has been in the focus of research performed by leading scholars in different countries. For example, R.H. Adams in his article "Economic Growth, Inequality and Poverty: Estimating the Growth Elasticity of Poverty" estimates growth elasticity of poverty based on the poverty line of \$1.08 per person per day. Adams believes that the relationship between poverty and economic growth is only valid for the poorest countries, and it depends on growth elasticity of poverty, that is, how much poverty declines in percentage terms with the real GDP growth. If the elasticity is -5.5, this means that poverty declines by 5.5% for each 1% growth measured in GDP per capita. In the countries with the elasticity of the mean income to GDP of -1.2, it is statistically insignificant (Adams, 2004).

W. Enders and G.A. Hoover in their study, based on the use of regression analysis for exploring the US data for 1961–1996, find out that 1% increase in GDP resulted in poverty decline by 0.19%. It is noteworthy that they get almost the same result using different non-linear methods to analyse the same data: poverty reduction of 0.16% for 1% GDP growth (Enders & Hoover, 2003).

W.H. Locke Anderson studies income distribution in different population groups as an indicator of economic growth and household income, using the statistical analysis of the panel data contained in the US Census Bureau publications for 1947–1960. He establishes that 1% increase in per capita national income led to 1.078% increase in household income. At the

same time, the indicator for the non-white population was 1.55%, for urban population – 0.98%, and for farmers – 2.49% (Locke Anderson, 1964).

P. Agrawal in his study based on the Kazakhstan province-level data for 2000–2002 considers the relation between economic growth and poverty alleviation (Agrawal, 2008). Using fixed-effects panel models, he reveals that 1% increase in GDP per capita is strongly associated with 0.11% decline in poverty. However, adjusted for other related variables, the association is less significant, and the poverty decline is only 0.09%. This study does not definitely confirm that there is direct connection between GDP growth, unemployment rates and population income growth.

The research performed by Yuka Takeda (2009) to reveal the relationship between economic growth and poverty reduction in Russia is of particular interest for our purposes. His study was based on the 1995–2002 data for the regions of Russia. He considers the elasticity of poverty to real per capita GRP (gross regional product), selected by him as an economic growth indicator. He finds out that 1% growth of the real per capita GRP is necessary to achieve the poverty reduction indicator of

-0.367%. This indicator refers to the entire period from 1995 to 2002, but the elasticity of poverty to growth before the 1998 crisis was -0.607, and after the crisis it went down to -0.195 (Takeda, 2009,

p. 6), which means that the GRP growth is less associated with decline in poverty after the economic crisis.

A number of the studies on the relationship between economic growth and poverty alleviation refer to the revealing conclusions in the work by D. Dollar and A. Kraay (2001). They test the opinion of many researchers that economic growth primarily leads to an income increase among the richest rather than poorest strata of population. In their study, they use the sample of about 1000 observations based on the data for 137 countries in the period from 1950 to 1999. They measure mean income as real per capita GDP at purchasing power parity (PPP) and define the poor as the poorest 20% of the population, measuring their mean income as the share of income earned by the poorest quintile times mean income, divided by 0.2. They conclude that the income elasticity in the poorest quintile is approximately equal to 1, i.e. 1% economic growth on average leads to the same increase in the income of the poorest quintile.

Thus, we see that there are no convincing data on the relationship between economic growth and the level of poverty, unemployment and incomes of the population, and the estimates for such dependence in different studies vary in the range of 0.11 to 1.55. Moreover, such estimates do not take into account rising prices, pandemic effects, geopolitical uncertainty and the negative effects of natural disasters. We should also note that high unemployment and the rapid growth of immigration were among the causes of the Great Depression.

On the other hand, if we take into account the current geopolitical situation, with continuously growing migration flows due to recent wars (Karabakh, Afghanistan, Ukraine–Russia), then the reasons for the growth of poverty and unemployment become understandable, as well as the decrease in economic growth in almost all countries, resulting from such processes.

According to data published by the UN Refugee Agency (UNHCR), more than 84 million people were forced to leave their permanent place of residence. Despite the pandemic-related restrictions on movement, the number of people displaced from their homes due to wars, conflicts or repressions rose to an all-time high in 2021, with some 783 million people living in extreme poverty (UNHCR, n.d.).

Therefore, in the current situation, there are very few grounds for optimistic forecasts on reaching the projected level of the world economy's GDP. However, they are still used for the decisions on the development of human and financial resources and the sustainable development strategy. The ongoing processes lead to a deepening of distrust and uncertainty in almost all population groups, which negatively affects the efficiency of even the most powerful inter-

national organizations. Some sources, including highly reputable World Health Organization, begin doubting the veracity of the official death tolls from the COVID-19 of 1.8 million. In the end of 2020, the WHO stated that the total deaths from the COVID-19 pandemic were preliminary estimated to be at least 3 million, which is 1.2 million more than the officially reported data. Moreover, the WHO experts developed a calculation model for each country and came to the conclusion that in 2020 the number of excess deaths in the Americas was 1.34 to 1.46 million and in Europe — 1.11 to 1.21 million, which is respectively 60% and 50% more than the officially reported data. This is the level of understatement in the developed countries, so, taking into account the deplorable situation with official statistics in many developing countries, where there are no pension funds and proper death registration systems, we can understand why the WHO experts consider that the COVID-19 death tolls can be more than 5 million (BBC News Russian, 2021).

If we follow the same logic based on the principle of isomorphism, we can also question the reliability of demographic data from different countries. Meanwhile, reliable projections of world population are essential for understanding how countries should allocate the planet's exhaustible natural resources and the available funding. For example, the projections on where and how many children will be born can determine where to allocate health and education resources, and the estimates of a migratory inflow of workforce to a particular region can contribute to shaping an efficient labour market.

The analysis of 1970 crisis has shown that the main cause of the crisis was not the rise in oil prices, but the fact that the public sector could no longer indefinitely expand its sales markets; therefore, it had to increase the tax burden on capital or stimulate inflation by increasing money supply and the public debt. To enter new markets, countries needed to create an efficient trading network with developed communications that would contribute to an increase in production and trade, ensuring both high capital mobility and improved profitability of businesses, as well as favourable environment for the free competition. All necessary conditions for achieving these goals were created through decentralization of international markets with new information technologies. However, the level of competitiveness of national economies becomes a crucial factor in this environment.

According to the classical definition, competitiveness of a national economy is the level of the country's economy that allows the country, in free market conditions, to produce goods and services meeting demands of the global markets and at the same time to increase the real incomes of its citizens. While there are no mechanisms for accurate assessment of the level of free competition in a particular country, international organizations determine it for competitiveness ratings based on two indices: the legitimacy of state power and the level of corruption. Competing in today's economic and political conditions means strengthening the country's position through negotiations in the environment where all political forces unite their strategies around one interconnected system. All these factors result in a significant politicization of world economy. Today countries compete for markets in a controlled market environment, and, as a result, cold wars between countries have been replaced with global economic sanctions that undermine the economic potential of the affected countries.

On the other hand, the rapid, unpredictable and uncontrollable processes related to application of new technologies cause serious concerns in almost all countries of the world. In particular, a matter of concern is the creation and introduction of intelligent machines equipped with fast and powerful technological devices, because the relations and cooperation between the human workforce and such machines have not been regulated in world economies. The competition between them is unequal, which contributes to unemployment growth in almost every country in the world, depending on their level of development (Castells et al., 2017).

At the end of August 2019, economists came to the conclusion that it was necessary to revise the existing fiscal policies, because there was a need to introduce new fiscal tools for taxes on robots. Their reasoning is based on the fact that corporations are investing more and

more in advanced technologies and equipment to reduce costs, and the national treasuries, meanwhile, are spending millions of dollars for the support of scientific and economic progress and the reduction of unemployment ("Legislation and taxes...", 2021). Consequently, it is expected that new taxes will appear in addition to those already applied to robots or that the existing tax rates will be increased in the near future. However, in all countries there are some reservations and a certain caution regarding raising the tax threshold for robots, as this may slow down the development of the national innovative economy. The impact of robots has always been of concern for stakeholders both in vertically integrated and industrial sectors because the rapid implementation of robotics, automation, artificial intelligence, natural language processing and other technologies contributes to the unemployment growth worldwide. Robots work faster and more accurately than humans do, and they are cheaper to maintain. In this regard, all countries face a dilemma, and they have not yet identified clear approaches to solving this problem. In 2017, South Korea introduced the world's first "robot tax", but it has not been actually imposed since then (McGoogan, 2017).

Today legislative and regulatory challenges related to operation of high-tech devices are becoming a pressing issue for all countries. In many of them, including the US, robots are still treated as programmable machines fulfilling human will, so it is assumed that robot's behaviour can be controlled, and its owner or creator is fully responsible for its actions. However, now there are robots and other machines that are programmed to make decisions depending on what is happening around them. They are able to "sense, think, act", and these three properties differ robots from laptops or any other high-tech devices. Consequently, the emergence of new generations of autonomous robots creates a need for proper legal regulation mechanisms for a new type of relations between humans and machines (Calo, 2016).

This issue is of serious concern to many countries. In some of them, draft laws are developed to meet the need to regulate such relations and produce necessary regulatory mechanisms, but they have not been adopted yet. In particular, in February 2017 the European Parliament adopted a resolution on Civil Law Rules on Robotics. The document contains more than a hundred clauses covering various aspects and open issues related to robotics and AI. Among other measures, it is planned to introduce a comprehensive system for registration of advanced robots in the EU ("The EU's plan...", 2017). The system should provide for categorisation of robots, and each robot should have an individual registration number appearing in a specific register. Thus, any interested parties would be able to find information about the robot, its manufacturer and owner or the limits of their liability in case of damage to property. Technical support and maintenance should be provided by specialized organizations, which would also take measures to regulate other aspects in this sphere. Moreover, as rightfully noted by the European Parliament, one of the fastest growing areas is robotization of the human body, which further enhances society's dependence on gadgets. Besides, there can be cases where the original supplier of the devices implanted in the human body cannot carry out maintenance and repair of such implants for whatever reasons, including bankruptcy. In order to regulate such issues, it is proposed to establish independent trusted entities that would provide services to persons carrying vital medical appliances, including their maintenance, repairs and enhancements. Manufacturers should be obliged to supply such independent trusted entities with comprehensive design instructions for the implants, including source codes to be kept in special databases.

The European Parliament recommends establishing an insurance scheme of civil liability for the damage caused by robots, similar to CMTPL insurance of motor vehicles. The higher the level of machine automation, the more difficult it is to identify the person responsible for the damage. Therefore, it is necessary to introduce an obligatory insurance of risks related to robots, which could guarantee compensation for damages to the affected party. There should be also a compensation fund for the incidents that have not been covered by an insurance policy. However, today the European Parliament lacks necessary tools to regulate many possible issues of concern. For example, there could be cases when autonomous robots find their employ-

ers on their own, negotiate contract terms and decide how to perform them. Now it is not clear which rules should be applied for the liability for damage caused by such autonomous robot. The European Parliament also discusses the moral and psychological aspects of robotics development. Therefore, the annex to the resolution contains "Code of Ethical Conduct" that was created in cooperation with robotics engineers. The code covers two complicated types of relations, combining principles that regulate contradictory issues of human interaction with robots. The principle of autonomy provides for an un-coerced decision about the terms of interaction with robots, and the principle of justice – fair distribution of the benefits associated with robotics. An interesting initiative described in the document is the concept of reversibility, with the function of undoing undesired actions that should be integrated into any robot control system.

The European Parliament resolution lays the groundwork for the future comprehensive "Charter on Robotics". The resolution raises the issue of a future legal status of autonomous robots, which could be declared "electronic persons" with the special rights and obligations, including responsibility for compensating any damage they may cause.

We believe that the resolution of the European Parliament is comprehensive and profound, especially with regard to the regulation of interactions between autonomous robots and humans. The adopted resolution does not have the force of law, since only the European Commission has the right of legislative initiative in the EU. Therefore, this document should be treated as a formal appeal to the European Commission with recommendations to take certain measures. Though the European Commission is not obliged to take all such recommendations into account, but given the need for a systematic approach to the control of future human-robot interactions, there is no doubt that a comprehensive law regulating robotics will soon be adopted. Such legislative novelty may become the basis for the laws in other countries and, in general, the future of a new civilization.

5. Conclusion. In conclusion, we would like to note that the current processes and challenges in scientific and economic relations are not fully shaped and are still at the stage of rapid development. The nature of the processes described in the article indicates that this development contributes to the preconditions for a new economic crisis, even more dangerous than the Great Depression. This also applies to the formation of a new cryptocurrency market as a result of the introduction of cryptography and blockchain technologies. If we consider the above processes in the context of geopolitical tensions, outbreaks of new pandemic diseases and epidemics and frequent natural disasters, the need and importance of regulating new unusual relations become obvious. Otherwise, they can lead to emergence of a new, even deeper crisis than the Great Depression, which can be followed by a new world war.

References

- Adams, R.H. (2004). Economic growth, inequality and poverty: Estimating the growth elasticity of poverty. *World Development*, vol.32, no.12, pp.1989–2014.
- Agrawal, P. (2008). Economic growth and poverty reduction: Evidence from Kazakhstan. *Asian Development Review*, vol. 24, no. 2, pp. 90–115.
- BBC News Russian. (May 21, 2021). *VOZ: zherty koronavirusa v dva-tri raza bol'she, chem glasi statistika [WHO: COVID-19 death toll is two to three times more than official records]*. Retrieved from <https://www.bbc.com/russian/news-57193276>
- Beattie, A. (May 29, 2021). The evolution of banking over time: From the ancient world to today's digital one. Rev. by Kh. Khartit. Fact checked by Y. Perez. *Investopedia*. Retrieved from <https://www.investopedia.com/articles/07/banking.asp>
- Calo, R. (March 15, 2016). Robots in American law. *Legal Studies Research Paper No. 2016-04*. Retrieved from <http://www.datascienceassn.org/sites/default/files/Robots%20in%20American%20Law.pdf>

- Castells, M. (1996–1998). *The information age: Economy, society, and culture*. 3 vols. Blackwell Publ.
- Castells, M. et al. (Eds.). (2017). *Europe's crises*. Polity Press.
- Coyle, D. (Ed.). (2012). *What's the use of economics? Teaching the dismal science after the crisis*. London: London Publishing Partnership.
- Davies, W. (July 31, 2012). 'Central banks should admit their mistakes': an interview with the Bank of England's Andy Haldane. *openDemocracy*. Retrieved from <https://www.opendemocracy.net/en/opendemocracyuk/central-banks-should-admit-their-mistakes-says-bank-of-englands-financial/>
- Dollar, D. & Kraay, A. (2001). Growth is good for the poor. *Policy Research Working Paper 2587*, World Bank Development Research Group (Macroeconomics and Growth).
- Duignan, B. (n.d.). Causes of the Great Depression. *Encyclopedia Britannica*. Retrieved from <https://www.britannica.com/story/causes-of-the-great-depression>
- Enders, W. & Hoover, G.A. (2003). The effect of robust growth on poverty: a nonlinear analysis. *Applied Economics*, vol. 35, pp. 1063–1071.
- Fernando, J. (January 28, 2022). Gross Domestic Product (GDP). Reviewed by M.J. Boyle. Fact checked by P. Rathburn. Retrieved from <https://www.investopedia.com/terms/g/gdp.asp>
- Gedik, G. (June 2018). The new tax issue: Taxing robots. *Law & Justice Review*, year 9, issue 16. Retrieved from https://uludag.edu.tr/dosyalar/hukukmalihukuk/gulsen%20gedik%20makaleler%2C/taxing_robots.pdf
- Grossman, R.S. (2010). Chapter 2. The origins of banking. In *Unsettled account: The evolution of banking in the industrialized world since 1800*. Princeton: Princeton Univ. Press, 2010, pp. 28–52. Retrieved from <https://doi.org/10.1515/9781400835256.28>
- Investopedia Team. (August 29, 2021). Monetary policy. Rev. by T. Brock. Fact checked by P. Rathburn. *Investopedia*. Retrieved from <https://www.investopedia.com/terms/m/monetarypolicy.asp>
- Lee, J.L. (January 8, 2021). Venture capital hits record high in U.S. in 2020 despite pandemic. *Reuters*. Retrieved from <https://www.reuters.com/business/venture-capital-hits-record-high-us-2020-despite-pandemic-2021-01-08/>
- Legislation and taxes for robots. (March 23, 2021). *TAdviser*. Retrieved from https://tadviser.com/index.php/Article:Legislation_and_taxes_for_robots
- Lioudis, N. (March 04, 2022). What is the gold standard? Rev. by M.J. Boyle. Fact checked by M. Reeves. *Investopedia*. Retrieved from <https://www.investopedia.com/ask/answers/09/gold-standard.asp>
- Locke Anderson, W.H. (November 1964). Trickle down: The relationship between economic growth and the extent of poverty. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 78, no. 4, pp. 511–524.
- Maddison, A. (2003). *The world economy: Historical statistics*. Paris: Development Centre, OECD.
- McGoogan, C. (August 09, 2017). South Korea introduces world's first 'robot tax'. *The Telegraph*. Retrieved from <https://www.telegraph.co.uk/technology/2017/08/09/south-korea-introduces-worlds-first-robot-tax/>
- Sherman Anti-Trust Act. (1890). *National Archives*. Retrieved from <https://www.archives.gov/milestone-documents/sherman-anti-trust-act>

Sokol, M. (2003). *Regional dimensions of the knowledge economy: Implications for the 'newEurope'*. PhD thesis, Newcastle University Centre for Urban and Regional Development.

Takeda, Y. (July 2009). Economic growth and its effect on poverty reduction in Russia. *GlobalCOE Hi-Stat Discussion Paper Series 075*, Institute of Economic Research, Hitotsubashi University, Tokyo, Japan.

The EU's plan for making sure robots don't bring harm to humans. (February 10, 2017). *PandaSecurity Mediacenter*. Retrieved from <https://www.pandasecurity.com/en/mediacenter/news/european-parliament-robots/>

UNHCR. (n.d.) Refugee Population Statistics Database. Retrieved from <https://unhcr.org/refugee-statistics/>

United States venture capital investors. (2022). *Crunchbase*. Retrieved from <https://www.crunchbase.com/hub/united-states-venture-capital-investors>

თამარა ოვაკიმიანი

ეკონომიკურ მეცნიერებათა კანდიდატი;

ჰაიკ მნაცაკიანი

ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი;

ფირუზა მაილიანი

ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი;

სურენ ოვაკიმიანი

ეკონომიკურ მეცნიერებათა კანდიდატი

მიმდინარე პროცესები და გამოწვევები სამეცნიერო და ეკონომიკურ ურთიერთობებში

DOI:

[10.36172/EKONOMISTI.2023.XIX.04.Tamara.Hovakimyan/Hayk.Mnatsakanyan/Firuz.Mayilyan/Suren.Hovakimyan](https://doi.org/10.36172/EKONOMISTI.2023.XIX.04.Tamara.Hovakimyan/Hayk.Mnatsakanyan/Firuz.Mayilyan/Suren.Hovakimyan)

რეზიუმე

ისტორიაში პირველად, ადამიანის გონება იქცა უშუალო მწარმოებლურ ძალად, რომელიც ხელს უწყობს „ცოდნის ეკონომიკის“ განვითარებას. თუმცა, მხოლოდ ცოდნის გამოყენება არ ასახავს უახლესი სამეცნიერო და ეკონომიკური რევოლუციის ნამდვილ შინაარსს, რადგან მე-18 საუკუნის შუა ხანებიდან მოყოლებული ყველა რევოლუციური ტრანსფორმაცია ხასიათდება ცოდნის განვითარებით და მეცნიერული ინოვაციებით. სტატის მიზანია შეისწავლოს მიმდინარე სამეცნიერო და ეკონომიკური ურთიერთობების რევოლუციური ასპექტები და გამოავლინოს მასთან დაკავშირებული გამოწვევები, რომელთა მოგვარებაც საჭიროა. დასახული მიზნის მისაღწევად ავტორები იყენებენ იზომორფიზმისა და ენტროპიის კლასიკურ პრინციპებზე დაფუძნებული რაოდენობრივი კლასტერული ანალიზის მეთოდებს.

Marina Tabatadze

Assistant Professor

Ivane Javakhishvili Tbilisi State University ;

Malkhaz Chikobava

Associate Professor

Ivane Javakhishvili Tbilisi State University

STATE STRATEGY OF ECONOMIC REHABILITATION DURING A POST-CRISIS PERIOD

DOI: 10.36172/EKONOMISTI.2023.XIX.04.Marina.Tabatadze/Malkhaz.Chikobava

Annotation. *The paper discusses the governance standards of the modern world economy and the strategies of its stable development. More precisely, it assesses the issues of correct coordination of global economic systems in a crisis environment and the optimal distribution of functions between individual levels of socio-economic systems. The perspectives of the national economy are discussed based on the analysis of international and EU expert assessments, ranking organizations and opinions of various researchers. Empirical research evaluates the global trends of crisis management and studies the example of Georgia during and after covid-19 pandemic crisis. As a result of this research, the forecasts of the economic development in the post-crisis period are given and the optimal development strategy in the non-ordinary environment is defined. Useful recommendations are developed for scientific researchers and the state practitioners who work on state regulation of the economy and post-crisis rehabilitation.*

Keywords: *state governance, state regulation of crisis, crisis management, political and economic stabilization, post-crisis strateg.*

Introduction

The current pandemic crisis due to the covid-19 appeared to be different from previous experiences in number of ways. First, it highlighted its transnational and origin-specific nature. Second, it was the first case when non-economic factors caused an economic crisis. Third, and due to the above-mentioned reasons, it turned to be particularly difficult to predict. In such situation, crisis management imposed the provision of a continuous chain of global information transmission and the need for interstate coordination of relevant governance structures. The issue of rational management of the economy and structural transformations were intensified. Among the existing problems, three important issues were highlighted: conducting an independent monetary policy, ensuring capital mobility with open financial accounts, and exchange rate stability.

Taken the unique character of the current economic crisis, conceptual studies of crisis and post-crisis period management are extremely important, yet rare. Accordingly, the aim of this work is to predict the stabilization of economic development during the post-crisis period and, more generally, to determine an appropriate strategy of development in an abnormal environment. To do so, it analyses national anti-crisis reforms and their compliance with global or European standards. It proposes a case study of crisis management in Georgia and suggests a new framework for managing transformational processes in the post-crisis period. Therefore, the results of the research are needed for both the scientific circles and the government to develop the right economic development strategies.

The findings of this research show that the rates of economic recovery are different depending on the severity of the crisis itself, but also on the severity of economic fluctuations and the range of declines within the country. They also vary according to the specifics of countries

economic structures, the effectiveness of economic support policies and other factors. Despite the unified crisis management strategy after the world pandemic, the difference in its economic results can be explained by the different level of development of countries and the heterogeneous social responsibility of different societies. The findings also show that in the post-crisis period the search for the economic growth gives place to balancing of the economy and to diminishing the negative effects of the crisis. The post-pandemic rehabilitation programs of individual countries need to be elaborated individually, but withing a close collaboration. As for the developing countries, the findings suggest that a crisis environment, can be used as a helping hand, to review the priorities of country’s economic and fiscal policies and, ultimately, changing the country’s positioning into the world marketplace.

Literature review

Theoretical foundations of crisis management

The unipolar system of governance is losing its power in the modern economic world to the decentralized relationships. As a result, new elements of economic nationalism are being formed (Tabatadze, 2020). The contemporary process of deglobalization has been particularly emphasized by the pandemic crisis, which has stressed further the unstable nature of integrated economic systems (Valinurova et al., 2021). Along with the dependence of countries on the world markets, the importance of their autonomous functioning and neighborhood policy has increased. The increase of countries' dependence on external shocks has increased the role of the economic and political activity of the government and the importance of the functioning of the centralized management system (Tabatadze, 2016).

The theoretical foundations of crisis management and, in general, economic regulation, are undergoing significant adjustments. Classical standards are transformed and, in some cases, completely rejected (Tabatadze, 2022). It is also argued whether a large-scale functional load for monetarism is rationally justified, or how correctly the direct connection between the money supply and the price index is defined (Durcova, 2021). Paul Krugman (2021) believes that "the doctrine that the supply of money rules everything has never been supported by evidence". According to Jerome Powell, there was a very strong correlation between monetary aggregates and inflation or economic growth when this relationship was first analysed. However, economy and monetary system have changed since, breaking the correlation between the money supply and economic growth (Chugunov, 2021). Neoclassicists (Branson, Drobny, Rogoff) believe that inflation depends on the money supply only in closed economies or during strong exogenous factors, such as pandemics and wars. The basis of Friedman's monetarism is called into question – is there a need for the permanence of money circulation? The linear relationship between inflation and money supply is thus broken. It is argued that the change in the money supply does not momentarily affect inflation, and the transmission mechanisms are not linear (Levina, 2002). Since the 80s, the increase in the money supply, contrary to the opinion of monetarists, was accompanied by a decrease in inflation (Chugunov et al., 2021). Friedman explained this irregularity by the fact that due to the reduction of the interest rate, the price of money on hand also decreased. Indeed, the financial markets were characterized by such irregular process during the first year of pandemic crisis.

When it comes to the role of policy in crisis, management, scholars disagree on the optimal solution. Some argue that monetary policy-based stabilization policies are more effective in ensuring macroeconomic stability. Crisis management is based on different standards depending on the extent of integration of countries into global systems and on their level of development. Developed countries, due to their strong economic potential, are relatively resistant to changes in world markets, while poor countries, due to their dependence on powerful countries, act as consumers in the world systems (Tabatadze, 2022; Valinurova et al., 2021; Shatnawi, 2021, Abbes, 2019; Adomnicai, 2019). Some argue that regardless a similar negative

impact of the pandemic on the global stock market, significant differences can be noted among countries, with least developed economies being the most impacted. Indeed, the stability of developing economy is very sensitive to external shocks and global transformation processes. This sets new standards for interstate relations and offers completely different forms of cooperation to society. Countries are positioning themselves in a new way in the global system and the economic status of their participation in this system is changing.

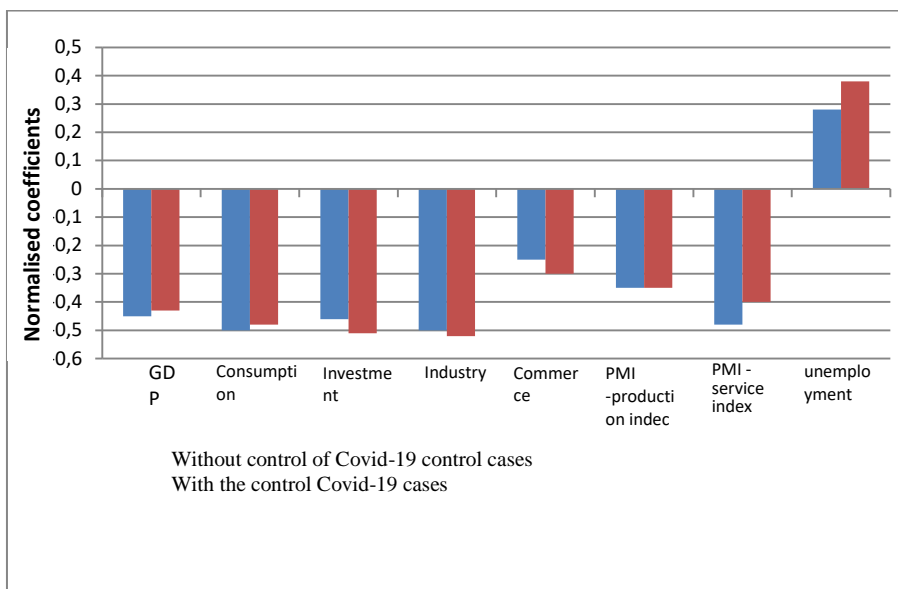
More than the stability of its economic system, a developed society is characterized by the important role of the state in risk prevention (Adomnicai, 2019). The regulatory function of the government increases significantly in the process of developing a complex anti-crisis strategy and managing crises both in its active and post-crisis rehabilitation stages. A large scale of the modern crises made it necessary to cooperate between state authorities and even between the academic researchers. This includes joint research, common actions and mutually coordinated, complex development of anti-crisis strategies. Some authors argue that determining the anti-crisis strategy is a process of predicting the crisis and overcoming it by respecting the goals of each participant and an objective trend of their development. (Tabatadze, 2016). In the anti-crisis program, the state's economic functions and crisis management mechanisms should be transformed based on the specificities of the current processes and the requirements for economic stabilization (Shatnawi, 2021). Scholars also highlight the need of a formula-based method of fund allocation which takes into account the social and economic impact of crisis at a local level (Matuszak et al., 2022).

Research Method

The present research evaluates the global trends of post-pandemic crisis management and studies the example of Georgia during and after covid-19 pandemic crisis. Taken the unique character of the current economic crisis, we opted for an exploratory study. With the aim to predict the stabilization of economic development and, more generally, to determine an appropriate strategy of development in an abnormal environment, we analyze global anti-crisis actions and national anti-crisis reforms and their compliance with global or European standards. We propose a case study of crisis management in Georgia and suggest a new framework for managing transformational processes in the post-crisis period.

Main results of the research

At the first stage of the crisis, restrictions were defined as the main mechanisms to cope with the effects of the crisis. Studies have shown that countries with severe restrictions and, therefore, high restrictions index, experienced a sharp decline in GDP, driven by lower consumption (Kavvadi, 2022; Shatnawi, 2021). During the recent pandemic crisis, the magnitude of the fall in GDP was relatively small (2-6%) in countries with severe restrictions (with an index of 55-65) and the economic decline was 12-20%. This classical standard of correlation between the severity of restrictions and economic activity was broken only in China, where, despite the strictest restrictions, the economy's decline was equal to the world average. The figure 1 presents the results of the restriction strategy on different elements of economy using a normalized coefficient. It compares the results with and without the control of Covid-19 cases. Figure 1. Lockdown and economic activity indicators



Source: International Monetary Fund, World Economic Outlook, 2020

Georgia showed one of the best results of global crisis management in the world. This experience has become a precedent for other countries. Few success stories can be mentioned: Not a single large enterprise stopped operating in the country; international reserves increased by 11.5% and local exports by 3.5%, 1,056 million; the trade deficit improved in dollars and amounted to 4.7 billion dollars, as a result of the effective monetary policy. In 2021 the international credit rating company Fitch left Georgia in the BB category of the economic stability according to the ease of doing business and the attractiveness of the business environment, maintaining the investment environment, ensuring resilience to external shocks.

A key success factor can be identified as the government's attempt to maintain a balance between managing the pandemic and minimizing the economic damage. At the beginning of the crisis, the pandemic caused a sharp decrease in the economy of Georgia and further aggravated the existing problems: exchange rate of GEL, inflation, investment, unemployment, and public debt. The largest decrease was recorded in the hotel and restaurants sector - 80%, followed by a 20% decrease in the transport and warehousing sectors. Entertainment and leisure sector services decreased by 15%.

In terms of the degree of restrictions, Georgia was ranked 15th out of 184 countries, which indicates rather strict restrictions, and which was reflected in the general macroeconomic balance. Due to lockdowns, the budget of Georgia lost 16 million GEL daily in 2020, with a total of one billion GEL. The economic decline in Georgia was 6.1% in 2020, however, according to experts, if the economy had not been shut down, the overall decline would probably have reached 8%. This, along with a sharp slowdown in economic growth, led to an increase in the budget deficit from 4% to 9%.

Georgia managed to undertake successful fiscal and economic policies. In the very beginning of the crisis, the country determined new priorities of its fiscal policy which allowed to stabilize the scale of the crisis and significantly reduced the degree of destruction. State programs of entrepreneurial support, transfers to domestic farms and social assistance for persons with limited liquid funds showed significant results. Thanks to this new policy Georgia managed to provide a large-scale fiscal support to households in the second phase of the crisis, by expanding the purchase of assets, increasing credit financing, and reducing the interest rate.

The pandemic crisis made significant changes in the budget of Georgia and required its substantial adjustment. Total expenses in 2021 It amounted to 25% of the GDP, 2 billion from the state budget for the anti-crisis program. GEL was allocated, which went to two priority directions, - financing of state social projects (grant of allowances, financing of population social protection projects, increase of teachers' salaries, indexation of pensions) and business support (430 million GEL).

In the strategy of state support of the economy, a special place was given to the rational spending of state funds and the issue of regulating the state debt. The new policy is derived from the basic requirements of the "EU Fiscal Rule" and aims to four outcomes: control the budget deficit, increase the efficiency of spending of funds, reduce the cyclicity of fiscal policy and prevent its unsustainability. The International Monetary Fund evaluated this strategy as particularly successful, namely because the state managed to keep the main internal resources necessary for macroeconomic balance, which led to unprecedented rates of economic recovery in the country already in 2021 (International Monetary Fund (2020)).

Georgia also changed its priorities in terms of economic policy. The transit and tourism function were defined as the main priorities of the Georgian economy, with the aim to create prerequisites for a stable positioning in the world markets. In 2021, the growth of the Georgian economy amounted up to 10.6%, which was the best result in the region and the second-best result in Europe. IFM predicted to Georgia the highest economic growth in the region and in Europe (34.5%) for a medium-term period (2021-2025). In 2022, compared to the previous year, the volume of PUI doubled and reached an unprecedented level for Georgia - 1 billion 675 million USD which created additional resources for economic growth.

An important feature of the post-crisis rehabilitation of the economy is the openness of markets and the positioning of countries in international trade. The correct crisis management strategy of Georgia and the efficiency of post-crisis rehabilitation led to a significant revival of foreign economic activities and restoration of pre-pandemic foreign trade level. In November 2022, the export volume of Georgia increased by 14.1% compared to the previous month and amounted to 491.1 million US dollars. This significantly contributed to the stabilization of financial markets and to the strengthening of the local currency (the GEL strengthened by 13 points against the US dollar in November 2022, compared to the corresponding period of 2021). The level of public welfare has also increased. In the third quarter of 2022 the price of the hands of employees in the business sector increased by 145 USD and amounted to 610 USD. In November, compared to November of the previous year, the import increased by 20.8% and amounted to 1248.8 million US dollars, and the index of overlap of imports with exports increased by 39.3%. (Geostat, 2022).

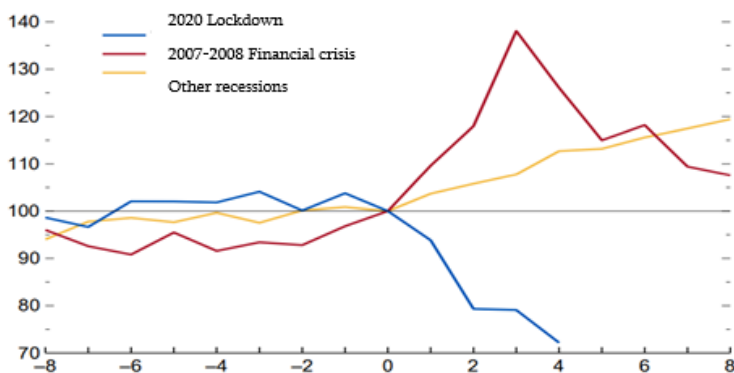
According to the IMF's expert assessment, high rates of economic growth in the medium term will bring significant progress and world recognition to Georgia, in particular, by 2027. Indeed, the legal foundations of business management and the parameters of association with international legislation have been significantly improved. According to the World Justice Project, according to the index of freedom from corruption, Georgia ranks 30th in the world, which indicates a significantly improved environment in terms of business promotion and interest of foreign investors. IMF also predicts the increase in GDP per capita and with the optimistic forecast the country has the possibility to move to the group of rich countries (15,200 US dollars/per capita) by 2030 (IMF, 2020).

Effective monetary and credit, fiscal and financial policies have protected the world from a larger crisis. The transfer policy of the state quickly increased consumer spending, it was especially useful for entities with a deficit of liquid funds, credit guarantees, loan financing programs practically eliminated the risks of bankruptcy, by IMF 1990-2020 A study of the economies of 13 developed countries showed that the risk of bankruptcy of economic agents during the Covid-crisis has decreased compared to previous recessions, however, this may also

be an objective result of the moratorium imposed by the government on accepting bankruptcy applications in some countries.)

The World Bank suggested that the authorities maintain the support strategy until the pace of economic recovery accelerates and calculated the relationship between economic renewal and the effect of anti-crisis reform, which made a significant change in the IMF's 2021 economic recovery forecast parameters.

Figure 2. Impact of global crises on private business bankruptcy



Source: CIEC, Global Economy Data, 2020

Discussion and Conclusion

Our research has revealed some interesting and novel findings. First, we observe new approaches to interstate cooperation, where unified standards of integration give way to individualism and deglobalized authenticity of countries. Because of this, stabilization programs need to be developed individually, considering the structure of the economy of each country and the type and severity of the crisis. The peculiarity of the global economy, against the background of the decentralization of the world unified management system, has become the activation of centralized management elements within countries. This is based on a new standard of world cooperation, in which the requirements of integration should be balanced with the need of developing national economies.

Another interesting result is a need for a close collaboration in parallel of increasing decentralization. Indeed, an effective management of crisis needs ensuring the compatibility of the anti-crisis policies of different countries, which gives a greater result in a complex environment. Cooperation is particularly effective in creating and harmonizing a common fiscal space. The development of a common policy between countries is very important for trade and technological relations, as well as cooperation in combating the negative consequences of climate change.

Third, and particularly for developing economies, our research has shown that the perspectives of cooperation with the European Union are especially important for the proper management of post-crisis processes. In the case of Georgia, this is primarily based on the "Deep and Comprehensive Free Trade Agreement - DCFTA". In addition, bilateral cooperation in economic and social development, energy security systems and the construction of state institutions are necessary. In Georgia, the issues of economic and social integration with the EU were initially reflected in the PCA and ENP agreements on partnership and cooperation. These programs aim to harmonize sustainable development and competition policies, which includes cooperation in the field of free trade, education, intellectual and industrial property, consumer rights, food safety, poverty reduction and provides deepening of relations in issues of social

equality. Today, Georgia is involved in the "Eastern Partnership Program", which provides for the establishment of a high level of democracy, the activity of civil society, cooperation in security, migration, and border management issues.

As a result of our research, the following theoretical and practical contributions were highlighted. First, economic rehabilitation programs in the post-pandemic period should be focused on the final elimination of the problems that arise during the crisis, and not on their temporary dissimulation. This should be done by identifying priority directions and concentrating on them.

The second contribution is the development of a framework for managing transformational processes in the post-crisis period. The framework proposes the following six forecasts:

1. It is possible that the pre-crisis negative factors of economic development may be strengthened (increasing inequality, increase in public debt, aggravation of poverty, weakening of human capital).
2. Due to the shortage in natural resources, the resource dependence of countries and the dominance of energy providers in the world economic and political processes will increase.
3. Cooperation between countries in matters of foreign trade, mutual exchange of technological resources, reduction of the negative consequences of climate change will enter a new phase and gain significantly more weight.
4. In the format of interstate relations, priority will be given to financial relations between countries, especially the issue of creating a single fiscal space as an innovation of integration processes will be activated.
5. The structural transformations of the economy should be considered in countries' development programs, and it should reflect the modern growing scale of the introduction of production growth, nanotechnologies, digital economy, and green infrastructure.
6. The third contribution of this work is especially important for developing economies. Studying the example of Georgia showed that for developing economies, the crisis period can be used as a lever for a strategic change. As a result of the carried-out reforms and investments, Georgia used the opportunity to become a safe and attractive country for foreign investment, to successfully play the role of a regional leader and to implement liberal administration of the economy, which is one of the important prerequisites for European integration. Changing from a transport corridor to a logistics hub of the region, requires changes in two directions. First, the post-crisis rehabilitation strategy requires the promotion of the development of the business sector and a wide use of financial mechanisms (in a form of state support). High rates of growth and its structural transformation policy put new demands on the mechanisms of economic regulation. This involves the stabilization of financial markets and ensuring the free movement of capital. Coordinating goals and harmonizing national monetary strategies should become the basic principle of the operation of countries' monetary strategies in the global environment. Georgia's involvement in the "Eastern Partnership Program" is based on new approaches to cooperation, definition of unified crisis management standards, coordination of states' anti-crisis currency strategies and development of complex mechanisms. Second, in terms of legislation, states should accelerate the type of reforms that specifically encourage the growth of domestic economic activity. Here, together with the executive authorities, the parliament has an important function, where different types of strategic and detailed action plans should be initiated. Land reform, necessary legislative changes in tourism and energy, production and other sectors should be accelerated.

References

1. Abbas, O., 2019, Specialization of Emerging Countries and Economic Stability, *Business and Economic Research*, vol. 9, No. 1, p. 200-227.
2. Cevik, E. I., Dibooglu, S., & Kutun, A. M., 2014, Monetary and fiscal policy interactions: Evidence from emerging European economies. *Journal of Comparative Economics*, 424,

- p. 1079-1091
3. Chugunov, I., Pasichnyi, M., Kaneva, T., Nepyaliuk, A. & Koroviy, V., 2021, The Influence of Inflation Targeting on Economic Growth in the OECD and Developing Countries, *Montenegrin Journal of Economics*, vol. 17, No. 2, p.173-186.
 4. CIEC, Global Economic Data, 2021a, Private consumption expenditure in 2020 <https://www.ceicdata.com/en/indicator/private-consumption-expenditure>
 5. Jawadi, F., Mallick, S. K., & Sousa, R. M., 2016, Fiscal and monetary policies in the BRICS: A panel VAR approach. *Economic Modelling*, 58, p.535-542.
 6. Kavvadia, H., 2022, Green Economy in the Post-pandemic Period: A Framework for organizational Stakeholder Analysis, *Business and Economic Research*, vol. 12, No. 1, p. 44-61.
 7. Krugman, P., 2021, *Working Out: Money Isn't Everithing*. New York Times.
 8. Levina, PR., 2002, *History of economic doctrines, in questions and answers*. Tutorial M., Infra-M. Editor Z.K. Zazulina.
 9. Matuszak, P., Totleben, B., & Piątek, D., 2022, Political alignment and the allocation of the COVID-19 response funds—evidence from municipalities in Poland. *Economics and Business Review EBR* 221, 50-71 DOI: 10.18559/ebr.2022.1.4
 10. Shatnaw, S. A., 2021, Effect of Covid-19 in Jordan: Conceptual Analysis of Different Economic Sectors, *Business and Economic Research*, vol. 11, No.2, p. 266-278.
 11. Tabatadze, M., 2020, Priorities of Spatial Economy and Fiscal Mechanism of Decentralisation, *Journal of International Economic Research JIER*, vol. 6, N. 1, p. 32-41.
 12. Tabatadze, M., 2016, Country's political strategy during the unstable economical environment, *TSU International Scientific Conference*, Tbilisi, p. 480-483. <http://eprints.tsu.ge/1499/1/Country%27s%20political%20strategy%20during%20the%20unstable%20economical%20environment.pdf>
 13. Tabatadze, M., 2022, Global and National Standards of Economic Sustainability. *Ekonomisti*, vol. 9, N4, p.55-65 <https://ekonomisti.tsu.ge/uploads/images/ek20224.pdf>
 14. Valinurova, L.S., Sulimova, E.A., Guseva, T.G., Bolotina, E.A., Tumin, V.M., 2021, Post-Crisis Modeling of Economic Development Trends in an On-Going Recession of National Economies, *Montenegrin Journal of Economics*, Vol. 17, No. 2, pp. 75-82.

მარინა ტაბატაძე

ასისტენტ-პროფესორი

ივანე ჯავახიშვილის სახელობის

თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი;

მალხაზ ჩიქობავა

ასოცირებული პროფესორი

ივანე ჯავახიშვილის სახელობის

თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი

ეკონომიკის რეაბილიტაციის სახელმწიფო სტრატეგია პოსტ კრიზისულ პერიოდში

DOI: 10.36172/EKONOMISTI.2023.XIX.04.Marina.Tabatadze/Malkhaz.Chikobava

რეზიუმე

სტატიაში განხილულია თანამედროვე მსოფლიო ეკონომიკის მმართველობის სტანდარტები და მისი სტაბილური განვითარების სტრატეგიები, შეფასებულია კრიზისულ გარემოში გლობალური ეკონომიკის სწორი კოორდინაციისა და სო-

ციალურ-ეკონომიკური სისტემების ცალკეულ დონეებს შორის ფუნქციების ოპტიმალური განაწილების საკითხები.

მიმდინარე ეტაპისათვის ეკონომიკური რყევების ტრანსნაციონალური ხასიათი და ეკონომიკური კრიზისების ფორმირებაში არაეკონომიკური ფაქტორების როლის ზრდაა დამახასიათებელი, რის გამოც განსაკუთრებით გართულებულია განვითარების პროცესის პროგნოზირება და სწორი სტრატეგიის განსაზღვრა. ასეთ ვითარებაში კრიზისის მართვის მნიშვნელოვანი მახასიათებელი გლობალური ინფორმაციის გადაცემის უწყვეტი ჯაჭვის უზრუნველყოფა და მმართველობითი სტრუქტურების სახელმწიფოთაშორისი კოორდინაცია გახდა, ამასთან, აქტუალურია ეკონომიკის რაციონალური მართვისა და სტრუქტურული გარდაქმნების საკითხები.

სახელმწიფოს მარეგულირებელ ფუნქციებში გამოიკვეთა დამოუკიდებელი მონეტარული პოლიტიკის გატარების, კაპიტალის მობილობის უზრუნველყოფის და გაცვლითი კურსის სტაბილურობის პრობლემები. მიმდინარე პროცესებმა ხაზი გაუსვა გლობალური ეკონომიკის სწორი კოორდინაციისა და სოციალურ-ეკონომიკური სისტემების დონეებს შორის ფუნქციების ოპტიმალური განაწილების მნიშვნელობას, მან ნათლად აჩვენა მთავრობების როლი ქვეყნის პოლიტიკური და ეკონომიკური სტაბილურობის შენარჩუნებაში.

სტატიაში მოცემული ემპირიული კვლევა აფასებს კრიზისების მართვის გლობალურ ტენდენციებს, იგი სწავლობს საქართველოს გამოცდილებას კრიზისის მართვის და პოსტკრიზისული რეაბილიტაციის და განვითარების სტრატეგიის განსაზღვრის პროცესებში. ნაშრომში გაანალიზებულია გლობალური ანტიკრიზისული მექანიზმები და ეროვნული რეფორმები, გამოკვლეულია მათი შესაბამისობა გლობალურ და ევროპულ სტანდარტებთან. სტატიაში მოცემულია პოსტკრიზისული პერიოდის პროგნოზები და განსაზღვრულია ოპტიმალური განვითარების სტრატეგიები არასტანდარტულ გარემოში, შემუშავებულია რეკომენდაციები მეცნიერ-მკვლევარებისა და საჯარო მოხელეთათვის ეკონომიკის სახელმწიფო რეგულირების და პოსტკრიზისული რეაბილიტაციის საკითხებზე.

კვლევებმა აჩვენა, რომ გატარებული რეფორმების შედეგად, საქართველომ გამოიყენა შესაძლებლობა, გამხდარიყო უსაფრთხო და მიმზიდველი ქვეყანა უცხოური ინვესტიციებისთვის, წარმატებით ეთამაშა რეგიონული ლიდერის როლი და განეხორციელებინა ეკონომიკის ლიბერალური ადმინისტრირება, რაც ევროინტეგრაციის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი წინაპირობაა. სატრანსპორტო დერეფნიდან რეგიონის ლოგისტიკურ ჰაბად გარდაქმნა ძირეულ ცვლილებებს მოითხოვს, რაც დეტალურად არის გამოკვლეული წარმოდგენილ სტატიაში.

ეკატერინე შაინიძე

ფინანსების დოქტორი, ასოცირებული პროფესორი,
ეკონომიკისა და ბიზნესის ფაკულტეტი,
ბათუმის შოთა რუსთაველის სახელმწიფო

გადამხდელთა ქცევის თავისებურებები ზოგიერთ საგადასახადო რეგულაციაზე
DOI: 10.36172/EKONOMISTI.2023.XIX.04.EKATERINE.SHAINIDZE

ანოტაცია. ქვეყნის ეკონომიკური განვითარების კონიუნქტურაზე სწორად მორგებული საგადასახადო რეფორმების განხორციელება ჩვენი ქვეყნის მუდმივი გამოწვევაა. ამ მიმართულებით არაერთი ნაბიჯი გადაიდგა, მით უმეტეს იმ პირობებში, როცა ასოცირების შეთანხმების ფარგლებში ქვეყანამ აიღო ვალდებულება მოახდინოს ქართული კანონმდებლობის ჰარმონიზება ევროპულთან. ერთის მხრივ, საგადასახადო ლიბერალიზაციისკენ გადადგმული ნაბიჯები ხელს უნდა უწყობდეს ქვეყანაში ეკონომიკური აქტივობის ზრდას, თუმცა, საინტერესოა მუშაობს თუ არა შემოღებული მექანიზმი ეფექტიანად და სწორად აღიქვამს თუ არა მას გადასახადის გადამხდელი. კვლევის ფარგლებში ჩვენ შევისწავლეთ რამდენიმე საგადასახადო რეგულაციასთან დამოკიდებულებაში გადამხდელთა ქცევა, რომლის მიზანიც გადასახადებისაგან თავის არიდება იყო. მაშასადამე, რეფორმების განხორციელებამდე არ იყო კარგად შესწავლილი მოსალოდნელი შედეგები და სახელმწიფოს მათი განხორციელების შემდგომ უწყევს ე.წ. ჩამკეტი მექანიზმების შემოღება.

საკვანძო სიტყვები: საგადასახადო ლიბერალიზაცია, გადამხდელთა ქცევა, ჩამკეტი მექანიზმები.

შესავალი

საქართველოს საგადასახადო კანონმდებლობამ გარდამავალ პერიოდში არაერთი მნიშვნელოვანი ცვლილება განიცადა. ნებისმიერი ცვლილების ინიციატივის მთავარი მიზეზი მისი სრულყოფა, გამარტივება და ევროპულ კანონმდებლობასთან ჰარმონიზებაა. წლების განმავლობაში ლიბერალიზაცია განიცადა საგადასახადო სანქციებმაც. ამასთან, განხორციელდა მცირე მეწარმეობის განვითარების ხელშემწყობი რეფორმები, რომლის ფარგლებშიც შემოღებული იქნა დაბეგვრის სპეციალური რეჟიმები - მიკრო ბიზნესის და მცირე ბიზნესის სტატუსები ფიზიკური პირებისათვის და ფიქსირებული გადასახადის გადამხდელის სტატუსი - ფიზიკური და იურიდიული პირებისათვის.

მნიშვნელოვანია აღინიშნოს, რომ საქართველოში ჯერ კიდევ საკმაოდ დაბალია საგადასახადო კულტურა და დიდია ჩრდილოვანი ეკონომიკის მასშტაბები. აღნიშნულზე არაერთი ფაქტორი ახდენს გავლენას, მათ შორის შეიძლება დავასახელოთ საბჭოთა დროის გადმონაშთი მენტალურ დამოკიდებულებაში, არათანმიმდევრული რეფორმები, გადამხდელთა მიერ შესაბამისი საზოგადოებრივი სიკეთის არასაკმარისი აღქმა მათ მიერ გადახდილი გადასახადებით მობილიზებული სახსრების სახელმწიფოს მიერ ხარჯვისას და სხვა.

აღნიშნულიდან გამომდინარე, კვლევის მიზანი გადამხდელთა ქცევის თავისებურებების შესწავლაა ზოგიერთ საგადასახადო საკანონმდებლო ცვლილებაზე საქართველოში.

საგადასახადო კანონმდებლობის ლიბერალიზების მიმართულებით განხორციელებულ ზოგიერთ რეფორმაზე გადამხდელთა ქცევის თავისებურებები

გადასახადების ძირითადი ფუნქციების არსიდან გამომდინარე, ნებისმიერი ქვეყნის მუდმივი ამოცანაა ეფექტიანი საგადასახადო სისტემის შექმნა, რომელიც ერთის მხრივ, უზრუნველყოფს ბიუჯეტის შემოსავლების მობილიზებას და მეორეს მხრივ, არ შეაფერხებს ქვეყანაში მეწარმეობის განვითარებას. ამ მხრივ გამონაკლისი, რა თქმა უნდა, არც საქართველოა. 2011 წლიდან ახალი საგადასახადო კოდექსის შემოღების მიზანი სწორედ საბაზრო ეკონომიკის შესაბამისი საგადასახადო კანონმდებლობის შემოღება და ბიზნესის განვითარების ხელშეწყობა იყო. ამასთან, ყოველწლიურად განხორციელებული ცვლილებების მიზანი ევროპულ კანონმდებლობასთან დაახლოება და ლიბერალიზებაა. თუმცა, საინტერესოა როგორია გადამხდელთა ქცევა მსგავს რეფორმებზე. განვიხილოთ რამდენიმე მათგანი.

როგორც ცნობილია, 2011 წლიდან ახალი საგადასახადო კოდექსის შემოღებით განისაზღვრა საშემოსავლო გადასახადით დაბეგვრის სპეციალური რეჟიმები, მათ შორის, მცირე ბიზნესის სტატუსი, რომლის ფარგლებშიც აღნიშნული სტატუსის მქონე გადამხდელებისათვის დასაშვები წლიური ბრუნვა განისაზღვრა 100 000 ლარით. შესაბამისად, მისი დღგ-ს გადამხდელად რეგისტრაცია სტატუსის გაუქმების საფუძველი იყო. ამასთან, გადასახადის განაკვეთი შეადგენდა 5%-ს და 3%-ს (თუ მცირე ბიზნესის სტატუსის მქონე მეწარმე ფიზიკურ პირს გააჩნდა ერთობლივი შემოსავლის მიღებასთან დაკავშირებული ერთობლივი შემოსავლის 60 პროცენტის ოდენობის ხარჯების (გარდა დაქირავებულზე დარიცხული ხელფასის ხარჯისა) დამადასტურებელი დოკუმენტები). თუმცა, საქართველოს საგადასახადო კოდექსში 2018 წლის 30 მაისს შეტანილი ცვლილებით (№2391) 2018 წლის 1 ივლისიდან მცირე ბიზნესის სტატუსის მქონე პირებისათვის დასაშვები წლიური ზღვარი გაიზარდა 500 000 ლარამდე, შესაბამისად, მათთვის დასაშვები გახდა დღგ-ს გადამხდელად რეგისტრაცია, ხოლო გადასახადის განაკვეთი შემცირდა და განისაზღვრა 1% ან 3%-ით (ეკონომიკური საქმიანობიდან მიღებული ერთობლივი შემოსავლების 500 000 ლარზე გადაჭარბების შემთხვევაში გადაჭარბების თვიდან წლის ბოლომდე). ამასთან, სტატუსის გაუქმების საფუძველი გახდა ერთობლივი შემოსავლის 2 კალენდარული წლის მიხედვით, თითოეული კალენდარული წლის განმავლობაში 500 000 ლარზე გადაჭარბება.

როგორც ცნობილია, „სპეციალური დაბეგვრის რეჟიმების შესახებ“ საქართველოს მთავრობის 2010 წლის 31 დეკემბრის N415 დადგენილება განსაზღვრავს საქმიანობის სახეებს, რომელთა განხორციელების შემთხვევაში არ შეიძლება მეწარმე ფიზიკური პირისათვის მცირე ბიზნესის სტატუსის მინიჭება, ხოლო უკვე მინიჭებული სტატუსი კი უქმდება. აღნიშნულ საქმიანობებს მიეკუთვნება:

1. საქმიანობები, რომლებიც საჭიროებენ ლიცენზირებას ან ნებართვას, გარდა „ლიცენზიებისა და ნებართვების შესახებ“ საქართველოს კანონის 24-ე მუხლის 261 პუნქტით გათვალისწინებული („საქართველოს დედაქალაქში მსუბუქი ავტომობილით – ტაქსით (M1 კატეგორია) გადაყვანის ნებართვა“) საქმიანობისა;
2. საქმიანობები, რომელთა განხორციელება მოითხოვს მნიშვნელოვან ინვესტიციას (აქციზური საქონლის წარმოება);
3. სავალუტო ოპერაციების განხორციელება;
4. სამედიცინო, არქიტექტურული, საადვოკატო ან სანოტარო, სააუდიტო, საკონსულტაციო (მათ შორის, საგადასახადო კონსულტანტთა) საქმიანობა;

5. სათამაშო ბიზნესი;
6. პერსონალით უზრუნველყოფა;
7. აქციზური საქონლის წარმოება.

ამავე დადგენილებით განსაზღვრულია საქმიანობები (ქონების იჯარით/უმრავი ქონების ქირით გაცემა, სესხის გაცემიდან მიღებული შემოსავალი, სათამაშო ბიზნესიდან მიღებული მოგებები, ჩუქება, ქონების ნამეტით რეალიზაცია, მემკვიდრეობით ქონების მიღება, დივიდენდის, პროცენტის, როიალტის, ვალის პატიების სახით მიღებული შემოსავლები, პარტნიორის წილის რეალიზაციით მიღებული ნამეტი), რომლის ფარგლებშიც მიღებული შემოსავლები არ იბეგრება სპეციალური დაბეგვრის რეჟიმით და არ ითვლება მცირე ბიზნესის განხორციელების ფარგლებში მიღებულ ერთობლივ შემოსავლებში. შესაბამისად, აღნიშნული შემოსავლები იბეგრება დაბეგვრის ჩვეულებრივი რეჟიმითა და შესაბამისი განაკვეთებით.

როგორც დადგენილი რეგულაციებიდან ჩანს, მცირე ბიზნესის სტატუსის გამოყენება მეწარმე ფიზიკურ პირს შეუძლია ვაჭრობისა და მომსახურების გაწევის საკმაოდ ფართო სპექტრზე. საქართველოს საგადასახადო კოდექსის მე-16 მუხლის მიხედვით, მომსახურების გაწევად განიხილება პირის მიერ სხვა პირისთვის მისივე ნებით, კომპენსაციის სანაცვლოდ ან უსასყიდლოდ ისეთი მოქმედების შესრულება, რომელიც არ არის საქონლის მიწოდება. ამავ კოდექსის მე-12 მუხლის შესაბამისად, დაქირავებით მუშაობად ითვლება ფიზიკური პირის მიერ ვალდებულების შესრულება იმ ურთიერთობათა ფარგლებში, რომლებიც რეგულირდება საქართველოს ან/და უცხო ქვეყნის შრომის კანონმდებლობით. გადამხდელმა მისი საქმიანობისთვის საჭირო სხვადასხვა სამუშაოს შესრულება შეიძლება შეისყიდოს პერსონალის დაქირავების ან მომსახურების შესყიდვის გზით. მაგალითად, ტვირთის გადაზიდვა შეიძლება განხორციელდეს როგორც გადამზიდავი ფიზიკური პირის დაქირავებით (როგორც დასაქმებული), ისე მეწარმე ფიზიკური პირისაგან მომსახურების შესყიდვის გზით. თუ ამ კონკრეტულ შემთხვევაში ტვირთის გადაზიდვა განხორციელდა დაქირავებული ფიზიკური პირის მიერ, მასზე გასაცემი ხელფასი დაიბეგრება საშემოსავლო გადასახადის 20%-იანი განაკვეთით, ხოლო თუ შესყიდვა განხორციელდება მცირე ბიზნესის სტატუსის მქონე მეწარმე ფიზიკური პირისაგან მომსახურების სახით, ანაზღაურება წყაროსთან არ დაიბეგრება და მომსახურების გამწევს დაეკისრება საშემოსავლო გადასახადის გადახდის ვალდებულება ერთობლივი შემოსავლის 1% ან 3%-ის ოდენობით.

როგორც ვხედავთ, მოცემულ შემთხვევაში დაბეგვრის კუთხით სხვაობა მნიშვნელოვნად დიდია (17% ან 19%). ამდენად, გადამხდელთა გარკვეულმა კატეგორიამ საგადასახადო ტვირთის შემსუბუქების მიზნით (რაც გამოიხატება ხელფასის სახით განაცემზე წყაროსთან დასაკავებელი გადასახადის სიდიდეში) პერსონალის დაქირავება ჩანაცვლა მცირე ბიზნესის სტატუსის მქონე პირებისაგან მომსახურების შესყიდვით. აღნიშნულის სამართლებრივ საფუძველს მათ საგადასახადო კოდექსის 154-ე მუხლის პირველი ნაწილის დ) პუნქტი აძლევს, რომლის თანახმადაც გადახდის წყაროსთან გადასახადის დაკავება ევალება საგადასახადო აგენტს - საწარმოს/ორგანიზაციას ან მეწარმე ფიზიკური პირს, რომელიც გაწეული მომსახურების ღირებულებას უნაზღაურებს ფიზიკურ პირს (გარდა დღგ-ის გადამხდელად რეგისტრირებული ფიზიკური პირისა, ნოტარიუსისა, კერძო აღმასრულებლისა, მიკრო ბიზნესის სტატუსის მქონე ფიზიკური პირისა და ფიქსირებული გადასახადის გადამხდელის სტატუსის მქონე ფიზიკური პირისა, შესაბამისი საქ-

მიანობის ნაწილში), რომელიც ინდივიდუალურ მეწარმედ დარეგისტრირებული არ არის.

მოცემული სიტუაციის საპირისპიროდ შემოსავლების სამსახურმა შეიმუშავა „სამეურნეო ოპერაციის კვალიფიკაციის ცვლილების შესახებ“ მეთოდური სახელმძღვანელო, რომლის საშუალებითაც გადამხდელთა მნიშვნელოვან ნაწილთან განხორციელებული შემოწმებებისას შეიცვალა მომსახურების გაწევის კვალიფიკაცია დაქირავებით მუშაობად და მათ დაეკისრათ წყაროსთან გადასახადის დაუკავებლობის გამო შესაბამისი სანქციები.

როგორც ცნობილია, დღგ-ს გადამხდელად რეგისტრაციის ვალდებულება სავალდებულო წესით დგება გადამხდელის მიერ ნებისმიერი უწყვეტი 12 კალენდარული თვის განმავლობაში საქონლის მიწოდებისა თუ მომსახურების გაწევის ოპერაციების ჯამური თანხის 100 000 ლარზე გადაჭარბების შემთხვევაში. აღნიშნულ გარემოებას გადამხდელი იყენებდნენ გადასახადებისაგან თავის ასარიდებლად, რომლის განსახორციელებლადაც წყვეტდნენ ეკონომიკურ საქმიანობას კონკრეტული იურიდიული თუ მეწარმე ფიზიკური პირის სახელზე, როგორც კი რეალიზაციის მოცულობა მიუახლოვდებოდა 100 000 ლარს და ბიზნესს აგრძელებდნენ სხვა პირის ან ფირმის სახელით ახალი სამეწარმეო სუბიექტის რეგისტრაციის გზით. გარდა აღნიშნულისა, იგივე გზას მიმართავდნენ თუნდაც დღგ-ს გადამხდელები, როცა მათ საგადასახადო დავალიანება დაუგროვდებოდათ.

აღნიშნულის საპირისპიროდ შემოსავლების სამსახურმა ე.წ ჩამკეტი მექანიზმის სახით შემოიღო დღგ-ს კვალიფიციური და არაკვალიფიციური გადამხდელის სტატუსები, რომლის თანახმადაც ამ უკანასკნელს ეზღუდება როგორც დღგ-ს ჩათვლის, ისე ანგარიშ-ფაქტურების გამოწერისა თუ დადასტურების უფლება, თუ მას ერიცხება აღიარებული საგადასახადო დავალიანება, ან დამფუძნებელზე/დირექტორზე აღძრული არის სისხლის სამართლის საქმე ან ისინი პარალელურად არიან ისეთი კომპანიის დამფუძნებელი/დირექტორი, რომელსაც ერიცხება საგადასახადო დავალიანება და ა.შ.

საქართველოში ერთ-ერთ ყველაზე წარმატებულ ბიზნესად სარესტორნო მომსახურება ითვლება, სადაც საკმაოდ დიდია მოგების წილი. მიუხედავად იმისა, რომ საქმიანობის აღნიშნული სახის განმახორციელებელ გადამხდელს საგადასახადო ვალდებულებათა შესრულებაში ხელს რეალიზაციის ნაკლებობა არ უშლის, მაინც გამონახეს გზა გადასახადებისაგან თავის ასარიდებლად. ბოლო პერიოდში საკმაოდ გახშირდა შემთხვევები, როცა სარესტორნო მომსახურების მიმღებ პირებს იქ დასაქმებული პერსონალი თანხის გადახდას სთავაზობს მათ პირად ანგარიშზე გადარიცხვის გზით იმ მიზეზით, რომ თითქოს საბანკო ტერმინალი არ მუშაობს. სინამდვილეში კი სარესტორნო ბიზნესის მფლობელი ამ გზით ხელოვნურად ამცირებს რეალიზაციის მოცულობას და დასაქმებულებს პირად ანგარიშზე ჩარიცხულ თანხას უთვლის შრომის ანაზღაურებაში. ამ გზით იგი თავს არიდებს როგორც დღგ-ს და მოგების გადასახადს, ისე სამემოსავლო გადასახადს, რომელიც შრომის ანაზღაურების გაცემისას გადახდის წყაროსთან უნდა დაეკავებინა. ხშირია შემთხვევები, როცა დაქირავებულ პერსონალს მათ ანგარიშზე ჩარიცხული თანხით ასტუმრებიანებენ სადისტრიბუციო კომპანიების ვალდებულებებსაც.

აღნიშნული შემთხვევების გამოსავლენად შემოსავლების სამსახურმა აქტიურად დაიწყო სარესტორნო ბიზნესში დასაქმებული პერსონალის შემოწმება და მათგან პირადი საბანკო ანგარიშების ამონაწერების მოთხოვნა, რათა დაადგინოს

დამალული რეალიზაციისა და შესაბამისად გადასახადების ოდენობა და მოახდინონ შესაბამისი სამართლებრივი რეაგირება.

დასკვნა

ამრიგად, ჩვენს მიერ კვლევის ფარგლებში შესწავლილი გადამხდელთა ქცევის თავისებურებები ზოგიერთ საგადასახადო რეგულაციაზე მეტყველებს იმ გარემოებაზე, რომ საგადასახადო ლიბერალიზაციის მიმართულებით განხორციელებული საგადასახადო რეფორმები ვერ აღწევს სათანადო შედეგს. ამ მნიშვნელოვანი პრობლემის ძირითად მიზეზებად შეგვიძლია დავასახელოთ შემდეგი:

- დაბალია გადამხდელთა საგადასახადო კულტურა და ისინი მუდმივად ცდილობენ გამოიხილონ ნებისმიერი გზა გადასახადებისაგან თავის ასარიდებლად;

- საგადასახადო ვალდებულებათა ხელოვნურად შემცირებაში გადამხდელებს ხელს უწყობს ზოგჯერ თითქოს ცალსახა, მაგრამ მაინც ორაზროვანი საგადასახადო ნორმები, რაზეც საგადასახადო დავების სტატისტიკაც მეტყველებს, რამდენადაც მათი მნიშვნელოვანი ნაწილი ნაწილობრივ კმაყოფილდება;

- რეფორმები არათანმიმდევრულია და არ არის გათვალისწინებული გადამხდელთა მოსალოდნელი ქცევა, რის გამოც ჩამკეტი მექანიზმების მოფიქრება და დანერგვა მაკონტროლებელს მოგვიანებით უწყევს;

- არ არის კანონმდებლობაში დეტალურად აღწერილი შემამსუბუქებელი ნორმების ბოროტად გამოყენების შემთხვევები და მოსალოდნელი შედეგები.

ამრიგად, ნებისმიერი საკანონმდებლო ცვლილებისას საჭიროა თავიდანვე იქნას გააზრებული მისი გადასახადებისაგან თავის ასარიდებლად გამოყენების ყველა შესაძლო ვარიანტი და დაინერგოს ასეთი ქმედებების მინიმუმამდე შემცირების პრაქტიკა. შეღავათიანი რეჟიმების დანერგვის პარალელურად გამკაცრდეს საგადასახადო ადმინისტრირება, რათა თავიდან იქნას აცილებული მათი მიზანმიმართულად ბოროტად გამოყენების მცდელობები. აღნიშნული ბერკეტების თანმიმდევრული და დროული გამოყენება დადებითად აისახება როგორც ჩრდილოვანი ეკონომიკის შემცირებაზე, ისე საგადასახადო კულტურის დონის ამაღლებაზე.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. შაინიძე ე., 2021. „საგადასახადო ორგანოთა მიერ გადამხდელთა ინფორმირების მექანიზმის გავლენა საგადასახადო ვალდებულებათა შესრულებაზე“, თსუ პაატა გუგუშვილის სახელობის ეკონომიკის ინსტიტუტის რეცენზირებადი, ბეჭდურ-ელექტრონული, საერთაშორისო სამეცნიერო-ანალიტიკური ჟურნალი „ეკონომისტი“, ტომი XVII, N2. გვ. 61-69;

2. საქართველოს საგადასახადო კოდექსი (2010 წ) - კოდიფიცირებული ტექსტი. თბილისი;

3. საქართველოს ფინანსთა მინისტრის 2010 წლის 31 დეკემბრის №996 ბრძანება „გადასახადების ადმინისტრირების შესახებ“. 3 იანვარი, 2011. კოდიფიცირებული ტექსტი. თბილისი;

4. საქართველოს მთავრობის 2010 წლის 29 დეკემბრის N415 დადგენილება „სპეციალური დაბეგვრის რეჟიმების შესახებ“.

5. შემოსავლების სამსახურის უფროსის 2021 წლის 15 იანვრის N107 ბრძანება „დამატებული ღირებულების გადასახდის გადამხდელისათვის სპეციალური სტატუსის მინიჭების შესახებ“;

6. შემოსავლების სამსახურის უფროსის 2021 წლის 29 აპრილის N13617 ბრძანება „ცალკეულ შემთხვევებში გადასახადის გადამხდელისათვის საგადასახადო ანგარიშ-ფაქტურებისა და საგადასახადო დოკუმენტების გამოწერის/დადასტურების უფლების შეზღუდვის შესახებ“.

Ekaterine Shainidze

*Doctor of Finance, Associate Professor,
Faculty of Economics and Business,
Batumi Shota Rustaveli State University*

PECULIARITIES OF TAXPAYERS' BEHAVIOR ON SOME TAX REGULATIONS

DOI: 10.36172/EKONOMISTI.2023.XIX.04.EKATERINE.SHAINIDZE

Expanded Summary

In order to fulfill the obligations undertaken within the framework of the association agreement, a number of tax reforms were implemented in our country, the purpose of which is tax liberalization and promotion of entrepreneurship development. However, it is interesting whether the introduced mechanism works effectively and whether it is correctly perceived by the tax payer. Within the framework of the research, we studied the behavior of taxpayers in relation to several tax regulations, the purpose of which was tax evasion.

As is known, with the introduction of the new tax code in 2011, special regimes of income tax taxation were defined, including the status of small business, within the framework of which the annual turnover allowed for payers with the mentioned status was defined as 100,000 GEL, and the tax rate was 5% or 3%. As of July 1, 2018, the annual threshold allowed for persons with small business status was increased to 500,000 GEL, therefore, they were allowed to register as VAT payers, and the tax rate was reduced and set at 1% or 3%.

Based on the existing regulations, an entrepreneur individual can use the small business status for a wide range of trade and service provision.

The payer can procure the performance of various works necessary for its activities by hiring personnel or purchasing services. For example, cargo transportation can be carried out both by hiring a carrier individual (as an employee) and by purchasing services from an entrepreneurial individual. If in this particular case the shipment of cargo was carried out by a hired individual, the salary paid to him will be taxed at the rate of 20% of income tax, and if the purchase is made as a service from an entrepreneur individual with the status of a small business, the remuneration will not be taxed at source and the provider of the service will be liable to pay income tax. in the amount of 1% or 3% of the total income.

As we can see, the difference in terms of taxation in this case is significantly larger (17% or 19%). Thus, a certain category of taxpayers, in order to alleviate the tax burden (which is expressed in the amount of withholding tax on wages) replaced the hiring of personnel with the purchase of services from persons with small business status.

In contrast to the given situation, the Revenue Service developed a methodical guide "On the change of the qualification of the economic operation", by means of which, during the checks carried out with a significant part of the payers, the qualification of providing services was changed to work for hire and they were imposed appropriate sanctions for not withholding tax at the source.

The revenue service also had to use similar locking mechanisms by introducing the status of qualified and non-qualified VAT payers and checking the personal bank accounts of staff employed in the restaurant business.

Thus, the peculiarities of the behavior of the taxpayers studied by us in the framework of some tax regulations indicate the fact that the tax reforms implemented in the direction of

tax liberalization do not achieve the appropriate results. The following are the main reasons for this important problem:

- Tax culture of taxpayers is low and they constantly try to find any way to avoid taxes;
- taxpayers are helped to artificially reduce their tax liabilities by tax norms that are sometimes seemingly unambiguous, but still ambiguous, as the statistics of tax disputes show, as a significant part of them are partially satisfied;
- The reforms are inconsistent and the expected behavior of the payers is not taken into account, which is why the controller has to devise and implement locking mechanisms later;
- Cases of abuse of mitigating norms and expected consequences are not described in detail in the legislation.

Therefore, in any legislative change, it is necessary to understand from the beginning all possible options of its use for tax evasion and to introduce practices to minimize such actions. In parallel with the introduction of preferential regimes, tax administration should be tightened in order to prevent attempts to abuse them on purpose. The consistent and timely use of the aforementioned levers will have a positive impact on both the reduction of the shadow economy and the raising of the level of tax culture.

მერაბ ჯულაკიძე

ეკონომიკის აკადემიური დოქტორი,
თსუ ეკონომიკისა და ბიზნესის ფაკულტეტის
ეკონომეტრიკის კათედრის ასოცირებული პროფესორი

საქართველოს ეროვნული სიმდიდრის ეკონომიკური ასპექტები

DOI: 10.36172/EKONOMISTI.2023.XIX.04.Merab.Julakidze

ანოტაცია. სტატიაში განხილულია საქართველოს ეროვნული სიმდიდრის შეფასების ძირითადი საკითხები. კერძოდ, გაანალიზებულია ეროვნული სიმდიდრის კომპონენტები: ადამიანური, ბუნებრივი და კვლავწარმოებითი კაპიტალი, შესწავლილია მათი ოპტიმალური თანაფარდობის დადგენის კრიტერიუმები, დასასრულს, დასაბუთებულია ადამიანური კაპიტალის განვითარების წინმსწრები ტემპის აუცილებლობა ახალ გამოწვევებთან ბრძოლის დროს ქვეყნის ეკონომიკური პოტენციალის შეფასების და ეკონომიკური უსაფრთხოების პროგრამის რეალიზაციის საქმეში.

საკვანძო სიტყვები: ეროვნული სიმდიდრე, ადამიანური კაპიტალი, ეკონომიკური აქტივები, ბუნებრივი კაპიტალი, კვლავწარმოებითი კაპიტალი.

შესავალი

ეროვნული სიმდიდრე არის სახელმწიფოს ეკონომიკური ძლიერების ერთ-ერთი ძირითადი მაჩვენებელი, მის განკარგულებაში არსებული წარმოებული და დაგროვილი დოვლათის ერთობლიობა დროის მოცემულ მომენტში. ეროვნული სიმდიდრე შედგება საზოგადოების წინა და ახლანდელი თაობების შრომით შექმნილი და დაგროვილი დოვლათის, ასევე კვლავწარმოების პროცესში ჩართული ბუნებრივი რესურსებისა და სხვა აქტივების(სიმდიდრის) ღირებულებისაგან ცვეთის გამოკლებით.

ეროვნულ ანგარიშთა სისტემაში ეროვნული სიმდიდრის დასახასიათებლად იყენებენ ტერმინს „ეკონომიკური აქტივები“, რომლის არსებითი მახასიათებელია მესაკუთრეთა მიერ მათი ფლობისა და გამოყენების მეშვეობით ეკონომიკური სარგებლის მიღება. ეროვნულ ანგარიშთა კლასიფიკაციის შესაბამისად ეროვნულ სიმდიდრეში ასევე შეაქვთ საწარმოო მარაგები და კაპიტალი, რომელიც არ ექვემდებარება მატერიალურ განზომილებას, ასევე ფასეულებანი, რომლებიც არ გამოიყენება წარმოების ან მოხმარებისათვის. ეკონომიკურ პრაქტიკაში სარგებლობენ ეროვნული სიმდიდრის დინამიკის, დაგროვებისა და განახლების მაჩვენებლებით. მისი ელემენტების გაანგარიშებისას იყენებენ მიმდინარე სტატისტიკური ანგარიშების და ბუღალტრული აღრიცხვის მონაცემებს, შერჩევითი გამოკვლევების და უწყვეტი ინვენტარიზაციის მეთოდებს, ასევე ექსპერტულ შეფასებებს.

საერთაშორისო ეკონომიკური ინსტიტუტები მუშაობენ ეროვნულ სიმდიდრეში პირდაპირი ფინანსური ინვესტიციების და გრძელვადიანი (1 წელზე მეტი) მოხმარების საქონლის ასახვაზე. გასული საუკუნის ბოლო ათწლეულში მსოფლიო ბანკის ინიციატივით დაიწყო ეროვნული სიმდიდრის ადამიანური კაპიტალის მაჩვენებლით გაფართოების, კერძოდ, მისი რაოდენობრივი პარამეტრების დადგენის და ამ მაჩვენებლის ეროვნულ ანგარიშთა სისტემის აგების პრინციპებთან მორგების

სამუშაოები. შემოდებული იქნა ადამიანური პოტენციალის განვითარების ინდექსი. ამ მაჩვენებლის მიხედვით 2022 წლის მონაცემებით მსოფლიოს 175 ქვეყნიდან საქართველოს 73-ე ადგილი უკავია.

საბაზრო ეკონომიკა მნიშვნელოვნად აფართოებს ეროვნული სიმდიდრის ჩარჩოებს, ავსებს მას ახალი შინაარსით. ტრადიციულ მატერიალურ-ნივთობრივი ფორმის ელემენტებსა და საშინაო ქონებასთან ერთად ეროვნულ ანგარიშთა სისტემის მოთხოვნის შესაბამისად, მასში გათვალისწინებულია ისეთი ელემენტები, როგორცაა ინფორმაცია, ცოდნის, გამოცდილების, ტექნოლოგიების გამოყენების უფლება, ასევე ყოველივე ამ დოვლათისა და ინფორმაციული რესურსის ადამიანური გამოყენების უნარი. ნებისმიერი ქვეყნის ეროვნული სიმდიდრე მნიშვნელოვნად დამოკიდებულია ადამიანურ ფაქტორზე. უფრო მეტიც, ადამიანური კაპიტალი თავად ხდება ეროვნული სიმდიდრის ორგანული, ობიექტური და ბევრი ქვეყნისთვის ეროვნული სიმდიდრის მთავარი ელემენტი.

ადამიანური კაპიტალის შეფასებას ჩვენ უნდა მივუდგეთ სიმდიდრის სხვა კომპონენტების შეფასების ანალოგიურად - მასზე გაღებული ხარჯებისა და მოცემული კონკრეტული მომენტისათვის საბაზრო ფასის გათვალისწინებით. ამასთან, მატერიალურ-ნივთობრივი ფორმის მქონე სიმდიდრის სხვა ელემენტებისაგან განსხვავებით, ადამიანური კაპიტალი გაცილებით მაღალმობილურია და ამიტომ მის ფორმირებაზე, მომზადებაზე, სწავლებაზე გაღებულ ხარჯებთან შედარებით შეფასებაში უპირატესობა სწორედ საბაზრო ფასს უნდა მიენიჭოს.

ადამიანური კაპიტალი ფაქტიურად კაპიტალიზებული სამუშაო ძალაა, ამ უკანასკნელის კვლავწარმოების ერთი ციკლის განმავლობაში წარმოებული დოვლათის (დამატებული ღირებულების) ჯამური სიდიდეა. ამ შეფასებას აძლიერებს ის გარემოება, რომ სამუშაო ძალის კვლავწარმოებას, მის ფაქტობრივ ღირებულებას განაპირობებს არა მხოლოდ მოსახლეობის ინდივიდუალური შემოსავლები, არამედ კოლექტიური მოხმარების უდიდეს ნაწილი მათ შორის პირველ რიგში სოციალურ-კულტურულ ღონისძიებებზე გაწეული ხარჯები. რაც უფრო მეტი ინვესტიციაა ჩადებული პიროვნების მომზადებაში, მის სწავლაში, პროფესიულ ფორმირებაში, მით უფრო მაღალი უნდა იყოს მისი მწარმოებლურობა.

ადამიანური კაპიტალის ზრდა წინ უსწრებს ეროვნული სიმდიდრის სხვა ელემენტების (ბუნებრივი სიმდიდრე, დაგროვილი ქონება) ზრდას და რაც უფრო განვითარებულია ქვეყანა, მით უფრო მაღალი ხვედრითი წილი უკავია მის ეროვნულ სიმდიდრეში ადამიანურ კაპიტალს.

ჩვენი გამოთვლებით ამჟამად საქართველოს ეროვნული სიმდიდრე შეადგენს 750 მილიარდ დოლარს, რომელიც ასეა განაწილებული: 45% ადამიანური კაპიტალი, 35% ბუნებრივი კაპიტალი და 20% კვლავწარმოებითი კაპიტალი. ევროკავშირის წევრ ქვეყნებში შესაბამისად - 78%, 3.6% და 18.2%. ადამიანური კაპიტალის პროცენტულ წილზე არსებითად მოქმედებს ბუნებრივი რესურსების ღირებულება. ასე, რუსეთში ბუნებრივი რესურსების ღირებულება შედარებით დიდია, რაც ადამიანური კაპიტალის წილს ამცირებს. მსოფლიო ადამიანური კაპიტალის ძირითადი ნაწილი განვითარებულ ქვეყნებშია თავმოყრილი, სადაც ინვესტიციები ადამიანურ კაპიტალში 2-3-ჯერ მეტია, ვიდრე ინვესტიციები ფიზიკურ კაპიტალში.

საქართველოს ეროვნულ სიმდიდრეში ადამიანური კაპიტალის შედარებით დაბალი წილი შეიძლება აიხსნას არა ბუნებრივი რესურსების სიუხვით, არამედ ეკონომიკაში შექმნილი სირთულეებით და ყველაზე კვალიფიციური და რეპრო-

დუქციული უნარის მქონე სამუშაო ძალის ქვეყნიდან ინტენსიური გადინებით. მეოცე საუკუნის ბოლო ათწლეულში ქვეყანაში განვითარებული ცნობილი მოვლენების გამო საქართველოს ეროვნული სიმდიდრე 40%-ით შემცირდა, ხოლო ბუნებრივი სიმდიდრე - მხოლოდ 4%-ით, ადამიანური კაპიტალი კი - 62%-ით, ანუ 2,6-ჯერ. ამავე პერიოდში ადამიანური კაპიტალის წილი 46-დან 30%-მდე შემცირდა. ამ პერიოდში ფართო ხასიათი მიიღო ეკონომიკურმა მიგრაციამ. საქართველოდან გასულთა არანაკლებ 2/3 შრომითი მიგრანტი იყო. მათ შორის მაღალი იყო როგორც განათლების საერთო დონე, ისე შრომითი უნარ-ჩვევები და კვალიფიკაცია. უმაღლესი განათლების მქონეთა წილი შრომით მიგრანტებში 1,5-ჯერ, ხოლო 20-50 წლის ასაკის მიგრანტებისა ორჯერ აღემატებოდა შესაბამისი ცენზის მქონეთა წილს საქართველოს მოსახლეობაში. ამასთან ბოლო 15 წლის განმავლობაში ეკონომიკური ზრდისა და შედარებითი სტაბილურობის კვალობაზე შეინიშნება პოზიტიური ტენდენცია: ადამიანური კაპიტალის მოცულობა მნიშვნელოვნად გაიზარდა

დღის წესრიგში დგას ეროვნული სიმდიდრის კვლავწარმოების ციკლის ხანგრძლივობის განსაზღვრის ახლებურად დადგენის საკითხი, რომელიც აქამდე ძირითადი კაპიტალის კვლავწარმოების ციკლით განისაზღვრება. შრომითი აქტიურობის ერთი თაობის მანძილზე სამუშაო ძალა რამდენჯერმე ასწრებს თვისებრივ განახლებას, რაც პირდაპირ აისახება მის ღირებულებაზე და ადამიანურ კაპიტალზე, როგორც ერთობლივი სამუშაო ძალის კაპიტალიზაციის ინტეგრირებულ მაჩვენებელზე. მსოფლიო ადამიანური კაპიტალი ეროვნული სიმდიდრის 2/3-ს შეადგენს, საქართველოში კი აშკარად იკვეთება მისი წინმსწრები ზრდა სიმდიდრის სხვა ელემენტებთან შედარებით.

ამიტომ ეროვნული სიმდიდრის სასიცოცხლო ციკლის განსაზღვრას საფუძვლად უნდა დაედოს მისი სწრაფად მზარდი და მაღალი წილის მქონე ადამიანური კაპიტალის სასიცოცხლო ციკლი, ფაქტობრივად, მოსახლეობის, საზოგადოების თაობათა კვლავწარმოების პერიოდი. საქართველოში დაბადებულ ბავშვთა დედების საშუალო ასაკი 25-27 წელია, ამიტომ საკმაოდ მაღალი ალბათობით შეიძლება მივიჩნიოთ, რომ ჩვენს ქვეყანაში თაობათა კვლავწარმოების პერიოდი დაახლოებით 25 წელია. რაც ნიშნავს პირველი 25 წელი ადამიანის საკუთრივი პერიოდი, მეორე 25 წელი შვილებთან ერთად ყოფნას ითვალისწინებს, ხოლო მესამე 25 წელი - ასევე შვილიშვილებთან ერთად ყოფნას. ჯამში ეს არის 75 წელი, რაც საქართველოში სიცოცხლის საშუალო ხანგრძლივობაა.

ეკონომისტებმა განსაკუთრებული ყურადღება უნდა მიაქციონ ისეთ ასპექტებს, როგორცაა ადამიანთა ცალკეული თაობის ეკონომიკური აქტივობის ხანგრძლივობა (ამჟამად, საქართველოში ეს მაჩვენებელი საშუალოდ 40-45 წელია), ტრადიციული და ახალი ეკონომიკების გავლენას ეროვნული სიმდიდრის სტრუქტურის ფორმირებაზე, ჩატარებული იქნა ამ უკანასკნელის ძირითადი ელემენტების ზრდის ფაქტორული ანალიზი. ამგვარ კვლევას არა მხოლოდ თეორიული დატვირთვა აქვს, არამედ მიღებული შედეგები გამოიყენება ახალ გამოწვევებთან ბრძოლის დროს ქვეყნის ეკონომიკური პოტენციალის შეფასების და ეკონომიკური უსაფრთხოების პროგრამის რეალიზაციის საქმეში.

გამოყენებული ლიტერატურა

- Weil David N.** (2008). *Economic Growth*. Brown University. Second Edition.
- Wooldridge M. Jeffrey** (2013). *Introductory Econometrics. A Modern Approach*. Fifth Edition.
- Geostate Database (PC-AXIS Database) of National Statistic Office of Georgia. Retrived from: <http://pc-axis.geostat.ge>
- The World Bank Open Date. (2022). <https://data.worldbank.org/>

Merab Julakidze
Associate Professor
Tbilisi State University

ECONOMICAL ASPECTS OF THE NATIONAL WEALTH OF GEORGIA

DOI: 10.36172/EKONOMISTI.2023.XIX.04.Merab.Julakidze

Expanded Summary

The article discusses the main topics concerning the estimation of National Wealth of Georgia. Namely, it analyses the components of National Wealth: human and natural capital and produced assets, it studies the criteria of determining their optimal proportions and finally, it justifies the necessity of rapid rate of human capital development when dealing with new challenges in estimation of the country’s economic potential and implementation of economic safety program.

National wealth, the measure of produced and accumulated well-being at a specific point in time, stands as a key indicator of a country’s economic power. It comprises the material well-being generated and amassed through the labor resources of previous and current generations, the natural resources engaged in production, and the value of capital minus depreciation.

In national wealth accounting, national wealth is defined by the term “economic asset,” the primary characteristic of which is that owners gain economic benefits through ownership and utilization. According to the national accounting classification, national wealth encompasses not only material assets but also non-material values that are outside the realms of production or consumption. In economic practice, the assessment involves measuring national wealth dynamics, accumulation, and renewal. The calculation of these elements involves utilizing current statistical accounts, accounting data, sampling research, continuous inventory methods, and expert assessments.

International economic institutions are working on inclusion of direct financial investment and long-term (over 1 year) consumption goods in national wealth. The World Bank’s initiative in the past decade commenced the assessment of a country’s human capital by demonstrating its quantitative parameters and aligning this demonstration with national account principles. This led to the derivation of an index for the development of human potential. According to this measure, based on 2022 data, Georgia ranks 73rd among 175 countries worldwide.

The market economy significantly shapes a country’s national wealth by enriching it with new content. Within the framework of national accounting systems, the request for national accounts aligns traditional material and tangible assets with elements such as rights to infor-

mation, knowledge, expertise, technological usage rights, and the overall human utilization of this resource and informational resource. The national wealth of any country is significantly influenced by human factors. Furthermore, human capital itself becomes a fundamental, objective, and pivotal element of national wealth for many countries.

In Georgia’s national economy, a low percentage of human resources can be explained not by the abundance of natural resources but by difficulties in economy and intense drain of the most qualified and reproductive labor force from the country. In the last decade of 20th century, Georgia’s national wealth reduced by 40% due to notable known events, whereas natural wealth only decreased by 4%, but human capital decreased by 62%, which is 2.6 times. During this period, substantial economic migration occurred. Two-thirds of emigration from Georgia was related to employment. Among them, the most common were highly educated individuals, professional skills, and qualifications. The share of highly educated migrants among all labor migrants was 1.5 times higher and among the migrants aged 20-50 twice the share among the comparable population group in Georgia. Also, in the last 15 years, economic growth and relative stability are highlighted as positive tendencies: the share of human capital significantly increased.

Renewed method for determination of the duration of the national wealth creation cycle is on the agenda, as the duration has been determined by repeated production cycle until now. Workforce in one lifecycle repeatedly contributes to regular updates, directly reflecting on its value and human capital, as an integrated indicator of labor force capitalization. World human capital constitutes 2/3 of national wealth, while in Georgia, it significantly correlates with its preceding growth in wealth elements other than income and capital.

Therefore, the determination of the national wealth’s life cycle should emphasize its rapid growth and a high proportion of individual human capital’s life cycle, particularly reflecting population, demography, and other components; period. In Georgia, the average age of mothers of newborns is 25-27 years, indicating that the period of population growth is approximately 25 years. This signifies the first 25 years as an individual period, the second 25 years considering parenting with children, and the third 25 years - with grandchildren. In total, this amounts to 75 years, the average lifespan in Georgia.

Economists should pay particular attention to aspects such as the prolonged lifespan of certain individual demographics (currently, it’s around 40-45 years in Georgia), the transition between traditional and new economies, the formation of national wealth structure, and the factual analysis of elements contributing to growth. This research doesn’t merely carry theoretical significance but uses acquired results to assess the country’s economic potential and implement economic security programs during challenging times.

საბუღალტრო და აუდიტი- ACCOUNTING AND AUDIT

Levan Sabauri

Ivane Javakhishvili Tbilisi State University, Georgia

Mariam Vardiashvili

Ivane Javakhishvili Tbilisi State University, Georgia

Marina Maisuradze

Ivane Javakhishvili Tbilisi State University, Georgia

ON RECOGNITION OF CONTRACT ASSET AND CONTRACT LIABILITY IN THE FINANCIAL STATEMENTS

DOI: 10.36172/EKONOMISTI.2023.XIX.04.Levan.Sabauri/Mariam.Vardiashvili/Marina.Maisuradze

Annotation. *With the publication of the International Financial Reporting Standard (IFRS) 15 “Revenue from Contracts with Customers”, approaches to recognition and methods of measurement of the revenues have changed fundamentally.*

The standard considers a contract liability as a reference point for accounting coordinates, for transferring control over an asset (goods or services) and determining the moment of recognition of revenue to the seller.

In the fulfillment of the performance obligations in the contract with the customer, assets or liabilities may arise that are directly related to the performance of the terms of the contract by any of the parties to the contract.

Depending on the situation in terms of the fulfillment of the obligation by the entity and payment by the customer, the entity must reflect this contract in the statement of financial condition in the form of a contract asset or a contract liability

The article discusses the terms of reflection of a contract asset and a contract obligation in the financial statements, and the difference from such traditional objects of accounting as trade requirements and trade obligations.

The study of a contract asset or contract obligation is important because it improves general purpose financial statements, providing financial information to the users of financial statements that will be useful for making decisions about the supply of resources to a given entity.

The article deals with the opinions and views of various researchers related to this issue.

Methodology: *ISSB discussions, guide-recommendation materials of international audit companies (“Big Four”); scientific articles; analysis, systematization and comparison methods.*

Keywords. *Contracts; Financial Reporting; Revenue from contracts with customers; Contract asset; Contract liability;*

Introduction

With the publication of the International Financial Reporting Standard (IFRS) 15 “Revenue from Contracts with Customers”, approaches to recognition and methods of measurement of the revenues have changed fundamentally.

The objective of this Standard is to establish the principles that an entity shall apply to report useful information to users of financial statements about total revenue of the entity

“By introducing universal criteria for various contracts, IFRS 15 considers more broadly and specifies all possible options for recognizing and evaluating revenue”, which is more accurate and consistent than existing standards. (Vardiashvili, M., Maisuradze, M., 2017)

The published standard not only reflects a new approach to the recognition and measurement of revenues, but also considers as an object of accounting a contract with a customer, which generates rights and obligations with a legal force, the protection of which is provided by the legis-

lation. Depending on the situation in terms of the fulfillment of the obligation by the entity and payment by the customer, the entity must reflect this contract in the statement of financial condition in the form of a contract asset or a contract liability. This in turn requires the introduction of new accounts - “Contract asset” and “Contract liability” into the account plan.

We have studied numerous works of foreign and Georgian scientists in the field of practical application of IFRS 15. In the process of working on this article, from a theoretical, methodological and practical point of view, we relied on available internet sources that deal with the reflection of new elements - Contract liabilities and Contract assets in the financial statements. In addition to certain aspects of scientific justification, we used manual-recommendation materials of international audit companies (“Big Four”).

When drawing conclusions, we used methods of induction, deduction, analysis and synthesis. The practical aspect of the research results is that the recommendations presented can be used by companies in the process of compiling financial accounting and reporting

Main Part

On the conceptual basis of financial statements, income is seen as an increase in assets, which is the result of the supply of goods and services. In these circumstances, accounting procedures are primarily aimed at determining the time and amount of income recognized in accordance with cost accounting. In other words, traditionally in accounting, to determine the time and amount of recognition of an asset, liabilities, income and expenses, a transaction actually completed was used. The process of distributing the results of transactions made between periods was based on two principles (Mariam Vardiashvili, 2022):

- The principle of accrual, which reflects the effects of transactions and other events and circumstances on the economic resources of the accounting unit and the requirements for them in the same periods when this effect occurs, even if the received cash flows and payments are made in another period;
- The principle of prudence, according to which, if the probability of receiving income is low, a reserve is created for expected losses as soon as they become probable.

The moment of recognition and measurement of revenues received from contracts with customers, which is indicated in IFRS 15, is more accurate and unambiguous. “One of the main changes introduced by IFRS 15 is that the entity must recognize the revenues when it fulfills the performance obligation by transferring the promised goods or services to the customer. The asset is considered transferable when the user gains control over the given asset”. (Sabauri, L., Vardiashvili, M., Maisuradze, M., 2022)

This provision shifts the emphasis of revenue recognition from the transfer of title to the asset to the transfer of control over the assets.

This circumstance substantially changes the traditional concept of recognition of economically justified income.

Introduction of the criterion of control over the object of exchange transaction, for the recognition of income, is not only an economic, but a legal justification, as well.

The contract liability reflects the future transfer of ownership of goods or services (Sabauri, L., Vardiashvili, M., Maisuradze, M., 2022). It is the contract liability that must be ensured by the right to protection. Therefore, the contract liability arising from the terms of the contract must be reflected in the systematic accounting of the unit, it must be a reference point in the accounting coordinates for the transfer of control over the asset (goods or services) and determining the moment of recognition of revenue to the seller (VICTOR S. PLOTNIKOV; OLESYA V. PLOTNIKOVA; ANDREY I. SHEVCHUK, 2015).

Based on the foregoing, it can be said that IFRS 15 establishes the procedure for accounting for an individual contract concluded with a customer. However, if it is more convenient, the entity has the right to use this standard in relation to a portfolio of contracts with similar characteristics, if the entity reasonably assumes that, from the point of view of fi-

nancial statements, the results of applying this standard to a portfolio will not be substantially different from the result of its application to a separate contracts comprising part of the portfolio

A contract with a customer is an agreement between two or several parties, a legal document that generates certain rights and obligations in an exchange transaction. Legal protection of contract liabilities and contract rights is provided by the legislation. This is an accounting document containing information about contract liabilities, which reflects the right to receive a contract asset and the contract liability to pay for this asset. In this case, as a rule, the contract itself as a document has no measure of value and is not a commodity, except for financial instruments.

According to Point 9 of IFRS 15: Contract is a legal document by which the parties to the agreement have assumed the obligation to fulfill the contractual conditions and which contains information about new accounting element - contract liabilities, which are subject to accounting, recognition and evaluation in case they meet the criteria provided for by the Standard. Therefore, the contract itself can serve as an object of accounting observation (VICTOR S. PLOTNIKOV; OLESYA V. PLOTNIKOVA; ANDREY I. SHEVCHUK, 2015).

By recognizing contract liability as an object of accounting, one must proceed from the fact that contract liability and contract law are inseparable. The buyer and seller enter the market, usually with the intention of concluding an asset purchase/sale contract. Only by executing (signing) the contract do they receive contractual obligations that determine the transfer of ownership of the asset.

In this case, the market acts as an “intermediary”, a certain institutional environment in which the intentions of the seller and the buyer acquire a legal form, the content of which is filled with contract liabilities secured by legal protection, as reflected in sub-point “a” of Point 9 of IFRS 15:

(a) “The parties to the contract have approved the contract (in writing, orally or in accordance with other customary business practices) and are committed to perform their respective obligations” (ISSB, 2023).

Sub-points “b” and “c” of Point 9 of IFRS 15 can serve as further confirmation of the need to recognize contract liability as accounting object:

(b) The entity can identify each party’s rights regarding the goods or services to be transferred;
(c) The entity can identify the payment terms for the goods or services to be transferred (ISSB, 2023);

In this case, we are talking about the contractual right to monetary compensation for the transferred goods or services and the contract liability to pay monetary compensation under certain conditions.

It is also worth to note that when it comes to contract liabilities, then, as a rule, this means that the exchange transaction will end in the future.

More clearly and accurately, the need to recognize contract liabilities obligations as accounting articles is indicated in Point 22 of IFRS 15:

At contract inception, an entity shall assess the goods or services promised in a contract with a customer and shall identify as a performance obligation each promise to transfer to the customer either:

(a) a good or service (or a bundle of goods or services) that is distinct; or
(b) a series of distinct goods or services that are substantially the same and that have the same pattern of transfer to the customer (ISSB, 2023)

This part of the standard deals with the identification of the performance obligation, i. e. recognition and evaluation of goods or services promised in a contract with the consumer, which must be identified as a duty to be fulfilled, as a promise to transfer goods or services to the consumer (Nicole L. Cade; Lisa Koonce; Kim I. Mendoza, 2019).

According to Article 105 of IFRS 15: “When either party to a contract has performed, an entity shall present the contract in the statement of financial position as a contract asset or a contract liability, depending on the relationship between the entity’s performance and the customer’s payment. An entity shall present any unconditional rights to consideration separately as a receivable (ISSB, 2023). In fact, this article introduces the terms “Contract Asset” and “Contract Liability”. By using these terms they were separated from traditional demands and obligations.

Contract Asset

As noted, the contractual asset is separated from the accounts receivable by IFRS 15. In the financial statements, accounts receivable shows the right to unconditional receipt of payment from the buyer, which arose as a result of the delivery of goods or the provision of services. Unconditional in the sense that only time should pass before making a payment (Nadezhda Kvatashidze, Zeinabi Gogrichiani, 2016).

Prior to the publication of IFRS 15, the term "receivables" was the only term used to refer to consumer debt for goods and services received.

Some contracts with the consumer, may contain two or more obligations to transfer goods or services to the consumer.

When fulfilling a single obligation to the buyer, the seller company does not receive an unconditional right to receive money, since it must first meet another obligation. For example, when the delivery of one product in accordance with the concluded contract is subject to payment only after the provision of additional services or only after the delivery of another product. In such cases, under IFRS 15, the seller must recognize the contract asset.

“Contract Asset is an entity’s right to consideration in exchange for goods or services that the entity has transferred to a customer when that right is conditioned on something other than the passage of time (for example, the entity’s future performance)” (ISSB, 2023)

In addition, contract assets and liabilities can arise from differences between the moments of creation of unconditional rights to recognition, receipts and compensation of income (Katja van der Kuij-Groenberg, Maarten Pronk, 2019).

For example, a company must build a building for a customer under a contract. The project, which has a total cost of 700,000 monetary units, lasts 9 months and includes two reporting periods. It starts on July 1 and should end at the end of March next year. Under the contract, the customer pays the compensation in full when the project is completed and transferred to the customer.

By the end of the first reporting year, the degree of commitment performance was estimated at 60% using the results method, e.Y. The company must recognize income for this period in the amount of 420,000 monetary units. But, not a demand, but a contractual asset will be recognized in the asset, as long as the company does not have the right to an unconditional demand for remuneration until the completion of the project.

Upon completion of the project, the company has the unconditional right to receive compensation at the total cost. Accordingly, in the accounting records, trade accounts receivable in the amount of 700,000 monetary units will be recorded in debit, and income - in credit, in amount of 280,000 monetary units and at the same time the contract asset in amount of 420,000 monetary units will be recognized.

A contract asset is not a financial instrument, so IFRS 9 is not used here, with only one exception - in case of impairment (ISSB, 2023). An impairment of a contract asset shall be measured, presented and disclosed on the same basis as a financial asset that is within the scope of IFRS 9“ (ISSB, 2023).

So, the entity must measure the contract asset for any impairment, determine the expected credit loss and recognize the loss reserve - exactly like any trade receivables.

The Standard uses the terms “Contract Asset” and “Contract Liability”, but does not exclude the use of alternative names in the entity’s financial statements. When an entity uses a different

name instead of “Contract Asset” it must provide sufficient information for the financial statement user to distinguish between demands and contract assets.

Contract Liability

IFRS 15 introduces the concept of Performance Obligations. Performance Obligations are each promise to be fulfilled to the consumer, a different good or service (or package of goods and services), which are mainly delivered to consumers according to one and the same scheme (Sabauri, L., Vardiashvili, M., Maisuradze, M., 2022).

Traditionally, liabilities (referring to trade accounts payable) were used to refer to debts arising from trade relations.

According to the conceptual foundations of financial reporting, “liability” is an ongoing duty to transfer economic resources to an enterprise that arises as a result of events that have occurred in the past (ISSB, 2023).

For a liability to exist, the following three criteria must be met:

- a) the entity has a duty;
- b) duty is a transfer of an economic resource (see points 4.36-4.41); and
- c) this duty is a current duty that exists as a result of past events.

“Contract Liability” is an entity’s obligation to transfer goods or services to a customer for which the entity has received consideration (or an amount of consideration is due) from the customer) (ISSB, 2023).

For example, the company signed an equipment purchase contract on 28 December 2022. In accordance with the terms of the contract, the equipment must be delivered from 10 February to 21 February 2023. The cost of equipment in the amount of 7 million monetary units must be paid within five working days after delivery (signing of the acceptance certificate). In such a situation, the company that entered into the contract for the purchase of equipment does not recognize the assets or liabilities associated with this contract in its financial statements as of 31 December 2022, since it was not responsible for the fulfillment of its obligations during the reporting period. The obligation to pay 7 million monetary units will be recognized once the equipment is delivered. However, it is important for the user of the financial statements to know the existence of such a contract on the purchase of fixed assets. This will allow him to assess future payments on investment activities, as well as learn about the company's intentions to acquire new fixed assets. Therefore, IAS 16 “Property, Plant and Equipment” fixed assets require disclosure of information about such contracts in financial statements (ISSB, 2023).

In some cases, payments are set by contract in stages. In many cases, the gradual payments received from the customer do not reflect the volume of work performed. Therefore, payments are not automatically recognized as revenue (Sabauri, L., Vardiashvili, M., Maisuradze, M., 2022).

According to Point 106 of IFRS 15, After receiving advance payment from the customer, the entity must recognize the contract liability in relation to its obligations related to the transfer of goods or services, or readiness for the transfer of goods or services in the future, in the amount of advance payment received. The entity shall terminate the recognition of such a contract liability (and recognize the revenues) when it transfers such goods or services and, therefore, fulfills the performance obligation

For example, entity "A" concludes contract with the customer for the manufacture and supply of 1,000 units of product for a total amount of 1 million monetary units. The contract specifies that the customer must pay 40% of the contract value in advance, within 30 days after signing the contract. After 30 days, an invoice is issued to the customer by Entity "A" in the amount of 40% of the value of the contract, as the payment deadline for reimbursement has come. On the basis of this invoice, the company reflects 400,000 monetary units, on the one hand as trade receivables and on the other hand as contract liability (Максим Лесовой, 2013).

Trade accounts receivable will be repaid by depositing the amount, and from the delivery of goods worth the remaining 600,000 monetary units, the unit will recognize income in the total amount, on which the following accounting records are composed:

Debit	Trade accounts receivable	600,000
Debit	Contract liability	400,000
Credit	Revenue	1000,000

In some entities, the customer pays a non-refundable advance payment to the unit, which entitles the customer to receive the goods or services in the future (and obliges the enterprise to be ready to deliver the goods or services), although this right may be left unused by the buyer. Such unused (unrealized) rights are often called “unclaimed rights or unclaimed amounts” (IFRS 15, B 45).

An entity shall recognize a liability (and not revenue) for any consideration received that is attributable to a customer’s unexercised rights for which the entity is required to remit to another party (IFRS 15, B 47)

For example, shopping establishments often use gift cards that are not always fully cashed (or redeemed), and/or the tickets sold in advance by airlines are left unused by passengers . When a unit receives compensation attributable to an unrealized right of the customer, the unit must recognize the contract liability in the amount of advance payment received from the customer. Income is usually recognized when the unit fulfills its obligation.

Thus, the contract liability is recognized and measured by the amount of the advance payment received or receivable.

Conclusion. Thus, IFRS 15 introduces the terms “Contract Assets” and “Contract Liabilities”, although an entity may use different terms in its financial statements (ACCA, 2022). The contract liability is recognized when the customer pays the remuneration in advance or when, in accordance with the terms of the contract, the due date for payment of the remuneration has come. Recognition of a contract asset occurs when an entity has fulfilled an obligation, however, the entity cannot recognize receivables until other obligations envisaged under the contract are satisfied with the future activities of the entity.

While a contract asset is a right to reimbursement that depends on the subsequent fulfillment of the rest of the terms stipulated in the contract, receivables are - an unconditional right to reimbursement.

Impairment of both contract assets and accounts receivable shall be measured, reflected and disclosed on the same basis applicable to the impairment of financial assets within the scope of IFRS 9.

For the presentation purposes, contract assets and contract liabilities must be calculated at the contract level and presented separately from each other, jointly. Accounts receivable must be presented separately from contract assets and contract liabilities

References

- ACCA. (2022, December 9). *IFRS 15 – Contract Assets and Contract Liabilities*. Retrieved from <https://www.accaglobal.com/gb/en/student/exam-support-resources/fundamentals-exams-study-resources/f7/technical-articles/assets-liabilities.html>.
- ISSB. (2023, July 7). *Conceptual Framework for Financial Reporting*. Retrieved from <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/conceptual-framework/>.
- ISSB. (2023, May 7). *IAS 16 Property, Plant and Equipment*. Retrieved from <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ias-16-property-plant-and-equipment/>.

- ISSB. (2023, January 25). *IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers*. Retrieved from <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ifrs-15-revenue-from-contracts-with-customers/>.
- ISSB. (2023, June 3). *IFRS 9 Financial Instruments*. Retrieved from [ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ifrs-9-financial-instruments/](https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ifrs-9-financial-instruments/).
- Katja van der Kuij-Groenberg, Maarten Pronk. (2019). Impact van IFRS 15. *Maandblad voor Accountancy en Bedrijfseconomie*, 317-328.
- Mariam Vardiashvili. (2022). Some issues of accounting for long-term contracts. *STRATEGIC IMPERATIVES OF MODERN MANAGEMENT*, (pp. 103-105).
- Nadezhda Kvatashidze, Zeinabi Gogrichiani. (2016). New model of revenues recognition-IFRS 15 revenue from contracts with customers. (pp. 293-297). Universal.
- Nicole L. Cade; Lisa Koonce; Kim I. Mendoza. (2019). Assets and Liabilities: When Do They Exist? *Contemporary Accounting Research*, 2-48.
- Sabauri, L., Vardiashvili, M., Maisuradze, M. (2022). Methods for Measurement of Progress of Performance Obligation under IFRS 15. *Ecoforum*, 160-165.
- Vardiashvili, M., Maisuradze, M. (2017). ON RECOGNITION AND MEASUREMENT OF THE REVENUES ACCORDING TO IFRS 15. *ECONOMY&BUSINESS*, 182-189.
- VICTOR S. PLOTNIKOV; OLESYA V. PLOTNIKOVA; ANDREY I. SHEVCHUK. (2015). New Objects of Accounting Introduced in IFRS (IFRS) 15 «Revenue under the Contract with the Buyer». *ТЕОРИЯ УЧЕТНО-КОНТРОЛЬНЫХ И АНАЛИТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ*, 35-44. Retrieved from <https://cyberleninka.ru/article/n/novye-obekty-buhgalterskogo-ucheta-vydelennye-v-msfo-ifrs-15-vyruchka-po-dogovoram-s-pokupatelyami>.
- Максим Лесовой. (2013). Как учесть договорные обязательства. *МСФО* , 7-14.

ლევან საბაური

ეკონომიკის აკადემიური დოქტორი, პროფესორი
თსუ აღრიცხვის, ანალიზისა და აუდიტის კათედრის გამგე;

მარიამ ვარდიაშვილი

თსუ ეკონომიკის აკადემიური დოქტორი,
ასოცირებული პროფესორი

მარინა მაისურაძე

თსუ ეკონომიკის აკადემიური დოქტორი,
ასოცირებული პროფესორი

სახელშეკრულებო აქტივის და სახელშეკრულებო ვალდებულების ფინანსურ ანგარიშგებაში აღიარების საკითხები

ანოტაცია. ფინანსური ანგარიშგების საერთაშორისო სტანდარტის (IFRS) 15 „მონაგები მომხმარებლებთან გაფორმებული ხელშეკრულებებიდან“ გამოქვეყნებით, ფუნდამენტურად შეიცვალა შემოსავლების აღიარების მიდგომები და შეფასების მეთოდები.

სტანდარტი სახელშეკრულებო ვალდებულებას განიხილავს, როგორც სააღრიცხვო კოორდინატების ათვლის წერტილს, აქტივზე (საქონელზე ან მომსახურებაზე) კონტროლის გადაცემის და გამყიდველისთვის შემოსავალის აღიარების მომენტის განსაზღვრისათვის.

მომხმარებელთან გაფორმებულ ხელშეკრულებაში განსაზღვრული შესასრულებელი ვალდებულებების შესრულებისას, შესაძლოა წარმოიქმნას აქტივები ან ვალდებულებები, რომლებიც უშუალოდ უკავშირდება ხელშეკრულების მონაწილე რომელიმე მხარის მიერ ხელშეკრულების პირობების შესრულებას.

იმისდა მიხედვით, თუ რა მდგომარეობაა საწარმოს მიერ ვალდებულების შესრულებისა და მომხმარებლის მიერ გადახდის კუთხით, საწარმომ ეს ხელშეკრულება ფინანსური მდგომარეობის ანგარიშგებაში უნდა ასახოს სახელშეკრულებო აქტივის ან სახელშეკრულებო ვალდებულების სახით.

სტატიაში განხილულია სახელშეკრულებო აქტივისა და სახელშეკრულებო ვალდებულების ფინანსურ ანგარიშგებაში ასახვის პირობები, განსხვავება ბუღალტრული აღრიცხვის ისეთი ტრადიციული ობიექტებისგან, როგორებიცაა სავაჭრო მოთხოვნები და სავაჭრო ვალდებულებები.

სახელშეკრულებო აქტივის ან სახელშეკრულებო ვალდებულების შესწავლა მნიშვნელოვანია, რადგან იგი აუმჯობესებს საერთო დანიშნულების ფინანსური ანგარიშგებას, რაც უზრუნველყოფს ფინანსური ანგარიშგების მომხმარებლებს მიაწოდოს ისეთი ფინანსური ინფორმაცია, რომელიც გამოადგებათ მოცემული საწარმოსთვის რესურსების მიწოდების შესახებ გადაწყვეტილებების მისაღებად.

სტატიაში განხილულია აღნიშნულ საკითხთან დაკავშირებული სხვადასხვა მკვლევარის მოსაზრებები და შეხედულებები.

მეთოდოლოგია: ISSB-ს განხილვები, საერთაშორისო აუდიტორული კომპანიების („დიდი ოთხეულის“) სახელმძღვანელო-სარეკომენდაციო მასალები; სამეცნიერო სტატიები; ანალიზის, სისტემატიზაციის და შედარების მეთოდები.

საკვანძო სიტყვები. კონტრაქტები; ფინანსური ანგარიშგება; ამონაგები მომხმარებლებთან გაფორმებული ხელშეკრულებებიდან; სახელშეკრულებო აქტივი; სახელშეკრულებო ვალდებულება.

შესავალი

ფინანსური ანგარიშგების საერთაშორისო სტანდარტის ფასს 15-ის „ამონაგები მომხმარებლებთან გაფორმებული ხელშეკრულებებიდან“ - გამოქვეყნებით, ფუნდამენტურად შეიცვალა შემოსავლების აღიარების მიდგომები და შეფასების მეთოდები.

სტანდარტის მიზანია იმ პრინციპების დადგენა, რომლებიც საწარმომ უნდა გამოიყენოს ერთეულის მთლიანი შემოსავლის შესახებ მომხმარებლისათვის საჭირო ინფორმაციის ფინანსურ ანგარიშგებაში წარდგენისთვის.

„ფასს 15 სხვადასხვა კონტრაქტებისთვის უნივერსალური კრიტერიუმების შემოტანით, უფრო ფართოდ განიხილავს და მეტად აკონკრეტებს ამონაგების აღიარების და შეფასების ყველა შესაძლო ვარიანტს“, რომელიც არსებულ სტანდარტებთან შედარებით უფრო ზუსტი და თანმიმდევრულია (Vardiashvili, M., Maisuradze, M., 2017).

გამოქვეყნებული სტანდარტი არა მხოლოდ ასახავს შემოსავლების აღიარებისა და შეფასების ახალ მიდგომას, არამედ ბუღალტრული აღრიცხვის ობიექტად განიხილავს მომხმარებელთან გაფორმებული ხელშეკრულებას, რომელიც წარმოქმნის იურიდიული ძალის მქონე უფლებებსა და ვალდებულებებს, რომელთა დაცვას კანონმდებლობა უზრუნველყოფს. იმისდა მიხედვით, თუ რა მდგომარეობაა საწარმოს მიერ ვალდებულების შესრულებისა და მომხმარებლის მიერ გადახდის კუთხით, საწარმომ ეს ხელშეკრულება ფინანსური მდგომარეობის ანგარიშგებაში უნდა ასახოს სახელშეკრულებო აქტივის ან სახელშეკრულებო ვალდებულების სახით. ეს თავის მხრივ მოითხოვს ანგარიშთა გეგმაში ახალი ანგარიშების - „სახელშეკრულებო აქტივის“ და „სახელშეკრულებო ვალდებულების“ - შემოტანას.

ჩვენ შევისწავლეთ უცხოელი და ქართველი მეცნიერების არაერთი ნაშრომი ფასს 15-ის პრაქტიკული გამოყენების მიმართულებით. ამ სტატიაზე მუშაობის პროცესში, თეორიული, მეთოდოლოგიური და პრაქტიკული თვალსაზრისით, ვეყრდნობოდით ხელმისაწვდომ ინტერნეტ წყაროებს, რომლებიც ეხება ფინანსურ ანგარიშგებაში ახალი ელემენტების სახელშეკრულებო ვალდებულებისა და სახელშეკრულებო აქტივების ასახვას. მეცნიერული დასაბუთების ცალკეული ასპექტების გარდა გამოვიყენეთ საერთაშორისო აუდიტორული კომპანიების („დიდი ოთხეულის“) სახელმძღვანელო-სარეკომენდაციო მასალები.

დასკვნების გამოტანისას გამოვიყენეთ ინდუქციის, დედუქციის, ანალიზისა და სინთეზის მეთოდები.

კვლევის შედეგების პრაქტიკული ასპექტი ის არის, რომ წარმოდგენილი რეკომენდაციები შეიძლება გამოყენებულ იქნას კომპანიების მიერ ფინანსური აღრიცხვისა და ანგარიშგების შედგენის პროცესში.

ფინანსური ანგარიშგების კონცეპტუალური საფუძვლებით შემოსავალი განიხილება, როგორც აქტივების ზრდა, რაც საქონლისა და მომსახურების მიწოდების შედეგია. ამ გარემოებებში, სააღრიცხვო პროცედურები, უპირველეს ყოვლისა,

მიმართულია ხარჯების აღრიცხვის შესაბამისად აღიარებული შემოსავლის დროისა და ოდენობის განსაზღვრაზე. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ტრადიციულად ბუღალტრულ აღრიცხვაში, აქტივის, ვალდებულებების, შემოსავლებისა და ხარჯების აღიარების დროისა და ოდენობის დასადგენად გამოიყენებოდა რეალურად დასრულებული ტრანზაქცია. პერიოდებს შორის განხორციელებული ტრანზაქციების შედეგების განაწილების პროცესი ეფუძნებოდა ორ პრინციპს:

- დარიცხვის პრინციპს, რომელიც ასახავს ტრანზაქციების და სხვა მოვლენებისა და გარემოებების ეფექტებს ანგარიშგები ერთეულის ეკონომიკურ რესურსებზე და მოთხოვნებს მათ მიმართ იმავე პერიოდებში, როდესაც ეს ეფექტი ხდება, მაშინაც კი, თუ მიღებული ფულადი ნაკადები და გადახდები განხორციელდება სხვა პერიოდში;

- წინდახედულობის პრინციპს, რომლის მიხედვით თუ შემოსავლების მიღების ალბათობა დაბალია, მაშინ იქმნება რეზერვი მოსალოდნელ ზარალზე, როგორც კი ისინი სავარაუდო გახდება. [Vardiashvili, M., 2022]

მომხმარებელთან გაფორმებული ხელშეკრულებებიდან მიღებული შემოსავლის აღიარებისა და შეფასების მომენტი, რომელიც მითითებულია ფასს 15-ში უფრო ზუსტი და ცალსახაა. „ერთ-ერთი მთავარი ცვლილება, რომელიც ფასს 15-ით შევიდა არის ის, რომ საწარმომ ამონაგები უნდა აღიაროს მაშინ, როდესაც შეასრულებს შესასრულებელ ვალდებულებას დაპირებული საქონლის ან მომსახურების მომხმარებლისთვის გადაცემით. აქტივი გადაცემულად მიიჩნევა იმ შემთხვევაში, როდესაც მომხმარებელი მოიპოვებს მოცემულ აქტივზე კონტროლს“ (Sabauri, L., Vardiashvili, M., Maisuradze, M., 2022).

ამ დებულებით შემოსავლების აღიარების აქცენტი აქტივზე საკუთრების უფლების გადაცემიდან, გადატანილია აქტივებზე კონტროლის გადაცემაზე.

ეს არსებითად ცვლის ეკონომიკურად დასაბუთებული შემოსავლების აღიარების ტრადიციულ კონცეფციას.

გაცვლითი ტრანზაქციის ობიექტზე კონტროლის კრიტერიუმის შემოღება, შემოსავლების აღიარებისთვის, არა მხოლოდ ეკონომიკური, არამედ სამართლებრივი დასაბუთებაცაა.

სახელშეკრულებო ვალდებულება ასახავს მომავალში საქონლის ან მომსახურების საკუთრებაში გადაცემას (Sabauri, L., Vardiashvili, M., Maisuradze, M., 2022). სწორედ სახელშეკრულებო ვალდებულება უნდა იყოს უზრუნველყოფილი დაცვის უფლებით. მაშასადამე, ხელშეკრულების პირობებიდან გამომდინარე სახელშეკრულებო ვალდებულება უნდა აისახოს ერთეულის სისტემურ აღრიცხვაში, ის უნდა იყოს სააღრიცხვო კოორდინატების ათვისების წერტილი აქტივზე (საქონელზე ან მომსახურებაზე) კონტროლის გადაცემის და გამყიდველისთვის შემოსავალის აღიარების მომენტის განსაზღვრისათვის. ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარე, შეიძლება ითქვას, რომ ფასს 15 ადგენს მომხმარებელთან გაფორმებული ინდივიდუალური ხელშეკრულების აღრიცხვის წესს. თუმცა, თუ ეს უფრო მოსახერხებელია, საწარმოს ამ სტანდარტის გამოყენების უფლება აქვს მსგავსი მახასიათებლების მქონე ხელშეკრულებების პორტფელთან მიმართებით, თუ ერთეული გონივრულად ვარაუდობს, რომ ფინანსური ანგარიშგების თვალსაზრისით, ამ სტანდარტის გამოყენების შედეგები პორტფელზე, არსებითად განსხვავებული არ იქნება ამ პორტფელის შემადგენელი ცალკეული ხელშეკრულების მიმართ მისი გამოყენების შედეგისგან.

მომხმარებელთან გაფორმებული ხელშეკრულება არის ორ ან რამდენიმე მხარეს შორის შეთანხმება, იურიდიული დოკუმენტი, რომელიც გაცვლით გარიგებაში წარმოშობს გარკვეულ უფლებებსა და ვალდებულებებს. სახელშეკრულებო ვალდებულებებისა და უფლებების იურიდიულ დაცვას კანონმდებლობა უზრუნველყოფს. ეს არის სააღრიცხვო დოკუმენტი, რომელიც შეიცავს ინფორმაციას სახელშეკრულებო ვალდებულებების შესახებ, რომელიც ასახავს სახელშეკრულებო აქტივის მიღების უფლებას და ამ აქტივისათვის გადახდის სახელშეკრულებო ვალდებულებას. ამ შემთხვევაში, როგორც წესი, თავად ხელშეკრულებას, როგორც დოკუმენტს არ აქვს ღირებულების საზომი და არ წარმოადგენს საქონელს, გარდა ფინანსური ინსტრუმენტებისა.

IFRS-ის 15-ის მე-9 პუნქტით: ხელშეკრულება არის იურიდიული დოკუმენტი, რომლითაც ხელშეკრულების მონაწილე მხარეებმა სახელშეკრულებო პირობების შესრულების ვალდებულება აიღეს და რომელიც შეიცავს ინფორმაციას ბუღალტრული აღრიცხვის ახალი ობიექტების - სახელშეკრულებო ვალდებულებების შესახებ, რომლებიც ექვემდებარება ბუღალტრულ აღრიცხვას, აღიარებასა და შეფასებას, იმ შემთხვევაში თუ სტანდარტით გათვალისწინებულ კრიტერიუმებს აკმაყოფილებს. მასასადამე, თავად ხელშეკრულება შეიძლება ბუღალტრული აღრიცხვის ობიექტად იქცეს [PLOTNIKOV V.S., PLOTNIKOVA, O. V, SHEVCHUK A.I, 2015].

სახელშეკრულებო ვალდებულებების აღრიცხვის ობიექტად აღიარებით, უნდა გამოვიდეთ იქიდან, რომ სახელშეკრულებო ვალდებულება და სახელშეკრულებო სამართალი განუყოფელია. მყიდველი და გამყიდველი შემოდიან ბაზარზე, როგორც წესი, აქტივის ყიდვა/გაყიდვის ხელშეკრულების დადების განზრახვით. მხოლოდ ხელშეკრულების გაფორმებით იღებენ სახელშეკრულებო ვალდებულებებს, რომლებიც განსაზღვრავენ აქტივზე საკუთრების გადაცემას.

ბაზარი ამ შემთხვევაში მოქმედებს როგორც „შუამავალი“, ინსტიტუციური გარემო, რომელშიც გამყიდველისა და მყიდველის ზრახვები იურიდიულ ფორმას იძენს, რომლის შინაარსი ივსება სამართლებრივი დაცვით უზრუნველყოფილი სახელშეკრულებო ვალდებულებებით, რაც ასახულია ფასს 15-ის მე-9 პუნქტის „ა“ ქვეპუნქტში:

„ხელშეკრულების მონაწილე მხარეებმა დაამტკიცეს ხელშეკრულება (წერილობით, სიტყვიერად ან სხვა მიღებული საქმიანი პრაქტიკის შესაბამისად) და შესაბამისი სახელშეკრულებო პირობების შესრულების ვალდებულება აიღეს.“ [ifrs 15.9]

შემდეგი დადასტურება სახელშეკრულებო ვალდებულებების სააღრიცხვო ობიექტებად აღიარების აუცილებლობის შესახებ შეიძლება გახდეს ფასს 15-ის მე-9 პუნქტის „ბ“ და „გ“ ქვეპუნქტი.

„ბ) საწარმოს შეუძლია გადასაცემ საქონელთან ან მომსახურებასთან დაკავშირებული თითოეული მხარის უფლებების იდენტიფიკაცია;

გ) საწარმოს შეუძლია გადასაცემი საქონლის ან მომსახურებისთვის გადახდის პირობების იდენტიფიკაცია.“ [ifrs 15. 9]

ამ შემთხვევაში საუბარია გადაცემული საქონლისა თუ მომსახურებისათვის ფულადი კომპენსაციის სახელშეკრულებო უფლებაზე და გარკვეულ პირობებში ფულადი კომპენსაციის გადახდის სახელშეკრულებო ვალდებულებაზე.

აღსანიშნავია ისიც, რომ როდესაც საქმე ეხება სახელმწიფოებო ვალდებულებებს, მაშინ, როგორც წესი, ეს ნიშნავს, რომ გაცვლითი ტრანზაქცია მომავალში დასრულდება.

უფრო ნათლად და ზუსტად, სახელმწიფოებო ვალდებულებების სააღრიცხვო მუხლებად აღიარების აუცილებლობა მითითებულია ფასს 15-ის 22-ე პარაგრაფში:

ხელშეკრულების დაწყებისას (ხელშეკრულების გაფორმების მომენტში) საწარმომ მომხმარებელთან გაფორმებული ხელშეკრულების ფარგლებში დაპირებული საქონელი ან მომსახურება უნდა შეაფასოს და დაადგინოს მომხმარებლისთვის შესასრულებელი თითოეული დაპირება:

ა) გადასაცემი განსხვავებული საქონელი ან მომსახურება (ან საქონლის ან მომსახურების პაკეტი); ან

ბ) განსხვავებული საქონლის ან მომსახურებების სერია, რომლებიც ძირითადად ერთი და იგივეა და მომხმარებლებს ერთი და იმავე სქემის მიხედვით გადაეცემა. [ifrs 15. 22] სტანდარტის ეს ნაწილი ეხება შესასრულებელი ვალდებულებების იდენტიფიკაციას, ე.ი. მომხმარებელთან ხელშეკრულებით დაპირებული საქონლის ან მომსახურების აღიარებასა და შეფასებას, რომელიც იდენტიფიცირებული უნდა იყოს როგორც შესასრულებელი ვალდებულება, როგორც დაპირება მომხმარებლისთვის საქონლის ან მომსახურების გადაცემის შესახებ.

აქტივები და ვალდებულებები ფინანსური ანგარიშგების ორი ყველაზე ფუნდამენტური ელემენტია [Nicole L. Cade., Lisa Koonce., Kim I. Mendoza, 2019]

ფასს 15-ის 105-ე მუხლის მიხედვით „თუ ხელშეკრულების მონაწილე რომელიმე მხარე შეასრულებს ხელშეკრულების პირობებს, საწარმომ ეს ხელშეკრულება ფინანსური მდგომარეობის ანგარიშგებაში უნდა ასახოს სახელმწიფოებო აქტივის ან სახელმწიფოებო ვალდებულების სახით, იმისდა მიხედვით, რა მდგომარეობაა საწარმოს მიერ ვალდებულების შესრულებისა და მომხმარებლის მიერ გადახდის კუთხით. საწარმომ ანაზღაურებაზე ნებისმიერი უპირობო უფლება ცალკე უნდა ასახოს, როგორც მოთხოვნა“. [ifrs-15] ფაქტობრივად ამ მუხლით შემოდის ტერმინები „სახელმწიფოებო აქტივი“ და „სახელმწიფოებო ვალდებულება“. ამ ტერმინების გამოყენებით ისინი გამოყოფილი იქნენ ტრადიციული მოთხოვნებისა და ვალდებულებებისგან.

სახელმწიფოებო აქტივი

როგორც აღინიშნა, სახელმწიფოებო აქტივი ფასს 15-ით სავაჭრო დებიტორული დავალიანებისგან გამიჯნულია. ფინანსურ ანგარიშგებაში დებიტორული დავალიანება აჩვენებს მყიდველისგან გადახდის უპირობო მიღების უფლებას, რომელიც წარმოიქმნა საქონლის მიწოდების ან მომსახურების გაწევის შედეგად. უპირობო იმ გაგებით, რომ გადახდის მიღებამდე მხოლოდ დრო უნდა გავიდეს [Kvatashidze N., Gogrichiani Z. 2016].

ფასს 15-ის გამოქვეყნებამდე, ტერმინი „დებიტორული დავალიანება“ იყო ერთადერთი ტერმინი, რომელიც გამოიყენებოდა მომხმარებლის დავალიანების აღსანიშნავად მიღებული საქონლისა და მომსახურებისთვის.

მომხმარებელთან გაფორმებული ზოგიერთი ხელშეკრულება, შეიძლება შეიცავდეს მომხმარებლისთვის საქონლის ან მომსახურებების გადაცემის ორ ან რამდენიმე ვალდებულებას [Sreseli N., Sreseli R. 2016].

მყიდველის წინაშე ერთი ვალდებულების შესრულებისას, გამყიდველი კომპანია არ იღებს თანხის მიღების უპირობო უფლებას, რადგან მან ჯერ სხვა ვალდებულება უნდა დააკმაყოფილოს. მაგალითად, როდესაც ერთი პროდუქტის მიწოდება დადებული ხელშეკრულების შესაბამისად გადახდას ექვემდებარება მხოლოდ დამატებითი მომსახურების გაწევის შემდეგ ან მხოლოდ სხვა პროდუქტის მიწოდების შემდეგ. ასეთ შემთხვევებში ფასს 15-ით გამყიდველმა უნდა აღიაროს სახელშეკრულებო აქტივი.

„სახელშეკრულებო აქტივი საწარმოს მიერ მომხმარებლისთვის გადაცემული საქონლის ან მომსახურების სანაცვლოდ მოპოვებული უფლება ანაზღაურებაზე, როდესაც ეს უფლება დამოკიდებულია დროის გარკვეული პერიოდის გასვლის გარდა სხვა რამეზე (მაგალითად, საწარმოს სამომავლო საქმიანობის შედეგებზე)“ [ფასს 15, დანართი ა].

გარდა ამისა, სახელშეკრულებო აქტივები და ვალდებულებები შეიძლება წარმოიშვას შემოსავლების აღიარების, მიღებებისა და კომპენსაციის უპირობო უფლებების შექმნის მომენტებს შორის განსხვავებებიდან [Kuij-Groenberg K. , Pronk M. 2019].

მაგალითად, კომპანიამ კონტრაქტის მიხედვით დამკვეთს უნდა აუშენოს შენობა. პროექტი, რომლის ჯამური ღირებულება 700,000 ფულადი ერთეულია, 9 თვეს გრძელდება და მოიცავს ორ საანგარიშგებო პერიოდს. იწყება 1 ივლისს და უნდა დამთავრდეს მომავალი წლის მარტის ბოლოს. კონტრაქტის თანახმად დამკვეთი ანაზღაურებას მთლიანად იხდის, როდესაც პროექტი დასრულდება და დამკვეთს გადაეცემა.

პირველი საანგარიშგებო წლის ბოლოსთვის ვალდებულების შესრულების ხარისხი შედეგების მეთოდის გამოყენებით შეფასდა 60%-ად, ე.ი. კომპანიამ ამ პერიოდისთვის შემოსავალი უნდა აღიაროს 420,000 ფულადი ერთეულის ოდენობით. მაგრამ აქტივში აღიარდება, არა მოთხოვნა, არამედ სახელშეკრულებო აქტივი, რამდენადაც პროექტის დასრულებამდე კომპანიას არა აქვს ანაზღაურების უპირობო მოთხოვნის უფლება.

პროექტის დასრულებისას კომპანიას აქვს უპირობო უფლება მიიღოს ანაზღაურება, მთლიან ღირებულებაზე. შესაბამისად, საჭურნალო ჩანაწერებში სავაჭრო დებიტორულ დავალიანებას 700,000 ფულადი ერთეულის ოდენობით დააფიქსირებს დებეტში, ხოლო კრედიტში აღიარებს შემოსავალს 280,000 ფულად ერთეულს და იმავდროულად სახელშეკრულებო აქტივს 420,000 ფულადი ერთეულის ოდენობით.

სახელშეკრულებო აქტივი არ არის ფინანსური ინსტრუმენტი, ამიტომ აქ ფასს 9 არ გამოიყენება, ერთი გამონაკლისის, გაუფასურების გარდა. ფასს 9 „სახელშეკრულებო აქტივის გაუფასურება უნდა შეფასდეს, აისახოს და გამოქვავდეს იმავე საფუძველზე, რომელიც გამოიყენება ფასს 9-ის მოქმედების სფეროში მყოფი ფინანსური აქტივების გაუფასურების მიმართ“ [ifrs-15,107].

ასე რომ, ერთეულმა უნდა შეაფასოს სახელშეკრულებო აქტივი ნებისმიერი გაუფასურებისთვის, განსაზღვროს მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალი და აღიაროს ზარალის რეზერვი - ზუსტად ისე, როგორც ნებისმიერი სავაჭრო დებიტორული დავალიანება.

სტანდარტი იყენებს ტერმინებს „სახელშეკრულებო აქტივი“ და „სახელშეკრულებო ვალდებულება“, მაგრამ არ გამოიციხება ერთეულის ფინანსურ ანგარიშგე-

ბაში ალტერნატიული სახელების გამოყენებას. როდესაც ერთეული სახელშეკრულებო აქტივის ნაცვლად სხვა სახელწოდებას იყენებს, მან საკმარისი ინფორმაცია უნდა წარმოადგინოს იმისათვის, რომ ფინანსური ანგარიშგების მომხმარებელმა ერთმანეთისაგან განასხვაოს მოთხოვნები და სახელშეკრულებო აქტივები.

სახელშეკრულებო ვალდებულება

ფასს 15-ს შემოაქვს შესასრულებელი ვალდებულებების შესრულების კონცეფცია. შესასრულებელი ვალდებულებები არის მომხმარებლისთვის შესასრულებელი თითოეული დაპირება, განსხვავებული საქონელი ან მომსახურება (ან საქონლისა და მომსახურების პაკეტი), რომლებიც მომხმარებლებს ძირითადად ერთი და იმავე სქემის მიხედვით გადაეცემა (Sabauri, L., Vardiashvili, M., Maisuradze, M., 2022).

ტრადიციულად ვალდებულებები (მხედველობაში გვაქვს სავაჭრო კრედიტორული დავალიანება) სავაჭრო ურთიერთობებიდან წარმოქმნილი დავალიანებების აღსანიშნავად გამოიყენებოდა.

ფინანსური ანგარიშგების კონცეპტუალური საფუძვლების მიხედვით „ვალდებულება არის საწარმოს ეკონომიკური რესურსების გადაცემის მიმდინარე მოვალეობა, რომელიც წარმოიქმნება წარსულში მომხდარი მოვლენების შედეგად.

იმისათვის, რომ ვალდებულება არსებობდეს, დაკმაყოფილებული უნდა იყოს შემდეგი სამი კრიტერიუმი:

ა) საწარმოს აქვს მოვალეობა;

ბ) მოვალეობა არის ეკონომიკური რესურსის გადაცემა; და

გ) ეს მოვალეობა არის მიმდინარე მოვალეობა, რომელიც არსებობს წარსულში მომხდარი მოვლენების შედეგად.

„სახელშეკრულებო ვალდებულება“ კი არის საწარმოს ვალდებულება, მომხმარებელს გადასცეს საქონელი ან მომსახურება, რისთვისაც საწარმომ მომხმარებლისგან მიიღო ანაზღაურება (ან რომლის ანაზღაურების გადახდის ვადა დამდგარია) [ifrs-15, 106].

მაგალითად, კომპანიამ 2022 წლის 28 დეკემბერს გააფორმა აღჭურვილობის შესყიდვის ხელშეკრულება. ხელშეკრულების პირობების შესაბამისად, ტექნიკის მიწოდება მოხდება 2023 წლის 10 თებერვლიდან 21 თებერვლის ჩათვლით. აღჭურვილობის ღირებულება 7 მილიონი ფულადი ერთეულის ოდენობით გადახდილ უნდა იქნეს მიწოდებიდან ხუთი სამუშაო დღის განმავლობაში (მიღების აქტის ხელმოწერა). ასეთ ვითარებაში, კომპანია, რომელმაც დადო ხელშეკრულება აღჭურვილობის შესყიდვის შესახებ, არ აღიარებს ამ კონტრაქტთან დაკავშირებულ აქტივებს ან ვალდებულებებს თავის ფინანსურ ანგარიშგებაში 2022 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, რადგან ნაკისრი ვალდებულების შესრულება საანგარიშგებო პერიოდში არც ერთს არ ევალებოდა. 7 მილიონი ფულადი ერთეულის გადახდის ვალდებულება აღიარებული იქნება მას შემდეგ, რაც აღჭურვილობის მიწოდება განხორციელდება. თუმცა, მნიშვნელოვანია ფინანსური ანგარიშგების მომხმარებელმა იცოდეს ძირითადი საშუალებების შეძენის შესახებ ასეთი ხელშეკრულების არსებობა. ეს საშუალებას მისცემს მას შეაფასოს მომავალი გადახდები საინვესტიციო საქმიანობაზე, ასევე გაეცნოს კომპანიის განზრახვებს ახალი ძირითადი საშუალებების შეძენის შესახებ. აქედან გამომდინარე, ბასს 16 ძირითადი საშუალებები მოითხოვს ფინანსურ ანგარიშგებაში ასეთი კონტრაქტების შესახებ ინფორმაციის გამჟღავნებას [IAS 16].

ზოგიერთ შემთხვევაში გადახდები, ხელშეკრულებით ეტაპობრივად არის განსაზღვრული. დამკვეთისგან მიღებული ეტაპობრივი გადახდები ხშირ შემთხვევაში არ ასახავს შესრულებულ სამუშაოთა მოცულობას. ამიტომ გადახდები ავტომატურად ამონაგებად არ აღიარდება (Sabauri, L., Vardiashvili, M., Maisuradze, M., 2022).

ფასს 15-ის 106-ე პუნქტის შესაბამისად, მომხმარებლისგან საავანსო ანაზღაურების მიღების შემდეგ საწარმომ თავის შესასრულებელ ვალდებულებასთან მიმართებით, რომელიც ეხება საქონლის ან მომსახურების გადაცემას, ან მომავალში საქონლის ან მომსახურების გადაცემისთვის მზადყოფნას, უნდა აღიაროს სახელშეკრულებო ვალდებულება მიღებული საავანსო ანაზღაურების ოდენობით. საწარმომ ამგვარი სახელშეკრულებო ვალდებულების აღიარება უნდა შეწყვიტოს (და ამონაგები აღიაროს), როდესაც ამგვარ საქონელს ან მომსახურებას გადასცემს და, მაშასადამე, შესასრულებელ ვალდებულებას შეასრულებს.

მაგალითად, საწარმო A აფორმებს ხელშეკრულებას მომხმარებელთან 1,000 ერთეული პროდუქტის დამზადებისა და მიწოდების შესახებ 1 მილიონი ფულადი ერთეულის საერთო ოდენობით. ხელშეკრულებაში მითითებულია, რომ მომხმარებელმა წინასწარ, ხელშეკრულების გაფორმებიდან 30 დღის ვადაში, უნდა გადაიხადოს ხელშეკრულების ღირებულების 40%. 30 დღის შემდეგ A საწარმოს მიერ დამკვეთზე გაიცემა ინვოისი ხელშეკრულების ღირებულების 40%-ის ოდენობით, რადგან ანაზღაურების გადახდის ვადა დამდგარია. ამ ინვოისის საფუძველზე კომპანია 400,000 ფულად ერთეულს ასახავს, ერთის მხრივ როგორც სავაჭრო დებიტორული დავალიანება და მეორეს მხრივ როგორც სახელშეკრულებო ვალდებულებას.

სავაჭრო დებიტორული დავალიანება, დაიფარება თანხის ჩარიცხვით, ხოლო დანარჩენი 600,000 ფულადი ერთეულის ღირებულების საქონლის მიწოდებიდან ერთეული აღიარებს შემოსავალს მთლიანი თანხით, რაზეც შედგება შემდეგი ბუღალტრული ჩანაწერები:

დებიტი	სავაჭრო დებიტორული დავალიანებები	600,000
დებიტი	სახელშეკრულებო ვალდებულება	400,000
კრედიტი	ამონაგები	1000,000

ზოგიერთ საწარმოში, მომხმარებელი ერთეულს წინასწარ უხდის დაუბრუნებად საავანსო ანაზღაურებას, რომელიც მომხმარებელს საქონლის ან მომსახურების მიღების უფლებას აძლევს მომავალში (და საწარმოს ავალდებულებს, მზად იყოს საქონლის ან მომსახურების გადასაცემად), თუმცა შეიძლება ეს უფლება მყიდველმა გამოუყენებელი დატოვოს. ამგვარ გამოუყენებელ (არარეალიზებულ) უფლებებს ხშირად „მოუთხოვნიელ უფლებებს, ან მოუთხოვნიელ ოდენობას“ უწოდებენ. [ifrs 15, 45]

საწარმომ ვალდებულება (და არა ამონაგები) უნდა აღიაროს ნებისმიერ მიღებულ ანაზღაურებასთან დაკავშირებით, რომელიც მიეკუთვნება მომხმარებლის გამოუყენებელ უფლებებს, რომელთა გადაცემაც საწარმოს ევალება სხვა მხარისთვის [ifrs 15, 47].

მაგალითად, სავაჭრო დაწესებულებები ხშირად იყენებენ სასაჩუქრო ბარათებს, რომლებიც ყოველთვის არ არის სრულად განაღებული(ან გამოსყიდული),

ან მგზავრების მიერ გამოუყენებელი რჩება ავიაკომპანიების მიერ წინასწარ გაყიდული ბილეთები. როდესაც ერთეული იღებს ანაზღაურებას, რომელიც მიეკუთვნება მომხმარებელის არარეალიზებულ უფლებას, ერთეულმა უნდა აღიაროს სახელშეკრულებო ვალდებულება მომხმარებლისგან მიღებული წინასწარი გადახდის ოდენობით. შემოსავალი როგორც წესი აღიარდება მაშინ როდესაც ერთეული შეასრულებს თავის ვალდებულებას.

ამრიგად, სახელშეკრულებო ვალდებულების აღიარება და შეფასება ხდება მიღებული ან მისაღები წინასწარი გადახდის ოდენობით.

დასკვნა

ამრიგად, ფასს 15-ს შემოაქვს ტერმინები „სახელშეკრულებო აქტივები“ და „სახელშეკრულებო ვალდებულებები“, თუმცა შეიძლება ერთეულმა, თავის ფინანსურ ანგარიშგებაში გამოიყენოს განსხვავებული ტერმინები. სახელშეკრულებო ვალდებულება აღიარდება მაშინ, როდესაც მომხმარებელი წინასწარ იხდის ანაზღაურებას ან როდესაც ხელშეკრულების პირობების შესაბამისად, ანაზღაურების გადახდის ვადა დამდგარია. სახელშეკრულებო აქტივის აღიარება ხდება მაშინ, როდესაც ერთეულმა შეასრულა

ვალდებულება, მაგრამ ვერ აღიარებს დებიტორულ დავალიანებას, სანამ საწარმოს სამომავლო საქმიანობით, ხელშეკრულებით გათვალისწინებული სხვა ვალდებულებები არ დაკმაყოფილდება.

მაშინ, როცა სახელშეკრულებო აქტივი არის უფლება ანაზღაურებაზე, რომელიც დამოკიდებულია ხელშეკრულებით გათვალისწინებული დანარჩენი პირობების შემდგომ შესრულებაზე, დებიტორული დავალიანება არის - ანაზღაურებაზე უპირობო უფლება.

როგორც სახელშეკრულებო აქტივების, ასევე დებიტორული დავალიანების გაუფასურება უნდა შეფასდეს, აისახოს და გამჟღავნდეს იმავე საფუძველზე, რომელიც გამოიყენება ფასს 9-ის მოქმედების სფეროში მყოფი ფინანსური აქტივების გაუფასურების მიმართ.

ლიტერატურა:

1. IAS 1 — Presentation of Financial Statements; <https://www.iasplus.com>
2. IAS 16 — Property, Plant and Equipment; <https://www.iasplus.com>
3. Conceptual Framework for Financial Reporting; <https://www.ifrs.org>
4. IFRS 9. Financial Instruments; <https://www.ifrs.org>
5. ifrs-15-revenue-from-contracts-with-customers, <https://www.ifrs.org>
6. Kvatashidze N., Gogrichiani Z. (2016) New model of revenues recognition-IFRS 15 revenue from contracts with customers ...<http://eprints.tsu.ge/932/> შემოსავლების აღიარების ახალი მოდელი – ფასს 15 ამონაგები კონტრაქტებიდან
7. Kuij-Groenberg K., Pronk M. (2019) Impact van IFRS 15, https://www.researchgate.net/publication/337912724_Impact_van_IFRS_15
8. Nicole L. Cade., Lisa Koonce., Kim I. Mendoza (2019) Assets and Liabilities: When Do They Exist? Contemporary Accounting Research, Vol. 36(2), 2019,

9. PLOTNIKOV V.S., PLOTNIKOVA, O. V, SHEVCHUK A.I, (2015) New Objects of Accounting Introduced in IFRS (IFRS) 15 «Revenue under the Contract with the Buyer, <https://cyberleninka.ru/article/n/novye-obekty-buhgalterskogo-ucheta-vydelennye-v-msfo-ifrs-15-vyruchka-po-dogovoram-s-pokupatelyami>
10. SABAURI L, VARDIASHVILI M, MAISURADZE M. (2022) METHODS FOR MEASUREMENT OF PROGRESS OF PERFORMANCE OBLIGATION UNDER IFRS 15, 2 Ecoforum Journal, 11(3) pp 160-165; <http://www.ecoforumjournal.ro/index.php/eco/article/view/1398>
11. Sreseli N., Sreseli R. (2016) НОВЫЙ СТАНДАРТ ПРИЗНАНИЯ ДОХОДОВ – ИЗМЕНЕНИЯ, ВЫЗОВЫ, НОВШЕСТВА/ შემოსავლების ახალი სტანდარდი, ცვლილებები, გამოწვევები, სახლეები ; [www. Research gate. net](http://www.researchgate.net)
12. Vardiashvili, M., Maisuradze, M., (2017) ON RECOGNITION AND MEASUREMENT OF THE REVENUES ACCORDING TO IFRS 15;; ECONOMY & BUSINESS 16 te INTERNATIONAL CONFERENCE www.scientific-publications.net pp 182-189
13. Vardiashvili, M., 2022, Some issues of accounting for long-term contracts; <https://www.researchgate.net/profile/Mariam-Vardiashvili/publication/365451570>
14. IFRS15 –Contract Assets and Contract Liabilities; <https://www.accaglobal.com>
15. Как учесть договорные обязательства,(2013) <https://msfo-practice.ru/309344>
16. МСФО IFRS 15: дебиторская задолженность в балансе это безусловное право на получение оплаты; (2016) <http://msfo-dipifr.ru/msfo-15-debitorskaya-zadolzhennost-v-balanse-eto-bezuslovnoe-pravo-na-poluchenie-oplaty/>

რევაზ ჯავახიშვილი

ეკონომიკის დოქტორი,

თსუ პ. გუგუშვილის სახელობის

ეკონომიკის ინსტიტუტის განყოფილების გამგე

ეკონომიკური უსაფრთხოების სფეროში აშშ-ს გამოცდილება

DOI: 10.36172/EKONOMISTI.2023.XIX.04.Revaz.Javakhishvili

ანოტაცია. ნაშრომში გაანალიზებულია, აშშ-ს სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების ცალკეული ეტაპების მიხედვით, ეკონომიკური უსაფრთხოებისადმი ქვეყნის ადმინისტრაციის განსხვავებული მიდგომები. მასში განსაკუთრებული ყურადღებაა გამახვილებული საგარეო ვაჭრობის პოლიტიკის, დაბეგვრისა და გადასახადების სფეროში განხორციელებულ ღონისძიებებზე, რომლებიც გამიზნული იყო ეროვნული საქონელმწარმოებლების, შიდა ბაზრისა და მომხმარებლების ინტერესების დაცვისა და ქვეყნის ეკონომიკური უსაფრთხოების უზრუნველყოფისთვის. ნაშრომში ხაზგასმულია იმის შესახებ, რომ სადღეისოდ აშშ არის მსოფლიოში ყველაზე მაღალგანვითარებული ეკონომიკის ქვეყანა, რაც წარმოადგენს მისი ეკონომიკური უსაფრთხოების მთავარ განმსაზღვრელ ფაქტორს. იგი ქმნის მსოფლიო მშპ-ს თითქმის მეოთხედს (24.4%), გააჩნია მდიდარი ბუნებრივი რესურსები, მძლავრი ენერგეტიკული ბაზა და უახლეს ტექნოლოგიებზე დაფუძნებული მრეწველობის, სოფლის მეურნეობის, საწარმოო და სოციალური ინფრასტრუქტურის ყველა მაღალგანვითარებული დარგი, რაც სათანადო პირობებს ქმნის ქვეყნის ეკონომიკური უსაფრთხოების მაღალი დონის მიღწევისა და შენარჩუნებისთვის.

საკვანძო სიტყვები: ეკონომიკური საფრთხეები, ეკონომიკური უსაფრთხოება, სავაჭრო პოლიტიკა, სავაჭრო დეფიციტი, საგადასახადო ტვირთები, ექსპორტის დივერსიფიკაცია.

შესავალი

ეკონომიკური უსაფრთხოების პრობლემას დიდი ყურადღება ექცეოდა აშშ-ს პოლიტიკური და სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების ყველა ეტაპზე. ტერმინი „ეროვნული უსაფრთხოება“ პოლიტიკურ და საზოგადოებრივ ბრუნვაში პირველად შემოიტანა აშშ-ს პრეზიდენტმა თ. რუზველტმა 1904 წელს. 1934 წელს კი აშშ-ში შეიქმნა ეკონომიკური უსაფრთხოების პირველი სამთავრობო კომიტეტი, რომლის ფუნქციონირების მთავარი მიზანი იყო სახელმწიფოში სოციალური მდგომარეობის სტაბილიზაცია [10].

ეროვნული უსაფრთხოების კონცეფცია აშშ-ს საგარეო პოლიტიკის ძირითად პრინციპად იქცა მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ, როცა 1947 წელს პრეზიდენტმა ჰ. ტრუმენმა ხელი მოაწერა და ქვეყანაში მიღებულ იქნა კანონი ეროვნული უსაფრთხოების შესახებ. ამ კანონის თანახმად, ქვეყნის პრეზიდენტს ევალებოდა პერიოდულად კონგრესისთვის წარედგინა მოხსენება, სადაც განსაზღვრული იქნებოდა აშშ-ს პოლიტიკის მიზნები, ამოცანები და ზოგადი სურათი ქვეყნის ეროვნული უსაფრთხოების სფეროში. 1984 წელს აშშ-ს თავდაცვის სამინისტროს რეორგანი-

ზაციის შესახებ მიღებულ კანონში დაზუსტდა ამ დოკუმენტის წარდგენის პერიოდულობა, რაც იმით გამოიხატა, რომ მისი წარდგენა სავალდებულო გახდა ყოველწლიურად. ბ. კლინტონის პრეზიდენტობის დროს კი აშშ-ს მთავრობაში შეიქმნა ეროვნული კომიტეტი, რომლის მთავარი მიზანი იყო ეროვნული ეკონომიკური უსაფრთხოების უზრუნველყოფისთვის საჭირო ღონისძიებების შემუშავება [10].

აშშ-ს სახელმწიფო პოლიტიკური და სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების ცალკეული ეტაპების მიხედვით, ქვეყნის ეროვნული და ეკონომიკური უსაფრთხოების შესახებ მიდგომები იცვლებოდა და გარკვეულწილად ერთმანეთისგან განსხვავდებოდა. რ. რეიგანის პრეზიდენტობის დროს, ამ მხრივ, წინა პლანზე იყო წამოწეული მსოფლიოში ეროვნული უსაფრთხოების მიღწევისა და მშვიდობის დამყარების **ძალისმიერი კონცეფცია**, რომელიც უფრო მეტად ეფუძნებოდა ქვეყნის სამხედრო ძლიერებასა და მის მისაღწევად უახლესი ინოვაციური ტექნოლოგიების გამოყენებას. ამერიკაში რ. რეიგანის მმართველობის პერიოდში, ქვეყნის უსაფრთხოების სტრატეგია ორჯერ იქნა განხილული და მასში ცვლილებები შეტანილი. 1987 წელს მას დაემატა სპეციალური განყოფილება, რომელიც ეძღვნებოდა მსოფლიო ეკონომიკასა და საერთაშორისო საფინანსო სისტემაში თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ რეგიონალურ და გლობალურ შეთანხმებებში აშშ-ს პოზიციების განსაზღვრას [9].

პრეზიდენტ დ. ტრამპის მმართველობის პერიოდში, 2017 წელს წარმოდგენილი უსაფრთხოების სტრატეგიაში, განსაკუთრებული ყურადღება მიექცა ოთხ ძირითად საკვანძო სფეროს: 1. ქვეყნისა და ამერიკელი ხალხის ცხოვრების წესის დაცვა; 2. ამერიკის კეთილდღეობის უზრუნველყოფა; 3. ძალისიერი საშუალებებით მშვიდობის შენარჩუნება; 4. მსოფლიოში ამერიკული გავლენის გაფართოება.

აღსანიშნავია, რომ თუ მანამდე არსებული ადმინისტრაციების მიერ ეკონომიკური საფრთხეების ანალიზი და შეფასება ერთმანეთისგან დამოუკიდებლად, ცალკე-ცალკე ხორციელდებოდა, დ. ტრამპის ადმინისტრაცია კი მათდამი მიდგომას ახდენდა **კომპლექსურად**, რაც საშუალებას იძლეოდა ეკონომიკური საფრთხეების გამოვლენის უფრო სრული სურათის ჩვენებისა და ეკონომიკური უსაფრთხოების უფრო მაღალი დონის მიღწევისთვის. ასეთი მიდგომებით დადგინდა, რომ ზოგჯერ ცალკეულ ქვეყნებთან სავაჭრო ურთიერთობები უფრო მეტი საფრთხის შემცველი იყო, ვიდრე მათი სამხედრო შესაძლებლობები. გაირკვა, რომ ქვეყნის სავაჭრო პოლიტიკა და არსებული სავაჭრო მექანიზმები საკმარისი არ იყო მისი ეკონომიკური უსაფრთხოების საჭირო დონის უზრუნველყოფისა და მსოფლიოში აშშ-ს პოზიციების განმტკიცებისთვის. ამის გათვალისწინებით, საჭირო გახდა ეროვნული კომპანიებისა და ამერიკელი საქონელმწარმოებლების მხარდაჭერის, უცხოური კონკურენციისგან ქვეყნის შიდა ბაზრის დაცვის, მზა პროდუქციასა და სანედლეულო მასალებზე იმპორტდამოკიდებულების მაღალი რისკის შემცირების დამატებითი ღონისძიებების განხორციელება.

იმის გამო, რომ აშშ ძალზე გახსნილია უცხოელი სავაჭრო პარტნიორებისთვის, რომლებთანაც მას აქვს მწვავე კონკურენციული ბრძოლა, ქვეყანაში გატარდა უცხოელი კონკურენტებისგან აშშ-ს შიდა ბაზრის დაცვის უპრეცედენტო ღონისძიებები. პრეზიდენტის დონეზე განხორციელდა კვლევები საზღვარგარეთის ქვეყნებზე ამერიკული ეკონომიკის დამოკიდებულების შესახებ ისეთი მნიშვნელოვანი სახის

პროდუქციასთან დაკავშირებით, როგორცაა ფოლადი, ალუმინი და სხვ. აღმოჩნდა, რომ იმდროისთვის ქვეყანაში არსებობდა მხოლოდ ერთი მწარმოებელი ისეთი მნიშვნელოვანი სახის პროდუქციისა, როგორცაა ფოლადი, რომელიც გამოიყენებოდა ელექტრონული ტრანსფორმატორების საწარმოებლად, პირველადი ალუმინის მოთხოვნის 90% კი ქვეყანაში კმაყოფილდებოდა იმპორტის ხარჯზე.

კვლევის შედეგად გაირკვა, რომ ამ სფეროში არსებული ვითარება მნიშვნელოვან ზარალს აყენებდა ამერიკელ საქონელმწარმოებლებსა და ქვეყნის ეკონომიკურ უსაფრთხოებას, რის გამოც გადაისინჯა აშშ-ს საგარეო სავაჭრო პოლიტიკა და მისი განხორციელების მექანიზმები. კერძოდ, ზემოაღნიშნული სახის პროდუქციაზე დაწესდა ახალი საბაჟო გადასახადები, შეიცვალა მათი მიწოდების გეოგრაფია და სხვ.

ეროვნული და ეკონომიკური უსაფრთხოების დაცვის თვალსაზრისით, ანალოგიური კვლევები განხორციელდა მრეწველობის სხვა დარგებშიც. კერძოდ, საავტომობილო მრეწველობაში აშშ-ს ვაჭრობის სამინისტროს მიერ ჩატარებული კვლევების საფუძველზე გამოვლინდა ეროვნული საავტომობილო მრეწველობის/ქვეყნის ეკონომიკის ერთ-ერთი საკვანძო სექტორის/ განვითარების სერიოზული ეკონომიკური საფრთხეები, რომლებიც შეეხებოდა დამატებული ღირებულების წარმოებას, ინოვაციებს, დასაქმებას, საავტომობილო მრეწველობის პროდუქციაზე ეკონომიკის სხვა დარგებისა და სფეროების მოთხოვნას. გარდა ამისა, აღინიშნა იმის შესახებ, რომ ამერიკის „სამხედრო უპირატესობა“ მნიშვნელოვანწილად დამოკიდებულია საავტომობილო მრეწველობისა და მის მიერ გენერირებული დამუშავებებისა და გამოკვლევების კონკურენტუნარიანობაზე და რომ ევროკავშირის, იაპონიის, ჩინეთისა და სხვა ქვეყნების სავაჭრო ბარიერები სერიოზულ ეკონომიკურ საფრთხეებს უქმნიან ამერიკელ ავტომწარმოებლებს.

გაირკვა, რომ ბოლო პერიოდში ამერიკულ ავტომბაზარზე ქვეყანაში წარმოებული ავტომობილების ხვედრითი წილი სისტემატურად მცირდება და იგი ამჟამად შეადგენს მხოლოდ 22%-ს, რის გამოც შესუსტდა ქვეყნის საავტომობილო მრეწველობაში სათანადო გამოკვლევებისა და დამუშავებებისთვის საჭირო სახსრების დაბანდების შესაძლებლობები. ეს კი, რა თქმა უნდა, დიდ უარყოფით გავლენას ახდენს ქვეყნის, ამ სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანი დარგის, მდგრად და უსაფრთხო განვითარებაზე [9].

აშშ-ს ეროვნული უსაფრთხოების სტრატეგიაში განსაკუთრებული ადგილი აქვს დათმობილი ქვეყნის **სამრეწველო ბაზის** - როგორც „ამერიკული ძლიერების კრიტიკული ელემენტის“ საკითხს. ექსპერტების შეფასებით გამოვლენილია რიგი სანედლეულო მასალების, იშვიათი მეტალების, აგრეთვე, ზოგიერთი ტექნიკური მოწყობილობისა და ტექნოლოგიის იმპორტზე ქვეყნის დამოკიდებულების მაღალი ხარისხი. ამასთან, საიმპორტო მიწოდების დიდი ნაწილი მოდის ჩინეთზე /აშშ-ს მთავარ სავაჭრო კონკურენტზე/, საიდანაც ბოლო პერიოდში განხორციელდა იშვიათი მასალების საერთო იმპორტის 78% [9].

ქვეყნის წინაშე მდგარი ზემოაღნიშნული გამოწვევების გასამკლავებლად, ეროვნული უსაფრთხოების სტრატეგიაში დიდი ადგილი დაეთმო ამერიკელი მწარმოებლების მხარდაჭერას, იშვიათი სანედლეულო მასალების საკუთარი წარმოების გაფრთხილებას, პროდუქციის კონკურენტუნარიანობის ამაღლებას და, ამ მხრივ, ქვეყნის იმპორტზე დამოკიდებულების ხარისხის შემცირებას, რამაც გადაამწყვეტი

როლი უნდა შეასრულოს აშშ-ს ეკონომიკური უსაფრთხოების შემდგომ განმტკიცებაში.

ქვეყნის ეკონომიკური უსაფრთხოების უზრუნველყოფაში მნიშვნელოვან როლს ასრულებს პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მოზიდვა, მათი სწორი, მიზანდასახული გამოყენება და აშშ-ს ტერიტორიაზე მოქმედი უცხოური საინვესტიციო კომპანიების საქმიანობის ხელშეწყობა. მონაცემებით დასტურდება, რომ მიუხედავად ბოლო პერიოდში ქვეყანაში პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების შემოდინების შემცირებისა, აშშ დაგროვილი უცხოური ინვესტიციების მიხედვით მოწინავე ადგილზე იმყოფება და იგი ითვლება ინვესტიციების მიმღებ ერთ-ერთ მთავარ ქვეყნად მსოფლიოში. ამ მაჩვენებლის მიხედვით /4,6 ტრილიონი აშშ დოლარი/ აშშ-მ გაუსწრო სამ დიდ ქვეყანას /დიდი ბრიტანეთი, გერმანია და საფრანგეთი/, რომლებიც ამ მხრივ ასევე ითვლებიან მსოფლიოს ლიდერ ქვეყნებად [9].

ამერიკულ ბაზარზე, პროდუქციის მიწოდებისა და უცხოური კომპანიების მიერ ამერიკული აქტივების შექმნის რისკების კვლევის შედეგების გათვალისწინებით, მოხდა ეროვნული კომპანიების უფლებამოსილების გაფართოება. იმავდროულად, მიღებულ იქნა „კანონი უცხოური ინვესტიციების რისკების განხილვის მოდერნიზაციის შესახებ“, რომლითაც ეროვნული უსაფრთხოების უზრუნველყოფის მიზნით, მნიშვნელოვნად შეიზღუდა ქვეყანაში უცხოური საკუთრების შექმნისა და ფუნქციონირების შესაძლებლობები.

სათანადო მონაცემებისა და ფაქტების ანალიზის შედეგად შეიძლება დავასკვნათ, რომ საგარეო ეკონომიკური ფაქტორები - ახალი ტარიფების დაწესება და აშშ-ს ტერიტორიაზე უცხოური კომპანიების საქმიანობის გადასინჯვა, მიმართული იყო ეროვნული ბიზნესის დასაცავად. ქვეყნის შიგნით კი, უფრო მეტად აქცენტი კეთდებოდა კონკურენტული მექანიზმის სრულყოფაზე, საგადასახადო ტვირთების შემცირებასა და ეკონომიკური სტიმულირების გაძლიერებაზე. ამ მიმართულებით, განსაკუთრებული ყურადღება დაეთმო სამეცნიერო-ტექნიკური გამოკვლევების, ახალი ტექნოლოგიების გამოყენებისა და ინოვაციური საქმიანობის სფეროში აშშ-ს პოზიციების განმტკიცებას, როგორც თანამედროვე გლობალურ სამყაროში კონკურენტუნარიანობის ამაღლების აუცილებელ პირობას, რაც, საბოლოო ჯამში, მიმართული იყო ქვეყნის ეკონომიკური უსაფრთხოების დონის ამაღლებაზე.

ბოლო პერიოდში, აშშ-ში სისტემატურად ხორციელდება ღონისძიებები, რომლებიც ითვალისწინებენ კომპანიებისთვის საქმიანობის ხელსაყრელი პირობების შექმნას, ქვეყნის სამრეწველო-ინდუსტრიული ბაზის განმტკიცებასა და სრულყოფას. ამის ნათელი დადასტურებაა ქვეყანაში სლოგანის შექმნა - „**შეიძინე ამერიკული**“, რომელიც პრიორიტეტს ანიჭებს ეროვნული წარმოების პროდუქციას პირადი მოხმარებისა და სახელმწიფო შესყიდვების პროცესში.

სადღეისოდ, აშშ არის მსოფლიოში ყველაზე მაღალგანვითარებული ეკონომიკის ქვეყანა, რაც წარმოადგენს მისი ეკონომიკური უსაფრთხოების მთავარ განმსაზღვრელ ფაქტორს. 2021 წელს მსოფლიო მშპ-მ შეადგინა 94 ტრილიონი აშშ დოლარი, აქედან 22,9 ტრილიონი (მსოფლიო მშპ-ს 24,4%, ანუ თითქმის მეოთხედი) შექმნა აშშ-მ. ისტორიულად აშშ-ს ხვედრიწილი მსოფლიო მშპ-ში იცვლებოდა ნახტომებისებურად. 1800 წელს ეს მაჩვენებელი შეადგენდა 2%-ს, 1900 წელს - 10%-ს, ხოლო მეორე მსოფლიო ომის დამთავრების შემდეგ - 50%-ზე მეტს. მას შემდეგ ამ მიმართულებით ლოკალურ პიკს ადგილი ჰქონდა 1985 და 2000 წლებში, როცა მან

ორივე შემთხვევაში 32%-ს გადააჭარბა. 2001 წლიდან კი იწყება მსოფლიო მშპ-ში აშშ-ს ხვედრიწილის შემცირების ტენდენცია [4].

საინტერესოა ზოგიერთი მონაცემი მსოფლიო მშპ-ს საპროგნოზო განვითარების შესახებ. თუ 1970 წლის 3 ტრილიონიდან დღემდე მსოფლიო მშპ 30-ჯერ და მეტად გაიზარდა, საპროგნოზო მონაცემებით 2022/23 წწ. იგი გადააბიჯებს 100 ტრილიონიდან ნიშნულს და 2025 წლისთვის მიაღწევს 180 ტრილიონ აშშ დოლარს. ამასთან, მნიშვნელოვნად შეიცვლება ცალკეული ქვეყნების მონაწილეობა მსოფლიო მშპ-ს შექმნაში. ამ მხრივ, ძალზე დიდი პერსპექტივა აქვს ჩინეთის სახალხო რესპუბლიკას, რომლის წილი მსოფლიო მშპ-ში ძალზე სწრაფად იზრდება. იგი 1960-80-იანი წლების 5%-დან 2021 წელს გადიდა 17,9%-მდე და სადღეისოდ აშშ-ს ანალოგიურ მაჩვენებელს ჩამორჩება 26%-ით. საპროგნოზო მონაცემებით, ამ მხრივ ჩინეთი აშშ-ს გადაასწრებს 2028-დან 2035 წლების მონაკვეთში. ამასთან, აშშ-ს მშპ-ში დიდი ნაწილს იკავებს მომსაურება, წარმოების მოცულობის მიხედვით კი, ჩინეთი უკვე უსწრებს აშშ-ს და გვევლინება ლიდერ ქვეყნად ფოლადის, ელექტროტექნიკისა და რობოტოტექნიკის წარმოების დარგში. მშპ-ს მსყიდველობითი უნარიანობის პარიტეტის მიხედვით ჩინეთი ითვლება მსოფლიოში პირველ ქვეყნად უკვე 2014 წლიდან [4].

ცხადია, ყოველივე ზემოაღნიშნულის გათვალისწინებით, ცალკეული ქვეყნების მიხედვით სამომავლოდ მნიშვნელოვნად შეიცვლება ეკონომიკური განვითარებისა და მისი უსაფრთხოების უზრუნველყოფის მიდგომები და ხერხები, მათი განხორციელების საშუალებები.

აშშ-ს ეკონომიკაში წამყვანი ადგილი უკავია **მრეწველობას**, რომელიც ქმნის ქვეყნის მშპ-ს 22%-ზე მეტს [6]. მსოფლიო განვითარებულ ქვეყნებს შორის ამერიკა დიდხანს იყო ინდუსტრიული განვითარების ლიდერი. თუმცა, გასული საუკუნის 80-იანი წლების ბოლოს ქვეყნის ინდუსტრიული სექტორი გარკვეულად შემცირდა როგორც საზღვარგარეთ ამერიკული კომპანიების აუთსორინგის შედეგად, ასევე იაფი სამუშაო ძალის მქონე ქვეყნების მხრივ კონკურენციის გამძლიერების გამო.

ქვეყნის სამრეწველო განვითარება ეფუძნება მტკიცე **ენერგეტიკულ** ბაზას. ამ მხრივ ძალზე დიდია ქვანახშირის მრეწველობის როლი. აშშ-ს ქვანახშირის მოპოვებაში მსოფლიოში მესამე ადგილი უკავია ჩინეთისა და ინდოეთის შემდეგ.

ქვეყანა მდიდარია **გაზისა და ნავთობის საბადოებით**, რომლებიც ძირითადად განლაგებულია ტეხასის შტატში. აშშ-მ 2018 წელს, ნავთობის მოპოვების მოცულობის მხრივ, პირველად დაიკავა მსოფლიოში მე-2 ადგილი /საუღის არაბეთის შემდეგ; რუსეთმა კი ამ მხრივ პირველად წამოიწია მე-3 ადგილზე/, რაც განპირობებული იყო აშშ-ში ნავთობის ახალი საბადოების ამუშავებითა და ფიქალის ნავთობის მოპოვების გადიდებით.

აშშ-ს მსოფლიოში უკავია პირველი ადგილი ელექტროსადგურების ჯამური სიმძლავრეებისა (800 მლნ კვტ-ზე მეტი) და გამომუშავებული ელექტროენერჯის მიხედვით, რომლის 60% მოდის თბოელექტროსადგურებზე, 19% - ატომურ ელექტროსადგურებზე, 7% - ჰიდროელექტროსადგურებზე, 6% - განახლებად ენერჯიაზე [8].

აშშ-ს მატერიალური წარმოების საფუძველს **გადამამუშავებელი მრეწველობა** წარმოადგენს, რომლის წამყვანი დარგია მანქანათმშენებლობა და რომლის პროდუქციის დიდი ნაწილი მიდის ექსპორტზე. ამ მხრივ განსაკუთრებით გამოირჩევა მანქანა-მოწყობილობების, ავიარაკეტული ტექნიკის, ელექტროგამომთვლელი მან-

ქანების, ატომური ელექტროსადგურების მოწყობილობის, ელექტროტექნიკის და სხვა პროდუქციის მწარმოებელი დარგები. ავტომობილების წარმოების ძირითადი კომპანიები და ცენტრები: „ფორდი“ (დეტროიტი), „კადილაკი“ (ლენსინგი), „პლიმუტი“ (დეტროიტი), „შევროლუე ბიუიკი“ (ფლინტი). საავტომობილო მრეწველობას აკონტროლებს მონოპოლია „ჯენერალ მოტორსი“.

ბოლო პერიოდში ქვეყანაში დიდი გაქანება მიიღო ავიარაკეტულ-კოსმიურმა მრეწველობამ. მანქანათმშენებლობის ყველაზე სწრაფად მზარდი დარგია **რადიო-ელექტრონული აპარატურისა და კავშირგაბმულობის ასშუალებათა წარმოება**.

ქიმიური მრეწველობა, მანქანათმშენებლობასთან ერთად, გადამამუშავებელი მრეწველობის წამყვანი დარგია, რომელიც ქვეყანაში ზრდის მაღალი ტემპებით ხასიათდება. სტრუქტურულ-სანედლეულო ძვრებმა განაპირობა ჩრდილოეთის შტატებიდან მისი სამხრეთში გადანაცვლება, რომელიც მდიდარია ენერგეტიკული რესურსებით, ნახშირწყალბადოვანი და სამთო-ქიმიური ნედლეულით. სამხრეთის საწარმოები უშვებენ ქვეყანაში წარმოებული პოლიმერული მასალების $\frac{3}{4}$, ტექნიკური ქიმიკატებისა და სასუქების ნახევარზე მეტს.

აშშ-ს **შავი მეტალურგია** დაფუძნებულია არა საკუთარი რკინის მადნის მარაგებზე (მისი დაბალი ხარისხისა და მოპოვების მაღალი თვითღირებულების გამო), არამედ კანადიდან და ვენესუელაიდან შემოზიდულ რკინის მადანზე. ბოლო დროს დიდი გაქანება მიიღო ე.წ. გადამამუშავებელმა მეტალურგიამ, რომელიც დაფუძნებულია რკინის ჯართის გამოყენებაზე.

ფერადი მეტალურგია, მიუხედავად მისი წარმოების მოცულობის შემცირებისა და იმპორტის ზრდისა, მას მაინც მნიშვნელოვანი ადგილი უკავია ქვეყნის გადამამუშავებელ მრეწველობაში. მისი საწარმოები განლაგებულია წყნარი ოკეანის ჩრდილო-დასავლეთ და სამხრეთ-დასავლეთის რაიონებში, რომლებიც უზრუნველყოფილია იაფი ენერგეტიკული რესურსებით.

აშშ-ს ეკონომიკაში მნიშვნელოვანი ადგილი განეკუთვნება **მსუბუქი მრეწველობის** დარგებს /განსაკუთრებით ტექსტილურ და სამკერვალო მრეწველობას/, რომლებიც უმეტესად განთავსებულია ქვეყნის სამხრეთ ნაწილში. აშშ-ში მალდონზე განვითარებული **კვების მრეწველობა**. მისი მნიშვნელოვანი დარგებია: ხორცის, რძის, ალკოჰოლიანი და უალკოჰოლო სასმელების, საკონსერვო და საფქვავე წარმოება. ქვეყნის ეკონომიკაში დიდ როლს თამაშობს **პოლიგრაფია** (ნიუ-იორკი, ჩიკაგო, სან-ფრანცისკო და სხვ.), **კინოინდუსტრია** - ლოს-ანჯელესი (ჰოლივუდი), ნიუ-იორკი - **აუდიო-ვიდეო კასეტების** წარმოება [6].

ქვეყნის ეკონომიკური უსაფრთხოების /პირველ რიგში, სასურსათო უსაფრთხოების/ უზრუნველყოფაში განსაკუთრებულად მნიშვნელოვანი როლი ეკუთვნის **სოფლის მეურნეობას**. აშშ-ს აქვს მსოფლიოში ყველაზე მაღალგანვითარებული სოფლის მეურნეობა, თითქმის ყველა მისი ცალკეული დარგების მიხედვით. ქვეყნის მიწის ფონდი შეადგენს 70 მლნ ჰექტარს, რომლის 20% არის სახნავ-სათესი. აშშ განთავსებულია ზომიერი კლიმატისა და სუბტროპიკულ სარტყელში, სადაც ყველა პირობაა სოფლის მეურნეობის კულტურების, დაწყებული ხორბლისა და სიმინდის და დამთავრებული ბამბის, ციტრუსებისა და შაქრის ლერწმის წარმოებით.

აშშ-ში ხორბალსა და სიმინდს სერიოზულ კონკურენციას უწევს სოიო, რომლის მსოფლიო წარმოების 60% მოდის აშშ-ზე. ქვეყნის მცენარეულ ზეთზე საერთო მოთხოვნის 65%-ზე მეტი იფარება სოიოს ზეთის ხარჯზე. იგი ფართოდ გამოიყენება კომბინირებული საკვებისა და კონცენტრატების წარმოებაში.

აშშ-ს სოფლის მეურნეობაში **ბოჭკოვან კულტურათა** შორის განსაკუთრებული ადგილი უკავია **ბამბას**, რომელიც ისტორიულად ითვლებოდა ძირითად საექსპორტო პროდუქტად. თუმცა, ბოლო პერიოდში მისი სათესი ფართობები და წარმოების მოცულობა ქვეყანაში მნიშვნელოვნად შემცირდა. ეს განაპირობა ქიმიური ბოჭკოების წარმოების სწრაფმა განვითარებამ და ბევრ ქვეყანაში ბამბის კულტურის წარმოების გაფართოებამ, სადაც იგი გაცილებით იაფია.

აშშ-ს მსოფლიოში პირველი ადგილი უკავია **თამბაქოს** წარმოებაში, რომელიც უფრო მეტად განვითარებულია სამხრეთ-აღმოსავლეთის შტატებში. მისი ფართობი შედარებით მცირეა, ვინაიდან იგი ძალზე შრომატევადი კულტურაა და თხოვლობს დიდი ოდენობით ხელით შრომას. თამბაქოს აწარმოებენ უმეტესად წვრილი ფერმერები, რომლებიც თავიანთ პროდუქციას აწვდიან თამბაქოს ფაბრიკების მქონე მსხვილ მონოპოლიებს.

აშშ-ში შაქარი იწარმოება როგორც შაქრის ჭარხლის, ისე ლერწამისგან. თავისი შაქარი ქვეყანას არ ჰყოფნის და მოთხოვნის 50% კმაყოფილდება პუერტო-რიკოდან, ფილიპინებიდან და სხვა ქვეყნებიდან მისი იმპორტის ხარჯზე.

აშშ-ში ძალზე დიდი ყურადღება ექცევა **მეხილეობისა და მეხოსტენობის** განვითარებას, რომელიც კონცენტრირდება უმეტესად იმ რაიონებში, სადაც არსებობს მათი წარმოების ხელსაყრელი პირობები /კალიფორნია და ფლორიდა/, რომელთა წილად მოდის მოყვანილი ხილის 70%, ხოლო ციტრუსების - 100%. **კარტოფილის** წარმოება კი უფრო მეტად ხორციელდება მთიანი დასავლეთის შტატებში.

სახელმწიფო საჭიროებებისა და მოსახლეობის მოთხოვნების დაკმაყოფილებაში დიდ როლს ასრულებს სოფლის მეურნეობის მნიშვნელოვანი დარგი - **მეცხოველეობა**, რომელსაც უმეტესად **მეხორცული** მიმართულება აქვს. **სარძევე მიმართულების** მეცხოველეობა კი შემცირების ტენდენციით ხასიათდება.

ქვეყანაში სწრაფად ვითარდება **მეფრინველეობა და საბროილერო მეურნეობა**, რომლის 90% კონცენტრირებულია სამხრეთ-აღმოსავლეთის შტატებში. ეს განპირობებულია თბილი კლიმატითა და იაფი სამუშაო ძალით, რაც ხელსაყრელ პირობებს ქმნის ფრინველის გამოზრდის დანახარჯების შემცირებისთვის. საბროილერო მეურნეობა - არის ქვეყნის სოფლის მეურნეობის ერთ-ერთი ყველაზე ინდუსტრიული დარგი, სადაც ძალზე მაღალია წარმოებისა და კაპიტალის კონცენტრაციის დონე.

აშშ-ს სოფლის მეურნეობაში, ტექნიკური პროგრესის გაღრმავებასთან ერთად, სისტემატურად ხორციელდება ფერმერების სპეციალიზაციის გაძლიერება. აღსანიშნავია, რომ ქვეყნის სოფლის მეურნეობის პროდუქციის 90%-ს აწარმოებენ სპეციალიზებული ფერმერები, რომლებიც თავიანთი შემოსავლის ნახევარზე მეტს ღებულობენ ერთი რომელიმე პროდუქტის რეალიზაციის შედეგად [7].

ქვეყნის ეკონომიკური უსაფრთხოების განმსაზღვრელ **საგარეო ფაქტორთა** შორის ყველაზე მნიშვნელოვანია მისი მონაწილეობა **საგარეო სავაჭრო ურთიერთობებში**. აშშ არის ყველაზე დიდი ექსპორტიორი და იმპორტიორი ქვეყანა მსოფლიოში. 2020 წელს მისმა საგარეო სავაჭრო ბრუნვამ შეადგინა 4,891 ტრილიონი აშშ დოლარი, ანუ ქვეყნის მშპ-ს 21,4%. აქედან **ექსპორტი** იყო 2 116 მლრდ აშშ დოლარი, ანუ მისი საგარეო ბრუნვის 43,3%, ქვეყნის მშპ-ს 10,1% და მსოფლიო ექსპორტის დაახლოებით 11%; ამავე წელს მისი იმპორტი იყო 2 775 მლრდ აშშ დოლარი, ქვეყნის მშპ-ს 13,2% და მსოფლიო იმპორტის 16,4%. 2000-2020 წწ. მისი საგარეო სავაჭრო ბრუნვა თითქმის გაორმაგდა, 2020 წ. კი, წინა წელთან შედარებით, პანდემიის გამო, 13%-ით შემცირდა [5].

აშშ-ს საგარეო ვაჭრობის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი პრობლემაა მაღალი სავაჭრო დეფიციტი, რომელმაც 2020 წელს 659 მლრდ აშშ დოლარი შეადგინა. ამასთან, იგი ზრდის ტენდენციით ხასიათდება 2000-2020 წ.წ. იგი 73,4% გაიზარდა და 2020 წელს ექსპორტით იმპორტის გადაფარვამ შეადგინა მხოლოდ 68,9%. ამერიკულ კორპორაციებს მწვავე კონკურენტული ბრძოლა უხდებთ მსოფლიო მოწინავე სავაჭრო-სამრეწველო კომპანიებთან. ცხადია, კონკურენტუნარიანობის ფაქტორმაც იმოქმედა სავაჭრო დეფიციტის ზრდაზე, რომელმაც 2020 წ. შეადგინა აშშ-ს ექსპორტის 31,1% [5].

ეს მდგომარეობა იმითაც უნდა აიხსნას, რომ აშშ ახდენს დიდი მოცულობით ნედლეულისა და მასალების იმპორტს, ხოლო მის ექსპორტში ჭარბობს მზა ნაწარმი. დეფიციტს, შესაბამისად განაპირობებს შემოტანილი ნედლეულისა და სათბობის ღირებულების, გატანილი მზა ნაწარმის ღირებულებაზე გადამეტება. ამასთან, მისასაღებელია ის გარემოება, რომ დადებითი სალდო ფიქსირდება მეცნიერებატევადი პროდუქციით ვაჭრობაში, რომელ ბაზრზეც აშშ-ს უკავია მსოფლიოში წამყვანი პოზიცია.

საერთოდ კი, ქვეყნის ეკონომიკური უსაფრთხოების უზრუნველყოფის ინტერესებიდან გამომდინარე, აშშ-მ უნდა იზრუნოს სავაჭრო დეფიციტის შემცირებაზე, რაც მიღწეულ უნდა იქნეს ექსპორტ-იმპორტის სასაქონლო სტრუქტურის სრულყოფის, ქვეყნის საექსპორტო პოტენციალის ამაღლებისა და ექსპორტის შემდგომი დივერსიფიკაციის საფუძველზე.

დასკვნა

სადღეისოდ აშშ არის ყველაზე მაღალგანვითარებული პოსტინდუსტრიული ქვეყანა, რომელიც წარმატებით გადადის „ზეტექნოლოგიების“ ეპოქაზე. მისი ეკონომიკისთვის დამახასიათებელია ყველა თანამედროვე დარგის კომპლექსური განვითარება და ზრდის მაღალი ტემპები, უახლესი ტექნიკისა და ტექნოლოგიების გამოყენება, განათლებისა და მოსახლეობის დასაქმების მაღალი დონე. მოსახლეობის 2/3 დასაქმებულია არასაწარმოო სფეროში, 2,7% - სოფლის მეურნეობაში, ხოლო დანარჩენი - მრეწველობაში, მშენებლობაში და ტრანსპორტზე. შრომითი რესურსების ასეთი განაწილება მეტყველებს ეკონომიკის მაღალი მწარმოებლურობის დონეზე, რომლისთვისაც დამახასიათებელია წარმოებისა და კაპიტალის მაღალი კონცენტრაცია, მონოპოლიების სახელმწიფოსთან შერწყმა და სახელმწიფო-მონოპოლისტური კაპიტალიზმის სწრაფი განვითარება. შემთხვევითი როდია, რომ ქვეყნის მატერიალური წარმოების სფეროში გადამწყვეტ როლს თამაშობენ მსხვილი კორპორაციები: „ფილიპ მორისი“, „ჯენერალ მოტორსი“, „ფორდი“, „ჯენერალ ელექტრიკი“, „მობილი“, „ბოინგი“ და ბევრი სხვა. მსოფლიო ტრანსნაციონალურ კორპორაციათა შორის 2/5 ამერიკულია, რომელთა მეშვეობით აშშ ახდენს მნიშვნელოვან გავლენას სხვა დიდი ქვეყნების ეკონომიკასა და პოლიტიკაზე.

ქვეყნის ეკონომიკური და პოლიტიკური სიძლიერე დაფუძნებულია მაღალი დონის განათლებასა და მეცნიერებაზე, ტრანსპორტზე, კომუნალურ, ენერგეტიკულ, ეკოლოგიურ და სამხედრო-სამრეწველო კომპლექსებზე. ყოველივე ეს კი სათანადო პირობებს ქმნის აშშ-ს ეროვნული და ეკონომიკური უსაფრთხოების მაღალი დონის შექმნისთვის, რომლის შენარჩუნება და შემდგომი განვითარება ამერიკის სახელმწიფოსა და საზოგადოების მუდმივი ზრუნვის საგანს წარმოადგენს.

გამოყენებული ლიტერატურა

1. Гордиенко Д. В. – Обеспечение экономической безопасности США при реализации интернациональных проектов. <http://www.fin.izdat.ru/journal/national/>
2. Кудинов В. В., Мухина Е. Г. – Некоторые особенности регулирования обеспечения экономической безопасности в США, журн. “Международная Экономика”, №12, 2020.
<https://panor.ru/articles/nekotorye-osobennosti-regulirovaniya-obespecheniya-ekonomicheskoy-bezopasnosti-v-ssha/53671.html>
3. Пушкарева Л. В. – Экономическая безопасность, учебник, М, 2018 https://sziu-lib.ranepa.ru/new_book/Html_01.19/pushkareva/pushkareva.html
4. ВВП стран мира: доля стран в мировом ВВП <https://fingeniy.com/vvp-stran-mira-dolya-stran-v-mirovom-vvp/>
5. Международная торговля США
https://studme.org/54510/ekonomika/mezhdunarodnaya_torgovlya_ssha
6. Промышленность США https://ru.wikipedia.org/wiki/Промышленность_США
7. Сельское хозяйство США <https://geographyofrussia.com/selskoe-hozyajstvo-ssha/>
8. Электроэнергетика США https://ru.wikipedia.org/wiki/Электроэнергетика_США
9. Экономическая безопасность - Национальная безопасность
<https://usacanada.jes.su/s268667300008239-2-1/>
10. Эволюция понятия “Экономическая безопасность” в США, в Западной Европе и России <https://moluch.ru/conf/econ/archive/14/1765/>

Revaz Javakhishvili

Doctor of Economics

US EXPERIENCE IN THE FIELD OF ECONOMIC SECURITY

DOI: 10.36172/EKONOMISTI.2023.XIX.04.Revaz.Javakhishvili

Expanded Summary

Ensuring economic security was given great attention at all stages of political and socio-economic development of the USA. At the same time, according to individual stages, approaches to the national and economic security of the country changed. During R Reagan's presidency, in this regard, the powerful concept of achieving national security and establishing peace in the world was brought to the fore, which was more based on the country's military strength and the use of the latest innovative technologies to achieve it.

During the President D Trump administration, the security strategy presented in 2017 focused on four main key areas: 1. Protecting the country and the way of life of the American people; 2. Ensuring the well-being of America; 3. Maintaining peace by forceful means; 4. Expansion of American influence in the world. If the previous administrations analyzed and assessed economic threats independently of each other, separately, the Trump administration approached them in a complex manner, which allowed to reveal a more complete picture of economic threats and achieve a higher level of economic security. With such approaches, it was determined that sometimes trade relations with individual countries were more dangerous than their military capabilities, which is why the US foreign trade policy and its implementation mechanisms were revised. In particular, new customs duties were imposed on many types of products, the geography of their supply was changed, etc.

In the US national security strategy, the country's industrial base - as a "critical element of American strength" - has a special place. According to experts' assessment, the country's high degree of dependence on the import of a number of food materials, rare metals, as well as some technical equipment and technology has been revealed. In addition, a large part of the import supply comes from China /the main trade competitor of the USA/, from which 78% of the total import of rare materials was made recently.

To deal with the challenges facing the country, the national security strategy devoted a lot of space to supporting American manufacturers, expanding own production of rare food materials, increasing the competitiveness of products and, in this regard, reducing the degree of dependence of the country on imports, which should play a decisive role in further strengthening the economic security of the United States.

Today, the USA is the world's most developed economy, which is the main determinant of its economic security. In 2021, the world GDP amounted to 94 trillion US dollars, of which 22.9 trillion (24.4% of the world GDP, or almost a quarter) was created by the United States.

The leading place in the US economy is occupied by industry, which makes up more than 22% of the country's GDP. The country's industrial development is based on a strong energy base. In this regard, the role of the coal industry is very large. The USA is the third largest producer of coal in the world after China and India.

The country is rich in gas and oil deposits. In 2018, the USA took the 2nd place in the world (after Saudi Arabia) for the first time in terms of oil production. The USA ranks first in the world in terms of the total capacity of power plants (more than 800 million kW) and generated electricity, 60% of which comes from thermal power plants, 19% from nuclear power plants, 7% from hydroelectric plants, 6% from renewable energy.

The basis of material production in the USA is the processing industry, the leading branch of which is machine building. In this regard, the manufacturing industries of machine tools, air-missile equipment, electric calculating machines, nuclear power plant equipment, electrical equipment and other products stand out. The fastest growing branch of engineering is the production of radio-electronic equipment and communication equipment. The chemical industry, ferrous and non-ferrous metallurgy is growing rapidly.

Light industry plays an important role in the US economy, the food industry is highly developed: meat, dairy, alcoholic and non-alcoholic beverages, canning and milling.

Agriculture plays an important role in ensuring the country's economic security (first of all, food security). The United States has the most highly developed agriculture in the world, in almost all of its individual branches. The country's land fund is 70 million hectares, 20% of which is arable. The US is located in the temperate and subtropical belt, where all the conditions are there for the production of agricultural crops, from wheat and corn to cotton, soybeans, citrus fruits and sugar cane.

In US agriculture, together with the deepening of technical progress, the strengthening of the specialization of farmers is systematically carried out. It should be noted that 90% of the country's agricultural products are produced by specialized farmers, who receive more than half of their income from the sale of one product.

The US is the largest exporting and importing country in the world. In 2020, its foreign trade turnover amounted to 4.891 trillion US dollars, or 21.4% of the country's GDP. One of the important problems of US foreign trade is the high trade deficit, which

amounted to 659 billion USD in 2020. In addition, it is characterized by a growing trend. In the interests of ensuring the country's economic security, the US should take care of reducing the trade deficit, which should be achieved on the basis of perfecting the export-import commodity structure, raising the country's export potential and further diversification of exports.

In conclusion, it can be noted that today the USA is the most highly developed post-industrial country, successfully transitioning to the era of "super-technologies". Its economy is characterized by complex development of all modern fields and high growth rates, use of the latest techniques and technologies, high level of education and population employment.

The country's economic and political strength is based on high-level education and science, energy, environmental and military-industrial complexes. All this creates appropriate conditions for the creation of a high level of US national and economic security, the maintenance and further development of which is the subject of constant concern of the American state and society.

ჯანდაცვის ეკონომიკა – ECONOMIC OF HEALTHCARE

თენგიზ ვერულავა

მედიცინის მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი
მედიცინისა და ჯანდაცვის მენეჯმენტის სკოლა, კავკასიის უნივერსიტეტი

სტრატეგიული მენეჯმენტის პროცესი საქართველოს საავადმყოფოებში

DOI: 10.36172/EKONOMISTI.2023.XIX.04.Tengiz.Verulava

რეზიუმე: მუდმივად ცვალებად გლობალურ და ადგილობრივ გარემოში უკეთესად ადაპტაციისთვის ჯანდაცვის სისტემის მთავარი პრიორიტეტია სტაბილური ჰოსპიტალური სექტორის ფუნქციონირება, რისთვისაც აუცილებელია ეფექტური სტრატეგიული მენეჯმენტის პროცესების მუდმივი განხორციელება. კვლევის მიზანია საქართველოს ჰოსპიტალურ სექტორში სტრატეგიული მენეჯმენტის პროცესის შესწავლა. **მეთოდოლოგია:** რაოდენობრივი კვლევის ფარგლებში ჩატარდა თბილისის 10 მსხვილი საავადმყოფოს 23 ტომ მენეჯერის გამოკითხვა წინასწარ სტრუქტურირებული კითხვარის საშუალებით. **კვლევის შედეგები:** არც ერთი საავადმყოფო არ იყენებდა სტრატეგიული დაგეგმვის გარე კონსულტანტებს. საავადმყოფოების ძალიან მცირე ნაწილი იღებდა მონაწილეობას სტრატეგიული დაგეგმვის კუთხით ჩატარებულ ლექციებსა და ტრენინგებში (13%), გამოკითხულთაგან სტრატეგიული დაგეგმვის კომიტეტი ჰყავდა მხოლოდ ერთ სტაციონარს (4.3%), გამოკითხული სტაციონარების უმრავლესობას (87%) ჰქონდა დოკუმენტირებული სტრატეგიული გეგმა; სტრატეგიულ დაგეგმვაში უმეტესად ჩართული იყო მმართველი საბჭო (69.6%), ნაწილობრივ კი ექიმები (30.4%). საავადმყოფოების მხოლოდ მესამედის (34.8%) ბიუჯეტის შემუშავება ხდება სტრატეგიული გეგმის მიხედვით. სტრატეგიული გეგმის მიზნებისა და პრიორიტეტების შესაბამისად არ ხდება რესურსების (43.5%), ბიუჯეტის სახსრების განაწილება (47.8%) და ახალი ფინანსური რესურსების გამოვლენა და მოპოვება (47.8%). საავადმყოფოების უმეტესი ნაწილი ნაკლებად ახდენს მიზნების მიღწევის მაჩვენებლების შეფასების შედეგების შედარებას სხვა საავადმყოფოების შედეგებთან (52.2%), სტრატეგიული გეგმის მიზნების მიღწევის ღონისძიებების ღირებულებების რეგულარულად მოხსენებას საავადმყოფოსთვის (43.5%), სტრატეგიული პროექტების ეფექტურობის უზრუნველსაყოფად სხვა საავადმყოფოების მიზნების მიღწევის ღონისძიებების ბენჩმარკინგს (78.3%). **დისკუსია:** სტაციონარების მხოლოდ მცირე რაოდენობაში მიმდინარეობს სტრატეგიული მენეჯმენტის პროცესი, რაც შესაბამისად აისახება ჯანდაცვის ბაზარზე მათ პოზიციასა და წარმატებაზე. საავადმყოფოები მხოლოდ შეიმუშავებენ სტრატეგიულ გეგმას, მაგრამ მათი განხორციელების მონიტორინგი ძალიან სუსტია და არ ეფუძნება მეცნიერულად დასაბუთებულ მეთოდებს. ექიმების უნარები სტრატეგიულ დაგეგმვაში დაბალ დონეზეა, რაც შეიძლება მივაწეროთ არასათანადო კომპეტენციას, არასაკმარის ცოდნას, სტრატეგიული მნიშვნელობის არასწორ აღქმას. ასეთი უნარების ათვისებისთვის კი საჭიროა სისტემატიური ტრენინგების ჩატარება. **დასკვნა:** მიზანშეწონილია, სახელმწიფოს მიერ კანონმდებლობით იყოს განსაზღვრული, რომ სამედიცინო ორგანიზაციას სავალდებულო წესით შემუშავებული ჰქონდეს დოკუმენტირებული სტრატეგიული გეგმა და ჰყავდეს სტრატეგიული

მართვის მენეჯერი. მნიშვნელოვანია სტაციონარებში ტარდებოდეს სასწავლო ტრენინგები სტრატეგიული მენეჯმენტის პროცესის შესახებ.

საკვანძო სიტყვები: სტრატეგიული მენეჯმენტი, სტრატეგიის დაგეგმა, სტრატეგიის განხორციელება, სტრატეგიის შეფასება, ჰოსპიტალი, თბილისი.

შესავალი

სტრატეგიული დაგეგმვა არის პროცესების ერთობლიობა, რომელიც ხელს უწყობს ორგანიზაციას სასურველი მომავლის იდენტიფიცირებასა და მისკენ მიმავალი გადაწყვეტილებების შემუშავებაში. ორგანიზაცია ქმნის დოკუმენტს, რომელიც კომპანიის სახელმძღვანელოა დროის საკმაოდ დიდი პერიოდის განმავლობაში და მიუთითებს, თუ როგორ აპირებს ამჟამინდელი მდგომარეობიდან სასურველ სამომავლო ვითარებამდე მიღწევას. სტრატეგიული დაგეგმვა გრძელვადიანი ღონისძიებების გატარებას გულისხმობს და ეხმარება ორგანიზაციას წინასწარ განსაზღვროს და თავიდან აიცილოს მოსალოდნელი რისკები (Huebner and Flessa 2022). სწორად ფორმულირებულ სტრატეგიას შეუძლია განჭვრიტოს გარემო ცვლილებები და მოახდინოს რესურსების სათანადოდ გადანაწილება (Susan Casciani. 2016). სტრატეგიული მენეჯმენტი აკავშირებს ერთმანეთთან ორგანიზაციის საერთო მიზნებსა და ღირებულებებს, აუმჯობესებს ფინანსურ მდგომარეობას, ხელს უწყობს გადაწყვეტილებების მიღებას, ცვლილებებს და ინოვაციებს ორგანიზაციაში.

სტრატეგიული დაგეგმვის პროცესი ოთხი ძირითადი ეტაპისგან შედგება: ორგანიზაციის გარე გარემოს შეფასება (პოლიტიკური, ეკონომიკური, სოციო-კულტურული ტექნოლოგიური, სამართლებრივი), შიდა გარემოს შეფასება (SWOT ანალიზი), სტრატეგიული მიზნების და ამოცანების განსაზღვრა, სტრატეგიული გეგმის განხორციელება, მისი შუალედური და საბოლოო შედეგების შეფასება, ცვლილებების შეტანა და კორექტირება. სტრატეგიის კორექტირების პროცესი უწყვეტი და მუდმივად განახლებადია.

სამედიცინო ორგანიზაციები ფუქციონირებენ მუდმივად ცვალებად გლობალურ და ადგილობრივ გარემოში, რომლებზეც მნიშვნელოვან გავლენას ახდენენ დემოგრაფიული, ეკონომიკური, პოლიტიკური, საკანონმდებლო, ტექნოლოგიური და სხვა სოციალური ცვლილებები. ამ ცვლილებებმა შექმნეს რთული და არასტაბილური კონკურენტუნარიანი გარემო. მუდმივად ცვალებად გარემოში უკეთესად ადაპტაციისთვის ჯანდაცვის სისტემის მთავარი პრიორიტეტია ჰოსპიტალური სექტორის გამართული ფუნქციონირება და სტაბილური მდგომარეობა, რომელიც უპასუხებს ყოველდღიურ რთულ გამოწვევებს. საავადმყოფოებში სტაბილური და მომგებიანი გარემოს შექმნისათვის კი აუცილებელია ეფექტური სტრატეგიული მენეჯმენტის პროცესების მუდმივი განხორციელება.

ზოგ ქვეყნებში სამედიცინო ორგანიზაციებს აკრედიტაციის მისაღებად მოეთხოვებათ წერილობით დოკუმენტირებული სტრატეგიული გეგმის ქონა. ზოგ ქვეყანაში კანონმდებლობით სახელმწიფო სამედიცინო ორგანიზაციები ვალდებული არიან შექმნან სტრატეგიული დაგეგმვის დეპარტამენტი, რომელიც განსაზღვრავს ორგანიზაციის საშუალო და გრძელვადიან სტრატეგიას. თურქეთში სტრატეგიულ დაგეგმვაზე დაფუძნებული ჯანდაცვის რეფორმირების პროგრამის საშუალებით ჯანდაცვის სისტემამ მიაღწია შთამბეჭდავ წარმატებებს (Anne S. Johansen 2015).

კვლევები ადასტურებენ, რომ საავადმყოფოები სტრატეგიულ გეგმას შეიმუშავებენ ქვეყანაში დადგენილი მარეგულირებელი წესის მოთხოვნის გამო, მხოლოდ

შეზღუდული რაოდენობის საავადმყოფოებისთვის იყო სტრატეგიული გეგმის შემუშავება ორგანიზაციის წარმატების მიღწევის სტიმული (Sadeghifar and et al. 2013). ასევე კვლევები აჩვენებს, რომ საავადმყოფოებში არსებობს სტრატეგიული გეგმა, თუმცა მისი დეტალურად აღწერა არ შეუძლიათ მასზე პასუხისმგებელ პირებს (Naamati Schneider 2020). სამედიცინო ორგანიზაციებში სტრატეგიული მენეჯმენტის პროცესები ჩამორჩება სხვა ბიზნეს სექტორში მიმდინარე პროცესებს, რაც ძირითადად განპირობებულია გარე გარემოს საფრთხეებით, რომელიც უმეტესად პოლიტიკურ - სამართლებრივი და ფინანსური ხასიათისაა (Randly Lee Byington 2003).

სტრატეგიული მენეჯმენტის პროცესზე დიდია პოლიტიკური ძალების გავლენა, კერძოდ, მნიშვნელოვან საფრთხეს წარმოადგენს სახელმწიფოს არაპროგნოზირებადი მკაცრი რეგულაციები. თუმცა, მკვლევართა აზრით, სახელმწიფო პრიორიტეტს უნდა წარმოადგენდეს საავადმყოფოების სტაბილურობა, რაც მოითხოვს ყველა დაინტერესებული მხარის ძალისხმევას (Pascuci et al., 2011).

ჰოსპიტლების სტრატეგიული მენეჯმენტის კუთხით მრავალი პრობლემა არსებობს მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყანაში. ამ მხრივ, აქტუალურია გავიგოთ, სტრატეგიული მენეჯმენტის პროცესის მიმდინარეობა საქართველოს ჰოსპიტალურ სექტორში. კვლევის მიზანია ჰოსპიტალურ სექტორში სტრატეგიული მენეჯმენტის პროცესის შესწავლა. აღნიშნული ხელს შეუწყობს სტრატეგიული დაგეგმვის, როგორც ჯანდაცვის მენეჯმენტის მნიშვნელოვანი საკითხის უკეთ გააზრებას.

კვლევის მეთოდოლოგია

ნაშრომში გამოყენებულია რაოდენობრივი კვლევის მეთოდი. კვლევისათვის შეირჩა თბილისის 10 მსხვილი საავადმყოფო. საავადმყოფოები შეირჩა მათი ზომის, მდებარეობის, საწოლების რაოდენობის და საკუთრების ფორმიდან გამომდინარე. კვლევაში მონაწილეობდნენ საავადმყოფოების საკვანძო ფიგურები, მათ შორის გენერალური დირექტორი, ფინანსური დირექტორი, ტექნიკური დირექტორი, ხარისხის მართვის სამსახურის უფროსი, საზოგადოებასთან ურთიერთობის დირექტორი, კლინიკური დირექტორი, საავადმყოფოს კვლევის და განვითარების ხელმძღვანელი, ასევე სხვადასხვა განყოფილებების (ქირურგია, გინეკოლოგია, მეანობა, პედიატრია) ხელმძღვანელები. სულ კვლევაში მონაწილეობდა ჰოსპიტლების 23 ტოპ მენეჯერი. რესპონდენტებად ტოპ მენეჯერების არჩევა განპირობებული იყო იმ გარემოებით, რომ ისინი არიან პასუხისმგებელი ორგანიზაციის სტრატეგიის ფორმულირებაზე.

კვლევის ინსტრუმენტს შეადგენდა წინასწარ სტრუქტურირებული კითხვარი, რომელიც შედგენილი იყო ლიტერატურული მიმოხილვის საფუძველზე და ექსპერტთა მოსაზრებებზე დაყრდნობით. გამოკითხვები ჩატარდა 01.11.22-დან 10.12.22-მდე პერიოდში.

კვლევა დაამტკიცა კავკასიის უნივერსიტეტის კვლევის ეთიკის კომიტეტმა. გამოკითხვა ჩატარდა ინფორმირებული თანხმობის პრინციპის დაცვით. რესპონდენტებს მიეწოდათ კვლევის შესახებ ინფორმაცია.

კვლევის შედეგები

შესწავლილი საავადმყოფოებიდან 18 (78%) იყო ზოგადი პროფილის, ხოლო 5 (22%) კი სპეციალიზებული. კვლევაში მონაწილე საავადმყოფოების ნახევარში (49%) საწოლების რაოდენობა შეადგენდა 100-დან 200-მდე; უმეტეს საავადმყოფოებში დასაქმებულთა რაოდენობა შეადგენდა 200-ზე მეტს (74%). გამოკითხულ

მენეჯერთა უმეტეს ნაწილს (60.9%, n= 14) აქვს მაგისტრის ხარისხი. მენეჯერთა უმეტესი ნაწილის (65.2%, n= 15) განათლების სფერო წარმოადგენს ბიზნესის ადმინისტრირება. საავადმყოფოების სხვა დემოგრაფიული ინფორმაცია ნაჩვენებია ცხრილში 1.

ცხრილი 1: საავადმყოფოების მახასიათებლები

		N	%
სავადმყოფოს სახე	ზოგადი	18	78%
	სპეციალიზებული	5	22%
საწოლთა რაოდენობა	100-ზე ნაკლები	3	13%
	100-200	11	49%
	200-ზე მეტი	9	38%
დასაქმებულთა რაოდენობა	200-ზე ნაკლები	6	26%
	200-ზე მეტი	17	74%
მენეჯერების განათლების დონე	ბაკალავრი	5	21.7%
	მაგისტრი	14	60.9%
	დოქტორი	4	17.4%
მენეჯერების განათლების სფერო	ჯანდაცვის მენეჯმენტი	8	34.8%
	ბიზნესის ადმინისტრირება	15	65.2%

არც ერთი საავადმყოფო არ იყენებდა სტრატეგიული დაგეგმვის გარე კონსულტანტებს. საავადმყოფოების ძალიან მცირე ნაწილი იღებდა მონაწილეობას სტრატეგიული დაგეგმვის კუთხით ჩატარებულ ლექციებსა და ტრენინგებში (n=3, 13%), გამოკითხულთაგან სტრატეგიული დაგეგმვის კომიტეტი ჰყავდა მხოლოდ ერთ სტაციონარს (n=1, 4.3%), გამოკითხული სტაციონარების უმრავლესობას (n=18, 87%); ჰქონდა დოკუმენტირებული სტრატეგიული გეგმა; სტრატეგიულ დაგეგმვაში უმეტესად ჩართული იყო მმართველი საბჭო (n=18, 69.6%), ნაწილობრივ კი ექიმები (n=7, 30.4%).

ცხრილი 2: სტრატეგიული გეგმის შემუშავების და განხორციელების პროცესი საავადმყოფოებში

		N	%
სტრატეგიული მართვის კონსულტანტი	დიახ	0	0%
	არა	23	100%
სტრატეგიული დაგეგმვის კომიტეტი	დიახ	1	4.3%
	არა	22	95.7%
დოკუმენტირებული სტრატეგიული გეგმა	დიახ	18	78.3%
	არა	5	21.7%
მონაწილეობა სტრატეგიული დაგეგმვის კუთხით ჩატარებულ ლექციებსა და ტრენინგებში	დიახ	3	13%
	არა	20	87%
სტრატეგიულ დაგეგმვაში ჩართულია	მმართველი საბჭო	16	69.6%
	პერსონალი	7	30.4%

პირველ ეტაპზე შევისწავლეთ საავადმყოფოს ბიუჯეტის დადგენა სტრატეგიული პრიორიტეტების მიხედვით. კვლევამ აჩვენა, რომ საავადმყოფოების მხოლოდ მესამედის (n=8, 34.8%) ბიუჯეტი ეფუძნება პრიორიტეტებს და სტრატეგიულ მიზნებს. საავადმყოფოების თითქმის ნახევარმა განაცხადა, რომ საავადმყოფოს ბიუჯეტის გადახედვა არ ხდება საავადმყოფოს სტრატეგიული მიზნების მიხედვით. საავადმყოფოების მესამედში (n=7, 30.4%) ბიუჯეტის შემუშავება ხდება სტრატეგიული გეგმის მიხედვით. თუმცა, რესურსების (n=10, 43.5%) და ბიუჯეტის სახსრების განაწილება (n=11, 47.8%), ასევე ახალი ფინანსური რესურსების გამოვლენა და მოპოვება (n=11, 47.8%) არ ხდება სტრატეგიული გეგმის მიზნებისა და პრიორიტეტების შესაბამისად (ცხრილი 3).

ცხრილი 3. ბიუჯეტის განაწილება საავადმყოფოებში სტრატეგიული პრიორიტეტების მიხედვით

	სუსტი	საშუალო	კარგი
	n/%	n/%	n/%
ბიუჯეტი დგება პრიორიტეტების და სტრატეგიული მიზნებიდან გამომდინარე	10 (43.5%)	5 (21.7%)	8 (34.8%)
ბიუჯეტის გადასინჯვა ხდება სტრატეგიული მიზნების შესაბამისად	12 (52.2%)	6 (26.1%)	5 (21.7%)
ბიუჯეტის შემუშავება ხდება სტრატეგიული გეგმის მიხედვით	11 (47.8%)	5 (21.7%)	7 (30.4%)
რესურსების განაწილება ხდება სტრატეგიული მიზნების შესაბამისად	10 (43.5%)	9 (39.1%)	4 (17.4%)
ბიუჯეტის სახსრების განაწილება სტრატეგიული გეგმით დასახული პრიორიტეტების მიხედვით	11 (47.8%)	5 (21.7%)	7 (30.4%)
ახალი ფინანსური რესურსების გამოვლენა და მოპოვება ხდება სტრატეგიული მიზნების მისაღწევად	11 (47.8%)	3 (13%)	9 (39.1)

შემდგომ ეტაპზე შევისწავლეთ თუ რამდენად მოქმედებენ საავადმყოფოები წინასწარ განსაზღვრული სტრატეგიული გეგმის საფუძველზე. საავადმყოფოების უმეტესობაში, პროექტების განხორციელება და დასახული მიზნები შეესაბამება საავადმყოფოს სტრატეგიულ გეგმას; თუმცა, მენეჯერების წლიური შეფასება და ყოველწლიური დაჯილდოების სისტემის დაწესება არ ხდება სტრატეგიული მიზნების მიღწევის დონის მიხედვით.

ცხრილი 4. სტრატეგიული გეგმის მიხედვით პროექტების განხორციელების პროცესი საავადმყოფოებში

	სუსტი	საშუალო	კარგი
	n/%	n/%	n/%
პროექტების განხორციელება ხდება სტრატეგიული გეგმის მიხედვით	3 (13%)	4 (17.4%)	16 (69.6%)
დასახული მიზნები შეესაბამება საავადმყოფოს სტრატეგიულ გეგმას	3 (13%)	5 (21.7%)	15 (65.2%)

მენეჯერების წლიური შეფასება ხდება სტრატეგიული მიზნების მიღწევის დონის მიხედვით	16 (69.6%)	4 (17.4%)	3 (13%)
ყოველწლიური დაჯილდოების სისტემის დაწესება ხდება სტრატეგიული მიზნების განხორციელებაში თანამშრომლების მონაწილეობის დონის მიხედვით	18 (78.3%)	2 (8.7%)	3 (13%)
ჰოსპიტალის მენეჯერის მუშაობის წლიური შეფასება სტრატეგიული მიზნების მიღწევის დონის მიხედვით	17 (73.9%)	2 (8.7%)	4 (17.4%)

სტრატეგიული გეგმის შეფასების თვალსაზრისით, კვლევამ აჩვენა, რომ საავადმყოფოების უმეტესობა რეგულარულად აფასებს სტრატეგიულ მიზნებზე ორიენტირებული პროექტების შედეგებს წინასწარ განსაზღვრული მიზნის მიღწევის მაჩვენებლების საფუძველზე. საავადმყოფოები ასევე ანალიზებენ მიზნის მიღწევის მაჩვენებლებს დროის განსაზღვრულ პერიოდებში. თუმცა, საავადმყოფოების უმეტესი ნაწილი ნაკლებად ახდენს მიზნების მიღწევის მაჩვენებლების შეფასების შედეგების შედარება სხვა საავადმყოფოების შედეგებთან (n=12, 52.2%), სტრატეგიული გეგმის მიზნების მიღწევის ღონისძიებების ღირებულებების რეგულარულად მოხსენებას საავადმყოფოსთვის (n=12, 43.5%) და საზოგადოების ან/და დაინტერესებული მხარეების წინაშე (n=17, 73.9%), სტრატეგიული პროექტების ეფექტურობის უზრუნველსაყოფად სხვა საავადმყოფოების მიზნების მიღწევის ღონისძიებების ბენჩმარკინგს (n=17, 78.3%).

ცხრილი 5. საავადმყოფოების სტრატეგიული მიზნის მიღწევის შეფასება.

	სუსტი	საშუალო	კარგი
	n/%	n/%	n/%
სტრატეგიულ გეგმასთან დაკავშირებული პროექტების შედეგების შეფასება მიზნის მიღწევის მაჩვენებლების გამოყენებით	2 (8.7%)	5 (21.7%)	16 (69.6%)
მიზნის მიღწევის მაჩვენებლების გამოყენება როგორც საავადმყოფოს, ასევე განყოფილებების დონეზე	3 (13%)	6 (26.1%)	14 (60.9%)
მიზნის მიღწევის მაჩვენებლების შემუშავებისას მათ შორის ბალანსის გათვალისწინება	4 (17.4%)	6 (26.1%)	13 (56.5%)
მიზნის მიღწევის მაჩვენებლების რეგულარული შეფასება	5 (21.7%)	6 (26.1%)	12 (52.2%)
მიზნის მიღწევის მაჩვენებლების ანალიზი დროის განსაზღვრულ პერიოდებში	6 (26.1%)	7 (30.4%)	10 (43.5%)
მიზნის მიღწევის მაჩვენებლების შეფასების შედეგების შედარება წინა შეფასებებთან	8 (34.8%)	6 (26.1%)	9 (39.1%)
მიზნების მიღწევის მაჩვენებლების შეფასების შედეგების შედარება წინასწარ განსაზღვრულ სტანდარტთან	9 (39.1%)	4 (17.4%)	10 (43.5%)
მიზნების მიღწევის მაჩვენებლების შეფასების შედეგების შედარება სხვა საავადმყოფოების შედეგებთან	12 (52.2%)	4 (17.4%)	7 (30.4%)

მიზნის მიღწევის ღონისძიებების შეფასების შედეგების ანალიზისა და შედარების შემდეგ შესაბამისი ინტერვენციების შემუშავება და განხორციელება	9 (39.1%)	8 (34.8%)	6 (26.1%)
სტრატეგიული გეგმის მიზნების მიღწევის ღონისძიებების ღირებულებების რეგულარულად მოხსენება საავადმყოფოსთვის	10 (43.5%)	7 (30.4%)	6 (26.1%)
სტრატეგიული გეგმის მიზნების მიღწევის ღონისძიებების ღირებულებების რეგულარულად მოხსენება საზოგადოების და დაინტერესებული მხარეების წინაშე	17 (73.9%)	3 (13%)	3 (13%)
სტრატეგიული პროექტების ეფექტურობის უზრუნველსაყოფად სხვა საავადმყოფოების მიზნების მიღწევის ღონისძიებების ბენჩმარკინგი	18 (78.3%)	3 (13%)	2 (8.7%)

დისკუსია

წინამდებარე კვლევაში შესწავლილ იქნა სტრატეგიული გეგმის შემუშავების და განხორციელების პროცესი საქართველოს 23 მსხვილ საავადმყოფოში. კვლევამ აჩვენა, რომ სტრატეგიულ დაგეგმვაში უმეტესად ჩართულია მმართველი საბჭო და შედარებით ნაკლებად მონაწილეობენ ექიმები. ასევე, საავადმყოფოების ძალიან მცირე ნაწილი იღებს მონაწილეობას სტრატეგიული დაგეგმვის კუთხით ჩატარებულ ლექციებსა და ტრენინგებში. სტრატეგიების სუსტი გაგება ხელს უშლის სტრატეგიული გეგმის წარმატებით განხორციელებას.

მიუხედავად იმისა, რომ საავადმყოფოების უმრავლესობას (n=18, 87%) ჰქონდა დოკუმენტირებული სტრატეგიული გეგმა, შესწავლილი საავადმყოფოების უმრავლესობაში ნაკლებად ხდება საავადმყოფოს ბიუჯეტის შემუშავება ან გადასინჯვა სტრატეგიული გეგმის, მიზნების და სტრატეგიული პრიორიტეტების მიხედვით. ასევე, რესურსების და ბიუჯეტის სახსრების განაწილება, ახალი ფინანსური რესურსების გამოვლენა და მოპოვება არ ხდება სტრატეგიული გეგმის მიზნებისა და პრიორიტეტების შესაბამისად. აღნიშნული მიგვანიშნებს, რომ სტრატეგიულმა დაგეგმარებამ ჯერ კიდევ ვერ იპოვა თავისი ადგილი ჯანდაცვის სისტემაში. სტაციონარების მხოლოდ მცირე რაოდენობაში მიმდინარეობს სტრატეგიული მენეჯმენტის პროცესი, რაც შესაბამისად აისახება ჯანდაცვის ბაზარზე მათ პოზიციასა და წარმატებაზე.

მიუხედავად იმისა, საავადმყოფოების მენეჯერები პასუხისმგებელნი არიან სტრატეგიული მიზნების მიღწევაზე, მათი საქმიანობის წლიური შეფასება არ ხდება სტრატეგიული მიზნების მიღწევაში მისი წარმატების დონის მიხედვით. გარდა ამისა, საავადმყოფოების ყოველწლიური დაჯილდოების სისტემა არ ითვალისწინებს სტრატეგიული მიზნების განხორციელებაში თანამშრომლების მონაწილეობის დონეს.

სტრატეგიული გეგმის შეფასების თვალსაზრისით, კვლევამ აჩვენა, რომ საავადმყოფოების უმეტესობა რეგულარულად აფასებს სტრატეგიულ მიზნებზე ორიენტირებული პროექტების შედეგებს წინასწარ განსაზღვრული მიზნის მიღწევის მაჩვენებლების საფუძველზე. საავადმყოფოები ასევე აანალიზებენ მიზნის მიღწევის მაჩვენებლებს დროის განსაზღვრულ პერიოდებში ან საჭიროების შემთხვევაში. თუმცა, შეფასების შედეგების გაანალიზება არ ხდება სათანადოდ. ნაკლებად ხდება

მიზნების მიღწევის მაჩვენებლების შეფასების შედეგების შედარება წინა ანალიზების შედეგებთან, წინასწარ განსაზღვრულ სტანდარტებთან და სხვა საავადმყოფოებში მიღებულ შედეგებთან. ასევე, ნაკლებად ხდება სტრატეგიული გეგმის მიზნების მიღწევის ღონისძიებების ღირებულებების რეგულარულად მოხსენებას საავადმყოფოსთვის და საზოგადოებისათვის ან დაინტერესებული მხარეებისათვის. ნაკლებად ხორციელდება სტრატეგიული პროექტების ეფექტურობის უზრუნველსაყოფად სხვა საავადმყოფოების მიზნების მიღწევის ღონისძიებების ბენჩმარკინგი.

კვლევები ადასტურებენ, რომ საავადმყოფოებში ხარისხის მართვის სტანდარტების და ინსტრუმენტების (მაგ., Joint Commission International, KIQ-Accreditation, ISO 9001) დამკვიდრება აუმჯობესებს სტრატეგიების ჩამოყალიბებას და განხორციელებას, რაც თავის მხრივ, ზრდის საავადმყოფოს შეფასების სტატუსს. აქედან გამომდინარე, აუცილებელია ხარისხის მართვის სტანდარტების სათანადოდ ინტეგრირება სტრატეგიულ დაგეგმვაში.

კვლევამ აჩვენა, რომ საქართველოში საავადმყოფოები მხოლოდ შეიმუშავენ სტრატეგიულ გეგმას, მაგრამ უგულვებელყოფენ მის განხორციელებას. მსგავსი შედეგები იქნა მიღებული სხვა კვლევებით, რომელთა მიხედვით სამედიცინო ორგანიზაციები შეიმუშავენ კარგ სტრატეგიულ გეგმებს, მაგრამ მათი განხორციელების მონიტორინგი ძალიან სუსტია და არ ეფუძნება მეცნიერულად დასაბუთებულ მეთოდებს (Sadeghifar et al., 2015; Naamati-Schneider, 2020).

კვლევა აჩვენებს, რომ, ტრადიციულ მეთოდებზე დაყრდნობის ნაცვლად, საავადმყოფოებმა უნდა გამოიყენონ მეცნიერულად დასაბუთებული უახლესი მეთოდები და ინსტრუმენტები, რათა უფრო წარმატებულები იყვნენ თავიანთი სტრატეგიული გეგმების განხორციელებასა და შეფასებაში.

შესწავლილი საავადმყოფოების უმეტესობაში ისეთი საკიხები, როგორცაა საავადმყოფოს მისიის, მიზნის და ღირებულებების მკაფიოდ განსაზღვრა, თანამშრომელთა კვალიფიკაცია, ტრენინგები და განვითარება, მომხმარებელთა საჭიროებების განსაზღვრა და მაღალი ხარისხის სერვისების შეთავაზება მოიაზრება მენეჯმენტის ყველაზე მნიშვნელოვან პუნქტებად. თუმცა, სტრატეგიული მენეჯმენტის საკითხებს ნაკლები ყურადღება ეთმობა.

ზოგადად, იდეალურ შემთხვევაში, სტრატეგიული დაგეგმვის პროცესი მოიცავს ორგანიზაციის ყველა მენეჯერულ და ოპერაციულ დონეს. ჩვენმა კვლევამ აჩვენა, რომ სტრატეგიული მენეჯმენტის პროცესში მონაწილეობას იღებენ ტოპ-მენეჯერები, სხვადასხვა დეპარტამენტების უფროსები, ხოლო სხვა დაინტერესებული მხარეების, მაგალითად, ექიმები მონაწილეობა საკმაოდ დაბალია. კვლევები ადასტურებენ, რომ ექიმების უნარები სტრატეგიულ დაგეგმვაში დაბალ დონეზეა, რაც შეიძლება მივაწეროთ არასათანადო კომპეტენციას, არასაკმარის ცოდნას, სტრატეგიული მნიშვნელობის არასწორ აღქმას. ასეთი უნარების ათვისებისთვის კი საჭიროა სისტემატიური ტრენინგების ჩატარება.

საქართველოში საავადმყოფოებს არ მოეთხოვებათ სტრატეგიული გეგმის შემუშავება. ამ მხრივ, ზოგ ქვეყნებში სამედიცინო ორგანიზაციები ვალდებული არიან შეიმუშავონ სტრატეგიული გეგმა. მაგალითად, ირანში აკრედიტაციის ქულების მისაღებად, ირანის ჯანდაცვის სამინისტრო საავადმყოფოებისგან მოითხოვს ჰქონდეთ წერილობით დოკუმენტირებული სტრატეგიული გეგმა (Sadeghifar and et al. 2013). თურქეთში სახელმწიფო კანონმდებლობით ყველა სახელმწიფო ორგანიზაციას მოეთხოვება ჰქავდეს სტრატეგიული დაგეგმვის დეპარტამენტი და ჰქონდეს

სტრატეგიული გეგმა, რომლის განხორციელება მოწმდება დადგენილი რეგულაციების მიხედვით (Anne S. Johansen 2015). საქართველოში კი საერთოდ არ იკვეთება, არც სახელმწიფოს, არც ჯანდაცვის სამინისტროს როლი ამ კუთხით.

დასკვნა

სამედიცინო ბაზარზე მზარდი კონკურენციის პირობებში სულ უფრო და უფრო იზრდება სტრატეგიული მენეჯმენტის მნიშვნელობა სამედიცინო ორგანიზაციების სტაბილური განვითარებისათვის. მიზანშეწონილია, სახელმწიფოს მიერ კანონმდებლობით იყოს განსაზღვრული, რომ სამედიცინო ორგანიზაციის სავალდებულო წესით შემუშავებული ჰქონდეს დოკუმენტირებული სტრატეგიული გეგმა და ჰყავდეს სტრატეგიული მართვის მენეჯერი. ამ მხრივ, საქართველოში არსებობს სახელმწიფოს ჩარევის მსგავსი პრაქტიკა. მაგალითად, კანონმდებლობით გათვალისწინებულია, რომ სტაციონარულ სამედიცინო დაწესებულებაში უნდა არსებობდეს ხარისხის მართვის სისტემა და სტაციონარს უნდა ჰყავდეს სტაციონარულ სერვისზე პასუხისმეხელი პირი - კლინიკური მენეჯერი. მნიშვნელოვანია სტაციონარებში ტარდებოდეს სასწავლო ტრენინგები სტრატეგიული მენეჯმენტის პროცესის შესახებ.

გამოყენებული ლიტერატურა

1. გერზმავა ო., ვასაძე ო., ვესტი დ. 2003. *საზოგადოებრივი ჯანდაცვა და მენეჯმენტი*. თბილისი.
2. თევდორაძე მ., ნასყიდაშვილი ნ., ლოლაშვილი ნ., ზაზაშვილი თ., პატიაშვილი ნ. 2009. *მენეჯმენტი*. თბილისი: ტექნიკური უნივერსიტეტი.
3. საქართველოს ოკუპირებული ტერიტორიებიდან დევნილთა, შრომის, ჯანმრთელობისა და სოციალური დაცვის სამინისტრო. https://www.moh.gov.ge/uploads/files/oldMoh/01_GEO/jann_sistema/INFEQC-KONTROL/norm-baza/3-385.pdf
4. საქართველოს საკანონმდებლო მაცნე. (2012, სექტემბერი). <https://matsne.gov.ge/ka/document/view/1741403?publication=0>
5. ჩოხელი, ე. 2013. *სტრატეგიული მენეჯმენტი*. თბილისი: უნივერსალი.
6. Buchbinder SB, Shanks NH. 2016. *Introduction to Health Care Management* (3rd ed. chapter 5: Strategic Planning. Susan Judd Casciani). Massachusetts: Jones & Bartlett Learning.
7. Ginter PM, Duncan WJ, Swayne LE. 2018. *The Strategic Management of Health Care Organizations*. New Jersey: John Wiley & Sons P&T.
8. Huebner C, Flessa S. Strategic Management in Healthcare: A Call for Long-Term and Systems-Thinking in an Uncertain System. *International Journal of Environmental Research and Public Health*. 2022; 19(14):8617.
9. Jeffrey P. Harrison. 2020. *Essentials of Strategic Planning in Healthcare*. (3rd ed. Chapter 3: Fundamentals of Strategic Planning) Chicago, Illinois: Health Administration Press. Washington,DC: Assosiation of University Programs in Health Administration. (Chapter 3. *Fundamentals of Strategic Planning*).
10. Naamati-Schneider L. 2020. *Strategic Management as Adaptation to Changes in the Ecosystems of Public Hospitals in Israel*. <https://doi.org/10.1186/s13584-020-00424-y>
11. Pascuci LM., Júnior VM, Crubellate JM. Strategic Management in Hospitals: Tensions between the Managerial and Institutional Lens. *BAR*, Rio de Janeiro, v. 14, n. 2, art. 2, e160092, 2017

12. Sadehgifar J, Jafari M, Tofighi S, Ravaghi H, Maleki MR. 2015. *Strategic Planning, Implementation and Evaluation Processes in Hospital Systems: A Survey From Iran*. <http://dx.doi.org/10.5539/gjhs.v7n2p56>
13. Johansen AS. Strategic Planning for Health: a case study from Turkey. World Health Organization Regional Office for Europe. Copenhagen. 2015. https://www.euro.who.int/_data/assets/pdf_file/0017/272321/Strategic-Planning-for-Health_Turkey.pdf

Tengiz Verulava

Doctor of Medicine, Professor

School of Medicine and Healthcare Management, Caucasus University

STRATEGIC MANAGEMENT PROCESS IN GEORGIAN HOSPITALS

DOI: 10.36172/EKONOMISTI.2023.XIX.04.Tengiz.Verulava

Expanded Summary

Introduction: In order to better adapt to the constantly changing global and local environment, the main priority of the healthcare system is the operation of a stable hospital sector, for which it is necessary to constantly implement effective strategic management processes. The purpose of the study is to study the process of strategic management in the hospital sector of Georgia. **Methodology:** As part of the quantitative research, a survey of 23 top managers of 10 large hospitals in Tbilisi was conducted using a pre-structured questionnaire. **Research findings:** None of the hospitals used external consultants for strategic planning. Very few hospitals participated in lectures and trainings on strategic planning (13%), only one inpatient had a strategic planning committee (4.3%), most of the inpatients interviewed (87%) had a documented strategic plan; The management board was mostly involved in strategic planning (69.6%), and doctors were partially involved (30.4%). Only one third (34.8%) of hospitals develop their budget according to the strategic plan. Resources (43.5%), allocation of budget funds (47.8%) and identification and acquisition of new financial resources (47.8%) are not done in accordance with the goals and priorities of the strategic plan. The majority of hospitals are less likely to compare the results of the evaluation of the indicators of the achievement of the goals with the results of other hospitals (52.2%), to regularly report the values of the measures to achieve the goals of the strategic plan to the hospital (43.5%), to ensure the effectiveness of the strategic projects, to benchmark the measures to achieve the goals of other hospitals (78.3%). **Discussion:** Only a small number of inpatients have a strategic management process that affects their position and success in the healthcare market. Hospitals only develop a strategic plan, but the monitoring of their implementation is very weak and not based on scientifically sound methods. Physicians' skills in strategic planning are at a low level, which can be attributed to inappropriate competence, insufficient knowledge, wrong perception of strategic importance. To master such skills, it is necessary to conduct systematic trainings. **Conclusion:** it is appropriate for the state to limit by law that the medical organization must develop a documented strategic plan and have a strategic management manager. It is important to conduct educational trainings about the strategic management process in inpatients.

Key words: strategic management, strategy planning, strategy implementation, strategy evaluation, hospital, Tbilisi.

Айтакин Гасан кызы Ахундова

*доктор философии по экономике,
преподаватель кафедры «Мировая экономика»,
Бакинский Государственный Университет*

**ФЕСТИВАЛИ КАК КАТАЛИЗАТОРЫ СОБЫТИЙНОГО ТУРИЗМА:
ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ**

DOI: 10.36172/EKONOMISTI.2023.XIX.04.Aytkin.Gasan.Akhundova

***Аннотация.** В статье рассматривается сущность и характер фестивального туризма как важной составляющей индустрии событийного туризма. В рамках исследования представлен обзор и анализ теоретических концепций, которые подчеркивают значимую роль фестивалей в современной культуре, особенно в контексте межкультурной коммуникации. Отмечается, что фестивали играют существенную роль в способствовании развитию толерантности, уважения и сотрудничества между различными общинами. Фестивальный туризм также играет существенную экономическую роль, оказывая положительное воздействие на региональную экономику, способствуя созданию новых рабочих мест и развитию туристической инфраструктуры. Кроме того, фестивали способствуют сохранению и продвижению культурного наследия, а также становятся символами культурного богатства региона, привлекая внимание туристов со всего мира и способствуя сохранению уникальных культурных особенностей. Важным результатом данного исследования является подтверждение, что фестивали представляют мощный инструмент международного сотрудничества и дипломатии. Они способствуют развитию культурных связей между странами и народами, что способствует улучшению международного взаимодействия.*

***Ключевые слова:** фестивали, событийный туризм, мероприятия, экономический эффект, туристическая индустрия.*

Введение

В современном обществе, в условиях глобальных изменений фестивали стали одной из наиболее популярных форм социально-культурной деятельности. Фестивали стали столь популярными, что во второй половине XX века появилось понятие «мировое фестивальное движение». Согласно определению, фестиваль (от французского festival – празднество) представляет собой массовое празднество, показ достижений самодельного и профессионального творчества, с помощью которого можно привлечь внимание целевой аудитории [1, с. 1161].

Являясь одним из видов событийного туризма, фестивали стали неотъемлемой и важной составляющей современной культуры, предоставляющей уникальные возможности для эффективной межкультурной коммуникации. Эти мероприятия способствуют развитию толерантности, уважения и сотрудничества между разными сообществами. В ходе фестивалей люди могут обмениваться опытом, знаниями и традициями, что способствует сохранению культурного наследия и распространению уникальных культурных особенностей.

Фестивальный туризм, несомненно, занимает важное значение и в сфере международных отношений. Благодаря репрезентативной функции, фестивали «украшают» своей культурной программой различные международные политические мероприятия и события. Безусловно, фестивали существуют, как и самостоятельная форма культурного

обмена, которая осуществляется, как на двустороннем, так и на многостороннем уровнях [2].

Фестивали содействуют активному развитию экономики туристических регионов. Большое количество туристов, приезжающих на фестиваль, способствует активному развитию местного бизнеса, гостиничной индустрии, ресторанов, магазинов сувениров и ремесленных мастерских. Это создает новые рабочие места, содействуют активному привлечению инвестиций и общему экономическому росту в регионе.

Фестивали могут быть организованы инициативой разнообразных участников, включая государственные структуры, коммерческие организации, религиозные общины, благотворительные фонды, политические партии, общественные движения, общественные организации и даже частные лица. Проведение таких мероприятий может быть направлено на достижение различных целей, таких как политические, экономические, социальные и образовательные. Они играют важную роль в популяризации страны, региона, города или конкретной туристической дестинации, привлекают значительные туристические потоки и способствуют развитию туристической индустрии.

Теоретические обзор концепции фестивального туризма

Анализируя тему фестивального туризма, исследователи приходят к различным выводам и определениям. Так, А. Б. Воронина [3, с. 163] рассматривает фестивальный туризм как сложное явление, где переплетаются потребности и реальная деятельность людей, природные, технические и экономические процессы. Е. А. Широкова рассматривает фестиваль как социокультурный феномен, специфическую форму межкультурной коммуникации, в рамках которой реализуются творческие и интеллектуальные интенции нашего времени [4, с. 9].

Тем не менее, Н. В. Страчкова [5, с. 58] ассоциирует фестивальную деятельность с растущим туристическим движением и определяет фестивальный туризм как организацию краткосрочных познавательных путешествий длительностью 5-7 дней с целью посещения определенных событий с периодичностью 1 раз в год, что, на наш взгляд, сужает понимание фестивального туризма.

Представляет собой интерес типология фестивалей, предложенная В. Кадни, которая основывается на следующих критериях (рис. 1) [6, с. 33]:

Рисунок 1.



Г. А. Гомилевской была предложена оригинальная и авторская классификация фестивального туризма, которая предоставляет возможность более глубоко и полно понять сущность данного явления. Эта классификация раскрывает основные принципы и различные виды фестивального туризма, изучение которой позволяет более полно охватить разнообразие и уникальность фестивального туризма (табл. 1) [7, с. 157].

Таблица 1.

Классификация видов фестивального туризма.

Принцип классификации	Виды фестивалей	Содержание
Время и место проведения	Закрытые	Проводятся на закрытых площадках в камерной обстановке
	Открытые	Проводятся «под открытым небом», на открытых площадках, на фоне ландшафтных пейзажей
Масштаб проведения	Городские	Дни города, городской фестиваль снежных построек
	Региональные	Областной, краевой, федеральный округ
	Национальные	Общероссийский
	Международные	Организация и участники из нескольких стран
	Межкультурные	Молодежный, межнациональный, межтерриториальный, смешанный тематический
Идейная направленность	Профессиональные	Показ достижений профмастерства, корпоративные фестивали
	Исторические	Воссоздают историческое событие, эпоху, легенды и обряды местности
	Фестивали современных технологий	Демонстрация последних достижений современной науки, этики, технологий, искусства и философии (танский фестиваль машин)
Аудитория	Детские	Для детей в возрасте от 6 до 14 лет
	Юношеские	Для молодежи от 15 до 30 лет
	Категорийные	Для маломобильных групп
	Всеобщие	Для широкой аудитории
Конкурсные	Художественные	Рисунок, живопись, пластичные, музыкальные, песенные, кино и театральное искусства, мода
	Спортивные	Охотничьи и рыбные турниры, конноспортивные шоу
	Смешанные	Фестивали творчества
Тематика	Этнографические	Развитие и поддержание интереса к локальным этносам, населяющим отдельную территорию
	Военные	Сохранение и популяризации истории родной страны и других стран через призму военных событий
	Экологические	Приобщение участников фестиваля к экологическим ценностям

Фестивали, включающие в себя элементы высокой культуры и искусства, имеют древние корни и находят свое происхождение в Древней Греции. Для обозначения фестиваля использовалось греческое слово «Неорте», которое означало городские празднования, связанные с греческими богами [6, с. 22]. В то время они представляли собой события, насыщенные элементами высокой культуры и традиционными религиозными обрядами. Такие мероприятия часто включали праздничные пиры, песнопения, чтения поэм и проведение театральных представлений. Также проводились соревнования,

например, в литературном искусстве на лучшую пьесу. Это свидетельствует о том, что древние фестивали воплощали в себе значительные культурные и религиозные аспекты.

С начала XIX века фестивали приобрели популярность в различных европейских странах, особенно в Германии. Они стали совместными усилиями музыкальных обществ, учреждений, администраций городов, провинций и округов. Именно фестивали XIX века оказали важное влияние на формирование и становление современного фестивального движения, придавая ему уникальные черты и характеристики, которые сегодня представляются неотъемлемой частью культуры и развлекательной индустрии.

Крупнейшие международные фестивали мира

В истории культурных событий нельзя не отметить выдающийся Эдинбургский Международный Фестиваль, который сыграл ключевую роль в культурном возрождении Европы в послевоенный период. Впервые прошедший с 22 августа по 11 сентября 1947 года, вскоре после завершения военных действий, этот фестиваль был задуман с целью создания платформы для возвышения человеческого духа и обогащения культурной жизни не только Шотландии и Британии, но и всей Европы.

В настоящее время Эдинбургский международный фестиваль стал ежегодным событием в мире исполнительских искусств, привлекая творческие коллективы со всего света в течение трех недель. В рамках этого уникального события, празднующего культурное разнообразие и творческое величие, представлены различные мероприятия, которые охватывают разнообразные формы искусства и различные жанры. От удивительных концертов классической, оркестровой, камерной и вокальной музыки до захватывающих театральных представлений, оперных постановок, балетных шоу и энергичных танцевальных выступлений – фестиваль предлагает непрерывный поток культурных впечатлений, радуя как истинных ценителей искусства, так и широкую аудиторию. Благодаря своей масштабности и многообразию выступлений, этот международный фестиваль занимает заслуженное место в Книге рекордов Гиннеса, являясь одним из величайших культурных событий нашего времени.

Уникальный Зимний фестиваль света в городе Кувана, Япония, приоткрывает свою магию с ноября по март. Прославленный ботанический сад Nabana no Sato преобразуется в сказочное море огней, благодаря миллионам ярких LED-лампочек, которые превращают сады и теплицы в изумительные световые каскады. Здесь творятся удивительные световые инсталляции и картины, способные поразить даже самых искушенных ценителей. Очаровательно то, что все эти огни работают на солнечных батареях, заряжаясь днем и создавая вечером волшебное сияние.

Одним из наиболее захватывающих моментов фестиваля становится световой тоннель, предоставляющий возможность создавать потрясающие фотографии и наслаждаться этим удивительным зрелищем. Ежегодно сюда съезжаются тысячи туристов, чтобы окунуться в атмосферу этой завораживающей красоты и ощутить магию, которая окутывает сады Nabana no Sato на Фестивале света. Этот уникальный опыт привлекает путешественников со всего мира, предоставляя им незабываемые эмоции и впечатления от этого сказочного праздника света.

Крупнейший фестиваль викингов Ап Хелли Аа (Up Helly Aa) проводится в последний вторник января и позволяет гостям заглянуть в легендарное прошлое этих бесстрашных воинов. Каждый год в шотландских городах устраиваются факельные шествия местных жителей в карнавальных костюмах. Сам парад часто сопровождается зрелищным огненным шоу и музыкой [8]. Во время Ап Хелли Аа, переодетые викинги, торжественно несут ладью к реке, где она будет подвергнута ритуальному сожжению. Завершает праздник, как правило, яркий пир, захватывающие поединки, песни и танец. Это уникальное событие позволяет гостям ближе познакомиться с древней историей Шотландии, увлечься традициями и обычаями викингов. Каждый год этот фестиваль

привлекает множество путешественников, стремящихся испытать невероятные эмоции и оставить след в легендах этого замечательного праздника.

В современной эпохе можно наблюдать устремительный рост и разнообразие кинофестивалей по всему миру. Международная федерация ассоциаций кинопродюсеров (FIAPF) аккредитовала 51 кинофестиваль [9, с. 41]. Среди них особенно выделяются пять самых престижных и популярных: Венецианский, Каннский, фестиваль кино в Карловых Варах, Локарно и Берлинский кинофестиваль, привлекающие внимание мировых звезд киноиндустрии и киноманов со всех уголков планеты. На этих мероприятиях представляются новые фильмы от ведущих режиссеров и актеров, что делает их особенно значимыми в мире кинематографа. Привлекая зрителей, критиков и профессионалов, эти кинофестивали становятся центрами вдохновения, способствуя расцвету кинематографии во всем мире.

Музыкальные фестивали представляют собой уникальные события, которые привлекают путешественников со всего мира, погружая их в захватывающий мир музыки. Среди самых известных и значимых музыкальных фестивалей, которые стали культурными явлениями и привлекают внимание тысяч туристов мы можем выделить следующие:

- Евровидение (Eurovision Song Contest) - ежегодный музыкальный конкурс популярной музыки, привлекающий участников со всей Европы и далеко за её пределами.

- Стокгольмский джазовый фестиваль (Stockholm Jazz Festival) - второй крупнейший джазовый фестиваль в Европе, который собирает лучших музыкантов со всего мира.

- Tomorrowland (Бельгия) - этот масштабный электронный музыкальный фестиваль считается одним из самых грандиозных и востребованных в мире, привлекая любителей электронной музыки.

- Electric Daisy Carnival (EDC) – США. Один из самых ярких и уникальных электронных музыкальных фестивалей, известный своими потрясающими световыми и пиротехническими шоу.

- Оперный фестиваль в Вероне (Италия) - одно из самых знаменитых оперных событий в мире, проходящее в амфитеатре Арена ди Верона.

- Международный конкурс имени П. И. Чайковского в Москве (Россия) - престижное мероприятие, на котором молодые музыканты со всего мира демонстрируют свой талант.

- Международный музыкальный фестиваль, посвященный Узеиру Гаджибекову в Баку (Азербайджан) - отмечает творчество знаменитого композитора и предлагает уникальные музыкальные выступления, привлекая миллионы поклонников из разных стран.

Проведение подобных музыкальных фестивалей оказывают значительное влияние на развитие событийного туризма и экономических показателей регионов. Они способствуют социальному взаимодействию, когда собираются тысячи людей, создавая прекрасную атмосферу общения и сближения с единомышленниками, это атмосфера восторга и, конечно же, это открытие новых талантов. За последние десятилетия, событийный туризм, включая музыкальные фестивали, стал ключевым элементом организации и продвижения местного туристического сообщества.

Гастрономические фестивали занимают важное место в развитии туризма, привлекая посетителей со всех уголков мира, способствуя как укреплению культурных связей между разными народами, так и экономическому подъему регионов. В ходе опросов членов UNWTO из 29 стран мира в 2016 г. было установлено, что гастрономия занимает третью позицию в мотивациях для посещения дестинаций после культурной и природоориентированной [10, с. 127]. Они не только радуют гурманов и ценителей кулинарных изысков, но и стимулируют развитие смежных отраслей, таких как гостиничный бизнес, рестораны. Это отличная возможность для местных производителей представить

свою продукцию широкой аудитории, что способствует развитию сельского хозяйства и ремесленных промыслов.

Кроме того, гастрономические фестивали играют важную роль в сохранении и продвижении местных кулинарных традиций и культурного наследия. Они позволяют передать уникальные рецепты и кулинарные секреты из поколения в поколение, что способствует сохранению и преемственности местной культуры. Посетители гастрономических фестивалей имеют возможность погрузиться в уникальную атмосферу истинной кулинарной экзотики, что расширяет и обогащает их познания о различных культурах и традициях. Примерами гастрономических фестивалей являются (табл. 2):

Таблица 2.

Примеры гастрономических фестивалей

Название	Место проведения
Taste of Chicago	Чикаго, США. Фестиваль начал свою историю в 1980 году, когда была заложена традиция его проведения. Крупнейший гастрономический фестиваль в США, предлагающий разнообразные кулинарные деликатесы Чикаго и мировой кухни.
Salon du Chocolat	Париж, Франция (год открытия 1995). Фестиваль шоколада, который предлагает изысканные шоколадные лакомства от известных мастеров шоколада.
Oktoberfest	Мюнхен, Германия (впервые состоялся в 1810 г.). Известный фестиваль пива, привлекающий миллионы туристов, желающих попробовать лучшие сорта пива и насладиться немецкой культурой.
La Tomatina	Буньол, Испания. Уникальный фестиваль, где тысячи участников устраивают массовую битву томатами и наслаждаются гастрономическими традициями региона. Первое помидорное сражение состоялось в 1945 году.
Pizzafest	Неаполь, Италия. Фестиваль был впервые отмечен в 1984 году, однако официальное признание под названием «Pizzafest» началось лишь в 1995 году. Фестиваль, посвященный главной итальянской национальной гордости - пицце, где можно попробовать различные виды этого знаменитого блюда.
Первый Международный кулинарный фестиваль	Шуша, Азербайджан. Впервые прошел в 2022 году в городе Шуша, где были представлены уникальные кулинарные традиции различных народов мира и была подчеркнута значимость их материальных и духовных ценностей и др.

Разработано автором.

Организация театральных фестивалей различных видов и жанров, выставок изобразительного искусства, фестивалей цветов, моды, а также национальных праздников и событий (например, фестиваль Святого Патрика в Лондоне, фестиваль Св. Патрика в Дублине, празднование дня рождения Наполеона Бонапарта и другие) также привлекают туристов своими уникальными характеристиками и неповторимостью. Эти события предоставляют возможность окунуться в разнообразие искусства и традиций разных стран, делая их популярными в мире событийного туризма.

Выводы

Таким образом, современный фестивальный туризм представляется как динамичная форма социально-культурной активности, оказывающая положительное воздействие на формирование событийного туризма. Этот вид туризма не только представляет возможность для кратковременного путешествия с целью участия в специальных событиях, но также играет ключевую роль в мировой туристической индустрии. Фестивальный

туризм способствует подъему региональной экономики, развитию туристической инфраструктуры, росту занятости местного населения, укреплению международного сотрудничества, а также продвижению и сохранению культурного наследия. Поэтому для дальнейшего развития фестивального туризма необходимо обратить внимание на следующие аспекты:

1. Привлечение инвестиций. Развитие и проведение фестивалей требует значительных инвестиций в маркетинг, инфраструктуру, развлекательные мероприятия, безопасность и другие области. Привлечение частных инвесторов и спонсоров поможет обеспечить финансовую устойчивость и высокое качество мероприятий.

2. Создание новых рабочих мест. Фестивали способствуют увеличению потока туристов в регион, что, несомненно, ведет к стимулированию трудовой активности в сфере гостеприимства, транспорта, розничной торговли и других смежных отраслях.

3. Увеличение доходов региона. Что происходит в результате привлечения путешественников и роста туристического спроса на услуги, размещение и продукцию местных предприятий.

4. Способствование сезонному туризму. Организация фестивалей может способствовать разгрузке сезонной нагрузки в туристических районах, привлекая туристов на определенные сезонные события и праздники.

5. Продвижение культурного туризма. Фестивали являются прекрасным средством продвижения культурного туризма. Привлечение туристов на культурные мероприятия способствует сохранению и продвижению национального и регионального культурного наследия.

6. Влияние на местных предпринимателей. Развитие фестивального туризма стимулирует рост бизнеса местных предпринимателей, так как они могут предлагать туристам различные услуги и продукцию, специализированные под фестивальные потребности.

7. Повышение туристической привлекательности. Фестивали могут привлекать туристов из разных регионов и стран, что способствует улучшению имиджа и привлекательности региона с туристической точки зрения.

Внедрение данных стратегических подходов и мероприятий поможет развивать фестивальный туризм с экономической эффективностью, способствуя улучшению экономического состояния региона и укреплению его позиции на мировом туристическом рынке.

Использованная литература

1. Нарута Я. С. Событийный туризм: понятия, виды, классификация / Я. С. Нарута, Т. А. Гарина // *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований*. – 2016. – № 11. – С. 1158–1162
2. Резникова Е. И. Основные формы фестивалей искусств на современном этапе, 2006 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.e-culture.ru/Articles/2006/Reznikova.pdf>
3. Воронина А. Б. Фестивальный туризм, как значимая составляющая часть событийного туризма // *Ученые записки Крымского федерального университета им. В.И. Вернадского. География. Геология*. 2011. Т. 24 (63). № 1. С. 161–172.
4. Широкова Е. А. Музыкальный фестиваль в диалоге культур: автореф. дисс. ... к. культурологии. СПб., 2013. 22 с.
5. Страчкова Н. В., Хазова М. В. Особенности развития фестивального туризма в Крыму // *Ученые записки Крымского федерального университета им. В. И. Вернадского. География. Геология*. 2016. Т. 2 (68), № 1. С. 50–62

6. Cudny, W. Festivalisation of Urban Spaces Factors. / W. Cudny. – Basel: Springer Geography, 2016. – 160 P.
7. Гомилевская Г. А. Теоретические и практические аспекты фестивального туризма в контексте военно-исторических событий. Территория новых возможностей. Вестник ВГУЭС. 2018. №4. С. 151-172
8. Легендарные фестивали мира - <https://planetofhotels.com/guide/ru/blog/luchshie-festivali-mira>
9. Донских С. В. Событийный туризм: учеб.-метод. пособие / С. В. Донских. Минск: РИПО, 2014. – 112 с.
10. Шабалин А. Д. Научно-методические подходы к формированию территориальных систем гастрономического туризма. Научно-практический журнал «Современные проблемы сервиса и туризма». 2023. Том 17 №2, с. 120-129

Aytakin Gasan Akhundova

*Ph. D, lecturer at the department of World Economy
Baku State University*

FESTIVALS AS CATALYSTS OF EVENT TOURISM: A THEORETICAL ANALYSIS

DOI: 10.36172/EKONOMISTI.2023.XIX.04.Aytakin.Gasan.Akhundova

Expanded Summary

In modern society, in the conditions of global changes, festivals have become one of the most popular forms of socio-cultural activities. Festivals have become so popular that in the second half of the twentieth century the concept of "world festival movement" appeared.

Being one of the types of event tourism, festivals have become an integral and important component of modern culture, providing unique opportunities for effective intercultural communication. These events promote tolerance, respect and cooperation between different communities.

Festivals contribute to the active development of the economy of tourist regions. The large number of tourists coming to the festival contributes to the active development of local businesses, hotel industry, restaurants, souvenir stores and craft workshops. This creates new jobs, promotes active investment and overall economic growth in the region. They play an important role in popularizing a country, region, city or a particular tourist destination, attracting significant tourist flows and contributing to the development of the tourism industry.

Analyzing the topic of festival tourism, researchers come to different conclusions and definitions. Thus, A. B. Voronina considers festival tourism as a complex phenomenon, where the needs and real activities of people, natural, technical and economic processes are intertwined. E. A. Shirokova considers the festival as a socio-cultural phenomenon, a specific form of intercultural communication, within which the creative and intellectual intents of our time are realized.

Interesting is the opinion of N. V. Strachkova, who associates festival activity with the growing tourist movement and defines festival tourism as the organization of short-term cognitive trips lasting 5-7 days to visit certain events with a periodicity of once a year, which, in our opinion, narrows the understanding of festival tourism.

Even ancient festivals embodied significant cultural and religious aspects. Since the beginning of the XIX century festivals gained popularity in various European countries, especially in Germany. They became a joint effort of musical societies, institutions, city, provincial and district administrations. It was the festivals of the XIX century that had an important influence

on the formation and establishment of the modern festival movement, giving it unique features and characteristics that today seem to be an integral part of culture and entertainment industry.

In the history of cultural events, one cannot fail to mention the outstanding Edinburgh International Festival, which played a key role in the cultural revival of Europe in the post-war period. First held from August 22 to September 11, 1947, shortly after the end of hostilities, this festival was conceived to provide a platform to uplift the human spirit and enrich the cultural life not only of Scotland and Britain, but of the whole of Europe.

The Edinburgh International Festival has now become an annual event in the world of performing arts, attracting artists from all over the world for three weeks. This unique event showcases a variety of events that cover a variety of art forms and different genres. From amazing concerts of classical, orchestral, chamber and vocal music to thrilling theater performances, opera productions, ballet shows and energetic dance performances, the festival offers a continuous stream of cultural experiences, delighting both true connoisseurs of the arts and the general public. With its sheer scale and variety of performances, this international festival holds a well-deserved place in the Guinness Book of World Records as one of the greatest cultural events of our time.

In the modern era, one can see the exponential growth and diversity of film festivals around the world. The International Federation of Film Producers' Associations (FIAPF) has accredited 51 film festivals. Among them, five of the most prestigious and popular ones stand out: the Venice, Cannes, Karlovy Vary, Locarno and Berlin Film Festivals, which attract the attention of the world's film stars and moviegoers from all corners of the globe. These events present new films from leading directors and actors, making them particularly significant in the world of cinema. Attracting audiences, critics and professionals, these film festivals become centers of inspiration, contributing to the flourishing of the film industry worldwide.

Music festivals are unique events that attract travelers from all over the world, immersing them in the exciting world of music. Among the most famous and significant music festivals that have become cultural phenomena and attract the attention of thousands of tourists we can highlight the following: Eurovision Song Contest, Stockholm Jazz Festival, Tomorrowland (Belgium), Electric Daisy Carnival (EDC, USA), Verona Opera Festival (Italy), International Tchaikovsky Competition in Moscow (Russia), International Music Festival dedicated to Uzeyir Hajibeyov in Baku (Azerbaijan) and others.

Such music festivals have a significant impact on the development of event tourism and economic performance of the regions. Over the past decades, event tourism, including music festivals, has become a key element in the organization and promotion of the local tourist community.

Gastronomy festivals occupy an important place in tourism development, attracting visitors from all corners of the world, contributing both to the strengthening of cultural ties between different nations and to the economic recovery of regions. A 2016 survey of UNWTO members from 29 countries found that gastronomy ranks third in motivations for visiting destinations after cultural and nature-oriented. They not only delight gourmets and connoisseurs of culinary delights, but also stimulate the development of related industries such as hospitality, restaurants. This is a great opportunity for local producers to present their products to a wide audience, which contributes to the development of agriculture and handicrafts.

The organization of theatrical festivals of various types and genres, fine art exhibitions, flower festivals, fashion festivals, as well as national holidays and events (e.g. St. Patrick's Festival in London, St. Patrick's Festival in Dublin, Napoleon Bonaparte's birthday celebrations and others) also attract tourists with their unique characteristics and uniqueness. These events provide an opportunity to experience the diversity of arts and traditions of different countries, making them popular in the world of event tourism.

Thus, modern festival tourism is presented as a dynamic form of socio-cultural activity that has a positive impact on the formation of event tourism. This type of tourism not only pre-

sents an opportunity for short-term travel to participate in special events, but also plays a key role in the global tourism industry. Festival tourism contributes to the recovery of the regional economy, the development of tourism infrastructure, the growth of local employment, the strengthening of international cooperation, as well as the promotion and preservation of cultural heritage. Therefore, in order to further develop festival tourism, it is necessary to pay attention to the following aspects:

1. Attracting investment. Developing and running festivals requires significant investment in marketing, infrastructure, entertainment, security and other areas. Attracting private investors and sponsors will help ensure financial sustainability and high quality events.

2. Creation of new jobs. Festivals help increase the flow of tourists to the region, which undoubtedly leads to stimulating labor activity in hospitality, transportation, retail, and other related industries.

3. Increased revenue for the region. Which occurs as a result of attracting travelers and increased tourist demand for services, accommodations, and products from local businesses.

4. Facilitating seasonal tourism. Organizing festivals can help relieve seasonal pressure in tourist areas by attracting tourists to certain seasonal events and holidays.

5. Promoting cultural tourism. Festivals are an excellent means of promoting cultural tourism.

6. Influence on local entrepreneurs. The development of festival tourism stimulates the business growth of local entrepreneurs, as they can offer tourists various services and products specialized for festival needs.

7. Increased tourist attraction. Festivals can attract tourists from different regions and countries, which helps to improve the image and attractiveness of the region from a tourist point of view.

Implementation of these strategic approaches and activities will help to develop festival tourism with economic efficiency, contributing to the improvement of the economic condition of the region and strengthening its position in the global tourism market.

აიტკინ გასან ქიზი ახუნდოვა

*ეკონომიკის დოქტორი, „მსოფლიო ეკონომიკის“ კათედრის ლექტორი,
ბაქოს სახელმწიფო უნივერსიტეტი*

ფესტივალები, როგორც ღონისძიების ტურიზმის კატალიზატორები: თეორიული ანალიზი

DOI: 10.36172/EKONOMISTI.2023.XIX.04.Aytkin.Gasan.Akhundova

რეზიუმე

სტატიაში განხილულია ფესტივალის ტურიზმის, როგორც ივენთ-ტურიზმის ინდუსტრიის მნიშვნელოვანი კომპონენტის არსი და ბუნება. კვლევა ითვალისწინებს თეორიული კონცეფციების მიმოხილვას და ანალიზს, რომელიც ხაზს უსვამს ფესტივალების მნიშვნელოვან როლს თანამედროვე კულტურაში, განსაკუთრებით კულტურათაშორისი კომუნიკაციის კონტექსტში. აღნიშნულია, რომ ფესტივალები მნიშვნელოვან როლს თამაშობენ სხვადასხვა თემებს შორის ტოლერანტობის, პატივისცემისა და თანამშრომლობის ხელშეწყობაში. საფესტივალო ტურიზმი ასევე მნიშვნელოვან ეკონომიკურ როლს ასრულებს, რომელიც დადებითად აისახება რეგიონის ეკონომიკაზე, ხელს უწყობს ახალი სამუშაო ადგილების შექმნას და ტურის-

ტული ინფრასტრუქტურის განვითარებას. გარდა ამისა, ფესტივალები ხელს უწყობს კულტურული მემკვიდრეობის შენარჩუნებას და პოპულარიზაციას და ხდება რეგიონის კულტურული სიმდიდრის სიმბოლო, მიიპყრობს ტურისტების ყურადღებას მთელი მსოფლიოდან და ხელს უწყობს უნიკალური კულტურული მახასიათებლების შენარჩუნებას. ამ კვლევის მნიშვნელოვანი შედეგია იმის დადასტურება, რომ ფესტივალები წარმოადგენს საერთაშორისო თანამშრომლობისა და დიპლომატიის მძლავრ ინსტრუმენტს. ისინი ხელს უწყობენ ქვეყნებსა და ხალხებს შორის კულტურული კავშირების განვითარებას, რაც ხელს უწყობს საერთაშორისო ურთიერთქმედების გაუმჯობესებას.

დემოგრაფია – DEMOGRAPHY

ავთანდილ სულაბერიძე

*ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი
ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტის დემოგრაფიისა და სოციოლოგიის
ინსტიტუტის დირექტორი;*

იოსებ არჩვაძე

*ეკონომიკის დოქტორი, ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტის
დემოგრაფიისა და სოციოლოგიის ინსტიტუტის მკვლევარი;*

ვლადიმერ სულაბერიძე

*ეკონომიკის დოქტორი, ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტის
დემოგრაფიისა და სოციოლოგიის ინსტიტუტის ასოცირებული მკვლევარი;*

ნატალია კოპალეიშვილი

*ეკონომიკის დოქტორი, ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტის
დემოგრაფიისა და სოციოლოგიის ინსტიტუტის ასისტენტ-მკვლევარი*

„ბები ბუმიდან“ დემოპულაციამდე

ანოტაცია. დამოუკიდებლობის მოპოვების შემდეგ, 1990-იანი წლების დასაწყისიდან, საქართველოში მკვეთრად შემცირდა შობადობა, გაიზარდა მოკვდაობა, ემიგრაციის მასშტაბები, თითქმის 7 წლით მოიმატა საქართველოს მოსახლეობის მედიანურმა ასაკმა. განვლილი სამ ათეულზე მეტი წლის მანძილზე ყოველ ხუთიდან ოთხ წელიწადში შობადობის ჯამობრივი კოეფიციენტი მოსახლეობის მარტივი აღწარმოებისთვის საჭირო დონეს ჩამორჩებოდა. აღნიშნული კოეფიციენტი მოსახლეობის მარტივი აღწარმოებისთვის საკმარის დონეზე (2.1) მაინც რომ ყოფილიყო, საქართველოში დაიბადებოდა ფაქტობრივზე 272 ათასით (18.4%-ით) მეტი ბავშვი, ანუ რაოდენობით იმაზე გაცილებით მეტი, რამდენიც ცხოვრობს ამჟამად აფხაზეთსა და ცხინვალის რეგიონში. დღეისათვის მთავარ გამოწვევად, ეგზისტენციური საფრთხის მატარებელ პრობლემად ქართული სახელმწიფოსა და ქართველი ეთნოსისათვის ქვეყანაში არსებული დემოგრაფიული ვითარება ყალიბდება, რაც ასახულია მოტანილ სტატიაში.

საკვანძო სიტყვები: შობადობა; დემოგრაფიული კოლაფსი; დემოპულაცია; კოჟლის ინდექსი; დემოგრაფიული პოლიტიკა.

შესავალი

საქართველოში, ევროპის და მსოფლიოს ზოგიერთი ქვეყნების მსგავსად დამთავრდა შობადობის და მოკვდაობის მაღალ დონეზე კვაზი-წონასწორობის ერა და დადგა შობადობის დაბალ და მოკვდაობის დაბალ დონეზე წონასწორობის ახალი ეტაპი, რომლისთვისაც განსხვავებით წინა პერიოდებისა, ნაცვლად მოსახლეობის ახალგაზრდული სტრუქტურისა, ძირითადად დამახასიათებელია დაბერებული მოსახლეობა, სადაც მოკვდაობა აჭარბებს შობადობას და აღინიშნება დემოპულაცია, ანუ 1950-1960-იანი წლების მიჯნაზე დაფიქსირებული „ბები მუმი“ ჯერ კიდევ 1990-იან წლებში დემოპულაციამ შეცვალა და დღესაც გრძელდება. ამ პროცესში ძირითადად მონაწილეობდა 1955-2022 წლებში დაბადებული ორი რეპროდუქციული ასაკის თაობა, რომელთა რეპროდუქციულმა ქცევამ ურთიერთ

განსხვავებული როლი შეასრულა ქვეყნის დემოგრაფიულ განვითარებაში, განსაკუთრებით შობადობის თვალსაზრისით.

თანამედროვე ეტაპზე საქართველო შობადობის კრიზისის წინაშე აღმოჩნდა, რომელიც „ბები ბუმის“ პერიოდიდან ევოლუციურად ნელ-ნელა განვითარდა და 1990-იანი წლებიდან რევოლუციური სახე მიიღო და ამჟამად კრიტიკულ დონეზეა. აღნიშნულზე არსებითი გავლენა იქონია, როგორც გლობალურმა დემოგრაფიულმა (მეორე და მესამე დემოგრაფიულმა გადასვლამ), ისე ქვეყნის პოლიტიკური და სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების ნეგატიურმა ფაქტორებმა.

გამოკვლევის შედეგები კატასტროფიულია და დემოგრაფიულ კოლაფსზე მეტყველებს, რომლის იქით გრძელვადიანი მაღალი დონის დემოპულაციის კონტურები მოსჩანს.

კვლევის ძირითად მიზანს წარმოადგენს რეპროდუქციული ასაკის ორი თაობის შედარებით, შობადობის შემცირებაზე მოქმედი დემოგრაფიული ფაქტორების წარმოჩენა, ანალიზი და რეკომენდაციების შემუშავება, რამაც შესაძლოა ხელი შეუწყოს ქვეყანაში დემოგრაფიული პოლიტიკის გატარებას. გამოკვლევით მიღებული ინფორმაცია ერთი მხრივ წარმოადგენს იმდენ საქართველოში არსებული ნეგატიური დემოგრაფიული ვითარების მოსალოდნელ განვითარებაზე, მეორე მხრივ, მოსახლეობის დამოკიდებულებაზე აღნიშნული ვითარებისადმი და მის მზაობაზე, მიმართოს პირადი და საკუთარი ოჯახის ძალისხმევა აღნიშნულ სფეროში პოზიტიური რეპროდუქციული ქცევის ტრენდის ჩამოსაყალიბებლად.

მეთოდოლოგია

სტატიაში შობადობის თეორიულ-მეთოდოლოგიურ საკითხებთან ერთად გამოყენებულია საქსტატის ოფიციალური დემოგრაფიული მონაცემების და ილიაუნის დემოგრაფიისა და სოციოლოგიის ინსტიტუტის მიერ 2023 წლის მაის-ივნისში ჩატარებული საქართველოს ოჯახში არსებული დემოგრაფიული ვითარების შერჩევითი გამოკვლევის შეჯერებული ანალიზი; მონაცემები აბორტების შესახებ მიღებულია დაავადებათა კონტროლის და საზოგადოებრივი ჯანმრთელობის ეროვნული ცენტრის ორსულთა და ახალშობილთა ჯანმრთელობის მეთვალყურეობის ნორვეგიული მოდელის საფუძველზე დაფუძნებული ელექტრონული მოდულიდან (ე.წ. „დაბადების რეგისტრი“).

სოციოლოგიური კვლევის შერჩევამ მოიცვა საქართველოს დედაქალაქი და ქვეყნის ყველა რეგიონი. გამოკითხული იყო სულ 1891 რესპოდენტი, მათ შორის 605 (32.0%) - მამაკაცი და 1286 (68%) - ქალი. ამასთან, გამოკითხულთა წილი რესპოდენტთა საერთო რაოდენობაში მაქსიმალურად იყო მიახლოებული შესაბამისი რეგიონის მოსახლეობის წილთან საქართველოს მთელ მოსახლეობაში.

ამასთან, რამდენადაც კვლევის ძირითად მიზანს-დემოგრაფიული ქცევის (კერძოდ შობადობის) შესწავლა წარმოადგენდა, ამატომ მასზე მოქმედ დემოგრაფიულ ფაქტორთა უკეთ შესწავლის მიზნით, წინასწარ დავუშვით: 1. ქალთა მეტობა მამაკაცებზე, რამდენადაც შობადობის დონე უწინარესად დამოკიდებულია ფერტილურ ქალთა რაოდენობაზე და მათში ფორმირებულ ბავშვთა რაოდენობრივი ყოლის მოთხოვნილებაზე და მის რეალიზაციაზე. 2. „საკობრივი სტრუქტურის შერჩევა შემდეგნაირად განაწილდა: 15-29-წწ. 50%, 25-25 პროცენტი კი, შესაბამისად, 30-39 წლის და 40-49 წლის რესპოდენტები. 3. გამოკითხულთა 62.3 პროცენტს უმაღლესი და არასრული უმაღლესი განათლება გააჩნია, საშუალო ზოგადი განათლების მქონენი მეოთხედზე მეტია (25.4%); არასრული საშუალო განათლების მქონე რეს-

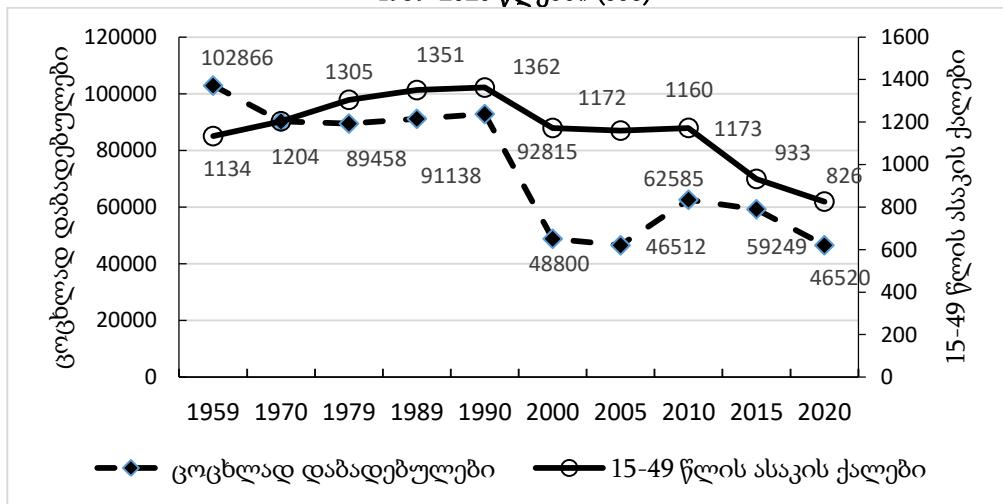
პოდენტების რაოდენობა 1.2 პროცენტს არ აღემატება. 4. პროგნოზული გათვლებისთვის გამოკითხვაში საკმაოდ მაღალი იყო სტუდენტების წილი რესპოდენტთა საერთო რაოდენობაში – თითქმის ყოველი მეხუთე (18.2%), მაშინ როდესაც სტუდენტთა რაოდენობა ქვეყნის 16 წელზე უფროსი ასაკის მოსახლეობაში 5 პროცენტს არ აღემატება.

კვლევის შედეგები

შობადობის დონის ცვლილების შეწავლა, განსაკუთრებით ხანგრძლივ პერიოდში ეფუძნება ინფორმაციას ცოცხლად დაბადებულთა და 15-49 წლის ასაკის ქალების რაოდენობის თანაფარდობის დინამიკას, შეიძლება ითქვას, რომ 1959-1992 წწ. პერიოდი დემოგრაფიული თვალსაზრისით სტაბილური იყო და ევოლუციური განვითარების ხასიათი ჰქონდა, რასაც ძირითადად დემოგრაფიული ფაქტორები განაპირობებდა. კერძოდ, „ბები ბუმის“ და მომდევნო წლებში (1970-1990-წ.წ) შობადობის მაღალ დონეზე სტაბილიზაციას ხელი შეუწყო 1950-იან წლებში დაბადებული ფერტილური ასაკის ქალების რაოდენობრივმა ზრდამ, რაც ნათლად ჩანს დიაგრამა 1-დან.

დიაგრამა 1.

დაბადებათა და 15-49 წლის ასაკის ქალების რაოდენობის დინამიკა საქართველოში 1959-2020 წლებში (აბს)



წყარო: წულაძე გ. “საქართველოს დემოგრაფიული განვითარება: გუმინ, დღეს, ხვალ”. 2007. გვ.16; 2000-2020 საქსტატის მონაცემები.

როგორც ანალიზიდან ირკვევა 1959-1970 წლებში ფერტილური ასაკის ქალების რაოდენობის მატების მიუხედავად, დაბადებათა რაოდენობა საქართველოში მცირდებოდა. 1990 წლიდან, ფერტილური ქალების რაოდენობის შემცირების ტენდენციასთან ერთად იგი კიდევ უფრო მეტად შემცირდა მომდევნო წლებში. 2022 წლისთვის, 1959 წელთან შედარებით საქართველოში 15-49 წლის ასაკის ქალების რაოდენობის 10%-ით კლების ფონზე, 2-ჯერ შემცირდა შობადობა, 1994 წლიდან 2020 წლამდე საქართველოდან ემიგრაციაში გასული ფერტილური ასაკის ქალების რაოდენობა ჭარბობდა შემოსულთა რაოდენობას. სხვადასხვა წლებში ქალთა საეთო მიგრაციულ სალდოში 77.3%-დან 86.8%-მდე ვარიირებდა ფერტილური ასაკის ქა-

ლები, რამაც არსებითი გავლენა იქონია შობადობაზე. 1970-იანი წლებიდან შობადობის შემცირებაში მნიშვნელოვანი როლი ითამაშა მეორე დემოგრაფიულმა გადასვლამ, რომლის თანახმად შობადობის შემცირებაზე არსებითი გავლენა იქონია ოჯახში ლიბერალურ-დემოკრატიული ფასეულობებით კონსერვატიული ფსეულობების შეცვლამ, რაც ბუნებრივია რეპროდუქციულ ქცევშიც, კერძოდ, ბავშვთა როდენობრივი ყოლის მოთხოვნილების შემცირებაში აისახა. მრავალშვილიანობის (5 და მეტი ბავშვი) ნაცვლად ოჯახში დამკვიდრდა მცირეშვილიანობა (1-2 ბავშვი). გართულებულ პოლიტიკურ და სოციალურ-ეკონომიკურ ვითარებაში მაღალ ემიგრაციულ პროცენტთან (მესამე დემოგრაფიული გადასვლა) ერთად, სწორედ ეს გახდა შობადობის მკვეთრი შემცირების და 1993 წლის შემდეგ საქართველოში განვითარებული დეპოპულაციის ძირითადი ფაქტორი. აღნიშნული მოვლენების შედეგად 2000 წლებიდან დამთავრდა პირველი დემოგრაფიული გადასვლა და ფორმირება დაიწყო უახლესმა ე.წ. პროგრესულმა ტიპმა.²

ბავშვთა შობის შიგაოჯახური რეგულირების გავრცელების შემდეგ შობადობის ფაქტობრივი დონე ბუნებრივი შობადობის დონეზე ნაკლები იყო, ანუ ბოლომდე არ რეალიზდებოდა შობადობის პოტენციალი. ეს უკანასკნელი შეიძლება ძალიან მაღალი იყოს, მაგრამ შობადობის არსებული დონე ძირითადად მისი რეალიზაციის ხარისხზეა დამოკიდებული.

ცხრილი 1.

საქართველოს მოსახლეობის შობადობის ფაქტობრივი დონე და ბუნებრივი შობადობის ჰიპოტეზური მინიმუმი (ბშპმ) 1958³-2022 წწ.,%

წლები	შობადობის ზოგადი კოეფიციენტი	ბუნებრივი შობადობის ჰიპოტეზური მინიმუმი (ბშპმ)	(შპკ)- (ბშპმ) (-1)	ბშპმ-ის განხორციელების შედარებითი ხარისხი (დონე), % $(\frac{შპკ}{ბშპმ} \cdot 100)$
1958-1959	23.8	49.7	25.9	47.9
1969-1970	19,0	46.5	27.5	40.9
2000	11.8	34.9	23.18	33.7
2010	14.6	49.5	34.95	29.5
2014	11.4	39.4	28.04	28.9
2022	11.4	40.30	28.9	28,3

ცხრილი 1-ში მოტანილი ბუნებრივი შობადობის ჰიპოტეზური მინიმუმის (ბშპმ) მაჩვენებლები ასახავენ, თუ რა დონით რეალიზდებოდა, საქართველოს ქალთა რეპროდუქციული პოტენციალი 1958-2020 წლების მანძილზე. აღსანიშნავია 2010 წელი, როდესაც ბშპმ-ს მაჩვენებელი 1958-1959 წწ. დონის (%) ტოლი იყო, მაგრამ ამ წელთან შედარებით სწორედ რეპროდუქციული პოტენციალის დაბალი რეალიზაციის დონის (29,5%) გამო, 2010 წლის შობადობის ზოგადი კოეფიციენტი (14,6

² ჩვენი აზრით, მხოლოდ კეთილდღეობის ზრდის და ჯანმრთელობის სისტემის გაუმჯობესების შედეგად, ჩვილთა მოკვდაობის შემცირების და მოსალოდნელი სიცოცხლის ხანგრძლივობის ზრდის გამო, დეპოპულაციის პირობებში ჩამოყალიბებულ უახლეს ტიპს პროგრესულის ნაცვლად უფრო შეესაბამება რეალურად არსებული დეპოპულაციური ტიპი [სულაბერიძე ა. სულაბერიძე ვ. 2019: 91-95].

³ 1958-1970 წწ. – ვ. ა. ბორისოვის გაანგარიშებით. [В. А. Борисов. 1976: 66]

პრომილე) 34,95 პუნქტით დაბალი აღმოჩნდა 1958-1959 წწ. ანალოგიურ მაჩვენებელზე, რაც თავის მხრივ განაპირობა 1958-1959 წწ. შედარებით ქალთა რეპროდუქციული პოტენციალის 17,6%-ით (შესაბამისად 47.9 და 29,5%) ჩამორჩენამ. ამასთან, შობადობის ზოგადი კოეფიციენტი ბუნებრივი შობადობის ჰიპოტეზურ მინიმუმთან შედარებით 34,95 პუნქტით ნაკლები აღმოჩნდა. ცხრილი 1-ში მოტანილი გაანგარიშებები ანალოგიურს ადასტურებენ სხვა წლებშიც.

გაანგარიშებებმა გვიჩვენა, რომ ზემოაღნიშნული მეორე დემოგრაფიული გადასვლის შედეგად რეპროდუქციულ ქცევაში მომხდარი ცვლილებების გამო 1990-2000 წლებში, საქართველოში, შობადობის ინტენსივობის კლებას რომ არ ჰქონოდა ადგილი დაიბადებოდა 807,8 ათასი ბავშვი, ამ უკანასკნელი მიზეზის გამო დაიბადა 117,6 ათასით ნაკლები. ამასთან, დაბადებულთა რაოდენობის კლების 62,3% განაპირობებული იყო სწორედ რეპროდუქციულ ქცევაში მიმდინარე ცვლილებებით, ხოლო 37,7% კი ასაკობრივი სტრუქტურის გაუარესებით.

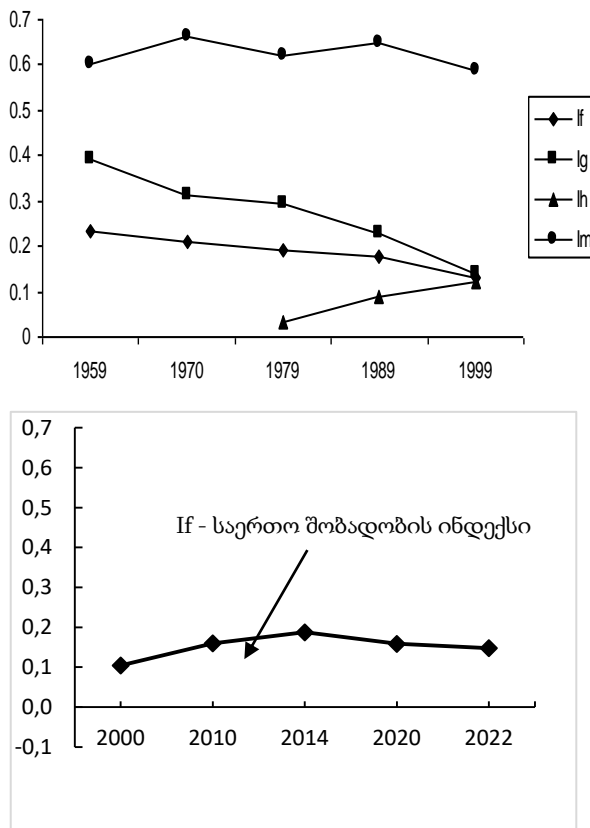
შობადობის პოტენციალის რეალიზაციის ხარისხის გასაზომად ასევე გამოიყენება კოულის ინდექსები [Coale A. 1965; Coale A. 1969], რომელთა მნიშვნელობა ყოველთვის ერთზე ნაკლებია. რაც უფრო ნაკლებია იგი ერთზე, მით უფრო გავრცელებულია ბავშვთა შობის შიგაოჯახური რეგულირება. ამასთან, კოულის ინდექსების ერთობლივად გამოყენება შობადობის ცვალებადობის ახსნის კარგ საშუალებას წარმოადგენს. ამასთან, კოულის ინდექსების ერთობლივად გამოყენება შობადობის ცვალებადობის ახსნის კარგ საშუალებას წარმოადგენს.⁴

დიგრამა 2-ზე მოტანილი კოულის ინდექსებიდან გამომდინარეობს, რომ 1959-1970 წლებში შობადობის შემცირება ბავშვთა შობის შიგაოჯახური რეგულირების ზრდით იყო გამოწვეული, ხოლო 1970-იან წლებში შობადობის კლებას უფრო საქორწინო სტრუქტურის გაუარესება განსაზღვრავდა.

⁴ კოულის მიერ შემოთავაზებული ინდექსები:

- 1.საერთო შობადობის ინდექსი (If) – უჩვენებს იმას, თუ რომელიმე კონკრეტულ მოსახლეობაში ქალების მიერ დაბადებული ბავშვების რაოდენობა რა ხარისხით უახლოვდება დაბადებათა იმ რაოდენობას, რომლებსაც ისინი იყოლიებდნენ, თუ მათთვის დამახასიათებელი იქნებოდა შობადობის მაქსიმალური მაჩვენებლები;
- 2.ქორწინებითი შობადობის ინდექსი (Ig) – უჩვენებს, თუ რა ზომით უახლოვდება (ან განსხვავდება) ფერტილური ასაკის დაქორწინებული ქალების მიერ დაბადებული ბავშვების რაოდენობა მაქსიმალურად შესაძლებელ ქორწინებაში დაბადებულთა რაოდენობისაგან;
- 3.ქორწინების გარეშე შობადობის ინდექსი (Ih) – უჩვენებს ფერტილური ასაკის გაუთხოვარი ქალების მიერ დაბადებული ბავშვების რაოდენობის მსგავსება – განსხვავების ხარისხს მაქსიმალურად შესაძლებელ ქორწინების გარეშე დაბადებულთა რაოდენობისაგან;
- 4.ფერტილური ასაკის გათხოვილ ქალთა წილის ინდექსი (Im) – უჩვენებს, თუ რა ზომით უწყობს ხელს ქორწინებაში ყოფნა მაქსიმალურად შესაძლებელი შობადობის მიღწევას.

დიაგრამა 2. კოულის ინდექსების ცვლილება საქართველოში 1959-2022 წლებში



წყარო: წულაძე გ. საქართველოს დემოგრაფიული განვითარება: გუშინ, დღეს, ხვალ. 2007. გვ. 16; 1959-1999 წწ. გ. მელაძე, გ. წულაძე. საქართველოს მოსახლეობა და დემოგრაფიული პროცესები. თბილისი, 1997, გვ. 10; 2000-2022 წწ. ჩვენი გაანგარიშებით.

მეორე დიაგრამიდან ჩანს, რომ 1970-1979 წლებთან შედარებით, 1979-1989 წლებში მცირდებოდა საერთო შობადობის ინდექსი. მასთან შედარებით იმავე 1979-1989 წლებში უფრო მეტად მცირდებოდა ქორწინებითი შობადობის ინდექსი, რომელიც თავის მხრივ, კიდევ უფრო ნაკლები იყო 1970-1979 წლების მაჩვენებელზე. მისი შემცირების ტენდენცია კიდევ გაგრძელდებოდა 1980-იან წლებში რომ არ გაუმჯობესებულყო მოსახლეობის ქორწინებითი მდგომარეობა (გაიზარდა ფერტილური ასაკის ქორწინებაში მყოფ ქალთა წილი).

1990-იანი წლები უპრეცედენტო იყო დაბადებათა ინტენსივობის ცვლილების თვალსაზრისით. 1989 წლიდან 1999 წლამდე, ათი წლის განმავლობაში, საერთო შობადობის კოულის ინდექსი თითქმის ისეთივე სიდიდით შემცირდა, რაც წინა 30 წლის განმავლობაში, 1959 წლიდან 1989 წლამდე. ამასთან, რამდენადაც ქორწინებითი შობადობის კოულის ინდექსი რეპროდუქციულ ქცევაში მიმდინარე ცვლილებებს ასახავს, მისი კლება უფრო მნიშვნელოვანი იყო, ვიდრე საერთო შობადობის ინდექსის კლება, რამდენადაც იმავე დროს მნიშვნელოვნად შემცირდა ქორწინებაში

მყოფი ფერტილური ასაკის ქალების წილის ინდექსი, რაც სტრუქტურული ცვლილებების, გაუარესებაზე მეტყველებს.

1990-იან წლებში გაიზარდა ქორწინების გარეშე შობადობის კოულის ინდექსი. 1999 წელს ის საკმაოდ მიუახლოვდა ქორწინებითი შობადობის ინდექსის მნიშვნელობას.

ამდენად, კოულის ინდექსებიდან დასტურდება, რომ 1990-იან წლებში, საქართველოში, შობადობის კლება ძირითადად გამოწვეული იყო უფრო მეტად – რეპროდუქციულ ქცევაში მომხდარი ცვლილებებით და ნაკლებად – მოსახლეობის ქორწინებითი სტრუქტურის გაუარესებით.

2000 წელს შობადობის პოტენციალის რეალიზაციის ყველაზე მაღალი ხარისხით გამოირჩეოდნენ 20-24 წლის ასაკის ქალები, თუმცა ისინი იყენებდნენ აღნიშნულ პოტენციალს მხოლოდ 23%-მდე.

1990 წელს საქართველოში დაიბადა 92,8 ათასი ბავშვი, მაშინ როცა მაქსიმალურად შესაძლებელი ჰიპოტეზურად დაბადებათა რაოდენობა 5-ჯერ მეტი იყო და 487,2 ათასს შეადგენდა, ხოლო 2000 წლისათვის 374,1 ათასამდე შემცირდა, თუმცა ამ წელს ფაქტობრივად მხოლოდ 50 ათასი ბავშვი დაიბადა (შეფასებითი მონაცემებით).

1960-2000 წლებში რეპროდუქციულ ქცევაში მომხდარი ცვლილებების შედეგად, 2000 წელს 1960 წელთან შედარებით ორჯერ გაიზარდა 20 წლამდე ასაკის ქალების შობადობის ინტენსივობა. 1970-1990-იან წლებში მატების შემდეგ, 2000 წლისათვის იგივე დონეზე დარჩა 20-24 წლის ასაკის ქალების შობადობის ინტენსივობა, ხოლო 25 და უფროსი ასაკის ქალების შობადობის ინტენსივობამ მნიშვნელოვნად დაიკლო. ამასთან, 25-44 წლის ასაკის ქალების შობადობის კლებას მთელი პერიოდის განმავლობაში სისტემატური ხასიათი ჰქონდა.

ცხრილი 2.

საერთო შობადობის კოულის ინდექსი 1990-2022 წწ.

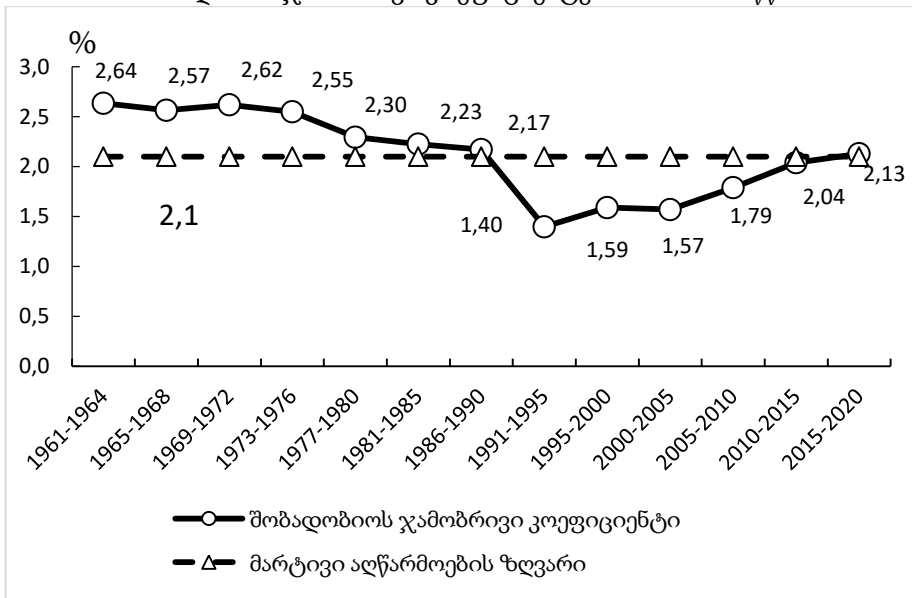
	საერთო შობადობის კოულის ინდექსი
1990	0.181
2000	0.105
2010	0.160
2014	0.188
2020	0.159
2022	0.148

კოულის საერთო შობადობის ინდექსიდან (ცხრილი 2) ჩანს, რომ 2000-2014 წწ. კოულის შობადობის ინდექსი 0.105-იდან 0,188-მდე გაიზარდა და მაქსიმუმს 2014 წელს მიაღწია, რაც ნიშნავს, რომ ამ წლებში შემცირდა ბავშვთა შობის შიგაოჯახური რეგულირება. მიუხედავად ფერტილური ასაკის ქალთა უცხოეთში მიგრაციისა გაიზარდა შობადობის ინტენსივობა, რის შედეგადაც 2010-2020 წ.წ არსებული დეპოპულაცია მოსახლეობის მარტივმა აღწარმოებამ შეცვალა. ეს მცირე, 20 წლიანი პერიოდის პოზიტიური „დემოგრაფიული გამოწვევა“ გამოიწვია 2007 წელს საქართველოს პატრიარქის ინიციატივამ მესამე და შემდგომი რიგითობის

ბავშვების მის მიერ ნათლობის შესახებ. ეს აბორტის წინააღმდეგ ბრძოლასთან ერთად დემოგრაფიული პოლიტიკის უნიკალური ღონისძიება აღმოჩნდა. ჯერ ერთი მესამე და შემდგომი რიგის დაბადებულ ბავშვთა ზრდის შედეგად შეიცვალა შვილიანობის სტრუქტურა მესამე და შემდგომი რიგითობის ბავშვთა სასაგებლოდ, თუმცა შემცირდა პირველი და მეორე ბავშვთა წილი დაბადებულთა საერთო რაოდენობაში, რაც ნიშნავს, რომ შობადობის ზრდა ძირითადად 30 წელს გადაცილებულ ქალთა გადავადებული შობადობის შედეგია. აღნიშნულმა არსებითად გაზარდა დედის საშუალო ასაკი ნებისმიერი რიგითობის ბავშვის დაბადებისას 2005 და 2021 წლებისთვის. 2021 წელს დედის საშუალო ასაკი ყველა ბავშვის დაბადებისას 3.1 წლით მეტი იყო 2005 წელთან შედარებით, ხოლო რიგით პირველი შვილის დაბადებისას დედის საშუალო ასაკმა 2021 წელს 2.2 წლით გადააჭარბა 2005 წლის მაჩვენებელს და 26,2 წელი შეადგინა.

დიაგრამა 3.

შობადობის ჯამობრივი კოეფიციენტები 1961-2020 წწ.



წყარო: წულაძე გ. საქართველოს დემოგრაფიული განვითარება: გუმინ, დღეს, ხვალ. 2007. გვ. 16: <https://www.geostat.ge/ka/modules/categories/319/dabadeba>

მეტ-ნაკლებად შემცირდა აბორტების რაოდენობა 2000 წლის შემდეგ. მაგალითად, საქართველოში ჩატარებული ქალთა რეპროდუქციული ჯანმრთელობის კვლევებიდან გამომდინარეობს, რომ აბორტის ჯამობრივი კოეფიციენტი 1997-2010 წწ. 3,7-დან 1,6-მდე შემცირდა. ამავე გამოკვლევებიდან ირკვევა, რომ ხელოვნური აბორტისა და შობადობის თანაფარდობა 1999-2010 წწ. 2:1-დან 0,8:1-მდე დაეცა, რაც ნიშნავს, რომ ცოცხლად დაბადებულთა რაოდენობამ 2010 წელს პირველად გადააჭარბა ხელოვნური აბორტების რაოდენობას.

დიაგრამა 3-ში მოტანილი 1961-1976 წწ. შობადობის ჯამობრივი კოეფიციენტის სტაბილიზაცია 2,64-2,55 ბავშვის დონეზე მიუთითებს ამ პერიოდში შობადობის სტრუქტურულ ცვლილებებთან ერთად შობადობის შიგაოჯახური რეგულირების დასაწყისზე. ბორისოვის კოეფიციენტის თანახმად 1969-1970 წწ. ფერტილუ-

რი ასაკის ქალთა რაოდენობრივი ზრდის პირობებში მცირდებოდა ბუნებრივი შობადობის ჰიპოტეზური მინიმუმის რეალიზაციის ხარისხი და მან ქალთა რეპროდუქციული პოტენციალის მხოლოდ 40,9% შეადგინა. აღნიშნული ადასტურებს, რომ ფერტილური ასაკის ქალთა რაოდენობას და „ბავშვების ყოლის მოთხოვნილებების“ დაკმაყოფილების ხარისხს შორის უკუპროპორციული დამოკიდებულებაა.

1990-2020 წლებში ემიგრაციით შემცირებული საქართველოს რეპროდუქციული პოტენციალის პირობებში, დემოგრაფიული ვითარების კოლაფსი მხოლოდ რეპროდუქციული ქცევით ნაკლებშესაძლებელი იყო, მასზე არადემოგრაფიულმა (პოლიტიკური, სოციალურ-ეკონომიკური და სხვ.) ფაქტორებმაც მნიშვნელოვანი გავლენა იქონია.

შობადობაზე პანდემიის გავლენის შედეგები უფრო მოგვიანებით გახდა ცნობილი, რადგან 2020 წლის ოქტომბრამდე იზაბდებოდნენ ის ბავშვები, რომელთა ჩასახვაც პანდემიამდე მოხდა.

2015 წლიდან ქვეყანაში შობადობის მაჩვენებლის დაბალი ტემპით კლება მიმდინარეობს. პანდემიის პერიოდში შენარჩუნებული იყო კლების აღნიშნული ტემპი და რაიმე დამატებითი ფაქტორის ზემოქმედება არ დაფიქსირებულა. აქედან გამომდინარე შეიძლება გამოვთქვათ ვარაუდი, რომ პანდემიის პერიოდში ადგილი ჰქონდა კლების ტენდენციის გაგრძელებას [კოპალეიშვილი ნ. 2023:160-161].

ცხრილი 3. საქართველოს მოსახლეობის შობადობის ჯამობრივი კოეფიციენტები (შჯკ) ბავშვთა დაბადების რიგითობის მიხედვით 1960-2000 წწ.

წელი	შობადობის კოეფიციენტი	ბავშვთა დაბადების რიგითობა				
		1	2	3	4	5+
1960	2,56	0,900	0,737	0,445	0,236	0,264
1970	2,62	0,959	0,815	0,457	0,210	0,200
1980	2,26	1,100	0,746	0,273	0,086	0,056
1990	2,28	1,017	0,775	0,356	0,089	0,043
2000	1,66	0,861	0,553	0,180	0,045	0,022
2010	2,00	0,989	0,713	0,230	0,047	0,021
2020	2,00	0,768	0,716	0,388	0,094	0,034
2022	1,80	0,720	0,603	0,347	0,092	0,038

წყარო: წულაძე გ. საქართველოს დემოგრაფიული განვითარება: გუშინ, დღეს, ხვალ. 2007. გვ. 16: <https://www.geostat.ge/ka/modules/categories/319/dabadeba>

აღსანიშნავია, რომ დაბადებულ ბავშვთა რიგითობის შემცირება ძირითადად განაპირობა 1980-იანი წლებიდან ოჯახში ფორმირებულმა ბავშვთა ცენტრიზმის განვითარებამ, რომელიც თავის მხრივ მეორე დემოგრაფიული გადასვლის შედეგია. ამას ადასტურებს ცხრილი-3-ში მოტანილი შობადობის ჯამობრივი კოეფიციენტის სტრუქტურული ფორმირება ბავშვთა რიგითობის მიხედვით. კერძოდ, 1980 წლიდან მესამე და შემდგომი რიგითობის შობადობის ჯამობრივი კოეფიციენტების შემცირება, ხოლო პირველ და მე-2-ე ბავშვთა შობადობის ჯამობრივი კოეფიციენტების ზრდა. სწორედ ამ პერიოდიდან აღინიშნება ოჯახში მრავალშვილიანობასთან შედარებით მცირე შვილიანობის პრიორიტეტი, რაც განაპირობა ოჯახის მოთხოვნილებათა სისტემაში მატერიალურ და სხვა სოციალურ ღირებულებებთან შედა-

რებით ბავშვის ყოლის ფასეულობის უკანა რიგებში გადინაცვლებამ. ოჯახმა აქცენტი ბავშვთა რაოდენობის ნაცავლად მის ხარისხობრივ ზრუნვაზე (განათლება, კარიერა, სპორტი, კულტურა და სხვ.) გადაიტანა, რის შედეგადაც მრავალშვილიანი ოჯახი ვეღარ უზრუნველყოფდა ბავშვის ხარისხობრივი აღზრდისთვის საჭირო ხარჯებს. ამან კი განაპირობა მცირეშვილოვნობის ერის დაწყება, რაც დღესაც გრძელდება.

ბუნებრივია იბადება კითხვა: რამ განაპირობა ძირითადად შობადობის შემცირება საქართველოში? უფრო რეპროდუქციული ქცევის ცვლილების კანონზომიერებამ თუ არადემოგრაფიულმა (სოციალურ-ეკონომიკური და სხვ.) ფაქტორებმა? ვფიქრობთ, ქვეყანაში რომ არ გაუარესებულიყო პოლიტიკური (სამოქალაქო ომი, ტერიტორიული მთლიანობის დარღვევა, ოკუპაცია და სხვ.), სოციალურ-ეკონომიკური ვითარება და მათთან ერთად არ გაზრდილიყო უცხოეთში მიგრაციული პროცესები, თუნდაც დაბალი რეპროდუქციული ქცევის დაბალი დონის (მარტივი აღწარმოების დონესთან ახლოს) პირობებში, ნაკლები დემოგრაფიული დანაკარგები გვექნებოდა.

ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტის დემოგრაფიისა და სოციოლოგიის ინსტიტუტის სოციოლოგიურმა გამოკვლევამ აჩვენა, რომ 1995 წლის შემდეგ დაბადებულ რესპოდენტთა 44.2 პროცენტის ოჯახში არ იყო 16 წლამდე ასაკის არც ერთი ბავშვი. განსაკუთრებით მაღალი აღმოჩნდა ასეთი რესპოდენტების რაოდენობა 16-19 ასაკის რესპოდენტების ოჯახებში, რომელთა ნახევარზე მეტში (52.2%) 16 წლამდე ასაკის არც ერთი ბავშვი არ არის. ეს ნიშნავს, რომ უკანასკნელი 20 წლის განმავლობაში ამ ასაკის რესპოდენტთა ოჯახების ნახევარზე მეტში ბავშვი არ დაბადებულა. იმ რესპოდენტთა შორის კი, რომელთა ოჯახებში 16 წლამდე ასაკის ბავშვები არიან, შობადობის ჯამობრივი კოეფიციენტი საშუალოდ მხოლოდ 1.55-ია. თვით 30-39 ასაკის რესპოდენტთა ოჯახებში, რომელთა ასაკიც ფაქტობრივად საუკეთესოა ფერტილობისა და ბავშვთა ყოლის თვალსაზრისით, შობადობის ჯამობრივი კოეფიციენტი 1.75-ს შეადგენს, რაც დეპოპულაციას ნიშნავს და მოსახლეობის მარტივი აღწარმოებისთვისაც კი (2.15) არაა საკმარისი, რომ აღარაფერი ვთქვათ მარტივი აღწარმოებისთვის ოჯახში საჭირო შობადობის ჯამობრივ კოეფიციენტზე (2, 6 ბავშვი).

რესპოდენტების აზრით, ოჯახში დაბადებულ ბავშვთა ოპტიმალური რაოდენობა საშუალოდ 2.74-ია. ეს რიცხვი აღემატება როგორც მოსახლეობის მარტივი აღწარმოებისათვის საჭირო ბავშვების რაოდენობას ყოველ ქალზე (2.15) და მასთან ერთად ოჯახში დაბადებულ ბავშვთა აუცილებელ რაოდენობას (2,6 ბავშვი).

სოციოლოგიურმა გამოკითხვამ გვიჩვენა, რომ ბავშვების ოპტიმალურ რაოდენობაზე რესპოდენტ მამაკაცებს და ქალებს იდენტური წარმოდგენა და რაოდენობრივი თანხმობა (2.74) აქვთ. ამასთან, მათ მიერ დასახელებული ბავშვების ოპტიმალური რაოდენობა აღემატება ბავშვების რაოდენობას საკუთარი მშობლების ოჯახებში, თუმცა მცირეოდენი სხვაობით - ქალ-რესპოდენტთა ოჯახებში უფრო მეტი ბავშვი იყო, ვიდრე რესპოდენტ-მამაკაცთა ოჯახებში.

ამასთან, რესპოდენტების 2.1 პროცენტს არ სურთ ბავშვის ყოლა, ხოლო დანარჩენი 97.9 პროცენტის მიხედვით, ვისაც სურს ბავშვის ყოლა, საშუალო მაჩვენებელი თითქმის ემთხვევა ბავშვების რაოდენობას მათი მშობლების ოჯახებში (2.47 vs. 2.46). ამასთან, რესპოდენტ მამაკაცებს საკუთარ მშობლების ოჯახში არსებული

ბავშვების რაოდენობაზე მეტი შვილის ყოლა სურთ, ქალ-რესპოდენტებს კი პირიქით - უფრო ნაკლები ბავშვის ყოლა.

რესპოდენტთა მშობლებს, მამაკაცებსაც და ქალებსაც, ბავშვების ფაქტობრივად თანაბარი რაოდენობის ყავთ (საშუალოდ ერთ ოჯახში - 1.96 ბავშვი). ის, რომ ქალი რესპოდენტები უფრო მოკრძალებულად აფასებენ საკუთარი ბავშვების სასურველ რაოდენობას ოჯახებში მამაკაც-რესპოდენტებთან შედარებით, გარკვეულწილად შეიძლება აიხსნას ბავშვების მოვლის, აღზრდისა და სწავლების სიმძიმის დიდი ნაწილის სწორედ ქალთა მხრებზე, მათი ფიზიკური და ემოციური დატვირთვაზე გადავლით.

რესპოდენტთა 2/5-ზე მეტი (41.3%) აღარ აპირებს მომავალში დამატებით, მეტი შვილის ყოლას. მათგან კი, ვინც აღნიშნულ კითხვას დადებითად უპასუხა, საშუალოდ ყოველ ასეთ რესპოდენტზე 1.96 ბავშვი მოდის. მაგრამ თუ დამატებითი ბავშვების ყოლის მაჩვენებელს რესპოდენტთა საერთო რაოდენობაზე გადავანაწილებთ, იმის გათვალისწინებით, რომ ბავშვებიანი რესპოდენტების წილი მხოლოდ 56.1 პროცენტია, გამოდის რომ საშუალოდ ერთ ქალზე ბავშვების რაოდენობრივი მატების პოტენციალი სასურველი ბავშვების სახით მხოლოდ 0.55 ბავშვია. ფაქტობრივი მაჩვენებლის გათვალისწინებით (1.10 ბავშვი ერთ ქალზე), მიღებული მაჩვენებელი 1.65 ბავშვი ერთ ქალზე ($=1.10 + 0.55$) მაინც მნიშვნელოვნად ჩამორჩება მოსახლეობის მარტივი აღწარმოების მაჩვენებელს მოსახლეობის ათას სულზე (2,1 ბავშვი), რომ აღარაფერი ვთქვათ ოჯახში ამ მიზნით საჭირო მაჩვენებელზე (2,6 ბავშვი).

ზემოთქმულიდან გამომდინარე შეიძლება ვიფიქროთ, რომ მოსახლეობას გაცნობიერებული აქვს ერის გამრავლების პრობლემა, გააჩნია მისთვის საჭირო რაოდენობის ბავშვთა ყოლის მოთხოვნილება, მაგრამ მის სრულ რეალიზაციას ვერ/არ ახდენს, რისი მიზეზიც ძირითადად ქვეყნის პოლიტიკურ, სოციალურ-ეკონომიკურ, საბინაო და სხვა მიზეზებში უნდა ვეძიოთ, რაც აღნიშნულ სფეროში სერიოზულ მენტალურ, ქვევით და ეკონომიკურ პრობლემის არსებობაზე მიუთითებს.

გამოკითხული რესპოდენტების მესამედზე მეტი (33.5%) თვლის, რომ იმდენი ბავშვი ყავთ, რამდენიც სურდათ. დანარჩენებიდან: დაახლოებით 60 პროცენტი სასურველზე ნაკლები ბავშვის ყოლას უკავშირებს სხვადასხვა ეკონომიკურ და ყოფით პრობლემას (ცუდი საბინაო პირობები, სამუშაო, კარიერა, ფინანსური პრობლემები), 40 პროცენტი კი პირად და ოჯახურ პრობლემებს (ჯანმრთელობის მდგომარეობა, ოჯახური უთანხმოებანი და ბავშვების აღზრდის სირთულე).

სასურველი რაოდენობის ბავშვთა ყოლის თვალსაზრისით რესპოდენტებში ყველაზე მნიშვნელოვან ფაქტორთაგან მატერიალური მდგომარეობა წარმოადგენს. ასეთად მიიჩნიეს რესპოდენტთა 30.7 პროცენტმა. აღნიშნული მაჩვენებელი თითქმის 1.5-ჯერ უსწრებს მეორე ადგილზე მყოფ ისეთ მნიშვნელოვან ფაქტორს, როგორცაა ოჯახი (22.2%). აღსანიშნავია, რომ მატერიალური მდგომარეობის მიხედვით აღნიშნული მაჩვენებელი მამაკაც რესპოდენტებში რამდენადმე უფრო მაღალია, ვიდრე ქალებში (შესაბამისად, 35.0% და 28.1%).

აღსანიშნავია, რომ ყველაზე მნიშვნელოვან ფაქტორებში საკმაოდ მოკრძალებული წილი დაიკავეს კარიერამ (6.7%) და პირადმა დამოუკიდებლობამ (9.6%). რიგითობით მეორე და მესამე მნიშვნელობის ფაქტორებში დასახელებული ფაქტორების მნიშვნელობა რამდენადმე იზრდება, თუმცა რადიკალური ცვლილება რეს-

პოდენტო პრიორიტეტებში მაინც ვერ შეაქვთ. კერძოდ, მესამე ყველაზე მნიშვნელოვან ფაქტორებში კარიერის წილი იზრდება 12.0 პროცენტამდე, ხოლო პირადი დამოუკიდებლობისა - 13.7 პროცენტამდე.

დასკვნა

როგორც შობადობის ანლიზმა გვიჩვენა ბებიუმის პერიოდში არსებული მოსახლეობის გაფართოებული აღწარმოების შობადობის დონიდან დეპოპულაციას 50 წელი დასჭირდა. დღეისათვის უკვე სამი წელია (2020-2022 წ.) საქართველოს ბუნებრივი მატების მაჩვენებელი უარყოფითია - ამ ხნის განმავლობაში ქვეყანაში გარდაცვალებათა რაოდენობამ 24776-ით გადააჭარბა დაბადებულთა რიცხოვნობას. ამასთან, ზედიზედ 8 წელია (2015 წლიდან), ქვეყანაში წინა წელთან შედარებით ნაკლები ბავშვი იბადება, რის გამოც 2022 წელს დაბადებულთა რაოდენობა 2014 წლისას 30.2 პროცენტით (18.3 ათასით) ჩამორჩა.

რამდენი ბავშვი უნდა იყოლიოს ოჯახმა არსებული დემოგრაფიული ვითარების გამოსასწორებლად, თუნდაც მოსახლეობის მარტივი აღწარმოებას დონის უზრუნველსაყოფად?

საყოველთაო დემოგრაფიულ კრიტერიუმად მიღებულია - მთელი თავისი სიცოცხლის მანძილზე ერთი ქალის მიერ 2,15 ან ერთი გათხოვილი ქალის (ოჯახის) მიერ 2,6 ბავშვის შობა ეფექტიან ქორწინებაში - ბავშვთა იმ რაოდენობის საიმედო რიცხვია, რომელიც აუცილებელია საზოგადოებისათვის დეპოპულაციის თავიდან ასაცილებლად [სულაბერიძე ა., წულაძე გ.... 2019:120].

ცნობილი დემოგრაფის ვ. ბორისოვის მიერ გაანგარიშებულ იქნა საოჯახო სტრუქტურა ბავშვების რიცხვის მიხედვით, რომელიც საკმარისია მოსახლეობის მიღწეული რიცხვის შესანარჩუნებლად მომავალში (ერთ ქალზე ბავშვთა საშუალო რიცხვი - 2,15 - რომელშიც შედის ოჯახების 2% - 4 და მეტი შვილით, 14% - 4 შვილით, 35%-ს - 3 შვილით, 35% - 2 შვილით, 10% -ერთი შვილით და 4% - უშვილო ოჯახები)[В. Борисов. 1987:203], თუმცა ზოგიერთი მეცნიერი არ აღიარებს ამ კრიტერიუმს.

რამდენად შესაბამეა ამ კრიტერიუმს საქართველოში ოჯახში შვილიანობის სტრუქტურა?

ცხრილი 4.

დაბადებულ ბავშვთა რიგითობის %-ული განაწილება მთელ დაბადებულებში, 1994-2022 წწ.

	დაბადების რიგითობა				
	I	II	III	IV	V+
1994	54.1	32.3	9.8	2.6	1.2
2000	51.9	33.3	10.8	2.7	1.3
2005	58.6	29.7	8.7	2.0	0.9
2010	49.4	35.7	11.5	2.4	1.1
2014	43.6	38.2	14.4	2.7	1.1
2020	38.4	35.8	19.4	4.7	1.7
2022	40.0	33.5	19.3	5.1	2.1

წყარო: <https://www.geostat.ge/ka/modules/categories/319/dabadeba>

გავრცელებული შეხედულება, რომ მოსახლეობის აღწარმოება მესამე შვილიდან იწყება დღესათვის მოძველებულია და სტატისტიკურად არ დასტურდება.

მხოლოდ მესამე შვილი მომავალი თაობის შესაცვლელად არასაკმარისია. თავი რომ დავანებოთ სტატისტიკურ გამოთვლებს, ოჯახში არსებული სამი შვილიდან ერთიც რომ ქორწინების გარეშე დარჩეს, ან გარდაიცვალოს დარჩენილი 2 შვილი არ ჰყოფნის თაობის ცვლას.

ეხლა განვიხილოთ სტატისტიკურად მერამდენე ბავშვიდან იწყება მოსახლეობის აღწარმოება. გამოვიყენოთ ისევ ვ. ბორისოვის შემოთავაზებული მეთოდი [В. Борисов. 1976: 228] რომლის თანახმად მოსახლეობის აღწარმოების ნეტო კოეფიციენტის სიდიდე უნდა გავამრავლოთ მთელ დაბადებულებში თითოეულ ბავშვთა რიგითობის წილზე და მიღებული მაჩვენებლები შევკრიბოთ თანამიმდევრობით ბავშვთა რიგითობის მიხედვით და გავიგებთ შეკრებილი მაჩვენებლებიდან ბავშვთა რომელ რიგითობაზე მიაღწევს 1-ს, რომლიდანაც იწყება გამრავლება.

ცხრილი 5.

საქართველოს მოსახლეობის აღწარმოების ნეტო კოეფიციენტის განაწილება ბავშვების დაბადების თვითოეულის რიგითობები ჯამის მიხედვით

წელი	1	1-2	1-3	1-4	1-5	1-6	1-7	1-8	1-9	1-9	1-10	1-11+
2014	0.47	0.89	1.05	1.08	1.09	1.09	1.09	1.09	1.09	1.09	1.09	1.09
2020	0.35	0.69	0.87	0.91	0.92	0.92	0.93	0.93	0.93	0.93	0.93	0.93
2022	0.34	0.63	0.80	0.84	0.86	0.86	0.86	0.86	0.86	0.86	0.86	0.86

მე-5 ცხრილში მოტანილია ვ. ბორისოვის მეთოდით საქართველოს მოსახლეობის აღწარმოების ნეტო კოეფიციენტის შეჯერება ბავშვებთა დაბადების რიგითობის მიხედვით ცალკეულ წლებში, რომელიც გვიჩვენებს, რომ თუ 2014 წელს მოსახლეობის აღწარმოება იწყებოდა მესამე ბავშვიდან $[1+(1-2)+(1-2-3)] = 1,05$), 2020 წლის შემდეგ მოსახლეობის გამრავლებისთვის 11 ბავშვიც არ არის საკმარისი. რამდენადაც ნეტო კოეფიციენტის ბავშვების არსებულ რაოდენობასთან შეჯერებული მაჩვენებელი 1-ზე ნაკლებია. ეს უკანასკნელი განაპირობა მთელ დაბადებულებში ამ წელს პირველ და მეორე ბავშვთა რიგითობის შემცირებამ.

ბუნებრივია დღევანდელ პირობებში 11 და მეტი ბავშვის ყოლა ოჯახში ნაკლებად სავარაუდოა. აღნიშნული რაოდენობა ნაკლები იქნებოდა თუ დაბადებულთა შორის მეტი იქნებოდა რიგითობით პირველიდან მეოთხე დაბადებული ბავშვი. ამიტომ, დემოგრაფიული პოლიტიკის გატარებისას მოსახლეობის აღწარმოებისთვის უფრო რეალურია, სკოლის ასაკის ბავშვებში მე-3 და მე-4 ბავშვის ყოლის მოთხოვნილების ფორმირებისთვის, აქცენტის ალება 4-5 ბავშვის ყოლის პროპაგანდაზე.

ქვემოთ მოტანილი გვაქვს 2022 წლისთვის საქართველოს მოსახლეობის აღწარმოებისათვის ფაქტობრივად არსებული და ბავშვთა საჭირო რაოდენობის მოდელირებული ვარიანტი მხოლოდ პირველი ბავშვის წილის ზრდის შემთხვევაში მთელ დაბადებულებში (იხ. ცხრილი 5).

ცხრილი 5.

2022 წელს მოსახლეობის მარტივი აღწარმოებისათვის ფაქტობრივად არსებული და საჭირო რაოდენობის ბავშვთა დაბადების მაჩვენებლები რიგითობის მიხედვით

	სულ	დაბადების რიგითობა:					არ არის მითითებული
		I	II	III	IV	V+	
ფაქტობრივად:							
დაბადება	42319	16544	14169	8176	2167	898	365
სტრუქტურა, %	100.0	39,1	33,5	19,3	5,1	2,1	0,9
მოსახლეობის მარტივი აღწარმოებისთვის (მიგრაციული სალდოს გარეშე) საჭირო დაბადებათა რაოდენობა	49440	19628	16612	9591	2571	1038	-
სტრუქტურა, %	100.0	39,7	33,6	19,4	5,2	2,1	-
დეფიციტი	7121	3084	2443	1415	404	140	-
როგორ უნდა გადანაწილდეს დეფიციტის შესავსებად საჭირო ბავშვების რაოდენობა, %	100.0	43,3	34,3	19,9	5,7	2,0	-
ფაქტობრივთან შედარებით რამდენად მაღალი უნდა ყოფილიყო შობადობა, რომ უზრუნველყოფილი ყოფილიყო მოსახლეობის მარტივი აღწარმოება, %	16,8	18,6	17,2	17,3	18,6	15,6	-

2022 წელს, მიგრაციული სალდოს გათვალისწინების გარეშე, საქართველოში მოსახლეობის ბუნებრივი მოძრაობის ნულოვანი დონის (მოსახლეობის მარტივი აღწარმოება) უზრუნველსაყოფად, აუცილებელი იქნებოდა საქართველოში დაბადებულიყო, ფაქტობრივთან შედარებით, 7121-ით (16.8%-ით) მეტი ბავშვი.

აღნიშნული დემოგრაფიული დეფიციტის დასაძლევად ტვირთი ძირითადად უნდა უზრუნველყოს რიგითობით პირველ ბავშვთა რაოდენობის ზრდამ. 2022 წლის დემოგრაფიული მონაცემების საფუძველზე, თუ დეფიციტის დასაძლევად საჭირო იყო შობადობის მაჩვენებლის ზრდა 16.8 პროცენტით, დაბადებულთა შორის რიგითობით პირველ ბავშვთა ზრდა უნდა ყოფილიყო 18.6 პროცენტი.

არის თუ არა ეს შესაძლებელი?

ამ კითხვაზე პასუხის გასაცემად უნდა გავითვალისწინოთ მრავალი სოციალურ-ეკონომიკური და ფსიქოლოგიური ფაქტორი, მათ შორის ის გარემოებაც, რომ შობადობის მაჩვენებლის მკვეთრი შემცირება აისახა არა მარტო აბსოლუტური მაჩვენებლების კლებასა და მათ ხარისხობრივ გაუარესებაში, არამედ 2022 წელს დამყარებულ კიდევ ერთ ანტირეკორდშიც. კერძოდ, დამოუკიდებლობის მოპოვების შემდეგ განვლილ თითქმის სამ ათეულ წელიწადში (1994-2022 წწ.) რიგითობით დაბადებულ პირველ ბავშვთა რაოდენობის თანაფარდობა ქორწინებათა საერთო რაოდენობასთან შეადგინდა 110.3 პროცენტს. 2022 წელს აღნიშნული მაჩვენებელი შეადგენდა 63.5 პროცენტს (ისტორიული მინიმუმი).

მოსახლეობის მარტივი აღწარმოებისათვის 2022 წლის მიხედვით დაბადებულთა შორის რიგითობით პირველ ბავშვთა რაოდენობა, ფაქტობრივთან შედარებით, უნდა ყოფილიყო დაახლოებით 3.1 ათასით მეტი. ასეთ შემთხვევაში რიგითობით პირველი ბავშვების რაოდენობის თანაფარდობა 2022 წლის ქორწინებათა რაოდენობასთან გაიზრდებოდა ფაქტობრივი 63.5 პროცენტიდან 75.4 პროცენტამდე, ანუ თითქმის გაიმეორებდა წინა, 2021 წლის მაჩვენებლის დონეს (2021 წ. = 74.3%).

აღნიშნული მოდელირებული ვარიანტი შესაძლებლობას იძლევა წარმოვიდგინოთ, თუ როგორ უნდა გაიზარდოს შობადობის მაჩვენებლები იმისათვის, რომ მიღწეულ იქნეს ბუნებრივი მოძრაობის ნულოვანი დონე. ამასთან, იმის გათვალისწინებით, რომ საქართველო კვლავ ინარჩუნებს მიგრაციული უარყოფითი სალდოს ტრენდს (2022 წელს საქართველოს მოქალაქეთა უარყოფითმა მიგრაციულმა სალდომ თითქმის 4.5 ათასით გადააჭარბა ჩვენს ქვეყანაში დაბადებულ ბავშვთა რიცხოვნობას), ამ უკანასკნელის ნიველირებისათვის საჭიროა შობადობის თვისებრივად გაცილებით მაღალ დონეზე გასვლა და ამჟამინდელთან შედარებით სახელმწიფოს მხრიდან გაცილებით აქტიური და მასშტაბური დემოგრაფიული პოლიტიკის გატარება.

გამოყენებული ლიტერატურა

1. არჩვაძე ი. გლობალიზაცია და ეგზოგენური ფაქტორების გავლენა საქართველოს მოსახლეობის კეთილდღეობაზე. ჟ. „გლობალიზაცია და ბიზნესი“. №5. გვ. 65-70
2. არჩვაძე ი. (2019). დემოგრაფიული ცვლილებების ასახვა ქვეყნის ეკონომიკური განვითარების მაჩვენებლებში (საქართველოსა და პოსტსაბჭოთა ქვეყნების მაგალითზე). საერთაშორისო სამეცნიერო კონფერენციის მასალების კრებული „მწვანე ეკონომიკის“ ფორმირების თანამედროვე პრობლემები. გვ. 488-493
3. კოპალეიშვილი ნ. (2023). COVID-19-ის პანდემიის გავლენა საქართველოს მოსახლეობის ბუნებრივ მოძრაობაზე. დემოგრაფიისა და სოციოლოგიის პრობლემები. შრომების კრებული. გვ. 160-161.
4. ლორთქიფანიძე ვ. (1998). ისტორიული მესხეთი: დემოგრაფიული განვითარების პრობლემები. თბ., „მეცნიერება“, 220 გვ.
5. მენაბდიშვილი ლ., სულაბერიძე ა. (2016). შობადობის შიდაოჯახური კონტროლი. კოლექტიური მონოგრაფია „საქართველოში მართლმადიდებელ მორწმუნეთა დამოკიდებულება სოციალურ-დემოგრაფიული ქცევისა და ოჯახის პრობლემებისადმი“. თბილისის სასულიერო აკადემია. გვ. 69-74
6. სულაბერიძე ა. (2017). ახალგაზრდობის შობადობის ტენდენციები 1959-2015 წწ. დემოგრაფიისა და სოციოლოგიის პრობლემები. შრომების კრებული. თბ., გვ. 22-28
7. სულაბერიძე ა. (2018). საქართველოს დემოგრაფიული მოდერნიზაცია. მონოგრაფია თბ., „ზენაარი“. 240 გვ.
8. სულაბერიძე ა. სულაბერიძე ვ. (2019). უახლესი დემოგრაფიული მდგომარეობა – დეპოპულაციის სტარტი საქართველოში. საერთაშორისო სამეცნიერო კონფერენციის მასალების კრებული „მწვანე ეკონომიკის“ ფორმირების აქტუალური პრობლემები. გვ. 91-95

9. სულაბერიძე ა., წულაძე გ., გვრიტიშვილი ც., გომელაური ნ. (2019). ოჯახის სოციოლოგიის საფუძვლები. თბ., „ზენაარი“, გვ. 120.
10. სულაბერიძე ა. (2019). SOS- დეპოპულაცია საქართველოში!!! სამეცნიერო კრებული „ისტორიანი“. გამომცემლობა „არტანუჯი“. გვ. 797-812
11. სულაბერიძე ვ. (2017). დემოგრაფიული სტრუქტურის ევოლუცია საქართველოში. საერთაშორისო სამეცნიერო კონფერენციის მასალების კრებული „ეკონომიკური განვითარების სტრუქტურული და ინოვაციური პრობლემები“. გვ. 450-454
12. სულაბერიძე ვ. (2018). მოსახლეობის აღწარმოების უახლესი „ცივილიზებული“ ტიპი თუ დეპოპულაციური ტიპი? საერთაშორისო სამეცნიერო კონფერენციის მასალების კრებული „ეკონომიკისა და ეკონომიკური მეცნიერების განვითარების თანამედროვე ტენდენციები“. გვ. 419-424
13. წიკლაური შ., შუმტაკაშვილი ვ. (2014). შობადობა და რეპროდუქციული ქცევა საქართველოში. დემოგრაფიისა და სოციოლოგიის პრობლემები. შრომების კრებული. თბ., გვ. 55-62
14. წულაძე გ., სულაბერიძე ა., მაღლაფერიძე ნ., მამარდაშვილი გ. “საქართველოს დემოგრაფიული განვითარება: გუშინ, დღეს, ხვალ”. 2007.
15. წულაძე გ., სულაბერიძე ა. (2016). საქართველოს რეგიონების დემოგრაფიული თავისებურებები. თბ., 90 გვ.
16. В. А. Борисов. (1076). Перспективы рождаемости. Москва. Статистика.
17. В. А. Борисов. (1987). Воспроизводство населения и демографическая политика в СССР. М., стр. 203.
18. Coale A. (1965). Factors associated with the development of low fertility a historic summary. U.N., World Population Conference. Belgrad.
19. Coale A. (1969). The decline of fertility in Europe from the French Revolution to World War II. In: Fertility and family planning. A world view. The University of Michigan press.
20. <https://www.geostat.ge>

Avtandil Sulaberidze

Doctor of Economic Sciences, Professor

Director of the Institute of Demography and Sociology Ilia State University;

Joseph Archvadze

Doctor of Economics, researcher

Ilia State University Institute of Demography and Sociology;

Vladimir Sulaberidze

Doctor of Economics, Associate researcher

Ilia State University the Institute of Demography and Sociology;

Natalia Kopaleishvili

Doctor of Economics, Assistant -research

Ilia State University the Institute of Demography and Sociology

FROM BABY BOOM TO DEPOPULATION

Expanded Summary

Georgia has witnessed a sharp decline in fertility after obtaining independence, namely, since the beginning of the 1990s. During more than the last three decades the total fertility rate lagged behind the level necessary for the replacement level fertility within four years out of

every five. If the mentioned rate had been on the level sufficient for the replacement level fertility (2.1) 272 thousand more children (more by 18.4%) than the actual figure would have been born in Georgia. In other words, the figure would have been substantially higher than the number of individuals currently living in the regions of Abkhazia and Tskhinvali.

The main goal of the research is to manifest and analyze the demographic factors which influence the decline in fertility and formulate recommendations by juxtaposing two generations of reproductive age.

In addition to the theoretical-methodological issues concerning fertility, the article also makes use of the official demographic data from GeoStat as well as the analysis of the selective survey with regard to the demographic situation existing in the Georgian family. The survey was conducted by the Iliani Institute of Demography and Sociology in May-June of 2023; the scope of the sociological survey encompassed the capital of Georgia and all the regions of the country. In total, 1891 respondents were interviewed. Among them 605 (32.0%) were men and 1286 (68%) – women. Furthermore, the share of the interviewed individuals within the total number of the respondents was maximally close to the share of the population in the given region within the total population of Georgia.

The study of the alteration of fertility level, especially in the long-term, is based on the information concerning the live-born and on the correlation dynamic of the number of women aged 15-49. It can be asserted that the period between 1959-1992 was stable in terms of demography and was characterized by evolutionary development, which was mainly determined by demographic factors. In particular, the increase in the number of the women of fertile age born in the 1950s encouraged the stabilization of fertility at the high level during the “Baby Boom” and subsequent years (1970-1990). However, despite the increase, the number of births was declining in Georgia. Since 1990, together with the tendency of the decrease of fertile women, it has been diminishing even more in the successive years. By 2022, as compared with 1959, the fertility level decreased 2 times, against the background of a 10%-reduction of the number of women aged 15-49 in Georgia.

After the inner-family regulation of births, the actual level of fertility was lower than the level of natural fertility, that is, the potential of fertility remained to be realized fully. The latter can be very high, but the existing level of fertility is dependent on the rate of its realization. The indicators of the hypothetical minimum of natural fertility show to what extent the reproductive potential of the Georgian women was realized during 1958-2020. The calculations manifested that as a consequence of the changes in the reproductive behavior brought about by the second demographic transition in 1990-2000, 807.8 thousand children would have been born as opposed to 117.6 thousand less, were it not for the decrease in the intensity of fertility. Moreover, 62.3% of the decrease of the born children was determined by the changes occurring in the reproductive behavior whereas 37.7% fell to the deterioration of the age structure.

It follows from the Coale indices that the decline in fertility during 1959-1970 was determined by the increase of the inner-family regulation of births, whereas in the 1970s it was caused more by the deterioration of the marriage structure.

As opposed to the years of 1970-1979, during 1979-1989 the general fertility index was decreasing. Compared to it, during the same 1979-1989 the marriage fertility index was decreasing more and was less than the indicator of 1970-1979. The tendency of its reduction would have continued were it not for the improvement of the marriage condition of the population in the 1980s (the share of the married women of fertile age increased).

The 1990s were unprecedented in terms of the change of the intensity of births. From 1989 to 1999, for the duration of ten years, the Coale index for total births declined by nearly the same figure as during the previous 30 years, from 1959 to 1989. Moreover, as the Coale index for marital births reflects the changes occurring within reproductive behavior, its decline was more important than the decrease of the index of total fertility. At the same time, the share

of the index of the fertile married women decreased substantially, which speaks to the deterioration of structural changes.

The Coale index for out-of-wedlock births increased during the 1990s. In 1999, it approached the figure of the index of marriage fertility. Therefore, the Coale indices confirm that the decrease in fertility in Georgia was caused more by the changes occurring in reproductive behavior and less by the deterioration of the marriage structure of the population.

It is clear from the Coale index for total births that during 2000-2014 the mentioned index grew from 0.105 to 0.188 and reached the maximum figure in 2014. This means that the inner-family regulation of fertility decreased during these years. Despite the fact that the women of fertile age migrated to foreign countries, the intensity of fertility increased, as a result of which during 2010-2020 the existing depopulation was replaced by the replacement level fertility. This short-term “demographic improvement” of 20 years was caused by the initiative of Georgia’s Patriarch, according to which, every third and successive children were to be baptized by him. This, together with fighting against abortions, appeared as the unique measure of demographic policy. As a result of increase of the number of third and successive children the structure of fertility changed in favor of the third and successive children, however, the share of the first and second children in the total number of births decreased. This signifies that the increase in fertility is primarily the result of the postponed childbirth of the women aged above 30. The afore-mentioned has substantially increased the average age of mothers at the time of birth of any consecutive child during 2005 and 2021. In 2021, the average age of mothers during the birth of every child was 3.1 years more than the figure in 2005, whereas the average age of mothers during the birth of the first child in 2021 exceeded 2.2 times the figure of 2005 and amounted to 26.2 years.

After 2000 the number of abortions more or less decreased. For example, the researches of the women’s reproductive health conducted in Georgia show that the total rate of abortions during 1997-2010 declined from 2.7 to 1.6. The same researches make clear that the correlation between abortions and fertility during 1999-2010 decreased from 2:1 to 0.8:1. This means that the number of the live-born children in 2010 exceeded the number of the abortions for the first time.

During 1990-2020, under the conditions of decreased reproductive potential of Georgia caused by emigration, the collapse of the demographic situation brought about only by the reproductive behavior was less plausible, as it was significantly influenced by non-demographic factors as well (political, socio-economic, etc.).

It must be noted that the decline in the consecutiveness of the born children was mainly determined by the development of children-centrism formed in families since the 1980s, which, itself, is the consequence of the second demographic transition.

The priority of having less children rather than a large number of kids in families is noticeable during this period. This was determined by the placement of the value of having children in the back seats as opposed to material and other social values which existed in the families’ system of needs. Families put more emphasis on the qualitative care of children (education, career, sport, culture, etc.) instead of their quantity. Families with many children could not provide the necessary funds for the qualitative upbringing of their children. This fostered the emergence of the families with small number of kids, which continues even today.

Naturally, there emerges a question: what caused the decrease of fertility in Georgia? Was it more due to the law of change of reproductive behavior or to some non-demographic factors (socio-economic, etc.). We believe that were it not for the deterioration of the political (civil war, dissolution of territorial integrity, occupation, etc.) and socio-economic situation in the country together with the concurrent increase in the migratory processes, even under the conditions of the low level of reproductive behavior (approaching the replacement fertility level), we could have expected less demographic losses.

The research conducted by the Iliani Institute of Demography and Sociology showed that after 1995 within the 44.2% of the born respondents' families there was not a single child aged below 16. The quantity of such respondents was especially high in the families of the respondents aged 16-19, within more than half of which (52.2%) there was not a single child aged under 16. This points to the fact that during the last 20 years not a single child has been born within more than the half of these respondents' families. As for the respondents whose families could boast of children aged under 16, the total rate of fertility was, on average, only 1.55. Even within the families of the respondents aged 30-39, whose age is the best in terms of fertility and childbirth, the total rate of fertility amounts to 1.75, which means depopulation and is not enough even for the replacement level fertility (2.15) to say nothing of the total rate of fertility (2.6) necessary for the replacement level fertility within families.

According to the respondents' opinion, the optimal (expected) number of the children born in the family is, on average, 2.74. This figure exceeds the number of the kids necessary for the replacement fertility level for every woman (2.15) as well as the necessary quantity of the born children in the family (2.6 children).

The sociological survey has shown that the respondent men and women have the identical opinion on the optimal number of children (2.74). Moreover, the optimal number of the children mentioned by them exceeds the number of the children within their parents' families, however, with little difference – there were more children within the women respondents' families than within that of the men. Furthermore, 2.1 percent of the respondents did not express a wish to have any children, whereas, for the rest 97.9 percent, who wanted to have children, the average number nearly coincided with the number of the children in their parents' families (2.47 and 2.46). Moreover, the male respondents wanted to have more children than the number existing in their parents' families, whereas, the females, on the contrary, expressed a wish to have less children. The parents of the respondents, both male and female, actually had an equal number of children (on average, in one family – 1.96 children). The fact that the female respondents were cautious about the number of the children in their families as opposed to the men respondents might, to some degree, be explained by the burden placed on the shoulders of the females when caring for, bringing up and educating their children as well as the emotional and physical pressures experienced by them.

More than 2/5 (41.3%) of the respondents did not wish to have more children in the future. From among them, who answered the question positively, on average, 1.96 children fell to each such respondent. However, if we apportion the figure of having additional children to the total number of the respondents, taking into account that the share of the respondents who have children is only 56.1 percent, it follows that, on average, for a single woman the potential of the increase of the quantity of children is only 0.55 children. Taking into consideration the actual figure (1.10 children per one woman), the received figure of 1.65 children per one woman ($=1.10 + 0.55$) still significantly lags behind the replacement fertility level for every thousand head (2.1 children), to say nothing of the necessary figure in the family to this end (2.6 children).

The most important factor among others is the material one when considering the number of desired children for the respondents. 30.7 percent of the respondents deem this indicator to be crucial. The said figure exceeds 1.5 times such an important factor as is a family (22.2%), which takes the second place. It is noteworthy that according to the material situation, the said figure was somewhat higher among the male respondents than among the females (respectively, 35.0% and 28.1%). How many children should a family have in order to improve the demographic situation or even provide the replacement fertility level?

Under the conditions of depopulation in Georgia, in 2022, without taking into account the net migration, if Georgia was to provide the zero level of populations' natural movement (replacement fertility level), it should have been necessary that 7121 (16.8%) more children were born in Georgia than is the actual number. According to the survey, the increase in the

number of the first-born children must provide the burden to overcome the said demographic deficit. Based on the demographic data of 2022, if it was necessary to increase the rate of fertility by 16.8% in order to overcome the deficit, the increase in the number of the first-born children among the general number of the born should have been 18.6%.

Is this possible? In order to answer this question, we must take into account many socio-economic and psychological factors. Among them the fact that a sharp decline in the fertility rate was reflected not only in the decrease of the absolute figure and its qualitative worsening, but also in the one more anti-record that was encountered in 2022. Namely, if during 1994-2022 the correlation between the first-born children and the number of marriages amounted to 110.3%, the said figure reached the historical minimum in 2022 – 63.5%. If we consider the fact that a large number of the youth avoids the civil (registered) marriage and limit themselves to only the ecclesiastical marriage, the correlation between the first-born children and the actual (civil plus ecclesiastical) figure must be still lower in reality.

For the replacement fertility level, the number of the first-born children among the born kids, according to the data of 2022, must have been approximately 3.1 thousand more. In this case, the correlation between the first-born children with the number of marriages in 2022 would have increased from the actual 63.5% up to 75.4%, that is, it would have reprised the previous figure in 2021 (2021 = 74.3%).

The presented simulated version offers us an opportunity to imagine to what extent the fertility rates must increase in order to reach the zero level of natural movement. Additionally, if we take into consideration the fact that Georgia still retains the trend of negative net migration (the negative net migration of the Georgian citizens in 2022 exceeded nearly by 4.5 thousand the quantity of the children born in our country), in order to level the latter trend, it is necessary to achieve the qualitatively high level of fertility and on the part of the Georgian state, to implement a more active and large-scale demographic policy as opposed to the currently existing one.

დოქტორანტიებისა და მაგისტრანტიების სამეცნიერო ნაშრომები
PAPERS OF DOCTORAL AND MASTER STUDENTS

Tinatini Loladze

PhD candidate in economics

Ivane Javakhishvili Tbilisi State University, Faculty of Economics and Business

IMPORTANT ASPECTS OF THE IMPACT OF INNOVATION ON UNEMPLOYMENT

Annotation. *Today, successful modernization of the economy is achieved through competitive human capital, which is a significant factor of socio-economic development and competitiveness of the country's economy. It is no coincidence that at the beginning of the new millennium, many countries are moving to the "knowledge economy", where special importance is attached to human capital, which has a direct impact on economic indicators, activation of innovative processes and competitiveness.*

This paper reviews from a theoretical point of view the results of the works of leading economists covering the impact of innovation on employment at the micro and industry level. The effect of innovation on labor demand is not easy to study.

Innovation and unemployment are two interrelated economic elements that have been discussed continuously in economic debates since the beginning of the 21st century. The conventional approach views innovation as a tool for economic transformation, resulting in economic growth and job creation. Another approach points to various mechanisms that can compensate for the primary effect of innovation, the result of which is uncertain.

Empirical studies in this field can be divided according to the level of analysis: macro, sectoral and micro levels. It should be noted that most recent empirical studies analyzing the relationship between technological innovation and unemployment cover the micro level and there is relatively little research at the macro level. The theoretical issues discussed here, which concern precisely the micro and sectoral levels, will help me to conduct a larger-scale macro-level empirical study.

Key words: *Technological Innovation; Firm and Industry Level Evidence; Unemployment; Labor Demand.*

1. Introduction

Since the beginning of the industrial revolution, the global economy has been developing rapidly due to new technologies. Each new technological wave has a positive impact on economic growth, productivity and opportunities for new types of business.

Researchers study the impact of innovation on various parameters of the labor market: employment, wages, labor demand, unemployment and others. Some studies show that technological progress leads to process and product innovation, which creates jobs (Say, 2009; Schumpeter, 2017). Some argue that technological innovation may increase unemployment (Wood, 2004; Feldmann, 2013), others (Liso & Leoncini, 2011) argue that technological progress provides higher wages due to increased demand for skilled workers, while others (Piva et al., 2006) note, that technological change adversely affects skilled and unskilled workers As Alonso-Borrego and Collado (2002) observed, technological innovation is one of the main sources of job creation and destruction.

Technological innovation is one of the forces influencing long-term productivity and economic growth.

Innovations are divided into categories. The Oslo Manual1 (OECD 2005) defines 4 types of innovation: product, process, marketing and organizational. My research is about assessing the

impact of technological innovation on unemployment, which is why product and process innovation are important. The separation between process and product innovation is often artificial (Flichy, 2007). However, it should be noted that this classification is mainly used in the evaluation of scientific research, when assessing the impact of technological innovations on labor market parameters.

There are different opinions among researchers about the impact of product and process innovation on employment. Some argue that product innovation provides new products to the market, which stimulates new demand and leads to a positive correlation between technological variables and employment (Vivarelli, 2014; Harrison et al., 2008). Some even argue that process innovation has a negative impact on the workforce due to the replacement of labor with new machines, machinery, which leads to increased productivity and efficiency (Van Reenen, 1997; Bogliacino & Vivarelli, 2012; Vivarelli, 2014; Marcolin et al., 2016). It should be said that low production costs are achieved with technological changes. This is contrary to Schumpeter's view that technological progress leads to process and product innovation, which naturally leads to job creation (Ziemnowicz, 2013). According to Marxist philosophy, it is implausible that newly developed labor-saving machines can create a sufficient number of jobs (Wood, 2004). Proponents of classical economic theory put forward a theory that Karl Marx later referred to as compensation theory: technological changes can lead to various market compensation mechanisms: new machines, lower prices, new investments and lower wages (Vivarelli, 2014). These compensation mechanisms can offset the initial impact of labor-saving innovation in process innovation (Meschi et al., 2016).

Looking at the various studies I have reviewed, I can say that the results of theoretical studies do not provide a clear answer about the impact of technological innovation on unemployment. 2 outcomes have been identified: 1. Labor-saving innovations create technological unemployment 2. Suspicious compensation mechanisms driven by prices and new demand destroy unemployment (Piva & Vivarelli, 2005).

There is relatively little research on the impact of technological innovation on labor market parameters at the macro level. According to Vivarelli (2014), macroeconomic studies of the impact of innovation on employment are limited to the 1980s and 1990s, and microeconomic studies are more recent.

A limitation of micro-level studies is that these studies do not consider the impact on competing firms in the same industry and the impact on other industries (Feldmann, 2013). Sector-level studies estimate net employment effects in specific industries, but they do not account for indirect sectoral effects of technological change (Bogliacino & Vivarelli, 2012). Industry level studies are more popular than micro level studies.

The main findings of industry-level studies are that process innovation is labor-saving, while product innovation is employment-friendly (Mehta & Mohanty, 1993; Huo & Feng, 2010) and that technological innovation increases the relative demand for skilled workers (Machin & Van Reenen, 1998; Morrison Paul & Siegel, 2001).

2. The Common Theoretical Framework

Mercantilists believed that the introduction of new machines would be linked to the employment problem. According to Freeman and Soete (1994), a series of regulations were introduced in France and England to control the use of machines in the production process. A number of proponents of the period, including James Stewart, advocated active government protectionism of strategic industries to prevent mass unemployment and social upheaval. According to this theory, the mechanization of labor will lead to further reductions in prices. This will lead to increased prosperity in the long run. Despite the prevalence of this argument among economists and politicians alike, David Ricardo was the most famous classical economist to question the long-run benefits of technological innovation.

Following Ricardo, Marxist approaches view technological progress as a deliberate means by capitalists of controlling labor power. Neoclassical views propagated the idea of the existence of self-equilibrium based on Say's law.

Along with the general equilibrium view, the principle of factor substitution became the mainstay of economic analysis. According to this principle, the most profitable combination of labor and capital gives the efficient current price. Technological innovation can lead to the temporary destruction of labor. The supposed mismatch is not due to a lack of work caused by technological progress, but may be due to a decrease in wages that may coincide with a reduced demand for labor. Analysis of the downstream effect shows that the relative depreciation of capital caused by the technological process leads to a lower interest rate, which encourages investment activity. Two opposing forces operate in the capital market: on the one hand, under conditions of diminishing returns to scale, the marginal productivity of capital decreases with capital accumulation, which reduces the corresponding demand. On the other hand, the supply of capital decreases, which is caused by the low interest rate (Calvino & Virgillito, 2018).

The Keynesian approach was characterized by an alternative perspective of a "self-regulating system". Say's law applies only under conditions of full employment. The main difference between Keynes and the neoclassical economists can be defined mainly in their theoretical view of the economic system, not in terms of the extent of government intervention.

In general theory, unemployment is only a temporary phenomenon. During a recession phase, a low level of aggregate demand will lead to a lack of private investment due to low expectations of future profits. In the economic recovery phase, aggregate demand needs to be stimulated, which affects the creation of positive investment expectations. Higher investment will increase the demand for labor, which will lead to lower unemployment. However, Keynesian theories pay less attention to the role of technical progress and the introduction of labor-saving technologies. In fact, Keynes develops the theory of booms and busts caused by investments. But the investment mechanism, in general theory, is only related to the indefinite idea of profit expectations.

In contrast, Schumpeter's analysis was particularly straightforward. In particular, it is built on the concepts of cluster innovation, product life cycle, imitation and diffusion: the interaction of these elements determines the emergence of cycles or waves. Unemployment arises as a result of technological innovation, which takes a long time to diffuse and affects different sectors asymmetrically. Innovation is seen as a painful process that creatively destroys the old and makes way for the new. Nevertheless, Schumpeter does not believe in the possibility of structural/Keynesian unemployment (Dosi et al., 1988).

Schumpeter's legacy has been carried over to neo-Schumpeterian/new growth theories, with a continued emphasis on the supply side, as well as evolutionary-institutionalist theories. The latter, espoused mainly by Chris Freeman, Carlotta Pérez, and Luc Soet, attempts to refine the notion of economic fluctuations—sometimes associated with long Kondratieff waves (Kondratieff & Stolper, 1935). Kondratieff in his theory about big business cycles substantiated the existence of big cycles with a duration of 50-60 years. According to him, before the beginning of the upward wave of the big cycle, there are deep qualitative changes in the economic activity of the society, which are manifested by essential innovations in techniques and technologies. These innovations mean the implementation of innovations in the economy.

English scientist John Bernal made a significant contribution to the development of innovation theory. He indicates that periods of prosperity in science coincide with increases in economic activity and technical progress as a result of the use of innovations (Bernal, 1956).

2.1 Compensation mechanism

Vivarelli (2013, 2014) discussed different classifications of compensation mechanisms. As a result of reviewing the literature, I distinguished classical-neoclassical and Keynesian-Schumpeterian mechanisms. Classical-neoclassical mechanisms can be classified as follows: **New machines** - As a result of technical progress, new machines are introduced, possibly dis-

placing the workforce; **Decrease in prices** - The increase in productivity with the introduction of new technologies leads to a decrease in production costs. This effect in competitive markets leads to further price reductions. Lower prices lead to higher demand and therefore higher employment; **Decrease in wages** - This mechanism operates in the market for factors of production and has symmetric effects on the price reduction process. The movement of the labor force leads to an excess of labor supply, thus reducing wages. The increase in labor demand is rebalancing the market tensions caused by the first wave of labor oversupply; **New investments** - Accumulated additional profits can be invested by entrepreneurs in physical capital, expanding productive capacity and, therefore, labor demand.

Keynesian-Schumpeter mechanisms can be divided as follows: **Increase in incomes** - When workers can earn commensurate gains from increased productivity, technical progress can lead to increases in wages and consumption. This leads to higher demand, which leads to an increase in employment through the famous Keynesian mechanism; **New product** - Introducing new branches and products can stimulate consumption. Higher consumption means higher demand and therefore employment. At the firm level, new products can cannibalize sales of older products, leading to ambiguous net effects. Additionally, at the industry level, product innovators may face increased demand through market expansion because the new product may satisfy previously unmet customer needs. This effect has a positive effect on employment. On the other hand, product innovators can erode the market shares of non-innovators through the so-called business-stealing effect, as older products become obsolete. Finally, we must not forget that new products can be produced more efficiently because of the advantages between product and process innovation strategies.

Unfortunately, it is difficult to determine the effectiveness of the above compensation mechanisms. Therefore, we must highlight several limitations.

The compensatory mechanism by reducing prices should balance the reduction in aggregate demand associated with layoffs. For its effectiveness, it is necessary: 1. significant price elasticity of goods, which are affected by price reduction; 2. High relevance of these goods in workers' consumption; 3. Non-oligopoly market structures. Accordingly, the extent to which price cuts affect the composition of aggregate demand depends on whether the above conditions are met. Such conditions of limited validity may result in unchanged or even reduced total demand (Calvino & Virgillito, 2018).

3. Results of Empirical Research

3.1 Evidence at the firm level

Vivarelli (2014) emphasized that there is a positive relationship between innovation and employment in the microeconomic literature. Especially when R&D or product innovation are taken as indicators of innovative activity. A number of microeconomic studies use R&D or the number of patents as indicators of innovative activity. Such studies fail to distinguish the effects of the above compensating mechanism, but generally estimate correlations that represent the net result of a complex interaction of various forces on employment.

Traditional analyzes of the impact of innovation on employment at the firm level use R&D expenditures or patent data as indicators of innovation activities. These two variables capture innovation in different ways and suffer from different limitations and measurement problems.

Given the significant microeconomic heterogeneity, firm-level innovation effects can be characterized by volatile effects on employment. Bogliacino (2014) identifies two potential mechanisms that can lead to nonlinear firm-specific employment R&D elasticities. These are: scale effect and size effect.

There are many studies describing the positive relationship between innovation and employment (Hall, 1987; Yang & Huang, 2005; Yasuda, 2005; Van Reenen, 1997; Greenhalgh. et al., 2001)

It should be noted that firms of different sizes, ages and sectors of activity may have different results in establishing the relationship between innovation and employment. For example, according to the findings of Stam & Wennberg (2009), R&D positively affects the employment growth of young high-tech firms, but the same cannot be said for the employment growth of low-tech start-up.

3.2 Evidence at the industry level

Industrial analysis of innovation and employment spans the long term. There are recent studies that examine their relationship at the industry level. Bogliacino & Pianta (2010) further examine the relationship between innovation and employment at the industry level in eight European countries, using CIS 2, 3 and 4 data between 1994 and 2004. Analyzed the effects of cost competitiveness (CC) and technological competitiveness (TC) on employment change, distinguishing manufacturing and service sectors according to Pavitt's revised taxonomy (Pavitt, 1984; Archibugi, 2001). They estimate the industry-level labor demand curve, which includes CC, TC, labor wages, industrial dynamism, and productivity growth. It is concluded that CC has a negative effect on employment change, while TC has a positive effect. In addition, their findings emphasize the negative effect of wages and the effect of positive dynamism. However, they argue that the significant differences in Pavitt's classes prove that innovation strategies differ across sectors. That particular mechanisms operate within each class as a result of specific technological, demand and labor market factors.

Pavitt's taxonomy mainly includes large industrial firms and divides them according to the trajectories of technological change according to the sources of technology, the demands of customers and the mode of feasibility (Pavitt, 1984).

4. The Role of Aggregation

Different levels of aggregation play a crucial role in how innovation affects employment and employment growth. Studies that focus on the relationship between firm-level productivity and employment combine firm- and industry-level analyses. In fact, productivity and process innovation are particularly related to innovation with labor-saving effects. It is based on Schumpeter's idea that more competitive firms are better able to gain market share. Based on evolutionary theory, the dynamic relationship between productivity and employment shares can be well represented by the replicator dynamics equation (Calvino & Virgillito, 2018):

$$\Delta s_{i,t,t-1} = \Psi s_{i,t-1} \left(\frac{\Pi_{i,t}}{\bar{\Pi}_t} - 1 \right) \quad (1)$$

Where,

$$\bar{\Pi}_t = \sum_i \Pi_{i,t} s_{i,t-1} \quad (2)$$

$s_{i,t}$ is the market share of firm i , which varies with the ratio of the firm's productivity (or competitiveness) to the industry weighted average ($\frac{\Pi_{i,t}}{\bar{\Pi}_t}$) and that the Ψ parameter indicates the intensity of the selection process. This equation aims to understand how the dynamics of market shares are combined with firms' relative performance. Given the market entry and exit process, the replicator dynamics equation describes the endogenous sustained cyclical dynamics in market shares.

Equation (1) can be written as follows (Calvino & Virgillito, 2018):

$$\Delta n_{i,t,t-1} = \Psi n_{i,t-1} \left(\frac{\Pi_{i,t}}{\bar{\Pi}_t} - 1 \right) \quad (3)$$

Where,

$$\bar{\Pi}_t = \sum_i \Pi_{i,t} n_{i,t-1} \quad (4)$$

And $n_{i,t}$ is the employment share of firm i .

If $\Pi_{i,t}$ is the labor productivity of firm i at time t , than $AP_{j,t}$ represents the total sector productivity of firm i in sector j (Calvino & Virgillito, 2018):

$$AP_{j,t} = \sum_{i \in j} \Pi_{i,t} s_{i,t} \quad (5)$$

The temporal variation of sectoral total productivity can be rewritten as (Calvino & Virgillito, 2018):

$$\Delta AP_{j,t} = AP_{j,t} - AP_{j,t-1} = \sum_{i \in j} (\Delta \Pi_i s_{i,t-1}) + \sum_{i \in j} (\Delta s_i \Pi_{i,t-1}) + \sum_{i \in j} (\Delta \Pi_i \Delta s_i) \quad (6)$$

The first element represents the within component and aims to reflect the evolution of productivity, keeping market shares constant: to some extent, it realizes the learning process that takes place inside the firm. The second element is the between component, which aims to reflect the market selection process and tracks the time evolution of market shares when Productivity is constant. The last term captures the covariance between the two effects (Calvino & Virgillito, 2018).

The reviewed theory shows once again that the relationship between process innovation, here linked to productivity, and employment can take different forms when considering different levels of aggregation.

5. Empirical Evidence: Challenges and Limitations

First of all, innovative activity proves to be an inherently complex phenomenon. The use of different innovation variables, starting from patents and R&D expenditures or innovative ideas, is an obvious challenge and substantially limits the empirical regularities of econometric analyses. Many of the microeconomic studies presented rely on innovative survey data that provide comprehensive information. Innovative activities suffer from significant quantitative deficiencies. In fact, data like the CIS are typically self-reported, which can be particularly subject to measurement error and anonymization challenges. In addition, they often do not contain comprehensive information on firm characteristics, have sampling problems, depending on the representativeness of a particular sample (Mairesse & Mohnen, 2010).

Product innovation generally includes both new and significantly improved goods and services. Process innovation, on the other hand, involves new or significantly improved production methods, delivery methods, hardware, equipment or software changes and may tend to increase quality or decrease cost.

Table 1a and Table 1b list authors who have investigated the impact of technological innovation on the labor market. Here we report the interaction between the instrument(s) measuring technological innovation as the exogenous variable(s) and the labor market outcome(s) as the endogenous variable(s).

Table 1a. Researches about Impact of technological innovations on the labor market (sectoral level)

Level of Analysis	Author(s), Year	Measurement Instrument(s) for Technological Innovation(s) as Exogenous Variable(s)	Labor Market Outcome(s) as Endogenous Variable(s)	Positive	Negative	Non-Significant/Unclear
	Mehta and Mohanty (1993)	Technology elasticity (adoption)	Labor demand		X	

Sectoral Level	Berman et al. (1994)	Investment in computers, expenditures on R&D	Skilled labor force demand	X	
	Bogliacino and Vivarelli (2011)	R&D expenditure	Labor demand	X	
	Bogliacino and Vivarelli (2012)				
	Goux and Maurin (2000)	New technologies usage	Labor demand		X
	Gera et.al. (2001)	The stock of R&D, the stock of patents	Skilled labor force demand	X	
	Morrison Paul and Siegel (2001)	Investment in technology, R&D investment	Labor demand		X
	Evangelista and Sanova (2002)	Innovation intensity	Employment		X
	Piva et al. (2006)	ICT technologies	Skilled and unskilled labor force demand		X
	Pieroni and Pompei (2008)	Patent per capita	Gross job turnover rate	X	
	Bogliacino and Pianta (2010)	R&D expenditure, expenditure for innovation-related machinery	Employment	X	
Huo and Feng (2010)	The index of process and product innovation intensity	Employment	X		

Source: (Matuzeviciute et.al. 2017)

Table 1b. Researches about Impact of technological innovations on the labor market (micro level)

Level of Analysis	Author(s), Year	Measurement Instrument(s) for Technological Innovation(s) as Exogenous Variable(s)	Labor Market Outcome(s) as Endogenous Variable(s)	Positive	Negative	Non-Significant/ Unclear
	Casavola et al. (1996)	R&D expenditure, patents, software licenses	Employment	X		
	Doms et al. (1997)	Automation technologies	Wages, occupational mix,	X		

			workforce education	
Micro Level	Dunne et al. (1997)	R&D stock, technology adoption	Employment, labor share change	X
	Van Reenen (1997)	Patents	Employment	X
	Blanchflower and Burgess (1998)	Introduction of new technology	Employment	X
	Klette and Forre (1998)	R&D investments	Job creation	X
	Smonly (1998)	Product and process innovations	Employment	X
	Boone (2000)	Product and process innovations	Unemployment	X
	Gatti (2000)	Product-oriented and knowledge-based R&D	Unemployment	X
	Greenan and Guellec (2004)	Product and process innovation	Employment	X
	Aguirregabiria and Alonso-Borrego (2001)	Investment on R&D, purchases of technological capital	Employment by occupations	X
	Falk and Seim (2001)	Investment in IT	High-skilled employment	X
	Greenan et al. (2001)	R&D expenditure, IT adoption and intensity of usage	Wages, skill composition, employment	X
	Luque (2005)	Technological intensity	Skill mix changes	X
	Piva et al. (2005)	R&D expenditure	Employment (blue-collar, white-collar)	X
	Greenhalgh et al. (2001); Lachenmaier and Rottmann (2007); Yang and Lin (2008); Lachenmaier and Rottmann (2011)	R&D, patents	Employment	X
	Hall et al. (2008); Harrison et al. (2008); Dachs and Peters (2014); Falk (2015)	Product and process innovations	Employment	X
	Baccini and Cioni (2010)	Introduction of ICT	Demand for skilled workers	X
	Coad and Rao	R&D ex-	Total number	X

(2011)	penditure, patents applications	of jobs		
Meschi et al. (2011)	R&D expenditure, technological transfer from abroad, foreign ownership	Demand for skilled labor	X	
Evangelista and Vezzani (2012)	Product and process innovations	Employment	X	
Bogliacino et al. (2012); Ciriaci et al. (2016)	R&D expenditure	Employment	X	
Meschi et al. (2016)	R&D expenditure; the obtained availability of a foreign patent or other appropriate devices developed abroad; investment in foreign machinery and equipment per worker	Employment (blue-collars, white-collars)	X	
	investment in domestically produced machinery and equipment per worker	Employment (blue-collars, white-collars)		X
Haile et al. (2017)	The share of foreign ownership	Skilled and unskilled labor	X (skilled workers)	X (unskilled workers)

Source: (Matuzeviciute et.al. 2017)

Conclusion

The progress of society is related to innovation. It led to great progress in all spheres of human activity and life. It can be said that the process of economic development is the process of implementing innovations in all elements of the economic system.

Implementation of innovations in the world started from the 70s of the last century and reached the highest level of development in the advanced countries of the world. That is why the economy of these countries is called innovative economy. Innovative economy is based on knowledge, innovation flow, technology, information, institutions, human capital, production organization, products, etc. Continuous improvement, intellectual work of scientists and innovators, not just capital. Science, invention, innovation represent a single organic factor of development in such an economy (Abesadze, 2015).

Innovation affects the demand function and process innovation changes the production function. At the firm level, process innovation contributes more to employment growth (than product innovation) (Greenan & Guellec, 2000). Sector-level innovation indicators for 37 industry

sectors are examined to answer whether technical change affects the sector level. As it turns out, innovation is positively related to employment. A distinction is made between product and process innovation, and industry-level employment benefits more from product innovation.

Arguments used at the firm and sector level are combined by different effects: process innovation is accompanied by job creation at the expense of competitors, while product innovation has a more moderate effect and does not harm other competing firms.

The net effect of innovation on employment at the industry-wide level may differ from survey-based firm-level results. Firm-level analysis does not allow these results to be extended to the entire industry. There are several reasons why these firm-level results cannot be applied to the industry level (Harrison et al., 2008; Piva & Vivarelli, 2005):

- It is impossible to distinguish the effect of market expansion and business stealing; For example, if employment is increased by the innovative firm, the share of other firms will decrease;
- Entry and exit of firms is not observed, innovators may foreclose non-innovators;
- Entirely new economic branches may emerge and to create completely new jobs.

Acknowledgement: This research #PHDF-22-1709 has been supported by Shota Rustaveli National Science Foundation of Georgia (SRNSFG).

References

- Abesadze, R. 2015. *Innovations and general directions of innovative economy formation in Georgia*. TSU, collection of scientific works of P. Gugushvili Institute of Economics. Tbilisi, "Publishing House of TSU P. Gugushvili Institute of Economics".
- Alonso-Borrego, César & Dolores Collado. 2002. Innovation and Job Creation and Destruction. *Recherches économiques de Louvain* 68: 148–68.
- Archibugi, D. 2001. Pavitt's taxonomy sixteen years on: a review article. *Economics of Innovation and New Technology* 10(5): 415–425.
- Bernal, J. 1956. Science in History, Moscow. *The MIT Press*, Cambridge.
- Bogliacino, F. & Pianta, M. 2010. Innovation and employment: a reinvestigation using revised Pavitt classes. *Research Policy* 39(6): 799–809.
- Bogliacino, F. 2014. Innovation and employment: a firm level analysis with European R&D scoreboard data. *Economia* 15(2): 141–154.
- Bogliacino, Francesco & Marco Vivarelli. 2012. The job creation effect of R&D expenditures. *Australian Economic Papers* 51: 96–113.
- Calvino, F. & Virgillito M., E. 2018. The Innovation-Employment Nexus: Critical Survey of Theory and Empirics. *Journal of Economic Surveys* Vol. 32, No. 1: 83-117.
- Dosi, G. 1988. Sources, procedures, and microeconomic effects of innovation. *Journal of Economic Literature* 26(3): 1120–1171.
- Feldmann, Horst. 2013. Technological Unemployment in Industrial Countries. *Journal of Evolutionary Economics* 23: 1099–126.
- Flichy, Patrice. 2007. *Understanding Technological Innovation: A Socio-Technical Approach*. Cheltenham: Edward Elgar. ISBN 978-1-84720-39-5.
- Freeman, C. & Soete, L. (1994) Work for All or Mass Unemployment? Computerised Technical Change into the 21st Century. London and New York: Pinter Publisher.
- Greenan, N. & Guellec, D. 2000. Technological innovation and employment reallocation. *Labour* 14(4): 547–590.
- Greenhalgh, C., Longland, M. & Bosworth, D. 2001. Technological activity and employment in a panel of UK firms. *Scottish Journal of Political Economy* 48(3): 260–282.

- Hall, B.H. 1987. The relationship between firm size and firm growth in the US manufacturing sector. *Journal of Industrial Economics* 35(4): 583–606.
- Harrison, R., Jaumandreu, J., Mairesse, J. & Peters, B. 2014. Does innovation stimulate employment? A firm-level analysis using comparable micro-data from four European countries. *International Journal of Industrial Organization* 35: 29–43.
- Harrison, Rupert, Jordi Jaumandreu, Jacques Mairesse & Bettina Peters. 2008. *Does Innovation Stimulate Employment? A Firm-Level Analysis Using Comparable Micro Data on Four European Countries*. NBER Working Paper 14216; Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Huo, Jingjing & Hui Feng. 2010. The Political Economy of Technological Innovation and Employment. *Comparative Political Studies* 43: 329–52.
- Kondratieff, N. & Stolper, W. 1935. The long waves in economic life. *Review of Economics and Statistics* 17(6): 105–115.
- Liso, Nicola & Riccardo Leoncini. 2011. *Internationalization, Technological Change and the Theory of the Firm*. New York: Routledge. ISBN 978-1-203-84641-4.
- Machin, Stephen & John Van Reenen. 1998. Technology and Changes in Skill Structure: Evidence from Seven OECD Countries. *The Quarterly Journal of Economics* 113: 1215–44.
- Mairesse, J. & Mohnen, P. 2010. Using innovation surveys for econometric analysis. In B.H. Hall and N. Rosenberg (eds.), *Handbook of the Economics of Innovation*, Vol. 2 (pp. 1129–1155). Amsterdam: North-Holland.
- Marcolin, Luca, Sébastien Miroudot & Mariagrazia Squicciarini. 2016. *Routine Jobs, Employment and Technological Innovation in Global Value Chains*. OECD Science, Technology and Industry Working Papers No. 01, Paris: OECD iLibrary.
- Matuzeviciute K., Butkus M. & Karaliute A. 2017. Do Technological Innovations Affect Unemployment? Some Empirical Evidence from European Countries. *Journal economics* 5, 48.
- Mehta, R. & S. K. Mohanty. 1993. Demand for Labour in Manufacturing Sector: A Decomposition Analysis for Developing Countries. *Indian Journal of Industrial Relations* 29: 171–90.
- Meschi, Elena Meschi, Erol Taymaz & Marco Vivarelli. 2016. Globalization, Technological Change and Labor Demand: A Firm. *Level Analysis for Turkey*. *Review of World Economics* 152: 655–80.
- Morrison Paul, Catherine J. & Donald S. Siegel. 2001. The Impacts of Technology, Trade and Outsourcing on Employment and Labor Composition. *The Scandinavian Journal of Economics* 103: 241–64.
- OECD. 2005. *Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data*, 3rd ed. Paris: OECD Publishing.
- Pavitt, K. 1984. Sectoral patterns of technical change: towards a taxonomy and a theory. *Research Policy* 13(6): 343–373.
- Piva, M. & Vivarelli, M. 2005. Innovation and employment: evidence from Italian microdata. *Journal of Economics* 86(1): 65–83.
- Piva, Mariacristina & Marco Vivarelli. 2005. Innovation and Employment: Evidence from Italian Microdata. *Journal of Economics* 86: 65–83.
- Piva, Mariacristina, Enrico Santarelli & Marco Vivarelli. 2006. Technological and Organizational Changes as Determinants of the Skill Bias: Evidence from the Italian Machinery Industry. *Managerial and Decision Economics* 27: 63–73
- Say, Jean Baptiste. 2009. *A Treatise on Political Economy or the Production, Distribution and Consumption of Wealth*. New York: BiblioBazaar, vol. 2. ISBN 9781110312887.
- Schumpeter, Joseph Alois. 2017. *The Theory of Economic Development*. New York: Routledge. ISBN 978-0-06-156161-0.
- Stam, E. & Wennberg, K. 2009. The roles of R&D in new firm growth. *Small Business Economics* 33(1): 77–89.

- Van Reenen, J. 1997. Employment and technological innovation: evidence from UK manufacturing firms. *Journal of Labor Economics* 15(2): 255–284.
- Van Reenen, John. 1997. Employment and technological innovation: Evidence from UK manufacturing firms. *Journal of Labor Economics* 15: 255–84.
- Vivarelli, M. 2013. Technology, employment and skills: an interpretative framework. *Eurasian Business Review* 3(1): 66–89.
- Vivarelli, Marco. 2014. Innovation, employment and skills in advanced and developing countries: A survey of economic literature. *Journal of Economic Issues* 48: 123–154.
- Wood, John Cunningham. 2004. *Karl Marx's Economics: Critical Assessments*. London and New York: Routledge, vol. IV. ISBN 0-415-06510-0.
- Yang, C.H. & Huang, C.H. 2005. R&D, size and firm growth in Taiwan's electronics industry. *Small Business Economics* 25(5): 477–487.
- Yasuda, T. 2005. Firm growth, size, age and behavior in Japanese manufacturing. *Small Business Economics* 24(1): 1–15.
- Ziarnowicz, Christopher. 2013. Joseph A. Schumpeter and Innovation. In *Encyclopedia of Creativity, Invention, Innovation and Entrepreneurship*. Edited by Elias G. Carayannis. New York: Springer, vol. 1, pp. 1171–1176.

თინათინი ლოლაძე

ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის
ეკონომიკისა და ბიზნესის ფაკულტეტი
ეკონომიკის დოქტორანტი

**ინოვაციის გავლენის მნიშვნელოვანი ასპექტები უმუშევრობაზე
რეზიუმე**

სტატიაში გამოკვლეულია კომპლექსური ურთიერთობები ტექნოლოგიურ ინოვაციებსა და უმუშევრობას შორის, რომელიც ფოკუსირებულია როგორც თეორიულ ასპექტებზე, ასევე ემპირიულ მტკიცებულებებზე ანალიზის სხვადასხვა დონეზე, მათ შორის მიკრო, სექტორულ და მაკრო დონეზე. კვლევა ხაზს უსვამს პროდუქტისა და პროცესის ინოვაციების გამიჯვნის მნიშვნელობას და განიხილავს კომპენსაციის სხვადასხვა მექანიზმებს.

ნაშრომში წარმოდგენილია ეკონომიკური თეორიების ისტორიული მიმოხილვა, რომლებიც დაკავშირებულია ტექნოლოგიურ ინოვაციებთან და დასაქმებაზე მისი გავლენის შესწავლაზე. ისტორიული მიმოხილვა მოიცავს მერკანტილისტების, კლასიკური ეკონომისტების, ნეოკლასიკოსების, კეინზიანელების და შუმპეტერის მიდგომებს.

ემპირიული კვლევები დაყოფილია მიკრო, სექტორულ და მაკრო დონეების მიხედვით. სექტორულ დონეზე მიღებული დასკვნების მიხედვით პროცესის ინოვაცია შრომის დაზოგვის ტენდენციაა, ხოლო პროდუქტის ინოვაცია დასაქმების კუთხით პოზიტიურია. სტატიაში ნათლადაა აღწერილი მიკრო დონის კვლევებში არსებული შეზღუდვები და მაკრო დონის ანალიზის საჭიროება დასაქმებაზე უფრო ფართო გავლენის გასაგებად.

ნაშრომში იდენტიფიცირებული და განხილულია კომპენსაციის მექანიზმები, რომლებიც შემოთავაზებულია სხვადასხვა მეცნიერის მიერ. კლასიკურ-ნეოკლასიკურ მექანიზმებში შედის ახალი მანქანები, ფასების შემცირება, ხელფასების შემცირ-

რება და ახალი ინვესტიციები. კეინზიან-შუმპეტერის მექანიზმები მოიცავს შემოსავლების ზრდას და ახალი პროდუქტების დანერგვას. თუმცა, აღნიშნულია ამ მექანიზმების ეფექტურობის განსაზღვრის სირთულე და რამდენიმე შეზღუდვა.

განხილული საკითხები ხაზს უსვამს ინოვაციის მნიშვნელობას საზოგადოების პროგრესში, ახასიათებს ინოვაციური ეკონომიკას, როგორც ცოდნას, ტექნოლოგიას, ინფორმაციას და ადამიანურ კაპიტალს. მიგნებები აჯამებს ძირითად საკითხებს, რომლებიც დაკავშირებულია დასაქმების ზრდასთან და განასხვავებს პროდუქტისა და პროცესის ინოვაციის შესწავლას ფირმისა და სექტორის დონეზე.

დასკვნის სახით მინდა აღვნიშნო, რომ სტატია გთავაზობთ თეორიული ჩარჩოების, კომპენსაციის მექანიზმებისა და ემპირიული მტკიცებულებების ყოვლისმომცველ მიმოხილვას უმუშევრობაზე ტექნოლოგიური ინოვაციების გავლენის შესახებ. აღნიშნული საკითხის შესწავლამ მიჩვენა შემდგომი კვლევის აუცილებლობა, განსაკუთრებით მაკრო დონეზე, საგნის უფრო ჰოლისტური გაგებისთვის.

ლამა კელიხაშვილი

თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის
ეკონომიკისა და ბიზნესის
ფაკულტეტის დოქტორანტი

**მთავრობის ვალის დინამიკა მსოფლიოსა და საქართველოში და მასთან
დაკავშირებული გამოწვევები მონეტარული პოლიტიკის გლობალური გამკაცრების
პირობებში**

ანოტაცია. მთავრობის ვალი ფისკალური პოლიტიკის ერთ-ერთ ქვაკუთხედს და მეცნიერული განსჯის საგანს წარმოადგენს. ამასთანავე, მზარდი ვალის პოტენციური ეფექტები სოციოეკონომიკურ მდგომარეობაზე მრავალმხრივია. თანამედროვე შეხედულებების მიხედვით, მთავრობის მხრიდან საკრედიტო რესურსის მობილიზება ქვეყნისთვის ნაკლებად წარმოადგენს პრობლემას, თუკი მოზიდული რესურსი ეფექტიანად იხარჯება. მიუხედავად ამისა, ხარჯვის ეფექტიანობის შესაძლებლობას ეჭვქვეშ აყენებს არაერთი ეკონომისტი, რომელთა მიხედვითაც, საკრედიტო რესურსი, პირველ რიგში, ქვეყნის მმართველი რგოლების ინტერესების შესაბამისად იხარჯება. მთავრობის ვალთან დაკავშირებული საკითხების აქტუალურობა განსაკუთრებით გაიზარდა უკანასკნელ წლებში, პანდემიით გამოწვეული კრიზისის შედეგად მისი მკვეთრი ზრდის და გლობალური საპროცენტო განაკვეთების ზრდის პირობებში, რომელიც მკვეთრად ზრდის მთავრობის ვალის მომსახურების ხარჯებს და ერთის მხრივ ასუსტებს ფისკალური პოლიტიკის კონტრაციული რეაგირების შესაძლებლობას, ხოლო მეორეს მხრივ ამცირებს სახელმწიფო დანახარჯების ეფექტიანობას.

საკვანძო სიტყვები: მთავრობის ვალი; ფისკალური პოლიტიკა; საპროცენტო ხარჯები.

შესავალი

საერთაშორისო სავალუტო ფონდის მონაცემთა ბაზების მიხედვით, ბოლო ათწლეულებია ფაქტობრივად არ არსებობს სუვერენული სახელმწიფო, რომლის მთავრობასაც ვალი არ გააჩნია (IMF Datamapper, 2023). ამ მიზეზით, მთავრობის ვალი და მისი გავლენა მაკროეკონომიკურ პარამეტრებზე, მათ შორის ეკონომიკურ ზრდაზე, არაერთი ეკონომისტის კვლევის საგანს წარმოადგენს. საკითხმა დამატებითი აქტუალურობა კორონავირუსის პანდემიის პირობებში შეიძინა. აღნიშნულ პერიოდში, ერთის მხრივ ადგილი ქონდა ვალების მკვეთრ ზრდას, მეორეს მხრივ კი მონეტარული პოლიტიკის გლობალურად გამკაცრების შედეგად, ამ ვალების მომსახურების ტვირთის დამძიმებას.

მოცემულ სტატიაში განხილულია ერთის მხრივ მთავრობის გლობალური ვალის ტენდენციები მსოფლიოსა და საქართველოში, მეორეს მხრივ კი ვალის მზარდი ტემპისა და მონეტარული პოლიტიკის გლობალური გამკაცრების შედეგად, სახელმწიფოთა წინაშე წარმოქმნილი გამოწვევები.

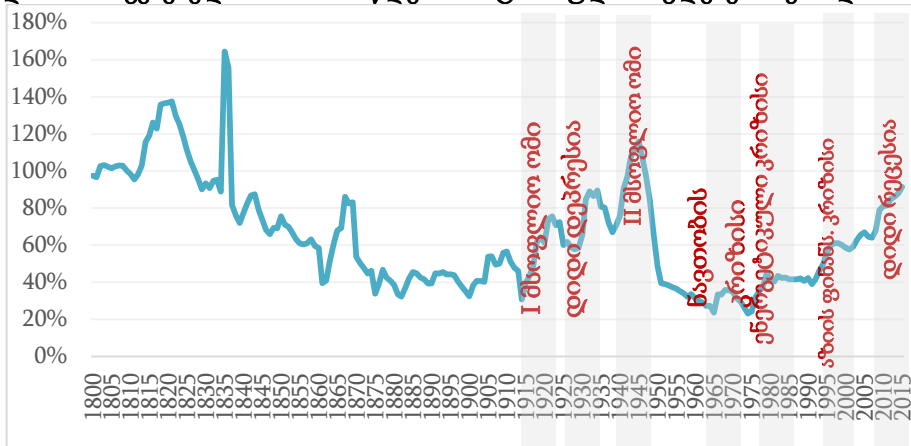
მთავრობის ვალის ევოლუცია და შეხედულებები მის ეფექტებთან დაკავშირებით

მე-18 საუკუნემდე, მთავრობის მიერ საკრედიტო რესურსის მობილიზება ძირითადად საომარი მოქმედებების დაფინანსებისთვის ხორციელდებოდა (Stasavage, 2011). ამასთანავე, მრავალი სახელმწიფოს მიერ, შუა საუკუნეებში ვალის აკუმულირების მნიშვნელოვანი მაპროვოცირებელი მოვლენა გახდა დენტის გამოგონება. ამ მოვლენის შედეგად, აუცილებელი გახდა გადაიარაღებასა და ციხესიმაგრეების ახალ, დენტსაწინააღმდეგო სტანდარტზე გადასაყვანად მნიშვნელოვანი დანახარ-

ჯების გაწევა (Drelichman & Voth, 2014). თავის მხრივ, საკრედიტო რესურსის მობილიზებისთვის მნიშვნელოვან წინაპირობას მეტნაკლებად ჯანსაღი ფისკალური სიტუაციის არსებობა წარმოადგენდა. ამ თვალსაზრისით, შუა საუკუნეების კონფლიქტები, ცალკეული კვლევების მიხედვით, თანამედროვე ფისკალური პოლიტიკის და სახელმწიფო ვალის ფორმირების ერთ-ერთ მთავარ მამოძრავებელ ძალადაკვი ითვლება (Yun-Casalilla & O'Brien, 2015). მე-17 საუკუნის შუა ხანებიდან ევროპულ სახელმწიფოებს შორის, ვესტფალიის სამშვიდობო შეთანხმების შედეგად, შედარებით მშვიდობიანმა ხანამ დაისადგურა და ამ პერიოდიდან იკვეთება სახელმწიფო ერთეულის მიერ საკრედიტო რესურსის გამოყენების მიზნობრიობის ცვლილების ტენდენციები (Yun-Casalilla, O'Brien, 2015). ამის ძირითადი მიზეზი გახდა ერთის მხრივ სახელმწიფო ინსტიტუტების როლის გაძლიერება, მეორეს მხრივ კი ურბანიზაციის ზრდის პირობებში საზოგადოებრივ საქონელზე მოთხოვნის ზრდა. შედეგად, საკრედიტო რესურსით, ნაცვლად ომების დაფინანსებისა, უფროდაუფრო აქტიურად ფინანსდებოდა საზოგადოებრივი დოვლათი (წყალგაყვანილობა, საგზაო ინფრასტრუქტურა, განათლება და სხვა). ამ პროცესს დამატებით ხელი შეუწყო ფინანსური გლობალიზაციის გაძლიერების შედეგად საკრედიტო რესურსის ხელმისაწვდომობის ზრდამ (Eichengreen et al., 2019).

გარდა საზოგადოებრივი საქონლის რეგულარული დაფინანსებისა, 1900-იანი წლებში, ვალის ნიშნული მნიშვნელოვნად იზრდებოდა საომარი მოქმედებების დაფინანსების და ეკონომიკური/ფინანსური კრიზისების პერიოდებში. კერძოდ, 1914-1945 წლებში ვალის GDP-სთან შეფარდების სამი მნიშვნელოვანი პიკური პერიოდი პირველ მსოფლიო ომს, „დიდ დეპრესიას“ და მეორე მსოფლიო ომს ემთხვევა. 1960-იანი წლების ბოლოდან ვალის GDP-სთან შეფარდების მაჩვენებელი სტაბილურად მზარდი ტენდენციით ხასიათდება, თუმცა ასევე შეინიშნება ამ მაჩვენებლის მკვეთრი ზრდის ეპიზოდები, რაც ძირითადად ეკონომიკურ კრიზისებთან/რეცესიებთანაა ასოცირებული. კერძოდ, 1960-იანი წლების შემდეგ ვალმა მნიშვნელოვანი ზრდის ფაზები გაიარა OPEC-ის საფასო პოლიტიკით გამოწვეული ნავთობ კრიზისის, 1980-იანი წლების აზიის ენერგოკრიზისის, 1997 წლის აზიის ფინანსური კრიზისის და 2008 წლის ეკონომიკურ/ფინანსური კრიზისის პირობებში.

დიაგრამა 1. მოწინავე 20 ეკონომიკის ჯამური მთავრობის ვალის ჯამურ GDP-სთან ფარდობის მაჩვენებელი 1800-2015 წლებში ისტორიული მოვლენების კრილში



წყარო. საერთაშორისო სავალუტო ფონდი

ამასთანავე, უნდა აღინიშნოს, რომ 1970-იან წლებამდე მთავრობის ვალის დინამიკა გარკვეულწილად შესაბამისობაშია კეინზიანურ კონტრაციკლურ ფისკალურ პოლიტიკასთან. თუმცა 1970-იანი წლებიდან მეტად შეესაბამება ბიუჯეტის მიერ შემოთავაზებულ ე.წ. „ნახევრად კეინზიანიზმის“ თეორიას (Tempelman, 2007). კერძოდ, აღნიშნული პერიოდიდან, განხილული ქვეყნების ჯამური ვალის ჯამურ GDP-სთან შეფარდების მაჩვენებელი მზარდი ტენდენციით ხასიათდებოდა, რაც გარკვეულწილად, პოლიტიკის არაკონტრაციკლურობისა და მთავრობის მიერ ჭარბი ხარჯვისკენ მიდრეკილებაზე მეტყველებს. ამ ტენდენციებმა ცალკეულ ქვეყნებში გადახდისუნარიანობის შესუსტება ან/და სავალო კრიზისებიც კი გამოიწვია (Reinhart, Rogoff, 2009).

მთავრობის ვალის გლობალური ტენდენცია COVID 19-ის პანდემიის პირობებში

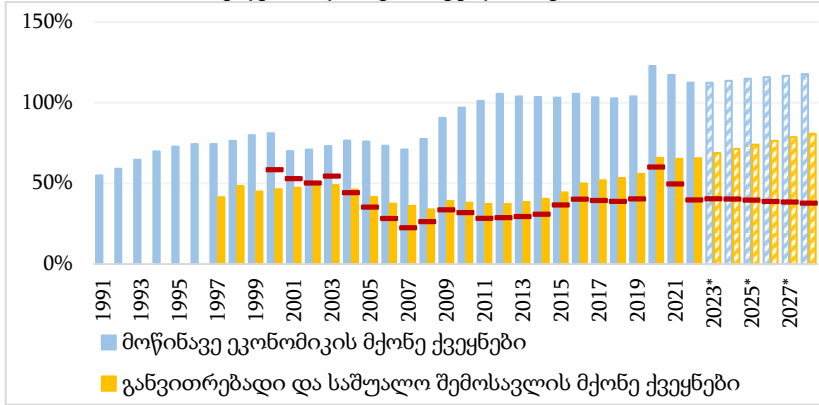
მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყნის მთავრობის მზარდ ვალთან დაკავშირებული გამოწვევები დღის წესრიგში კიდევ ერთხელ დადგა COVID-19 პანდემიის ფონზე. პანდემიით გამოწვეული ეკონომიკური რეცესიის ეფექტების შესარბილებლად მსოფლიოს ქვეყნების აბსოლუტურმა უმრავლესობამ ექსპანსიური ფისკალური პოლიტიკის გატარება დაიწყო და 2020 წლის ბოლოს, მთავრობის გლობალური ვალის გლობალურ GDP-სთან შეფარდების მაჩვენებელმა რეკორდულ 99%-იან ნიშნულს მიაღწია (Gaspar et al., 2021).

მთავრობის ვალის მაჩვენებელმა, შედარებით მკვეთრი ზრდა მოწინავე ეკონომიკის მქონე ქვეყნებში განიცადა (იხ. დიაგრამა 2). კერძოდ, IMF-ის „ფისკალური მონიტორის“ ბაზაში არსებული მოწინავე ეკონომიკის მქონე ქვეყანათა ჯგუფის მთავრობის ჯამური ვალის ჯამურ GDP-თან შეფარდების მაჩვენებელი 2019-დან 2020 წლის ბოლომდე 19 პროცენტული პუნქტით (პპ), 104%-დან 123%-მდე გაიზარდა (IMF, 2023). რაც შეეხება განვითარებად და საშუალო შემოსავლის მქონე ქვეყანათა ჯგუფს, მაჩვენებელი იმავე პერიოდში 10 პროცენტული პუნქტით 56%-დან 66%-მდე გაიზარდა.

არსებული პროგნოზებით საშუალოვადიან პერიოდში, განვითარებული ქვეყნების მთავრობების ვალის GDP-სთან შეფარდების მაჩვენებელი პანდემიამდელთან შედარებით მაღალ ნიშნულზე ნარჩუნდება, თუმცა სტაბილიზაციისკენაა მიმართული. იგივე მაჩვენებელი მზარდი ტენდენციით ხასიათდება განვითარებადი და საშუალო შემოსავლის მქონე ქვეყნებისთვის. ამ კუთხით საქართველო, შესადარის ქვეყნებთან შედარებით უკეთეს პოზიციაში იმყოფება, ვინაიდან 2020 წლის შემდეგ ადგილი ქონდა მთავრობის ვალის მკვეთრ შემცირებას. ამასთანავე, არსებული პროგნოზებით, მომდევნო წლებში მთავრობის ვალი ასევე სტაბილური დონით ხასიათდება.

დიაგრამა 2.

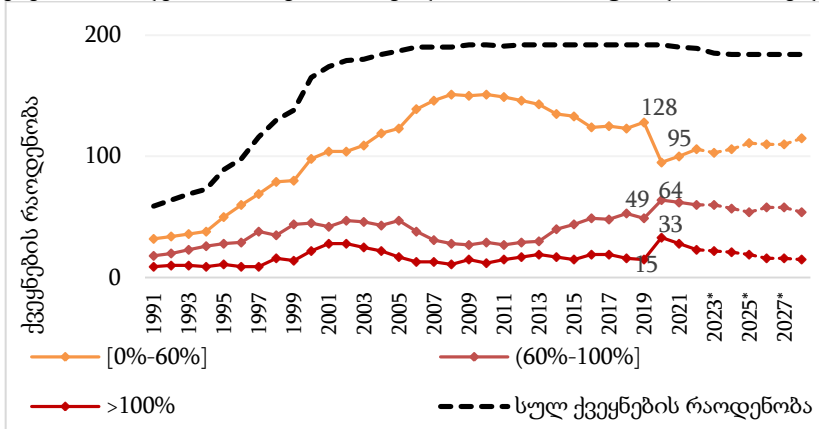
მთავრობის ვალის GDP-სთან ფარდობის მაჩვენებელი ქვეყანათა ჯგუფების მიხედვით და საქართველოსთვის



წყარო: IMF Fiscal Monitor (* აღნიშნავს პროგნოზს)

დიაგრამა 3.

ქვეყნების რაოდენობა მთავრობის ვალის GDP-სთან ფარდობის მიხედვით



წყარო: IMF Fiscal Monitor

მთავრობის ვალის აგრეგირებულ დონეზე მნიშვნელოვანი ზრდის პარალელურად, პანდემიის შედეგად მნიშვნელოვნად გაიზარდა იმ ქვეყნების რიცხვიც, რომელთა ვალმა მათსავე GDP-ს გადააჭარბა (იხ. დიაგრამა 3). კერძოდ, 2020 წელს, ასეთი ქვეყნების რიცხვმა 33-ს მიაღწია და 2019 წელთან შედარებით 18-ით გაიზარდა (IMF, 2023). აღსანიშნავია, ისიც, რომ 2019 წელთან შედარებით, მნიშვნელოვნად, 128-დან 95-მდე შემცირდა ისეთი ქვეყნების რაოდენობა, რომელთათვისაც მაჩვენებელი [0%-60%] ინტერვალში იყო მოქცეული. 2022 წლისთვის ამ ქვეყნების რაოდენობა 106-მდე გაიზარდა, თუმცა არსებული პროგნოზებით მომდევნო წლებში მათი რიცხვის მკვეთრი ზრდა მოსალოდნელი არ არის.

მთავრობის ვალის გლობალური ზრდის პირობებში, საქართველომ ვალის შედარებით სტაბილური დონის შენარჩუნება შეძლო. კერძოდ, მიუხედავად იმისა, რომ 2020 წელს საქართველოს მთავრობის ვალის GDP-სთან ფარდობის მაჩვენებელი

ბელმა 60.2%-ს მიაღწია, იგი შემდგომ ორ წელში მნიშვნელოვნად შემცირდა და არსებული პროგნოზებით, 2028 წლამდე მისი მოსალოდნელი მნიშვნელობა 35%-40%-ის ფარგლებშია მოქცეული (MOF, 2023).

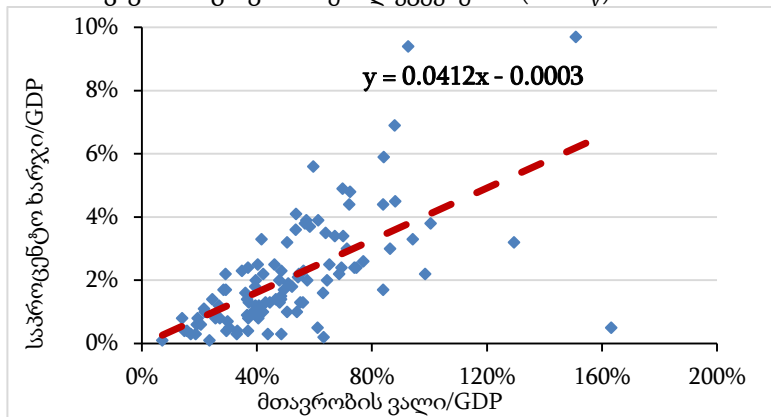
მთავრობის ვალის მომსახურებასთან დაკავშირებული გამოწვევები პოსტ-პანდემიურ პერიოდში

2018 წლის მონაცემებზე დაყრდნობით, განვითარებად ქვეყნებში მთავრობის ვალის GDP-სთან შეფარდობის მაჩვენებლის ერთი პროცენტული პუნქტით ზრდა ასოცირებულია საპროცენტო ხარჯების GDP-სთან შეფარდების მაჩვენებლის საშუალოდ 0.04 პროცენტული პუნქტით ზრდასთან (იხ. დიაგრამა 4). ამასთანავე, ინდივიდუალური ქვეყნებისთვის აღნიშნული მაჩვენებელი უფრო მაღალი ან დაბალია მათი საკრედიტო პორტფელის მახასიათებლების გათვალისწინებით (სესხებზე საშუალო პროცენტი და პროცენტის ტიპი (ცვლადი/ფიქსირებული)) (IMF; Kose, Kurlat, et al. 2023).

შესაბამისად, ვალის GDP-სთან შეფარდების მნიშვნელოვანი ზრდა, რომელსაც ადგილი ქონდა 2020 წელს და გარკვეულწილად ნარჩუნდება მომდევნო წლებშიც, განვითარებად ქვეყნებს სავარაუდოდ მნიშვნელოვანი ფისკალური წნეხის ქვეშ მოაქცევს (პაპავა, ჭარაია, 2021).

დიაგრამა 4.

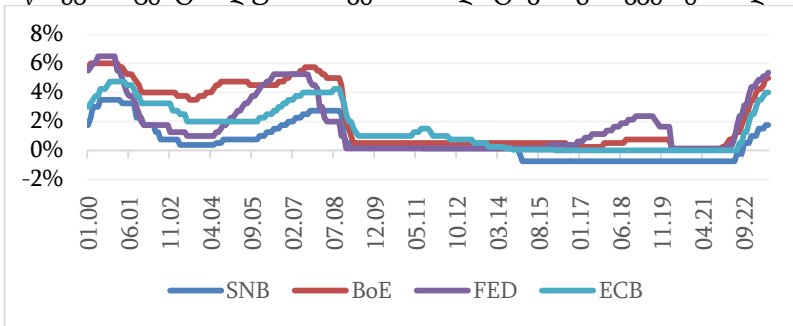
მთავრობის ვალის საპროცენტი ხარჯებსა და მთავრობის ვალის მოცულობას შორის კავშირი განვითარებად ქვეყნებში (2018 წ).



წყარო. IMF; Kose, Kurlat, et al.

დიაგრამა 5.

მსოფლიოს წამყვანი ცენტრალური ბანკების პოლიტიკის განაკვეთების დინამიკა



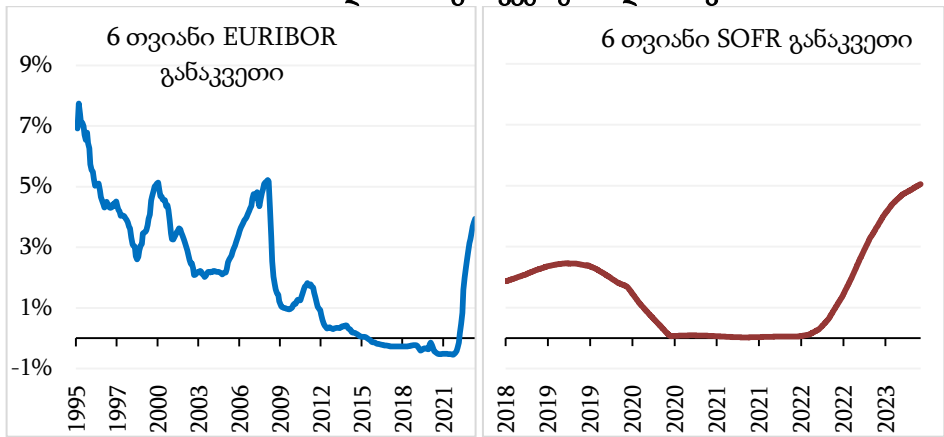
წყარო. Bank for International Settlements (BIS)

ვალის მოცულობის ზრდის შედეგად შექმნილ გამოწვევებს, ამბობს ის გარემოებაც, რომ, 2022 წლის მარტიდან მსოფლიოს წამყვანი ცენტრალური ბანკების მიერ დაიწყო მონეტარული პოლიტიკის მკვეთრი გამკაცრება, რაც გლობალური ინფლაციის პროვოცირებითაა გამოწვეული (ჩიქოვავა, კაკულია, ლაზარაშვილი, 2022). ამასთანავე, პოლიტიკის გამკაცრება უპრეცედენტოდ დაჩქარებული ტემპებით მიმდინარეობს (იხ დიაგრამა 5).

მონეტარული პოლიტიკის გლობალური გამკაცრება თავის მხრივ აისახა გლობალური „ბენჩმარკების“ EURIBOR და SOFR განაკვეთებზე. კერძოდ, EURIBOR განაკვეთი, 2014 წლის შემდეგ პირველად გახდა დადებითი და 2023 წლის ივლისის მდგომარეობით, თითქმის გაუთანაბრდა 2008 წლის ფინანსურ-ეკონომიკურ კრიზისის დაწყებამდე არსებულ დონეს. ანალოგიურ ტენდენციას იმეორებს SOFR განაკვეთები.

დიაგრამა 4.

EURIBOR და SOFR განაკვეთების დინამიკა



წყარო: ECB; Federal Reserve Bank of St. Louis

შედეგად, იმ გარემოების გათვალისწინებით, რომ მსოფლიოს მასშტაბით (მათ შორის საქართველოშიც) საკრედიტო რესურსის მნიშვნელოვანი ნაწილის საპროცენტო განაკვეთები მიზმულია ზემოხსენებულ განაკვეთებზე, მოსალოდნელია რომ 2022 წლიდან, განსაკუთრებით მწვავე სიტუაციაში აღმოჩნდება ის ქვეყნები, რომელთა ვალის პორტფელის მნიშვნელოვანი ნაწილი ცვლად პროცენტშია მობილიზებული და მონეტარული პოლიტიკის ცვლილება მკვეთრ გავლენას ახდენს მათ საპროცენტო დანახარჯებზე.

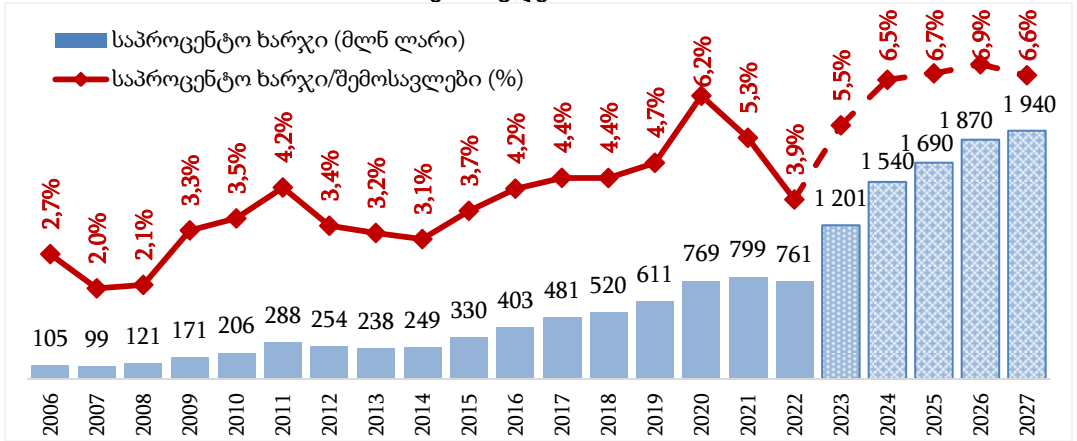
აღნიშნული ორი მოვლენის (მთავრობის ვალის ზრდის და ვალზე საპროცენტო განაკვეთების ზრდის) ერთობლივი ზემოქმედების შედეგად, მოსალოდნელია, ვალის პორტფელის მომსახურების ხარჯების მნიშვნელოვანი ზრდა, რაც ერთის მხრივ საფრთხეს უქმნის ფისკალურ სტაბილურობას და ამცირებს ფისკალური პოლიტიკის კონტრციკლური რეაგირების შესაძლებლობას (Sutherland & Hoeller, 2012), მეორეს მხრივ კი ზღუდავს სახელმწიფოს უნარს პროდუქტიულად გამოიყენოს მის განკარგულებაში არსებული ფინანსური რესურსი (Stiglitz, 2015; Teles, Mussolini, 2014).

მთვრობის ვალის მომსახურების ხარჯებთან დაკავშირებული ამ ტენდენციებიდან გამონაკლისს არც საქართველო წარმოადგენს. კერძოდ, საქართველოში მთავ-

რობის ვალის მომსახურების (პროცენტის) ხარჯების შეფარდება ნაერთი ბიუჯეტის შემოსავლებთან მზარდი ტენდენციით ხასიათება და არსებული პროგნოზებით მაჩვენებელი 2027 წლისთვის 6.6%-ს აღწევს (ისტორიულად, მაჩვენებელი 3%-4% ინტერვალში იყო მოქცეული)⁵.

დიაგრამა 5.

მთავრობის ვალის პროცენტის ხარჯები და მისი ფარდობა ნაერთი ბიუჯეტის შემოსავლებთან

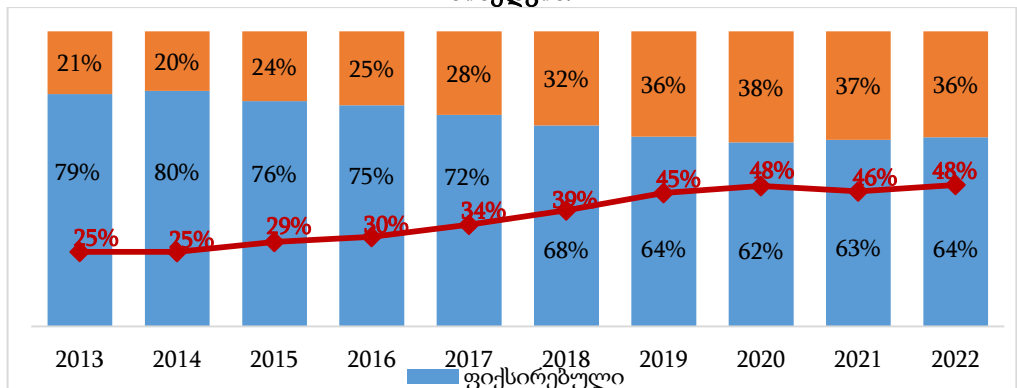


წყარო. ფინანსთა სამინისტრო

აღნიშნული გარემოება მნიშვნელოვანწილად განპირობებულია უკანასკნელ ათწლეულში მთავრობის ვალის პორტფელში ცვლად საპროცენტო განაკვეთიანი სესხების წილის ზრდით, რომელიც გლობალური მონეტარული პოლიტიკის ცვლილებაზე მკვეთრად რეაგირებს. კერძოდ, 2013-2022 წლების პერიოდში ასეთი სესხების წილი გაზრდილია 21%-დან 36%-მდე. მათ შორის მხოლოდ საგარეო ვალის პორტფელში 25%-დან 48%-მდე.

დიაგრამა 8.

მთავრობის ვალის პორტფელის დინამიკა საპროცენტო განაკვეთის სახეების მიხედვით



წყარო. ფინანსთა სამინისტრო

⁵ 2020 წელს მაჩვენებლის ზრდა დაკავშირებულია კორონავირუსის წინააღმდეგ გატარებული ანტიკრიზისული ღონისძიებების ფარგლებში ერთჯერადი ხასიათის საგადასახადო შეღავათების დაწესებასთან რამაც ნაერთი ბიუჯეტის შემოსავლების მნიშვნელოვანი შემცირება გამოიწვია

დასკვნები და რეკომენდაციები

კორონავირუსის პანდემიის პირობებში მთავრობის ვალი მნიშვნელოვნად გაიზარდა გლობალურ დონეზე. ამასთანავე, არსებული პროგნოზებით, მისი GDP-სთან შეფარდების მაჩვენებელი მომდევნო წლებში განვითარებად ქვეყნებში მზარდ ტენდენციას ინარჩუნებს, რაც ამ ქვეყნების ფისკალური პოლიტიკის მოქნილობას სავარაუდოდ მნიშვნელოვნად შეზღუდავს.

მნიშვნელოვან გამოწვევას ქმნის გლობალური მონეტარული პოლიტიკის გამკაცრების შედეგად მთავრობის ვალზე საპროცენტო დანახარჯების ზრდა. ამ თვალსაზრისით, გამონაკლისს არც საქართველო წარმოადგენს, რომელსაც არსებული პროგნოზებით მნიშვნელოვნად ეზრდება ვალის მომსახურების ხარჯები.

საქართველოს მთავრობის ვალზე საპროცენტო დანახარჯების ზრდა, მნიშვნელოვანწილად განპირობებულია ვალის პორტფელში, ცვლად განაკვეთიანი სესხების წილის ზრდით. შესაბამისად, მიზანშეწონილია, პასუხისმგებელი უწყებების მიერ გადაიხედოს საკრედიტო რესურსის მობილიზების არსებული პოლიტიკა და საპროცენტო ხარჯების გაუთვალისწინებელი მერყეობის თავიდან ასაცილებლად, ეტაპობრივად გაიზარდოს ვალის პორტფელში ფიქსირებული განაკვეთის მქონე სესხების წილი. პოლიტიკის გადახედვა, ერთის მხრივ ხელს შეუწყობს ფისკალურ მდგრადობას, მეორეს მხრივ კი ქვეყანას საშუალებას მისცემს, საპროცენტო დანახარჯები გახადოს მეტად პროგნოზირებადი და ამ დანახარჯებიდან გამოთავისუფლებული ფინანსური რესურსი გამოიყენოს მეტად პროდუქტიულად.

გამოყენებული ლიტერატურა

1. გველესიანი რ. 2015 ეკონომიკური პოლიტიკის გამტარებლებისა და ინტერესთა ჯგუფების ურთიერთობის პრობლემები. თბილისი. ჟურნალი „ეკონომიკა და ბიზნესი“, N1, გვ. 9-18
2. მექვაბიშვილი ე. „გლობალიზაციის ეპოქის ფინანსურ-ეკონომიკური კრიზისების პოლიტეკონომიური ანატომია“, ჟ. ეკონომიკა და ბიზნესი, ტ.VIII, #2, 2015.
3. ჩიქობავა, მ., კაკულია, ნ., ლაზარაშვილი, თ.. 2022. წამყვანი ქვეყნების ცენტრალური ბანკების ანტიინფლაციური პოლიტიკა და გლობალური რეცესიის საფრთხე. ჟურნალი ეკონომისტი, 2022 N4.
4. პაპავა ვ., ჭარაია, ვ.. (2021). “საქართველოს სახელმწიფო ვალის ზრდის პრობლემა COVID-19 პანდემიით გამოწვეული ეკონომიკური კრიზისის პირობებში”. თბილისი: საქართველოს სტრატეგიისა და საერთაშორისო ურთიერთობების კვლევის ფონდი.
5. სილაგაძე ა. "ეკონომიკური დოქტრინები", თბილისი, 2010
6. Barry J. Eichengreen ; Asmaa A ElGanainy ; Rui Pedro Esteves ; Kris James Mitchener, 2019. Public Debt through the Ages. IMF Working Papers, Working Paper No. 2019/006. Public Debt Through the Ages (imf.org).
7. Drelichman, M. and H.-J. Voth 2014. Lending to the Borrower from Hell: Debt, Taxes, and Default in the Age of Philip II, Princeton: Princeton University Press.
8. Kose, M. Ayhan, Peter Nagle, Franziska Ohnsorge, and Naotaka Sugawara. 2021. Global Waves of Debt: Causes and Consequences. Washington, DC: World Bank. doi:10.1596/978-1-4648-1544-7. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO.

9. Reinhart M. Rogoff K, (2010). *This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
10. Sutherland, Douglas, and Peter Hoeller. 2012. *Debt and Macroeconomic Stability: An Overview of the Literature and Some Empirics*. OECD Economics Department Working Papers, No. 1006. Paris: OECD Publishing.
11. Stasavage, D. 2011 *States of Credit: Size, Power, and the Development of European Polities*, Princeton: Princeton University Press;
12. Stiglitz, J. 2015. *The Great Divide: Unequal Societies and What We Can Do About Them*. Published by W. W. Norton & Company. ISBN-10: 0393352188. ISBN-13:987-0393352184.
13. Yun-Casalilla, B. and P. O'Brien, eds. 2015. *The Rise of Fiscal States. A Global History 1500-1914*, Cambridge: Cambridge University Press.
14. Teles, Mussolini, C.. 2014. Public debt and the limits of fiscal policy to increase economic growth. *European Economic Review*. Volume 66, February 2014, Pages 1-15.
15. Tempelman, H. Jerry 2007. James M. Buchanan on Public-Debt Finance. *The Independent Review*, v., X, n. 2, Fall 2005, ISSN 1086-1653.
16. www.imf.org/external/datamapper/datasets
17. www.mof.ge/shesrulebis_angarishi
18. www.bis.org/
19. www.ecb.europa.eu/home/html/index.en.html
20. <https://www.stlouisfed.org/>

Lasha Kelikhashvili

PhD Candidate at Tbilisi State University

DYNAMICS OF GOVERNMENT DEBT IN THE WORLD AND IN GEORGIA AND ASSOCIATED CHALLENGES IN THE CONTEXT OF GLOBAL MONETARY POLICY TIGHTENING
Expanded Summary

The paper aims to evaluate current trends in public debt around the world, including Georgia. The paper assesses historical background of public debt and the main drivers of borrowing from past centuries to this time.

Until the mid-17th century, the mobilization of credit resources by the government was mainly carried out to finance military operations (Stasavage, 2011). From the middle of the 17th century, as a result of the Peace of Westphalia, a relatively peaceful period has established between the European states, and from this period purpose mobilization of credit resources were significantly changed (Yun-Casalilla, O'Brien, 2015). This tendency, on the one hand was caused by the strengthening of state institutions, and on the other hand, by the increase in the demand for public goods due to growing urbanization. As a result, from this period instead of financing wars, public services (water pipelines, road infrastructure, education, etc.) were more actively financed with credit resources.

In addition to the regular financing of public goods, in the 1900s, the debt level was used to increase significantly during periods of war and economic/financial crises. It should be noted that the dynamics of government debt prior to the 1970s is somewhat consistent with Keynesian countercyclical fiscal policy. However, since the 1970s, it is more consistent with the theory of "Half-Keynesianism" offered by Buchanan (Tempelman, 2007). In particular, from the mentioned period, the ratio of the government debt to GDP was characterized by an increasing trend, which to some extent indicates the non-countercyclical nature of the policy and the government's tendency to overspending. The issue ones again become the focus of almost all countries and international financial institutions during and after COVID-19 crisis.

The recent tendencies show that global public debt to global GDP ratio has reached the historical peak in 2020 and continues going up. In parallel with the significant increase in the aggregate level of government debt, the number of countries whose debt exceeded their own GDP also increased significantly as a result of the pandemic. In particular, in 2020, the number of such countries reached 33 and increased by 18 compared to 2019 (IMF, 2023). It is also worth noting that, compared to 2019, the number of countries for which government debt to GDP ratio was in the [0%-60%] interval decreased significantly from 128 to 95. By 2022, the number of these countries has increased to 106, although according to existing forecasts, a sharp increase in their number is not expected in the coming years (IMF, 2023).

Increased public debt, on the one hand, makes fiscal policy less flexible for countercyclical responses (Sutherland & Hoeller, 2012) and on the other hand, it makes countries to spend increasing amount of financial resources on interest costs, which are unproductive by nature and makes slowdown in economic growth (Stiglitz, 2015). To be more specific, based on 2018 data, for a given weighted average interest rate on a government debt portfolio, one percentage point increase in the ratio of government debt to GDP in developing countries is associated with an average increase of 0.04 percentage points in the ratio of interest expenditure to GDP (IMF; Kose, Kurlat, et al. 2023). In an opposite way, for a given debt to GDP level, increased interest rates make interest costs to increase dramatically. Especially for the countries, which has borrowed most of its credit resource in floating interest rates and current tightening path of global monetary policy affects their interest payments more rapidly.

Despite the fact that government debt of Georgia is historically stable and generally maintained at a sustainable level, the structure of it in terms of interest types has a bit unfavorable characteristics. In particular, about the half of the government external debt in Georgia (by 08.2023) bears floating interest rates. Under this situation, tightening monetary policy globally, makes global benchmarks (EURIBOR and SOFR rates) increase and this effect is transmitted to weighted average interest rate on government debt in Georgia. To clarify, by August 2023, weighted average interest rate on government debt portfolio in Georgia reached 4.7%, which is historical maximum of the last decade (indicator were between 2.5%-3.3% range over the 2013-2022 period).

Increase in interest rates has not only virtual nature, but also makes interest payments increase dramatically. Particularly, in 2024 amount of expected interest costs are more than doubled compared to 2022. The interest costs to consolidated budget revenues has also increasing trend. Namely in 2024 it reaches 6.5% and is going to increase more in coming years. (historically, this figure was in a range of 3%-4%). This trend, like other countries, makes Georgian authorities to spend increased budgetary resources on unproductive interest payments.

The recommended action in this situation is not one time by nature. It is advisable for the government debt managers in Georgia to review the existing policy of credit resource mobilization and gradually increase the share of fixed rate loans in the debt portfolio to avoid unexpected fluctuations in interest costs over credit cycles. Revision of the policy, on the one hand, will contribute to fiscal sustainability, and on the other hand, it will allow the country to make interest expenses more predictable and use the სავეჯო financial resources more productively.

დავით როინიშვილი

ეკონომიკის სადოქტორო პროგრამის დოქტორანტი
ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი
**განათლების სისტემით გამოწვეული საბაზრო ჩავარდნა:
საქართველოსა და რუსეთის შრომის ბაზრები**

ანოტაცია. კვლევა შეისწავლის ჩავარდნას საქართველოს შრომის ბაზარზე, რომელიც გამოწვეულია ჩავარდნით განათლების სისტემაში. ასევე ანალიზებს რუსეთის შრომის ბაზარს, ახდენს აღნიშნული ორი ქვეყნის შრომის ბაზრების ერთმანეთთან შედარებას.

სტატია შეისწავლის მიზეზს, რის გამოც საქართველო ვერ ახერხებს ეკონომიკის სწრაფად განვითარებას და ცხოვრების დონის თაობიდან თაობამდე გაუმჯობესებას, მაშინ როდესაც ამ ამოცანას წარმატებით უმკლავდებიან განვითარებული ქვეყნები. ამ პრობლემის ერთ ერთი მიზეზი შეიძლება ვეძიოთ ქვეყნის შრომის ბაზრებში, კერძოდ, განათლების სიტემის ჩავარდნებში, რომელსაც მიჰყავს შრომის ბაზარი არაეფექტიან წონასწორობამდე და ხელს უშლის არასასურველი წონასწორობის დარღვევას. შედეგები გადამოწმებულია რუსეთის შრომის ბაზარზე.

საქართველოს რეალობის ანალიზისათვის კვლევა იყენებს საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის მონაცემებს. რუსეთის შრომის ბაზრის შესწავლა Russia Longitudinal Monitoring survey, RLMS-HSE-ის მონაცემების გამოყენებით მოხდა. კვლევა იყენებს იაკობ მინსერის ლოგარითმულ რეგრესიას.

სტატიაში წარმოდგენილია აღნიშნული კვლევის შედეგების ანალიზი და დასკვნა. შემოთავაზებულია რჩევები და რეკომენდაციები საქართველოს განათლების სისტემის ფუნქციონირების გაუმჯობესების მიმართულებით.

საკვანძო სიტყვები: განათლების სისტემა, საბაზრო ჩავარდნა, საქართველოს შრომის ბაზარი, რუსეთის შრომის ბაზარი.

შესავალი

განვითარებადი ქვეყნების მოსახლეობა უკვე დიდი ხანია აკვირდება განვითარებული ქვეყნების სწრაფად მზარდ ეკონომიკას, მოსახლეობის მაღალი ცხოვრების დონეს, მაშინ, როდესაც რიგ განვითარებად ქვეყნებში ეს მაჩვენებელი თაობიდან თაობამდე შეუმჩნევლად თუ იცვლება. რატომ ვერ ახერხებს ზოგიერთი ქვეყანა, მაგალითად, ისეთი, როგორც საქართველო, ეკონომიკის სწრაფად განვითარებას, ცხოვრების დონის თაობიდან თაობამდე გაუმჯობესებას და რატომ უმკლავდებიან ამ ამოცანას განვითარებული ქვეყნები? ამის ერთ-ერთი მიზეზი შეიძლება ვეძიოთ ქვეყნების შრომის ბაზრებში, კერძოდ, საბაზრო ჩავარდნებში, რომელსაც მიჰყავს შრომის ბაზარი არაეფექტიან წონასწორობამდე და ხელს უშლის არასასურველი წონასწორობის დარღვევას. მიიჩნევა, რომ განათლებას ცენტრალური როლი უკავია შრომის ბაზარზე. შესაბამისად, განათლების სისტემაში ჩავარდნა შესაძლოა პირდაპირ კონვერტირდებოდეს შრომის ბაზრის ჩავარდნაში. ქვეყნების ერთ-ერთი მიზანი არის გამართული და სწორად ფუნქციონირებადი განათლების სისტემების შექმნა, შრომის ბაზრისათვის მისი მნიშვნელობისა და საკმაოდ მამტაბური გარეგანი ეფექტის გამო. გასაკვირი არაა, რომ განათლებული მოსახლეობა ნიშნავს უკეთეს, კომპეტენტურ ამომრჩეველს, ხასიათდება კრიმინალის დაბალი დონით, მაღალი განათლების მქონე მშრომელებს აქვთ მაღალი ხელფასები (შულცი, 1963) და ინარჩუნებენ დაბალ უმუშევრობის დონეს (მინსერი, 1990). ასევე, აწყობენ წარმატე-

ბულ კარიერას, ქმნიან ინოვაციებს და იკავებენ პრესტიჟულ თანამდებობებს, არიან უფრო წარმატებულები ქორწინების ბაზარზე, რაც წარმატებული საზოგადოების აუცილებელი პირობებია. ეს ნაშრომი მიზნად ისახავს ქვეყნების ეკონომიკური ზრდისა და შრომის ბაზრების გამართული ფუნქციონირების ერთ-ერთი ფუნდამენტური სისტემის, განათლების სისტემის ფუნქციონირების შესწავლას, კერძოდ განათლებასა და ხელფასებს შორის კორელაციის დადგენას.

ბოუმიანი განიხილავდა განათლებას, როგორც ინვესტიციას, რომელსაც უნდა ჰქონოდა ისეთი უკუგება მომავალში, რომ მოეხერხებინა მისი შექმნისათვის გაწეული დანახარჯების კომპენსირება (ბოუმიანი, 1966). განათლების ერთ-ერთ გარეგან ეფექტად ის ასევე მიიჩნეოდა იმას, რომ, თუ საზოგადოებაში განათლებული ადამიანების წილი მაღალი იქნებოდა, ეს გაზრდიდა საშუალო შემოსავალს ქვეყანაში. აღნიშნულით, თავის მხრივ, უფრო მეტი მოქალაქე იხეირებდა. განათლებასა და ხელფასებს შორის დადებითი კორელაცია დადასტურებულია მრავალი მკვლევარის მიერ. თუ კი ეს ყოველთვის ასეა, მაშინ ისეთ ქვეყნებში, მაგალითად, საქართველოში, სადაც სამუშაო ძალის დიდ ნაწილს აქვს უმაღლესი განათლება, მოსახლეობის შემოსავლები უნდა იზრდებოდეს განათლების შესაბამისად და ამასთან ერთად უნდა იზრდებოდეს ცხოვრების დონეც. მაგრამ, ემპირიულად, საქართველოში დიდი ხნის განმავლობაში ხელფასების საშუალო დონე, ასევე, საერთო კეთილდღეობა მრავალი წლის განმავლობაში თითქმის უცვლელია. რეალობა ისეთ ქვეყნებში, როგორც საქართველოა, ეწინააღმდეგება თეორიას ადამიანისეული კაპიტალის შესახებ, რომელიც ჯერ კიდევ 1962 წელს ჰარი ბეკერის მიერ იყო ფორმულირებული და აჩენს ეჭვს, რომ განათლებაში ჩადებულ ინვესტიციებზე უკუგება შეიძლება იყოს უარყოფითი, საკმაოდ დაბალი, ან ხასიათდებოდეს კლებადი ტენდენციით. საქართველოს განათლების სისტემა სათავეს იღებს საბჭოთა კავშირის განათლების სისტემიდან, რაც, თავის მხრივ, საინტერესო ფაქტია, რადგან მრავალ სხვა ქვეყანას საბჭოთა კავშირის დაშლის შემდგომ, მემკვიდრეობით ერგო ერთმანეთის მსგავსი განათლების სისტემები. აღნიშნული მსგავსების გამო ეს ნაშრომი, ასევე, შეისწავლის რუსეთის შრომის ბაზარს და გამოიკვლევს, არის თუ არა შესაძლებელი გარკვეული ფაქტორების ქვეშ შრომის ბაზარზე დამყარდეს ისეთი ფენომენი, როგორიცაა ხელფასებსა და განათლებაზე უკუგებას შორის უარყოფითი კორელაცია, თუნდაც ამ უკანასკნელზე ძალიან დაბალი ან კლებადი ტენდენცია. რუსეთის შრომის ბაზარი იქნება შესწავლილი იმ რეალობაში, რომელშიც ის ამ მომენტში იმყოფება, კერძოდ, მრავალ სხვა ფაქტორებთან ერთად, მაღალი კორუფციის პირობებში.

კვლევის მეთოდოლოგია

ნაშრომში გამოყენებულია ანალიზის, ინდუქციის, შედარების და სხვა მეთოდი. დატესტილია ჰიპოთეზა, რომლის თანახმად სხვადასხვა ფაქტორის ქვეშ სხვადასხვა ქვეყნის შრომის ბაზარზე განათლებას შეიძლება ქონდეს ხელფასებზე უარყოფითი ან ძალიან დაბალი ეფექტის გავლენა. საქართველოს შრომის ბაზრის შესწავლისათვის გამოყენებულია უმცირეს კვადრატთა მეთოდი (OLS), კერძოდ, მინსერის ლოგარითმული რეგრესია.

ანალიზს დავიწყებთ მონაცემებით, რომელიც აღებულია Geostat-იდან (www.Geostat.ge). ჩვენმა ქვეყანამ ბოლო წლებში გაიარა რამდენიმე მნიშვნელოვანი ეტაპი, რომელიც აისახა განათლების სისტემაზე. ერთ-ერთი ასეთია საბჭოთა კავშირის დაშლა 1991 წელს. აუცილებელია 1991 -წლამდე და მის შემდეგ მიღებულ

ლი განათლების ერთმანეთისაგან განცალკევება, ამისათვის კვლევაში იქნება გამოყენებული დამი ცვლადი. საბჭოთა კავშირში და მის შემდეგ მიღებული განათლების განსხვავების მიზნით აღებულია წლოვანების გარკვეული ზღვარი. 2004 წელს საქართველოში გატარდა რეფორმა და დაწესდა „ერთიანი ეროვნული გამოცდები“ რომელმაც მნიშვნელოვნად შეცვალა განათლების სისტემა. მეორე ქვეყანა, შრომის ბაზრის მსგავსი მახასიათებლებით არის რუსეთი, ნაშრომი ასევე შეისწავლის განათლებაზე უკუგებას რუსეთში, ამისათვის იყენებს Russia Longitudinal Monitoring survey, RLMS-HSE - ის მონაცემებს.

კვლევაში დასმული კითხვების პასუხის გასაცემად გამოყენებულია იაკობ მინსერის ლოგარითული რეგრესია:

$$\ln[Y_i(s, \text{exp}, X)] = \beta_0 + \beta_1 S_i + \beta_2 \text{exp}_i + \beta_3 \text{exp}_i^2 + \beta_4 X$$

ლოგ-წრფივი რეგრესიული მოდელით შეფასებულია დამოკიდებული ცვლადი - ხელფასების ლოგარითმი. დამოუკიდებელ ცვლადებია მიღებული განათლების წლები, გამოცდილება, გამოცდილება კვადრატში.

კვლევის შედეგები

1. საქართველოს შრომის ბაზარი

საქართველოში სამუშაო ძალის დიდი ნაწილი არ იღებს არანაირ ხელფასს, კერძოდ, 2020 წლის მონაცემებით სამუშაო ძალა შეადგენდა დაახლოებით 1.55 მილიონი ადამიანს, რომელთაგან მხოლოდ 800 000 იღებდა რაიმე სახის ხელფასს, ხოლო დანარჩენი ითვლება თვითდასაქმებულად და დამოკიდებულია გამომუშავებულ შემოსავალზე, რომელიც არ არის ხელფასი (www.Geostat.ge), აღნიშნულის გამო ნაშრომში შევისწავლეთ როგორც ხელფასები, ისე სხვა წყაროდან მიღებული შემოსავლები ცალკ-ცალკე.

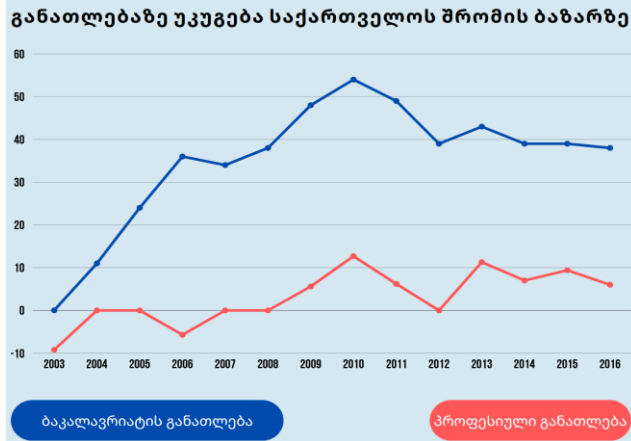
ერთიანი ეროვნული გამოცდების შემოდებისას უმაღლესი განათლების მისაღებად სტუდენტებისათვის სავალდებულო გახდა მისი ჩაბარება, პროფესიული განათლების მისაღებად კი ამის საჭიროება არ იყო. შესაბამისად, განათლებაზე უკუგება უმაღლესი სასწავლებლის დიპლომისა და პროფესიული სასწავლებლის დიპლომის მქონე მშრომელებისათვის ცალ-ცალკეა დათვლილი. 2016 წლის შემდეგ საქართველოს განათლების სისტემას არ ჰქონია ისეთი მნიშვნელოვანი რეფორმა, რომელსაც არსებითი გავლენა ექნებოდა საქართველოში განათლების უკუგებაზე. კვლევაში გაანალიზებულია 2003 წლიდან 2016 წლამდე პერიოდი.

დამოკიდებულ ცვლადად აღებულია ხელფასების ლოგარითმი, ხოლო დამოუკიდებელ ცვლადებად გვევლინება: პროფესიული განათლება (education2), უმაღლესი განათლება (education3), სქესი, ოჯახური მდგომარეობა, ეთნიკური/ რასობრივი თვისება, 7 წელზე ნაკლები ასაკის მქონე შვილების არსებობა ოჯახში (children), საბჭოთა კავშირში მიღებული განათლება (age). ცხრილიდან ვხედავთ რომ 2003 წელს პროფესიულ სასწავლებელში მიღებულ განათლებაზე უკუგება არის (-0.0917018), რომელიც სტატისტიკურად მნიშვნელოვანია (იხილეთ ცხრილი 1.1). ეს ნიშნავს იმას, რომ თუ ინდივიდები 2003 წელს სკოლის დამთავრების შემდეგ აირჩევდნენ პროფესიული განათლების მიღებას, მათი ხელფასი საშუალოდ 9%-ით შემცირდებოდა. ანუ 2003 წელს სკოლის დამთავრების შემთხვევაში თუ ადამიანი გეგმავდა პროფესიული განათლების მიღებას, უფრო გონივრული იქნებოდა ამ გადაწყვეტილებაზე უარის თქმა და სკოლის დამთავრების შემდგომ შრომის ბაზარზე პირდაპირ შესვლა. უმაღლესი განათლების კოეფიციენტმა შეადგინა 0.0316, რაც ნიშნავს იმას, რომ უმაღლესი განათლების მქონე პირებისთვის ხელფასე-

ბისათვის უკუგება არის 3%. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, სტუდენტები რომლებიც გადაწყვეტდნენ, უმაღლესი დიპლომის აღებას, მიიღებდნენ საშუალოდ 3%-ით მეტ ხელფასს იმათთან შედარებით, ვინც სკოლის დამთავრების შემდეგ დამატებითი განათლების გარეშე მიიღებდა. მაგრამ ეს კოეფიციენტი არ არის სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი და არ გვაქვს საფუძველი ვივარაუდოთ, რომ უმაღლესი განათლების დიპლომს ქონდა რაიმე შედეგი ხელფასებზე. 2005 დან 2009 წლამდე საინტერესო ტენდენცია იკვეთება როგორც შემოსავლების, ისე ხელფასების ცვლილებაში განათლებასთან მიმართებით.

დიაგრამა 1.

განათლებაზე უკუგება საქართველოს შრომის ბაზარზე



ანალიზმა გვიჩვენა, რომ 2003–2008 წლებში პროფესიული განათლების კოეფიციენტი არის უარყოფი და ძირითადად არ არის სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი. შესაბამისად, არ გვაქვს მიზეზი ვივარაუდოთ, რომ 2003–2008 წლებში ამ ტიპის განათლებას ქონდა დადებითი უკუგება, ანუ სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, თუ ადამიანი სკოლის დამთავრების შემდეგ აღნიშნულ პერიოდში გადაწყვეტდა პროფესიული განათლების მიღებას, ეს შესაძლოა მისთვის უფრო ცუდი ყოფილიყო. როგორც ვხედავთ, მხოლოდ 2009 წელს პროფესიული განათლების კოეფიციენტი ხდება დადებითი და სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი, ანუ 2009 წელს ამ დიპლომის მქონე დასაქმებულ მშრომელებს ხელფასი საშუალოდ 5%-ით უფრო მაღალი ქონდათ, ვიდრე მათ, ვინც მხოლოდ სკოლის განათლებით იყო დასაქმებული.

უმაღლესი განათლების უკუგება, როგორც აღინიშნა, 2003 წელს მხოლოდ 3%-ს შეადგენდა, რაც, რა თქმა უნდა, ძალიან დაბალია, აშშ-ში იგივე კოეფიციენტი 75%-ს უდრის (www.usatoday.com). ანუ, ინდივიდებს, რომლებიც უმაღლესი დასრულებას გადაწყვეტდნენ, ხელფასები საშუალოდ მხოლოდ 3%-ით მოემატებოდათ, სკოლის განათლებით დასაქმებულებთან შედარებით. შემდგომ წლებში ეს მაჩვენებელი იზრდება, კერძოდ 2004 წელს ეს მაჩვენებელი 11%-ს შეადგენდა, რაც საკმაოდ დაბალია. თუმცა, 2005 წელს საბაკალავრო განათლებაზე უკუგება რატომღაც გაორმაგდა, გაიზარდა ორზე მეტჯერ და 24% შეადგინა. ამის შემდეგ 2005 დან 2008 წლებში ეს რიცხვი მერყეობდა საშუალოდ 33%-ის ფარგლებში და შემდგომი მკვეთრი ზრდა 2009 წელს დაფიქსირდა, როდესაც საბაკალავრო განათლებაზე უკუგება დაახლოებით 13%-ით გაიზარდა და 48% შეადგინა. 2009–2010 წლის შემდეგ ზრდის

ტენდენცია წყდება და სკოლის შემდეგ მიღებული ბაკალავრის განათლებაზე უკუგება 2016 წლამდე მერყეობს დაახლოებით 39–42%-ის ფარგლებში. ეს მაჩვენებელი, რა თქმა უნდა, განვითარებულ ქვეყნებთან შედარებით დაბალია.

2016 წელს პროფესიულ განათლებაზე უკუგება 6%-ს შეადგენდა და სტატისტიკურად მნიშვნელოვანია. ეს მაჩვენებელი საკმაოდ დაბალია. საბაკალავრო განათლებაზე უკუგება კი 2016 წელს 38% იყო, რაც ასევე საკმაოდ დაბალია, მაგრამ მაინც ადეკვატური მაჩვენებლის საზღვრებში რჩება (იხილეთ ცხრილი 1.1, ცხრილი 1.2).

საბჭოთა კავშირში მიღებული განათლების კოეფიციენტი ახლოსაა ნულთან, რაც ნიშნავს იმას, რომ 1991 წლამდე მიღებული განათლება დღესაც რელევანტურია. გვაქვს საფუძველი დავუშვათ, რომ საბჭოთა კავშირის დაშლით გამოწვეულ ცვლილებებს საქართველოს განათლება - ხელფასების დამოკიდებულებაზე საგრძნობი შედეგი არ მოუხდებია. დაახლოებით იგივე დამოკიდებულება ნარჩუნდება შემოსავლებისა და განათლების დამოკიდებულების შესწავლის დროს.

ცხრილი 1.1

პროფესიულ განათლებაზე უკუგება საქართველოს შრომის ბაზარზე

Year	lnWage
2003	-0.092***
2004	-0.041
2005	-0.037
2006	-0.057*
2007	-0.045
2008	0.015
2009	0.056**
2010	0.127***
2011	0.062*
2012	0.038
2013	0.113***
2014	0.071**
2015	0.094***
2016	0.060**

* $p \leq 0.05$, ** $p \leq 0.01$, *** $p \leq 0.001$

ცხრილი 1.2

ბაკალავრის განათლებაზე უკუგება საქართველოს შრომის ბაზარზე

Year	lnWage
2003	0.031
2004	0.113***
2005	0.239***
2006	0.355***
2007	0.339***
2008	0.376***
2009	0.483***
2010	0.537***
2011	0.487***
2012	0.391***

2013	0.431***
2014	0.394***
2015	0.388***
2016	0.376***

* $p \leq 0.05$, ** $p \leq 0.01$, *** $p \leq 0.001$

2. რუსეთის შრომის ბაზარი

რიგი მეცნიერების აზრით საბჭოთა კავშირის დაშლის შემდეგ, პირველი ორი ათწლეულის განმავლობაში, ანუ გეგმიური ეკონომიკიდან საბაზრო ეკონომიკაზე გარდამავალ პერიოდში, რუსეთში განათლებაზე უკუგება მკვეთრად გაიზარდა (ბრეინერდი 1998; კლარკი 2003; ვერნონი 2002; ახმედჯონოვი 2014). ამ პერიოდში განთლების მიხედვით ხელფასებში განსხვავების ზრდამ (განსაკუთრებით საუნივერსიტეტო განათლების შემთხვევაში) გააძლიერა ანაზღაურების დისპერსია: უმაღლესი განათლების და ასევე მაღალი კვალიფიკაციის მქონე მშრომელების ხელფასები დაბალი განათლებისა (სკოლის) და კვალიფიკაციის მშრომელების ანაზღაურებაზე, როგორც აბსოლუტურ, ისე შედარებით სიდიდეებში მკვეთრად გაიზარდა (ფლემერი, საბირიანოვა, და ვანგი 2005).

ამავე დროს მკვლევარების სხვა ჯგუფმა დაადგინა, რომ ბაზრის გარდამავალი პერიოდის განმავლობაში, რუსეთის ფედერაციაში განთლებაზე უკუგების ზრდა არც თუ ისე მკვეთრი იყო და რჩებოდა მსოფლიოში ერთ ერთ ყველაზე დაბალ მაჩვენებლებს შორის (ჩეიდვასერი და ბენიტეზ-სილვა 2007).

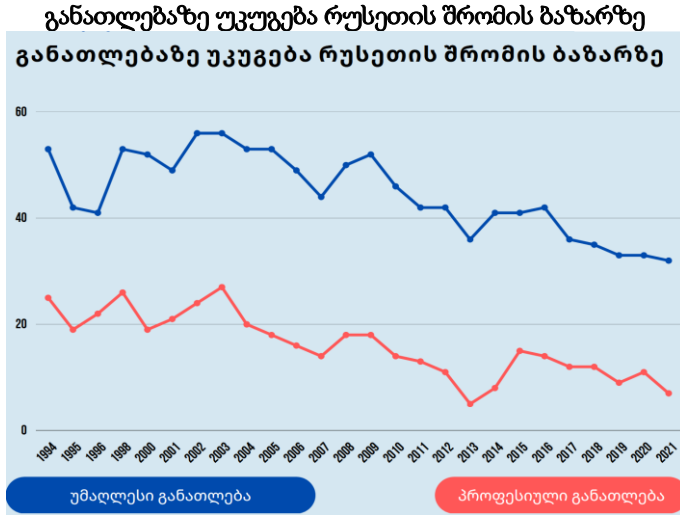
კვლევაში გამოყენებულია Russia Longitudinal Monitoring survey, RLMS-HSE - ის მონაცემები. RLMS აგროვებს ინფორმაციას მოსახლეობის შემოსავლებსა და ხარჯებზე, საგანმანათლებლო და პროფესიულ ქვევასა და სხვა მრავალ ცვლადზე, რაც მათი სხვადასხვა საკითხის კვლევისათვის გამოყენების საშუალებას იძლევა. მონაცემები გამოირჩევა სანდოობით და მრავალფეროვნებით.

კვლევა იყენებს 1994 – 2021 წლების მონაცემებს, იმ მონაცემებს, რაც ხელმისაწვდომია 2023 წლის 25 მაისის მდგომარეობით. დროის მითითებულ პერიოდს აკლია ორი, კერძოდ 1997 და 1999 წლების მონაცემები, რადგან აღნიშნული წლები-სათვის მონაცემების შეგროვება ვერ მოხერხდა დაფინანსების პრობლემების გამო.

რუსეთის ფედერაციის შრომის ბაზარზე განათლებაზე უკუგება 1994–2021 წლებში მოცემულია დიაგრამაზე 1.

დიაგრამიდან ჩანს, რომ საბჭოთა კავშირის დაშლის შემდეგ რუსეთში განათლებაზე უკუგება 1994 წელს დაახლოებით 53%-ს აღწევდა, რასაც შემდგომ მოჰყვა მკვეთრი, დაახლოებით 11% -იანი ვარდნა და 1996 წელს 41% შეადგინა. ამ მაჩვენებელმა პიკს 2002–2003 წლებში მიაღწია და 56% შეადგინა. 2003 წლიდან 2005 წლამდე იგი მერყეობას 56%-53%-ს შორის. 2005 წლიდან იწყება რუსეთის შრომის ბაზარზე განათლებაზე უკუგების თითქმის შეუჩრებელელები ვარდნა, თუ არ ჩავთვლით რამდენიმე შემთხვევას, სადაც აღინიშნება მცირედი ზრდა. 2003–2021 წლების შუალედში განათლებაზე უკუგება რუსეთში თითქმის ორჯერ, 56%-დან 32% მდე შემცირდა. 2021 წლისათვის ამ მაჩვენებელმა, როგორც უკვე აღინიშნა, 32% შეადგინა.

დიაგრამა 2.



წყარო: აგებულია ავტორის მიერ Russia Longitudinal Monitoring survey, RLMS-HSE - ის მონაცემებზე დაყრდნობით

დისკუსია

თანამედროვე რეალობაში ცხოვრების დონე განვითარებულ და განვითარებად ქვეყნებს შორის საგრძნობლად განსხვავდება. ცნობილია, რომ განვითარებადი ქვეყნები ხასიათდებიან კრიმინალის მაღალი დონით, ჯანმრთელობის შენარჩუნების დაბალი შესაძლებლობებით, სიცოცხლის დაბალი ხანგრძლივობით, განათლებისა და ცხოვრების დაბალი დონით და სხვა. ამ ყველაფრის ერთ-ერთ საზომად ეკონომისტები გამოიყენებენ ისეთ მაჩვენებელს, როგორცაა მშპ მოსახლეობის ერთ სულზე, რომელმაც 2021 წელს რუსეთში 12 195, საქართველოში კი 5023 ამერიკული დოლარი შეადგინა. შედარებისათვის იმავე წელს შეერთებულ შტატებში იგივე მაჩვენებელი \$ 70 250, ნორვეგიაში \$90 000, შვეიცარიაში \$92 000 და მონაკოში კი \$234 315-ია (worldbank.org). ამ მაჩვენებლით შვეიცარია საქართველოზე თითქმის 20-ჯერ მდიდარია, მონაკო კი 47 ჯერ. ამჟამინდელი კეთილდღეობის ასეთი განსხვავების მიუხედავად, ყველა ქვეყანამ განვითარება თითქმის ერთი და იგივე დონიდან დაიწყო. მაშინ რატომ განსხვავდებიან ისინი სიმდიდრით და ასევე ცხოვრების დონით ერთმანეთისგან ასე საგრძნობლად?

ყველა ქვეყანა, რომელიც განვითარებას გადაწყვეტს, უნდა გაიაროს ერთი და იგივე გზა. საწყისისთვის ქვეყნის მშპ-ში აგრალურ სექტორს მნიშვნელოვანი ნაწილი უჭირავს, მაგრამ თუ ქვეყანას განვითარება სურს, ის სასოფლო-სამეურნეო სფეროდან უნდა გადავიდეს წარმოებაზე, ხოლო წარმოებიდან მომსახურებაზე. ყველა განვითარებული ქვეყნის მშპ-ში მომსახურების სექტორს უდიდესი ნაწილი უჭირავს. მსოფლიო ბანკის მონაცემებით 2020 წლისათვის ამერიკის შეერთებული შტატების მშპ-ში მომსახურების სექტორის წილი 80%-ს შეადგენს, დიდ ბრიტანეთში, საბერძნეთში, საფრანგეთში ეს მაჩვენებელი 79% - ია, შვეიცარიაში, ესპანეთში მომსახურების სექტორის წილი მშპ-ში 74%-ია. რუსეთში 56%, ხოლო საქართველოში 59% (Worldbank.org).

მიუხედავად იმისა, რომ საქართველოში ქვეყნის ეკონომიკის ზრდის მთავარ წყაროდ ხშირად სოფლის მეურნეობა სახელდება, რეალურად განვითარებული ქვეყნების მშპ-ში ამ დარგის წილი ძალიან დაბალია. 2020 წლისათვის გერმანიაში, შვეიცარიაში და დიდ ბრიტანეთში ეს მაჩვენებელი 0.7%-ს შეადგენდა, შეერთებულ შტატებში 0.9%-ს, ირლანდიაში, ავსტრიაში და დანიაში 1,3%, საფრანგეთში 1.7% - ს, რუსეთში 5% - ს. საქართველოში კი სოფლის მეურნეობის წილი მშპ-ში თითქმის 9%-ია. (Worldbank.org). იმ ქვეყნების ეკონომიკა, სადაც მთლიან შიდა პროდუქტში სოფლის მეურნეობის წილი 10%-ს აღემატება, ნაკლებად განვითარებულია. მაგალითად, სომალში ეს მაჩვენებელია 60%, კენიაში - 35%, ნეპალში- 27%, უზბეკეთში- 18% და ა.შ. (Worldbank.org). ერთი შეხედვით საქართველოში მდგომარეობა არც თუ ისე სავალალოა, ამ მონაცემებით საქართველო უნდა იყოს სწრაფად განვითარებადი ქვეყანა, მაგრამ ბოლო ოცი წლის მანძილზე საქართველოს ეკონომიკური მდგომარეობა თითქმის ერთ ადგილზეა გაჩერებული. რატომ არ უმჯობესდება ცხოვრების დონე თაობიდან თაობამდე? იგივე ლოგიკა შეიძლება განზოგადებული იქნას რუსეთის ფედერაციაზე.

საქართველოს შრომის ბაზარი

მთლიან შიდა პროდუქტში აგრარული სექტორის 9%-იანი წილი ერთი შეხედვით არც თუ ისე ცუდ მაჩვენებლად შეიძლება ჩაითვალოს, თუ დამატებით მონაცემებს არ ვახსენებთ. ამჟამად საქართველოში სამუშაო ძალა დაახლოებით 1 550 000 ადამიანია, აქედან აგრარულ სექტორში დასაქმებულია 650 000 -ზე მეტი ადამიანი, ანუ სამუშაო ძალის დაახლოებით 42% (Geostat.ge). სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, სექტორი, სადაც ქვეყნის მუშახელის 42% -ია დასაქმებული, ქვეყნის ეკონომიკის 8%-ს აწარმოებს. შედარებისათვის ისრაელის მშპ-ში სოფლის მეურნეობის წილი ასევე 8%-ია, მაგრამ საქართველოსგან განსხვავებით ისრაელის აგრარულ სექტორში მთლიანი დასაქმების მხოლოდ 9%-ია დასაქმებული (statista.com). საქართველოში ეს რიცხვები უკვე მრავალი წელია თითქმის უცვლელია, რაც მწვავე პრობლემას წარმოადგენს. როგორც უკვე აღინიშნა, იმისათვის, რომ ქვეყანა განვითარდეს, მან უნდა მოახერხოს დასაქმებულების აგრარული სფეროდან წარმოების სექტორში გადაყვანა, რათა შემდგომ მოხდეს მშრომელების წარმოებასა და მომსახურების სფეროებს შორის გადანაწილება, ამ უკანასკნელზე ორიენტირით. საქართველოში უკვე ორ ათწლეულზე მეტია ეს ვერ ხერხდება. აგრარულ სექტორში მომუშავე ინდივიდების წარმოებაში გადაყვანას საქართველოს შრომის ბაზარი ვერ ახერხებს, რადგან წარმოებაში დასაქმება მოითხოვს ისეთ საბაზისო უნარ-ჩვევებს, როგორც არის უცხო ენის ცოდნა, კომპიუტერის საბაზისო დონეზე მოხმარების შესაძლებლობა, დასაქმების პოზიციების გადანაწილება ადამიანების ნიჭის, ცოდნის და გონებრივი შესაძლებლობების მიხედვით ა.შ. საქართველოში სამუშაო ძალის დიდ ნაწილი არ ფლობს ზემოთ ჩამოთვლილ უნარ-ჩვევებს, რაც ართულებს მათ დასაქმებას წარმოებისა და მომსახურების სფეროში. ამის მიზეზი კი არის ჩავარდნები განათლების სისტემაში, რადგან სწორედ განათლების სისტემის ფუნქციაა შრომის ბაზარზე ინდივიდის წარმატებული შესვლის უზრუნველყოფა.

განათლების სისტემებში ჩავარდნის უკეთ გასაგებად მოცემულ კვლევაში გამოვიყენებთ მაიკლ სპენსის მოდელს „შრომის ბაზარზე სიგნალის“ შესახებ, რომელიც მან 1973 წელს გამოაქვეყნებულ ნაშრომში წარმოადგინა. მოდელის იდეა მდგომარეობს შემდეგში: განათლების მრავალი მოდელი, რომელიც ტრადიციულ

ბეკერისეულ ადამიანისეული კაპიტალის თეორიაში განიხილება, დამყარებულია იდეაზე, რომ განათლება ზრდის დასაქმებულის მწარმოებლურობას და შესაბამისად ზრდის მათ ხელფასებსაც. სპენსი კი ყურადღებას ამახვილებს ისეთ ფაქტორზე, როგორც არის განათლების სისტემის პასუხისმგებლობა სიგნალებზე (მ. სპენსი 1973).

დამსაქმებლებმა იციან, რომ შრომის ბაზარზე არსებობს სამუშაოს მაძიებელთა ორი ტიპი. ესენი არიან ნიჭიერი (მაღალი ტიპის მშრომელები) და ნაკლებად ნიჭიერი (დაბალი ტიპის მშრომელები) ადამიანები. ნიჭი განიხილება, როგორც ადამიანის თანდაყოლილი თვისება, რომელიც ბავშვს დაბადებისას უჩნდება. შემდგომი განათლების მიღება არ ცვლის ამ თანდაყოლილ ფაქტორს. შესაბამისად, დამსაქმებლებმა იციან, რომ შრომის ბაზარზე არსებობენ ნიჭიერი ადამიანები, რომლებსაც შეუძლიათ შეასრულონ საპასუხისმგებლო სამუშაო და შეიძლება იქნან დანიშნულები მაღალ პოზიციებზე და ნაკლებად ნიჭიერი ინდივიდები, რომლებმაც უნდა შეასრულონ შავი სამუშაო. პრობლემა მდგომარეობს იმაში, რომ დამსაქმებელი ვერ ახერხებს მასთან მისული აპლიკანტის ტიპის გარჩევას. როდესაც სამსახურის მაძიებელი მიდის გასაუბრებაზე, დამსაქმებელმა არ იცის და მოკლე ვადიან პერიოდში ვერც გაიგებს (ბევრი რესურსის დახარჯვის გარეშე) აპლიკანტი ნიჭიერია თუ ნაკლებად ნიჭიერი. იმ სანდო სიგნალის არსებობის შემთხვევაში, რომელიც ზუსტად და იაფად მიაწვდის ინფორმაციას დამსაქმებელს მისი თანამშრომლის ტიპის შესახებ, კომპანიებს აღარ მოუწევთ დიდი რესურსების ხარჯვა ამ მიზნის მისაღწევად. სწორედ მშრომელთა ამ ორი ტიპის ერთმანეთისაგან გარჩევის იდეას ემყარება მაიკლ სპენსის მოდელი, რომელიც მიხედვითაც, თუ განათლება თავის თავზე აიღებს პასუხისმგებლობას და იმოქმედებს, როგორც სანდო სიგნალი შრომის ბაზარზე, მაშინ ნიჭიერი მშრომელები დაამტკიცებენ, რომ ისინი არიან ნიჭიერები და დაინიშნებიან მაღალ თანამდებობებზე და ნაკლებად ნიჭიერი ადამიანები შეასრულებენ შავ სამუშაოს. მოდელის მოკლე აღწერა არის შემდეგი:

1. შრომის ბაზარზე არის ორი ტიპი: ნიჭიერი და ნაკლებად ნიჭიერი ადამიანები და ეს დაბადებისთანავე განსაზღვრულია. მათ ამ სტატიაში მაღალი და დაბალი ტიპის მშრომელებად მოვიხსენიებთ;
2. ნიჭიერი ადამიანების წილი არის S ;
3. ინდივიდებმა იციან თავისი ტიპი, მაგრამ დამსაქმებელს ეს ინფორმაცია არ აქვს;
4. ნიჭიერი მშრომელები აწარმოებენ Y_H -ს, ხოლო ნაკლებად ნიჭიერიები Y_L ;
5. ნებისმიერ მოქალაქეს შეუძლიათ გადაწყვიტოს, მიიღოს თუ არა განათლება. განათლების მიღების ღირებულება ნიჭიერი ადამიანებისათვის არის C_H , და C_L ნაკლებად ნიჭიერი ადამიანებისთვის;
6. $C_L > C_H$;
7. გადაწყვეტილებას განათლების მიღების შესახებ აღვნიშნავთ $e = 1$.

აღნიშნულ მოდელში e -ე დაშვება განსაკუთრებით მნიშვნელოვანი და კრიტიკული დაშვებაა, რომლის მიხედვითაც ნაკლებად ნიჭიერი ადამიანებისთვის განათლების მიღება უფრო ძვირია, ვიდრე ნიჭიერებისთვის. სიმარტივისათვის დავუშვათ, რომ განათლება პროდუქტიულობაზე გავლენას არ ახდენს, მაშინ შრომის ბაზარზე განხორციელდება მოვლენების შემდეგი ალგორითმი:

1. ყველა ინდივიდი ინფორმირებულია თავისი ტიპის შესახებ;

2. ყოველი მათგანი აირჩევს მიიღოს თუ არა განათლება, $e = 0$ ან $e = 1$;
3. შრომის ბაზარზე მოთამაშე ნებისმიერი კომპანია ხედავს ყველა მშრომელის განათლების მიღების გადაწყვეტილებას, მაგრამ არა ნიჭს, ამ თამაშში არსებობს ასიმეტრიული ინფორმაცია, მშრომელებმა იციან თავიანთი ტიპები, ხოლო დამსაქმებლებმა არა.

აღნიშნულ თამაშში ზოგადად შესაძლებელია დამყარდეს ორი ტიპის წონასწორობა (ამ კვლევის თემისათვის არარელევანტურობის გამო მესამე ტიპის წონასწორობას არ განვიხილავთ)

1. წონასწორობა, სადაც ნიჭიერი და ნაკლებად ნიჭიერი ადამიანები ირჩევენ განათლების განსხვავებულ დონეს. შედეგად მათ მიერ არჩეული განათლების მიხედვით დამსაქმებელი არჩევს, ვინ არის ნიჭიერი და ვინ ნაკლებად ნიჭიერი. ამ წონასწორობას ეწოდება განცალკევებული წონასწორობა “Separating Equilibrium”;
 2. გაერთიანებული წონასწორობა “Pooling Equilibrium”, სადაც ორივე ტიპის ინდივიდები ირჩევენ განათლების ერთი და იგივე დონეს.
- 1.1 განცალკევებული წონასწორობა “A Separating Equilibrium” ილუსტრირებს განათლების გადაწყვეტ მნიშვნელობას მაშინაც კი, თუ ის არ ზრდის პროდუქტიულობას.

თუ გვაქვს

$$Y_H - C_H > Y_L > Y_H - C_L \quad (1.1)$$

(1.1) შესაძლებელია რადგან $C_H < C_L$. მაშინ ჩვენ გვაქვს წონასწორობა: ყველა ნიჭიერი ადამიანი გადაწყვეტს განათლების მიღებას (პირობითად ბაკალავრიატის დამთავრებას) და ყველა ნაკლებად ნიჭიერი ადამიანი გადაწყვეტს უარი თქვას განათლებაზე (პირობითად აღარ გააგრძელოს სწავლა ბაკალავრიატში). შესაბამისად ხელფასები განისაზღვრება განათლების პირობით:

$$w(e=1) = Y_H \text{ და } w(e=0) = Y_L$$

ხელფასები დამოკიდებულია განათლების მიღების გადაწყვეტილებაზე და არაპირდაპირ ნიჭზე, რადგან დამსაქმებელი ნიჭს ვერ ხედავს. შევამოწმოთ, რომ ყველა მოთამაშე თავისთვის საუკეთესო პასუხს ირჩევს, ანუ არც ერთ მხარეს არ აქვს სტიმული წონასწორობიდან გადაუხვიოს. პირველად განვიხილოთ ფირმები. ადამიანების მიერ არჩეული სტრატეგიების მოცემულობით (ნიჭიერები ირჩევენ განათლების მიღებას და ნაკლებად ნიჭიერები ირჩევენ განათლებაზე უარის თქმას). ფირმებმა იციან, რომ თუ ადამიანი წარადგენს განათლების დამადასტურებელ საბუთს და თუ ის სანდოა (ანუ როცა განათლების სისტემა სწორად ფუნქციონირებს), მაშინ იგი ავტომატურად განიხილება, როგორც ნიჭიერი ადამიანი Y_H მწარმოებლურობით და შესაბამისად მიენიჭება მწარმოებლურობის შესაბამისი (მაღალი) ხელფასი. თუ მშრომელს არ აქვს განათლება მიღებული, მაშინ მისი მწარმოებლურობა იქნება Y_L და ფირმაც მიანიჭებს შესაბამის პოზიციას და მწარმოებლურობის დონის შესაბამის ხელფასს (დაბალს). ამით ისინი შეამცირებენ ხარჯებს, გაზრდიან თავიანთ მწარმოებლურობას და შედეგად გაზრდიან მოგებას, რაც არის ფირმის მთავარი მიზანი. ამიტომ არც ერთ ფირმას არ აქვს სტიმული, შეცვალოს ქცევა.

რაც შეეხება ინდივიდების გადაწყვეტილებებს, თუ ნიჭიერი ადამიანი გადაწყვეტს გადაუხვიოს წონასწორობას და უარი თქვას განათლების მიღებაზე, მაშინ ის მიიღებს $w(e=0) = Y_L$, რაც აშკარად არ არის მომგებიანი, რადგან, თუ არ გადაუხვევს

და მიიღებს განათლებას, მას ექნება $w (e = 1) - C_H = Y_H - C_H > Y_L$. რა მოხდება, თუ ნაკლებად ნიჭიერი ადამიანი გადაწყვეტს განათლების მიღებას, მაშინ კომპანიები დაასაქმებენ მას, როგორც ნიჭიერ ადამიანს და გადაუხდიან შესაბამის ხელფასს $w (e = 1) = Y_H$, მაგრამ (5.1)-დან ვიცით, რომ $Y_H - C_L < Y_L$, ანუ წონასწორობიდან ეს გადახვევა არ არის მომგებიანი.

შედეგად მივიღეთ შემდეგი სურათი: თუ განათლების სისტემა ფუნქციონირებს სწორად, ანუ იცავს $C_L > C_H$ დაშვებას, რას იმას ნიშნავს, რომ ნაკლებად ნიჭიერი ადამიანებისთვის უნივერსიტეტის დამთავრება ბევრად უფრო რთულია (ძვირია) ვიდრე ნიჭიერებისათვის და საკუთარ თავზე იტვირთავს სანდო სიგნალის გამცემი ინსტიტუტის ფუნქციას, ანუ თუ უნივერსიტეტის დიპლომი დამსაქმებლისათვის იქნება სანდო სიგნალი, მაშინ ნიჭიერი ადამიანები დაამტკიცებენ, რომ ისინი არიან ნიჭიერები და დასაქმდებიან შესაბამის თანამდებობაზე შესაბამისი ანაზღაურებით. ნაკლებად ნიჭიერი ადამიანები კი თავისი ნებით უარს იტყვიან განათლების მიღებაზე და დასაქმდებიან შესაბამის პოზიციებზე.

რა მოხდება თუ განათლების სისტემა ვერ გვევლინება შრომის ბაზარზე სანდო სიგნალის წყაროდ? თუ უნივერსიტეტის დამთავრება ძალიან მარტივია და ამას ნებისმიერი მსურველი ახერხებს, მიუხედავად მისი ნიჭისა და სიჭკვიანისა. შედეგად კომპანიები აღარ ენდობიან უნივერსიტეტის დიპლომს. ამ შემთხვევაში ნიჭიერი ადამიანი შრომის ბაზარზე ვერ დაამტკიცებს თავის ნიჭიერებას. შესაბამისად, რადგან ფირმები ვეღარ არჩევენ აპლიკანტების ტიპს, ხელფასების სტრუქტურა იქნება შემდეგი

$$w (e = 1) = (1 - S) Y_L + S Y_H \text{ და } w (e = 0) = (1 - S) Y_L + S Y_H$$

ანუ ფირმები მშრომელთა ორივე ტიპს ერთი და იგივე ხელფასს მიანიჭებენ, რადგან თუ ნიჭიერი ადამიანები ვერ დაამტკიცებენ, რომ ისინი არიან ნიჭიერები, განათლების მიღების სტიმული გაქრება და ფირმაც ხელფასებს განსაზღვრავს პროდუქტიულობის მათემატიკური ლოდინით, რომელიც უდრის $(1 - S) Y_L + S Y_H$. ამ წონასწორობაში ნიჭიერ ადამიანებს ექნებათ იმაზე დაბალი ხელფასი, ვიდრე აიღებდნენ თავიანთი ტიპის დამტკიცების შემთხვევაში. ნაკლებად ნიჭიერი ადამიანები დამალავენ თავის ტიპს და ექნებათ იმაზე უფრო მაღალი ხელფასი, ვიდრე ექნებოდათ მათი ტიპი რომ ცნობილი ყოფილიყო. ეს წონასწორობა არ არის სასურველი ფირმებისათვის და ნიჭიერი მშრომელებისათვის, მაგრამ სასურველია ნაკლებად ნიჭიერი ადამიანებისათვის.

როგორც აღვნიშნეთ, განათლების სისტემამ თავის თავზე უნდა აიღოს ორი ფუნქცია: მისცეს მსურველებს განათლების, ცოდნის მიღების შესაძლებლობა და მეორე, შრომის ბაზარზე შექმნას სანდო სიგნალი, რითაც მისცემს დამსაქმებლებს შესაძლებლობას, მშრომელების ტიპები განასხვავონ ერთმანეთისაგან (სპენსის სიგნალის მოდელის თანახმად). საქართველოს განათლების სისტემა შედის მსოფლიოს ყველაზე ცუდი განათლების სისტემის მქონე 25 ქვეყნის სიაში (Worldatlas.com). შესაბამისად, განათლებისა და ცოდნის მიწოდების მხრივ ხარვეზები გასაკვირი არაა, მაგრამ, ამ ნაშრომში ძირითადად განხილულია შრომის ბაზარზე ჩავარდნა, რომელიც გამოწვეულია იმით, რომ განათლების სისტემა ვერ ართმევს თავს შრომის ბაზარზე სიგნალის ფუნქციას. ამის მიზეზი ისაა, რომ დღეისათვის საქართველოში განათლების მიღება საკმაოდ მარტივია, თითქმის ნებისმიერი უნივერსიტეტის დამ-

თავრება არც ერთი ადამიანისათვის პრობლემას არ წარმოადგენს. ამის მიზეზი სტუდენტების შეფასებების ინფლაციაა. როდესაც სტუდენტები იღებენ მიღებული ცოდნის და განათლების შეუსაბამო მაღან შეფასებებს, მაგალითად: ნაცნობობით დაწერილი „ნიშნები“, გამოცდები, რომლებზეც გადაწერა არ კონტროლდება, შემთხვევები როდესაც ლექტორები იმ სტუდენტებს, რომლებიც ვერ ახერხებენ საგნებში მინიმუმ შეფასებების საზღვრის გადალახვას, უწერენ გამსვლელ ან საერთოდ უმაღლეს ქულებს და ა.შ. შედეგად უნივერსიტეტს ამთავრებს თითქმის ყველა მსურველი, საკმაოდ იდენტური GPA -ს მონაცემებით.

ამ ნაშრომში მაიკლ სპენსის მოდელს ცოტათი შევცვლით. დავუშვათ, საქართველოს შრომის ბაზარზე არა ორი, არამედ სამი ტიპის სამსახურის მაძიებელია. ამ დაშვების საფუძველს გვაძლევს მრავალი წლის მანძილზე აგრარულ სფეროში „გაქედლი“ სამუშაო ძალის 42%. ესენი არიან ადამიანები თანდაყოლილი ნიჭით და კვალიფიციური სამუშაოს შესრულების უნარით, შესაბამისად, მაღალი მწარმოებლურობით, მაღალი ტიპის მშრომელი, მეორე ეს არის ნაკლებად ნიჭიერი, რომლებსაც შეუძლიათ რუტინული და შავი სამუშაოს შესრულება, დაბალი მწარმოებლურობით და მესამე ეს არის ძალიან დაბალი კვალიფიკაციის მქონე დასაქმებულები, რომლებიც არ ფლობენ საკმარის ინტელექტუალურ რესურსებს, რომ დაქირავებული იქნან დამსაქმებლის მიერ, ანუ ძალიან დაბალი ტიპის მშრომელები. ამ სამი ტიპის განსხვავება ერთმანეთსაგან განპირობებულია მათი დაბადებისას თანდაყოლილი ნიჭით და გონებრივი შესაძლებლობებით, სიმარტივისათვის დავუშვათ, რომ შემდგომ მიღებული განათლება მწარმოებლურობას არ ცვლის, რადგან საქართველოს განათლების სისტემა, როგორც უკვე აღვნიშნეთ, შედის ტოპ 25 ქვეყანაში ყველაზე ცუდი განათლების სისტემით. დამსაქმებელმა იცის, რომ შრომის ბაზარზე სამი ტიპის მშრომელი არსებობს და მისი მთავარი მიზანია, ეს ტიპები ერთმანეთისგან განასხვავოს. დამქირავებელს რომ შეეძლოს მარტივად გაიგოს ინდივიდის ტიპი, მაშინ ნიჭიერ ადამიანებს დანიშნავდნენ შესაბამის პოზიციებზე, ნაკლებად ნიჭიერ მშრომელებს შესაბამის პოზიციებზე და გადაუხდიდნენ შესაბამის ანაზღაურებას. თუ დამსაქმებელი შეეკითხება აპლიკანტს მისი ტიპის შესახებ, ყველა აპლიკანტი გასცემს ერთი და იგივე პასუხს - ეტყვის რომ ის ნიჭიერია და იმსახურებს მაღალ პოზიციებს, რადგან მაღალი ანაზღაურების ქონა ყველას სურვილია. შედეგად ფირმები ირჩევენ ამ გადაწყვეტილებაში იმ სანდო სიგნალს დაეყრდნონ, რომელიც განათლების სისტემამ უნდა შექმნას. მაგრამ საქართველოს განათლების სისტემის მიერ შექმნილი სიგნალი სანდო არაა, რადგან ყველა მსურველი იღებს უმაღლესი განათლების დიპლომს. შესაბამისად, შრომის ბაზარი ვერ განასხვავებს ერთმანეთისაგან ადამიანების ტიპებს და ყალიბდება გაერთიანებული წონასწორობა “Pooling Equilibrium”, სადაც ნიჭიერს, ნაკლებად ნიჭიერს და არა ნიჭიერ ადამიანებს ექნებათ ერთნაირი ანაზღაურება. საქართველოში ეს ფაქტიურად ასეც ხდებოდა 2005 წლამდე. რადგან მიღებულ განათლებას მწარმოებლურობაზე გავლენა არ ქონდა და არც შრომის ბაზარზე სიგნალად ვარგოდა, იმ პერიოდში განათლების მიღება ფაქტიურად გამოუსადეგარი იყო. როგორც ვნახეთ 2003 წელს პროფესიული განათლების მიღება ხელფასებს საშუალოდ 9.2%-ით ამცირებდა. ხოლო უმაღლესი განათლებას ხელფასებზე საშუალოდ თითქმის არანაირი გავლენა არ ქონდა, 2003 წლის მონაცემებიდან ჩანს, რომ აღნიშნულ წელს უმაღლეს განათლებაზე უკუგება იყო სულ რაღაც 3%. 2004 წელს პროფესიული განათლება ხელფასების საშუალოდ 4%-იან კლებას იწვევდა. ხოლო უმაღლესი განათლება 10%-იან

ზრდას, რაც რა თქმა უნდა ძალიან მცირეა. სიტუაცია იცვლება 2005-წელს, ერთიანი ეროვნული გამოცდების პირველად ჩატარების შემდეგ, რომლის მიზანიც სტუდენტების ნიჭისა და ინტელექტუალური უნარ-ჩვევების შეფასება იყო. ამ გამოცდებზე არ იყო კორუფცია, შეფასებების ინფლაცია და ყველა აბიტურიენტი იღებდა თავისი ცოდნის შესაბამის ქულას. რადგან აღნიშნული გამოცდების მინიმუმი ბარიერის გადალახვა შედარებით მარტივია, ნიჭიერი და ნაკლებად ნიჭიერი ადამიანები ამას მოახერხებენ, მაგრამ ვერ მოახერხებენ არა ნიჭიერი ადამიანები. დამსაქმებელს ჯერაც არ აინტერესებდათ აპლიკანტის მიერ მიღებული უმაღლესი განათლება, რადგან მას არანაირი აზრი არ ჰქონდა.

2005 წლიდან უნივერსიტეტში ჩასარიცხად სტუდენტს უნდა ჩაებარებინა ერთიანი ეროვნული გამოცდები, ეს კი იმას ნიშნავდა, რომ უნივერსიტეტში ჩარიცხული სტუდენტი შეიძლება ყოფილიყო ნიჭიერი ან ნაკლებად ნიჭიერი, მაგრამ არავითარ შემთხვევაში არ იქნებოდა არანიჭიერი, რადგან არანიჭიერი ადამიანი ვერ გაივლიდა ეროვნულ გამოცდებს. 2005 წელს ერთიანი ეროვნული გამოცდების შემოღებამ შრომის ბაზარზე გააჩინა დამსაქმებლებისათვის სანდო სიგნალი, რომ მასთან მოსულ აპლიკანტს ჰქონდა დიპლომი, ესე იგი ის იყო მინიმუმ ნაკლებად ნიჭიერი მშრომელი. აღნიშნული მაშინვე აისახა შრომის ბაზარზე და ნათლად ჩანს 2005 წლის მონაცემებით. კერძოდ, 2005 წელს როდესაც ერთიანი ეროვნული გამოცდებით ჩარიცხული ახალგაზრდების პირველი ტალღა პირველი კურსის სტუდენტების სტატუსით შევიდა შრომის ბაზარზე, განათლებაზე უკუგება გაიზარდა ორჯერ მეტად (სულ რაღაც 1 წელიწადში 11%-დან 25%-მდე). 2005 წელს უმაღლეს სასწავლებლებში ეროვნული გამოცდების ჩაბარებით ჩარიცხულმა სტუდენტებმა სწავლა 2009 წელს დაამთავრეს და ბაკალავრის დიპლომით სრულფასოვნად შევიდნენ შრომის ბაზარზე, განათლებაზე უკუგება 2009 წელს, 11% -დან 48%-მდე, ე.ი. თითქმის 5-ჯერ გაიზარდა. ამის შემდეგ დღემდე ეს მაჩვენებელი დიდად აღარ შეცვლილა, მცირე შუალედში მერყეობს და მნიშვნელოვნად ჩამორჩება განვითარებული ქვეყნების ანალოგიურ მაჩვენებელს. ეს იმიტომ ხდება, რომ საქართველოს შრომის ბაზარზე გაჩნდა სიგნალი და შესაბამისად შესაძლებლობა ნაკლებად ნიჭიერი და არა ნიჭიერი ადამიანების ერთმანეთისგან გარჩევის, რამაც დამსაქმებლებს საშუალება მისცა რესურსების ეფექტიანად გადანაწილებისა, მაგრამ ნიჭიერი ადამიანების გარჩევა დღესაც შეუძლებელია. საქართველოს შრომის ბაზარზე არ არსებობს სიგნალი, რომლითაც ნიჭიერი ადამიანები დაამტკიცებენ საკუთარ ნიჭიერებას და კომპანიებში გადანაწილებიან შესაბამის პოზიციებზე. საქართველოს შრომის ბაზარი დღეს ვერ ხედავს ნიჭიერ ადამიანებს, შესაბამისად ხელფასები აღწერს მხოლოდ საშუალო და დაბალი ტიპის მშრომელების პროდუქტიულობის განსხვავებას, და მაღალი ტიპის მშრომელების პროდუქტიულობა იკარგება გაერთიანებულ წონასწორობაში (“Pooling Equilibrium”).

სტუდენტები, ვინც ვერ აბარებდნენ ეროვნულ გამოცდებს, 2005 წელს იდგნენ ორი არჩევანის წინაშე: პირველი იყო მომავალ წელს განმეორებით გამოცდაზე გასვლა, ან მეორე - პროფესიული სასწავლებელი. 2005 წელს ერთიანი ეროვნული გამოცდები სავალდებულო მხოლოდ უმაღლეს სასწავლებლებში იყო, პროფესიული განათლების მისაღებად კი ამ გამოცდების ჩაბარება არ იყო საჭირო. 2007 წლამდე პროფესიულ განათლებაზე უკუგება უარყოფითია, ანუ, თუ ადამიანი ამ განათლების მიღებას გადაწყვეტდა, საშუალოდ მას ხელფასი გაზრდის ნაცვლად, პირიქით შეუმცირებოდა. ამ ყველაფრის მიზეზი ის სიგნალია, რომელსაც პროფე-

სიული განათლების მქონე შრომის მაძიებლები თავის დამსაქმებელს აწვდიდნენ. 2007 წლამდე პროფესიულ სასწავლებლებში ჩასარიცხად ეროვნული გამოცდების ჩაბარება არ იყო სავალდებულო და სტუდენტები, რომლების ამ გამოცდებს ვერ აბარებდნენ, სწავლას პროფესიულ სასწავლებლებში აგრძელებდნენ. დამსაქმებელი ინფორმირებული იყო განათლების სისტემის ამ სპეციფიკის შესახებ. შესაბამისად, როდესაც სამუშაოს მაძიებელი კომპანიას მიმართავდა და აჩვენებდა მას პროფესიული განათლების დიპლომს, ის ავტომატურად, უნებლიეთ ეუბნებოდა დამსაქმებელს, რომ ის იყო ყველაზე დაბალი ტიპი, რადგან ეს დიპლომი ნიშნავდა, რომ ინდივიდმა ვერ გაიარა ერთიანი ეროვნული გამოცდები. შესაბამისად შრომის ბაზარზე ის აღიქმებოდა, როგორც ძალიან არაინიჭიერი მოთამაშე. 2007 წელს პროფესიულ სასწავლებლებში ჩასარიცხად, ასევე, სავალდებულო გახდა ეროვნული გამოცდების ჩაბარება, რამაც ამ განათლების სიგნალი შეცვალა და ახლა უკვე პროფესიული განათლების დიპლომის მქონე ადამიანი ავტომატურად აღარ ითვლებოდა ყველაზე დაბალი ტიპის მშრომელად, შედეგებიდან ჩანს, რომ 2009 წელს პროფესიულ განათლებაზე უკუგება ხდება დადებითი, ანუ 2007 წელს ეროვნული გამოცდების გავლით ჩარიცხული ადამიანები 2009 წელს შევიდნენ შრომის ბაზარზე. შეცვლილი სიგნალის გამო ისინი აღარ განიხილებოდნენ როგორც დაბალი ტიპის მშრომელები, ანუ ნაკლებად ნიჭიერი ადამიანები.

რუსეთის შრომის ბაზარი

რუსეთის ბაზარზე როგორც გრაფიკი 4.1 გვაჩვენებს ბოლო წლებში განათლებაზე უკუგება მცირდება და მცირდება საგრძნობლად. გრაფიკიდან ჩანს რომ თუ 1998 - წელს რუსეთში განათლებაზე უკუგების მაჩვენებელი 53% - ს შეადგენდა, 2021 - წლისათვის ეს მაჩვენებელი თითქმის ორჯერ შემცირდა და 32% შეადგინა. ამის ერთ-ერთი მიზეზი ასევე განათლების სისტემის მიერ გაცემული სიგნალია. რუსეთის შემთხვევაში, სიგნალის ცვლილება უკავშირდება კორუფციის საკმაოდ მაღალ დონეს. ამ დროისათვის კორუფციის მიხედვით ქვეყნების რეიტინგში რუსეთი 129 ადგილს იკავებს და ჩამორჩება ისეთ ქვეყნებს, როგორც არის კენია, გაბონი, ნიგერია და სხვა. მოწინავე ადგილებს კი ახალი ზელანდია, დანია, ფინეთი, შვეიცარია იკავებენ (transparency.org). როგორც ვხედავთ რუსეთში კორუფცია საკმაოდ მაღალია. საბჭოთა კავშირის დაშლის შემდეგ, განათლების სიტემა ეტაპობრივად უნდა გადასულიყო ახალ, დანარჩენ ქვეყნებში მიღებულ ტიპზე. ამ ცვლილებას დასჭირდა დრო, მაგრამ განათლების სისტემის ცვლილების პარალელურად იცვლებოდა კორუფციის მაჩვენებელიც. მაღალი კორუფციის პირობებში, სადაც დიპლომის ყიდვა უზრალოდ ფულის სანაცვლოდ არის შესაძლებელი, რა თქმა უნდა იცვლება განათლების სისტემის როლიც შრომის ბაზარზე და მისი ფუნქციაც, როგორც სიგნალის გამშვების. სისტემატიურად მაღალი კორუფციის პირობებში დამსაქმებლები ადაპტირებას ახდენენ ახალ რეალობასთან, მათ იციან, რომ შრომის ბაზარზე არსებობს მშრომელთა ორი ტიპი, მასთან მოსულ სამსახურის მაძიებელი ამ ორიდან ნებისმიერ ტიპს შეიძლება მიეკუთვნებოდეს. აპლიკანტის ტიპის გარკვევის ერთადერთი საშუალება არის მისი დიპლომის, როგორც სიგნალის განხილვა. მაგრამ მაღალი კორუფციის პირობებში დიპლომი შეიძლება უზრალოდ ნაყიდი იყოს. ანუ რუსეთის განათლების სისტემას აქვს საქართველოს განათლების სისტემის ანალოგიური ჩავარდნა, ორივე ქვეყანაში განათლების მიღება შეუძლია ნებისმიერ მსურველს ძალიან იოლად (რუსეთის შემთხვევაში დიპლომის უზრალოდ ფუ-

ლის სანაცვლოდ მოპოვება), შესაბამისად დამსაქმებელი ვედარ ახდენს ნიჭიერი და არანიჭიერი ადამიანების ერთმანეთისაგან გარჩევას. შესაბამისად, მაღალი კორუფციის გამო რუსეთის ბაზარზეც ყალიბდება „Pooling Equilibrium“-ი, წონასწორობა, სადაც ნიჭიერი და ნაკლებად ნიჭიერი მშრომელები განიხილებიან ერთნაირად და იღებენ ერთნაირ ანაზღაურებას. რადგან რუსეთის განათლების სისტემის მიმართ ნდობა დამსაქმებლების მხრიდან ნელ-ნელა მცირდება, განათლებაზე უკუგებაც წლიდან წლამდე მცირდება და შედეგად ვიღებთ ზემოთ მოყვანილ გრაფიკი 4.1-ზე ნაჩვენებ მნიშვნელობებს სადაც განათლებაზე უკუგება ბოლო წლებში ორჯერ შემცირდა 1998 წელთან შედარებით.

დასკვნა

კვლევამ შეამოწმა ჰიპოთეზა, რომ გარკვეული ფაქტორების გათვალისწინებით განათლებაზე უკუგება შეიძლება იყოს უარყოფითი ან ნულის ტოლი და ასევე ქონდეს კლებადი ტენდენცია. ასევე, განიხილა განათლების სისტემა, როგორც სიგნალის შემქმნელი. ორი ქვეყნის შრომის ბაზარის შესწავლის შედეგად დადგინდა, რომ თუ განათლების სისტემა თავს ვერ ართმევს სიგნალის გაცემის ფუნქციას, შრომის ბაზარზე ხდება საბაზრო ჩავარდნა, რის შედეგადაც ვედარ ხდება ადამიანების ნიჭიერების ზუსტი გარჩევა, მცირდება განათლებაზე უკუგება და იკარგება მაღალი ტიპის მშრომელების პროდუქტიულობა, ქვეყანა კარგავს სამუშაო ძალის სწორ და ეფექტიან დამსაქმების უნარს. შედეგად, ამ პრობლემის მქონე ქვეყნები ვერ აღერხებენ განვითარებას, მრავალი წლის განმავლობაში რჩებიან განვითარებადი ქვეყნების სიაში და ასეთი ქვეყნების მოსახლეობას აქვს ღარიბი ქვეყნების ყველა არასასურველი მახასიათებელი.

გამოყენებული ლიტერატურა

1. Ashenfelter, Y. Orley, and Cecilia Rouse. (1998) “Income, Schooling, and Ability: Evidence from a New Sample of Identical Twins.
2. Becker, G. S. (1964). Human Capital: Atheoretical & Empirical Analysis with Special Reference to Education, Columbia University Press, New York.
3. Blaug, M. 1992. The Methodology of Economics: Or How Economists Explain.
4. Bowman, Mary. (1966). “The human Investment Revolution in Economic Thought.” *Sociology of Education* 39, no. 2.
5. Brainerd, Elizabeth. 1998. “Winners and Losers in Russia’s Economic Transition.” *American Economic Review* 88(5): 1094-1116.
6. Patrinos, H., Parandekar S., Melianova, E., Volgin A. (2020). Returns to Education in the Russian Federation: Some New Estimates.
7. Card, D. (1994). Earnings, Schooling and Ability Revisited, Working Paper no. 4832, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
8. Chevalier, A. C. Harmon, Y. Zhu (2004). Does Education Raise Productivity, or Just Reflects it?
9. Clark, Andrew. 2003. “Returns to Human Capital Investment in a Transition Economy: The Case of Russia, 1994-1998.” *International Journal of Manpower* 24(1): 11-30.
10. Dickson M. 2013. The Causal Effect of Education on Wages Revisited.
11. Fleisher, Belton M., Klara Sabirianova, and Xiaojun Wang. 2005. “Returns to Skills and the Speed of Reforms: Evidence from Central and Eastern Europe, China, and Russia.” *Journal of Comparative Economics* 33(2): 351-70.

12. Gorodnichenko, K.Peter. “Returns to schooling in Russia and Ukraine: A semi-parametric approach to Cross Country Comparative Analysis.” (2004).
13. Griliches, Z. (1977). ‘Estimating the returns to schooling: some econometric problems, *Econometrica*, Vol. 45, pp. 1–22.
14. Griliches, 1997. “Education, Human Capital, And Growth: A Personal Perspective.” *Journal of Labor Economics* 15, no. The University of Chicago Press.
15. Lang, K.(1993). Ability Bias, Discount Rate Bias and the Return to Education, Unpublished manuscript, Department of Economics, Boston University, Boston, MA.
16. Linares, R. 2015. An empirical examination of the relationship between wages and education.
17. Mincer, J. A. (1974). *Schooling, Experience and Earnings*, Columbia University Press, New York.
18. Salih, M. Relation between Education, Cognitive Abilities and Wages in the Informal Sector in Greater Khartoum (Sudan).
19. Vernon, Victoria. 2002. “Returns to Human Capital in Transitional Russia.” Department of Economics, The University of Texas at Austin.

David Roinishvili

Doctoral student

Ivane Javakhishvili Tbilisi State University

Faculty of Economics and Business, Department of Microeconomics

LABOR MARKET FAILURE INDUCED BY THE EDUCATION SYSTEM IN GEORGIA AND RUSSIA

Expanded Summary

The study examines the failure in the Georgian labor market caused by the failure of the education system. Additionally, it conducts a comparative analysis of the Russian labor market, thereby facilitating an examination of the labor market dynamics in both countries.

The population of developing countries has observed the rapid economic growth and high standard of living in developed nations. Conversely, in economically underdeveloped countries, this indicator changes imperceptibly from generation to generation. The inability of certain countries, such as Georgia, to achieve high economic growth rates and improve the standard of living across generations prompts inquiry. One plausible explanation lies within the labor markets of these nations, specifically in its failures that contribute to an inefficient equilibrium and hinder the prevention of undesirable disequilibrium.

Education is considered to hold a pivotal role in the labor market, and a breakdown in the education system can directly translate into failures within the labor market. Countries recognize the importance of establishing robust and functional education systems due to their significance in the labor market and substantial external effects. Notably, an educated population contributes to a more competent electorate, decreased crime rates, higher wages for educated workers (Schultz, 1963), and a lower unemployment rate (Mincer, 1990). Additionally, educated individuals tend to pursue successful careers, generate innovations, occupy prestigious positions, and exhibit greater success in the marriage market, all of which are essential conditions for a flourishing society.

This study aims to examine the functionality of the education system, a fundamental component of a country's economic growth and the seamless operation of labor markets. Specifically, the objective is to discern the correlation between education and wages.

Bowman (1966) posited that education should be regarded as an investment, with the expectation that its future returns would sufficiently compensate for the costs incurred during its acquisition. He contended that an increase in the proportion of educated individuals within a society would positively impact the average income of the country, thereby benefiting a larger segment of the population. Numerous researchers have substantiated a positive correlation between education and wages.

In instances such as that of Georgia, where a substantial portion of the workforce possesses higher education, one would anticipate a corresponding increase in both individual incomes and overall living standards. However, empirical evidence contradicts this expectation, as the average wage levels and general well-being in Georgia have remained relatively stagnant for an extended period. This discrepancy challenges the long-standing theory of human capital formulated by Becker in 1962, raising doubts about whether the returns on investment in education may be negative, very low, or exhibit a declining trend.

Notably, the education system in Georgia is rooted in the educational framework inherited from the Soviet Union. This fact is intriguing, considering that many other nations also inherited similar systems following the Soviet Union's dissolution. Given these parallels, this study will extend its examination to the Russian labor market, exploring the possibility of establishing a phenomenon in the labor market characterized by a negative correlation between wages and returns to education. This investigation will consider scenarios where the latter exhibits very slowly increasing or even decreasing trends. The study of the Russian labor market will be conducted within its current context, which includes, among numerous other factors, the pervasive issue of high corruption.

The article scrutinizes the impediments preventing Georgia from achieving rapid economic development and enhancing intergenerational standards of living, in stark contrast to the successful endeavors of developed nations. A primary factor contributing to this challenge is identified within the country's labor markets, specifically manifesting in the shortcomings of the education system. These deficiencies lead to an inefficient equilibrium within the labor market, impeding the prevention of undesirable imbalances. To substantiate these assertions, empirical analysis is conducted utilizing data sourced from the National Statistical Service of Georgia, providing a comprehensive examination of the prevailing conditions in Georgia. The study extends its investigation to the Russian labor market, utilizing data from the Russia Longitudinal Monitoring survey, RLMS-HSE. The research employs Jacob Mincer's logarithmic regression. The article presents the findings and conclusions derived from this research, offering valuable insights into the existing challenges and dynamics. Furthermore, the article proffers advice and recommendations aimed at enhancing the efficacy of Georgia's education system, thereby addressing the identified impediments and fostering economic development.

Irma Lang

*PhD student Business Administration International Business
Faculty of Economics and Business Ivane Javakhishvili Tbilisi State University*

THE REPERCUSSIONS THE COVID-19 PANDEMIC HAD ON THE GLOBAL ECONOMY AND INTERNATIONAL TRADE FLOWS

Annotation. *The paper analyzes the impact of Covid-19 on the global economy. Economies, financial systems and tightly interconnected supply chains have all come under pressure. The Covid-19 pandemic has generated a dramatic loss. The outbreak of the pandemic has had more of a significant negative impact on developing economies. All countries around the world are still trying to cope with the ongoing crisis created by the COVID-19 pandemic. The World Trade Organization reduced the global trade growth forecast for 2020-2021 and cited the coronavirus pandemic as the reason. The article shows that despite the restrictions caused by the pandemic, the world is in a recovery stage and many anti-crisis reforms have been implemented. Although the world trade system has improved in 2022, additional efforts are needed from all governments around the world. These efforts will be directed toward improving their economy and business environment. The three main elements that are vital to a successful trade recovery package are: (a) transparency, (b) cooperation and (c) the best use of the existing multilateral trade system framework.*

Keywords: *World; Global Trade; Covid-19 Pandemic; Economic crisis; Anti-crisis packages.*

Introduction

In order to improve economic prosperity and to achieve political or economic goals, countries around the world are trying to immerse themselves in international trade. Each country is acutely aware of the importance of globalization and how it affects them.

Globalization determines the transformation of the economic system and business culture, which should ensure the improvement of the socio-economic condition of the population and the creation of conditions for sustainable development. [Shaburishvili Sh, 2017] In international trade the development of import-export of goods depends on social, economic and political factors, which jointly affect the main direction of international trade.

The COVID-19 pandemic created significant logistical problems and put many countries around the world at risk of disrupting their food supply chain. In order to eliminate the challenges, it was necessary to develop appropriate economic policy paradigms. [Kharashvili E, 2020]

The COVID-19 pandemic reminds us that the world is a highly interconnected place and global problems require global solutions. To make countries' economies stronger it is very important to promote trade. In addition to the importance of global trade, countries need easy access to medicine and other vital equipment for public health. Global economies, financial systems and tightly interconnected supply chains have all come under pressure. Factories have been shut down and traffic has been restricted in many countries. The health crisis of 2020-2021 had more of a negative effect on global economies than the 2008-2009 financial crisis.

According to a recent study by the Asian Development Bank, the outbreak of the pandemic will have a significant negative impact on developing economies in a number of ways. This includes a sharp decline in domestic demand, a downward trend in tourism and business travel and a weakening of the trade and industrial supply chain. [adb.org]

The International Monetary Fund (IMF) [IMF.org] estimates that after 2012 global trade increased by only 3% annually. The lowest rate of trade growth in the past three decades between 1985 and 2007 was about twice as fast. It should be stated that in the second half of the 20th century the reduction of international trade barriers and technological development actually changed the current trends of the world economy. From 1950 to 2017 the volume of

world exports increased almost 287 times and the flow of foreign direct investment from 1970 to 2015 increased from 10 billion to 1.9 trillion dollars.

The World Trade Organization has reduced the global trade growth forecast for 2021 and cited the coronavirus pandemic as the reason. According to the WTO, the coronavirus resulted in the volume of world trade to decrease by 3%.

The World Trade Organization has identified two scenarios in advance. According to the negative scenario, the volume of world trade during 2020-2022 was expected to decrease by 13%. However, the WTO noted that these figures could be changed due to the impact of various events, such as a second wave of COVID-19, weaker-than-expected economic growth or trade restrictions. [un.org]

The economic crisis caused by the corona pandemic was mainly affected by the collapse of the production and supply chains of the three largest economies in the world: the United States, the European Union and China. China was the first country to experience the shock of coronavirus, then the U.S., which is the hub of a globalized economy, followed by the EU. [oecd.org/coronavirus]

The pandemic has affected the entire world. The global economic shock led to a crisis in the field of health, restrictions on international trade, a sharp reduction in foreign direct investment, a decrease in global production and employment. [UNCDAT 2020]

Global economic growth slowed down in 2019-2021. The World Bank Group estimated that global GDP would decline by 5.2% after a 2.9% increase in 2018. Global trade goods decreased by 0.1% and annual imports and exports decreased by 1.2% and 0.9%, respectively. [intracen.org/report]

In 2020, the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) economic outlook revealed a negative scenario. Despite efforts from aid packages most economies struggled into recessions and global growth decreased by almost 13%. The OECD stated the volume of global trade in goods declined by (- 5.4%). In addition, according to the data of the World Bank by (- 9.5%), the data of the World Trade Organization by (- 9.2%) and in the report issued by the International Monetary Fund by (- 8.0%). [OECD 2020]

Although COVID-19 has had a significant impact on world economies, it is now vital to focus on supporting and sustaining global economic recovery. The OECD analysis will help governments as they consider priorities for action, both nationally and globally. Together they work to create a more sustainable, inclusive and stable global economy. [oecd.org/coronavirus]

One thing has become clear, the importance of maintaining constant trade flow. Trade became a global lifesaver requiring countries to cooperate to the best of their ability.

WTO forecast and reality: According to a new estimate by the World Trade Organization, world trade goods may grow by 8.0% in 2021, compared to 5.3% in 2020. Total global trade growth is expected to slow to 4.0% in 2022, which is below the pre-pandemic trend. World GDP at market exchange rates will grow by 5.1% in 2021 and by 3.8% in 2022. Trade in goods decreased by 7% in nominal US dollar terms in 2020 and exports of commercial services decreased by 20%. Falling oil prices in 2020 led to a 35% reduction and travel services were down 63% in 2020. [wto.org]

World merchandise trade volume and real GDP, 2017-2022 annual % change

	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Volume of world trade in goods	4.9	3.2	0.2	-5.3	8	4
Export						

North America	3.4	3.8	0.3	-8.5	7.7	5.1
South America	2.3	0	-2.2	-4.5	3.2	2.7
Europe	4.1	1.9	0.6	-8	8.3	3.9
CIS	3.9	4.1	-0.3	-3.9	4.4	1.9
Africa	4.7	2.7	-0.5	-8.1	8.1	3
near East	-2.1	4.7	-2.5	-8.2	12.4	5
Asia	6.7	3.8	0.8	0.3	8.4	3.5
Import						
North America	4.4	5.1	-0.6	-6.1	11.4	4.9
South America	4.5	5.4	-2.6	-9.3	8.1	3.7
Europe	3.9	1.9	0.3	-7.6	8.4	3.7
CIS	14	4.1	8.5	-4.7	5.7	2.7
Africa	-1.7	5.4	2.6	-8.8	5.5	4
near East	1.1	-4.1	0.8	-11.3	7.2	4.5
Asia	8.4	5	-0.5	-1.3	5.7	4.4
World GDP at market exchange rates	3.3	3	2.4	-3.8	5.1	3.8
North America	2.3	2.8	1.9	-4.1	5.9	3.8
South America	0.8	0.2	-0.7	-7.8	3.8	3
Europe	2.8	2	1.5	-7.1	3.7	3.6
CIS	2.3	2.9	2.1	-0.5	1	1.2
Africa	3.1	3.1	2.9	-2.9	2.6	3.8
near East	0.7	0.5	0.1	-6	2.4	3.5
Asia	5.1	4.6	4.1	-1.1	6.1	4.1

Source: processed by the author based on data from WTO for trade <https://www.wto.org>.

The table clearly shows that most of the global import demand will be met by Asia, where exports are expected to grow by 8.4% in 2021. European exports will increase (8.3%), while shipments from North America will experience a relatively smaller increase of (7.7%). Strong forecasts for export growth in Africa (8.1%) and the Middle East (12.4%) depend on travel spending rising during the year, which will consequently boost demand for oil. Mean-

while, South America experienced weak export growth (3.2%), as did the Commonwealth of Independent States (CIS), including certain former and associate members (4.4%).

The downturn in global economic growth is mainly due to the trade restrictions imposed between the world's leading economies. These trade restrictions impacted a reduction in international trade and investment flows. A downward trend in the global economy may challenge investors' decisions about developing countries.

In 2019, the world economy recorded a decrease in total trade in goods by (-2.8%). In 2019, the total volume was 37.7 trillion US dollars and in 2018 - 38.8 trillion US dollars. Europe has the largest share (36.9% of total trade), followed by East Asia (23.3%) and North America (13.6%). [un.org]

The world recorded an increase of total trade in services by about 1.4% in 2019 compared to 2018. More specifically, in 2019 total services represented 11.8 trillion US dollars and in 2018 11.7 trillion US dollars. Total trade of the SDG regions in Europe has the largest share (47.2%) of total trade, followed by East Asia (14.9%) and North America (14.2%). [comtrade.un.org]

Global food exports increased by an average of 7% annually between 2000 and 2019. [wto.org] A downtrend in manufacturing has led to a decline in global exports of manufacturing services. The economic decrease combined with weak demand affected global manufacturing exports. As world economies became more globalized, global value chains took production to third world countries where lower costs or less skilled labor are used to obtain higher returns.

Today, despite the world being passed the peak of COVID-19, it is still difficult to make accurate estimates on the economic losses caused by the pandemic.

In order to mitigate the damage caused by the COVID-19 pandemic, the timely engagement of world economies and the development of a well-planned and executed anti-crisis plan are critical. [idfi.ge] (IDFI) The anti-crisis package should be laser focused at assisting the most important sectors and vulnerable segments of the economy.

Conclusion

At the beginning of 2020 the world faced a new challenge due to the spread of the coronavirus. The pandemic known as COVID-19 has created numerous risks and has had a negative impact on both developed and developing economies. [freiheit.org]

The covid-19 pandemic has generated enormous losses in global economies. The damage outcome by the Covid-19 pandemic can be assumed to be the greater than the damage caused by the Great Depression in 1930s and the financial crisis in 2008. Although the crisis caused by Covid-19 differs in its content and specific characteristics from the crises listed above, several conclusions can be drawn: the damage requires a timely response, the implementation of the right economic policy and the adoption of strategies to rehabilitate the economies. It is important to take under consideration the main three (3) elements vital to a trade recovery plan: (a) transparency, (b) cooperation and (c) making the best from the existing multilateral trade system framework. [uncdat.org]

References:

1. Shaburishvili Shota., 2017, Peculiarities of inclusive business development in the conditions of globalization. Scientific-practical magazine: Globalization and business. (In Georgian)
2. Kharashvili Ether., 2020, The impact of modern challenges of globalization on the development of the food market. Challenges of globalization in economy and business. 5th International Scientific Conference. A collection of works. (In Georgian)
3. Asia Development Forecast 2020 Economic Trends and Forecasts in Asia: Central Asia, Georgia. www.adb.org/ (In Georgian)

4. World Economic Outlook Database, April 2021". IMF.org. International Monetary Fund. Retrieved May 10, 2021.
5. OECD Policy Responses to Coronavirus (COVID-19). COVID-19 and international trade: Issues and actions. Updated 12 June 2020. <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/covid-19-and-international-trade-issues-and-actions-494da2fa/>
6. International Trade Centre. ITC's Annual Report 2019 <https://www.intracen.org/>
7. UNCDAT 2020, COVID-19 Outbreak: Implications on Corporate and Individual Insolvency.
8. International Trade Statistics Yearbook, 2019. Vol. I. Trade by Country. United Nations. United Nations. New York, 2020. Department of Economic and Social Affairs. Statistics Division 1 UN Comtrade database. <https://comtrade.un.org>
9. Friedrich Naumann Foundation for freedom. New Economic School-Georgia. Economic policy for the crisis period. Arguments for the economic recovery of Georgia in the background of the COVID 19 pandemic. Feb., 2020. <https://www.freiheit.org/> (In Georgian)
10. Review of the anti-crisis plan. IDFI Institute for Freedom of Information Development. <https://idfi.ge/>
11. www.un.org
12. www.uncdat.org/
13. <https://www.wto.org/>

ირმა ლენგი

*დოქტორანტი, ბიზნესის ადმინისტრირება საერთაშორისო ბიზნესის
თსუ ეკონომიკისა და ბიზნესის ფაკულტეტი*

**Covid-19-ის პანდემიის შედეგები გლობალურ ეკონომიკაზე
და საერთაშორისო სავაჭრო ნაკადები**

რეზიუმე

ნაშრომი ანალიზებს Covid-19-ის გავლენას გლობალურ ეკონომიკაზე. ეკონომიკა, ფინანსური სისტემები და ერთმანეთთან მჭიდროდ დაკავშირებული მიწოდების ჯაჭვები ყველა ზეწოლის ქვეშ მოექცა. Covid-19-ის პანდემიამ დრამატული დანაკარგი გამოიწვია. პანდემიის გავრცელებამ უფრო მნიშვნელოვანი უარყოფითი გავლენა მოახდინა განვითარებად ეკონომიკებზე. მსოფლიოს ყველა ქვეყანა კვლავ ცდილობს გაუმკლავდეს COVID-19-ის პანდემიით შექმნილ მიმდინარე კრიზისს. მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციამ შეამცირა გლობალური ვაჭრობის ზრდის პროგნოზი 2020-2021 წლებში და მიზეზად კორონავირუსის პანდემია დაასახელა. სტატიიდან ჩანს, რომ მიუხედავად პანდემიით გამოწვეული შეზღუდვებისა, მსოფლიო აღდგენის ეტაპზეა და მრავალი ანტიკრიზისული რეფორმა განხორციელდა. მიუხედავად იმისა, რომ მსოფლიო სავაჭრო სისტემა გაუმჯობესდა 2022 წელს, საჭიროა დამატებითი ძალისხმევა მსოფლიოს ყველა მთავრობისგან. ეს ძალისხმევა მიმართული იქნება მათი ეკონომიკისა და ბიზნეს გარემოს გასაუმჯობესებლად. სამი ძირითადი ელემენტი, რომლებიც სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანია ვაჭრობის აღდგენის წარმატებული პაკეტისთვის, არის: (ა) გამჭვირვალობა, (ბ) თანამშრომლობა და (გ) არსებული მრავალმხრივი სავაჭრო სისტემის ჩარჩოს საუკეთესო გამოყენება.

ჟურნალი “ეკონომისტი”

მისამართი: თბილისი, 0105, გ. ქიქოძის ქ. 14; ტელ.: 293 34 44; 599 970103.

ჟურნალ “ეკონომისტში” სტატიების გამოქვეყნების წესები იხილეთ ვებგვერდზე:
ekonomisti.tsu.ge

Journal “**Ekonomisti**”

Address: Tbilisi, 0105, Kikodze street, tel. (+995 32) 293 34 44; 599 970103

Rules of Publication of articles in the journal “Ekonomisti” see: ekonomisti.tsu.ge

თსუ პაატა გუგუშვილის ეკონომიკის ინსტიტუტის გამომცემლობა

რედაქტორი ნელი ჟაფიანიძე

Publishing House of Paata Gugushvili Institute of Economics of TSU

Redactor Neli Qafianidze