ზ. ღუდუშაური, ე. ბალიაშვილი, ლ. სულაძე,
თ. გაბრიელიანი, ზ. დონდოლაძე

მეწარმეობა, მცირე მეწარმეობა:

თეორია და პრაქტიკა

თბილისი.
2004

უაკ (UDC) 338.24
მ624

წიგნში განხილულია მეწარმეობის, მ.შ. მცირე მეწარმეობის ძირითადი თეორიული ასპექტები. გაანალიზებული და შეფასებულია საქართველოში მეწარმეობის განვითარების თანამედროვე მდგომარეობა და მოცემულია ორი დარგის: საშენ მასალათა მრეწველობა და კაპიტალური მშენებლობა – ქვეყანაში მცირე მეწარმეობის განვითარების პერსპექტივები.

წიგნის ცალკეული თავები ასეა განაწილებული:

I თავი (§1.1; §1.2; §1.4; §1.5; §1.6) - ზ. ღუდუშაური;
I თავი (§1.7) და II თავი ((§2.1; §2.2; §2.3;) – ლ. სულაძე;
I თავი (§1.3; §1.8) – თ. გაბრიელიანი;
III თავი (§3.1; §3.2; §3.3 §3.4; §3.5; §3.6) – ე. ბალიაშვილი;
IV თავი (§4.1; §4.2) – ზ. დონდოლაძე

დაკაბადონება და ბეჭდვა – შ.პ.ს. „სატე“

ISBN 99928-0-889-6
© საქართველოს აეტორთა და შემსრულებელთა ასოციაცია

აქტორთა კოლექტივი:

ზაირა ლუდუშაური

ეკონომიკურ მეცნიერებათა კანდიდატი. თბილისის ივ. ჯავახიშვილის სახელობის სახელმწიფო უნივერსიტეტის დოცენტი. „ბიზნესის განვითარების მხარდაჭერისა და ბიზნესმენთა უფლებების დაცვის ასოციაციის“ პროექტებისა და მონიტორინგის სამსახურის უფროსი

ელისაბედ ბალიაშვილი

ეკონომიკურ მეცნიერებათა კანდიდატი. დოცენტი. „ბიზნესის განვითარების მხარდაჭერისა და ბიზნესმენთა უფლებების დაცვის ასოციაციის“ გენერალური დირექტორი.

ლაშა სულაძე

„ქ. თბილისის მცირე ბიზნესის განვითარების ხელშეწყობის ცენტრის“ დირექტორი

თამაზ გაბრიელიანი

„ქ. თბილისის მცირე ბიზნესის განვითარების ხელშეწყობის ცენტრის“ დირექტორის მოადგილე

ზურაბ დონდოლაძე

თბილისის ელ. მელქაძის სახელობის სოციალურ-ეკონომიკური და რეგიონული პრობლემების სამეცნიერო კვლევითი ინსტიტუტის ასპირანტი. „ბიზნესის განვითარების ხელშეწყობისა და ბიზნესმენთა უფლებების დაცვის ასოციაციის“ მოწვეული ექსპერტი

სარედაქციო კოლეგია

სამეცნიერო რედაქტორი

ევგენი ბარათაშვილი

ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი. პროფესორი;

რედაქტორი, კორექტორი

ნინო წილოსანი

ტექნიკური რედაქტორი

ედიშერ გოგინავა

რეცენზენტები:

ნიკოლოზ ბაკაშვილი

ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი;

სოკრატე ჩოჩიშვილი

ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი.

ს ა რ ჩ ე ვ ი:

წინასიტყვაობა 6

I თავი
მეწარმეობის თეორიული ასპექტები 7

1.1. მეწარმეობა და მეწარმეობის სუბიექტები; 7

1.2. მეწარმეობის ფორმები; 17

1.3. მეწარმეობის სამართლებრივი რეგულირება; 41

1.4. სამეწარმეო იდეის ძებნა-ძიება, სტრატეგიის შერჩევა და მოდელირება კონკურენტულ გარემოში; 55

1.5. სამეწარმეო კონკურენცია და ფირმის კონკურენტუნარიანობა; 64

1.6. სამეწარმეო რისკები; 71

1.7. მცირე მეწარმეობა: არსი, ფუნქციები, საზღვარგარეთული გამოცდილება; 78

1.8. ოფშორული ბიზნესი 92

II თავი
მეწარმეობის განვითარება საქართველოში 103

2.1. მეწარმეობის განვითარების მიმოხილვითი ანალიზი; 103

2.2. მცირე მეწარმეობის განვითარების ანალიზი; 118

2.3. ბიზნეს-ინკუბატორების როლი მეწარმეობის განვითარებაში და ბიზნეს-ინკუბატორების ქსელის განვითარების პერსპექტივები საქართველოში. 128

III თავი
საქართველოს საშენ მასალათა მრეწველობის მცირე საწარმოთა მდგომარეობის გამოკვლევა 148

3.1. საშენ მასალათა მრეწველობის კონცენტრაციის დონისა და სტრუქტურის (ქონებრივი, ტერიტორიული, სახეობრივი და სხვა) გამოკვლევა; 148

3.2. საშენ მასალათა მრეწველობის მცირე საწარმოთა საქმიანობის ტექნიკურ-ეკონომიკური მაჩვენებლები; 162

3.3. საშენ მასალათა მრეწველობის მცირე საწარმოთა გარემოს გამოკვლევა; 176

3.4. საქართველოს საშენ მასალათა მრეწველობის მცირე საწარმოთა განვითარების სანედლეულო ბაზა და მისი აქტიური ათვისების ღონისძიებები; 188

3.5. საქართველოს საშენ მასალათა მრეწველობის მცირე საწარმოთა მართვის სრულყოფის გზები; 203

3.6. საბაზრო სამეურნეო მექანიზმში საშენ მასალათა მრეწველობის მცირე საწარმოთა ფუნქციონირების სრულყოფის გზები 213

IV თავი
მცირე მეწარმეობის თანამედროვე მდგომარეობა და განვითარების პერსპექტივები საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში 233

4.1. საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში მცირე ბიზნესის განვითარების რეგიონული მდგომარეობის და *თავისებურებების გამოკვლევა;* 233

4.2. საქართველოში მცირე სამშენებლო ბიზნესის განვითარების მხარდაჭერის პერსპექტივები. 265

გამოყენებული ლიტერატურა 295

წინასიტყვაობა

მსოფლიო ისტორია მოწმობს, რომ მეწარმეობის გარეშე საბაზრო ეკონომიკის განვითარება შეუძლებელია. მეწარმეობა, საბაზრო ეკონომიკის აუცილებელი შემადგენელი ნაწილია, ხოლო თვით მეწარმე მისი მეურნეობის ფუნქციონირებისა და განვითარების ცენტრალური ფიგურა. სწორედ სამეწარმეო საქმიანობაში იქმნება ეროვნული სიმდიდრის ძირითადი მასა და იგი ქვეყნის ეკონომიკური ზრდის წყაროს წარმოადგენს.

ეკონომიკური თეორიის ისტორიის შესწავლა გვიჩვენებს, რომ მიუხედავად მეწარმეობის სფეროში განხორციელებული მნიშვნელოვანი მეცნიერული ნაშრომებისა, ერთიანი თეორია ჯერ კიდევ არ არის დამუშავებული, ჯერჯერობით არ არსებობს „მეწარმეობისა“ და „მეწარმის“ საყოველთაოდ მიღებული განმარტებები, იგივე ითქმის „მცირე საწარმოსა“ და „მცირე მეწარმის“ შესახებაც.

ამიტომ, ყოველი ნაშრომი, რომელიც მეწარმეობის მ.შ. მცირე მეწარმეობის თეორიული და პრაქტიკული საკითხების შესწავლას ეხება, ჩვენი აზრით, მისასალმებელია. ამ რანგისაა წინამდებარე წიგნიც.

მისი აქტუალობა იმაში მდგომარეობს, რომ იგი შესრულებულია „ქ. თბილისის მცირე ბიზნესის განვითარების ხელშეწყობის ცენტრისა“ და „ბიზნესის განვითარების მხარდაჭერისა და ბიზნესმენთა უფლებების დაცვის ასოციაციის“ თანაშრომლების მიერ, რომელთაც მჭიდრო კონტაქტები გააჩნიათ მცირე და საშუალო საწარმოებთან და ამდენად, რეალურად იცნობენ მცირე მეწარმეობის განვითარების შემაფერხებელ ფაქტორებს.

ნაშრომის I თავი მეწარმეობისა და მცირე მეწარმეობის თეორიული საკითხების გაშუქებას ეძღვნება, II — საქართველოში მეწარმეობის განვითარების ანალიზსა და შეფასებას, III — საქართველოს საშენ მასალათა მრეწველობაში მცირე მეწარმეობის განვითარებასა და დღევანდელი მდგომარეობის კვლევას, IV კი, საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში მცირე მეწარმეობის განყითარებასა და მის პერსპექტივებს.

ნაშრომში ჩატარებული ანალიზით დადგინდა, რომ მეწარმეობის მ.შ. მცირე მეწარმეობის განვითარების დონე საქართველოში არადამაკმაყოფილებელია. ამის მიზეზი ის არაკეთილსასურველი გარემოა, რომელიც ქვეყანაშია შექმნილი.

ნაშრომის თავისებურება იმაში მდგომარეობს, რომ მისი ავტორები მცირე (და საშუალო) მეწარმეობას, საქართველოს ეკონომიკის კრიზისიდან გამოსვლის ერთადერთ გზად მიიჩნევენ და სახელმწიფოს მხრიდან მის რეალურ მხარდაჭერას მოითხოვენ.

ავტორთა ეს მოთხოვნა განსაკუთრებით რადიკალურია საბაზრო ურთიერთობებზე გადასვლის გარდამავალ (ტრანზიტულ) ეტაპზე ანუ იმ პერიოდში, რომელშიც ამჟამად საქართველო იმყოფება.

ნაშრომი განკუთვნილია მეწარმეობის საკითხებით დაინტერესებულ პირთათვის, განურჩევლად იმისა, სტუდენტები იქნებიან ისინი, ასპირანტები, დამოუკიდებელი მეცნიერები თუ პრაქტიკოსი ბიზნესმენები.

I. თავი

მეწარმეობის თეორიული ასპექტები

§ 1.1. მეწარმეობა და მეწარმეობის სუბიექტები

❖ *„მეწარმისა“ და „მეწარმეობის“ ცნებების თეორიული გააზრებები*

მეწარმეობას, როგორც სოციალურ-ისტორიულ ფენომენს, შესწავლის დიდი ხნის ისტორია აქვს. მიუხედავად ამისა, ცნებების „მეწარმეობისა“ და „მეწარმის“ ერთმნიშვნელოვანი განმარტებები დღემდე არ არსებობს. თუმცა, მეცნიერთა უმრავლესობის აზრი იმაში მდგომარეობს, რომ ამ ცნებების ფუძე არის საწარმო ანუ ის რთული სამეურნეო ორგანიზმი, რომლის ამოცანას პროდუქციის, მომსახურების და სამუშაოს წარმოება შეადგენს. ვინაიდან საწარმოს, როგორც ბაზრის სუბიექტს, მკაცრი კონკურენციის პირობებში უხდება მუშაობა, ცხადია მეწარმე, რომლის როლში საწარმოს მეპატრონე მოიაზრება, ყოველთვის გარკვეული რისკის წინაშე დგას.

ტერმინები „მეწარმეობა“ და „მეწარმე“ პირველად დასავლეთის ეკონომიკურ ლიტერატურაშია მოხსენიებული. იგი სამეცნიერო ბრუნვაში ინგლისელმა ეკონომისტმა რ. კანტილიონმა შემოიტანა XVII საუკუნის ბოლოს *(Кантильон Р. Опыт о природе торговли вообще. 1755)*. ხოლო ეკონომისტებს შორის მისი პოპულარიზაცია ჯ. მილლემ მოახდინა. რ. კანტილიონმა გამოთქვა მოსაზრება, რომ „მეწარმე ის ადამიანია, რომელიც რისკის პირობებში მუშაობს“. რ. კანტილიონმა გამოაელინა მეწარმის განსაკუთრებული ეკონომიკური ფუნქციები და მას სამეწარმეო ფუნქციები უწოდა. აქედან წარმოსდგა მეწარმის, როგორც განსაკუთრებული სამეურნეო სუბიექტის სახელწოდებაც. რ. კანტილიონის მიხედვით „მეწარმის ეკონომიკური ფუნქცია გამოიხატება ბაზრებზე საქონლის მიწოდება-მოთხოვნის დაბალანსებაში, ხოლო მისი რისკზე წასვლის სურვილი

არის მისი მთავარი განმასხვავებელი ნიშანი" (*Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.. 1994. стр. 426).* რ. კანტილიონისვე ეკუთვნის წარმოების ფაქტორებად, მხოლოდ მიწის და კაპიტალის აღიარება.

მოგვიანებით (XVIII საუკუნის ბოლოს), ფრანგმა ეკონომისტმა ჟ. სეიმ ნაშრომში „პოლიტიკური ეკონომიის ტრაქტატი," სამეწარმეო საქმიანობა განმარტა, როგორც წარმოების სამი ძირითადი ფაქტორის – მიწის, კაპიტალის და შრომის შეერთება-კომბინირება (*Сэй Ж. Трактат политической экономики. М.. 1896).* იგი ინგლისელი მეწარმეების ტალანტზეც მიუთითებდა, როგორც ინგლისში წარმოების განვითარების ერთ-ერთ ფაქტორზე. ჟ. სეის ძირითადი თეზისი პროდუქციის შექმნასა და მეწარმეების აქტიური როლის აღიარებაშია. ჟ. სეი წერდა - „მეწარმე, ეს ის პიროვნებაა, რომელიც თავისი ანგარიშით და რისკით იწყებს საქმეს და თავის სასარგებლოდ აწარმოებს რაიმე პროდუქტს."

ეკონომიკური თეორიის ფუძემდებლებმა ა. სმიტმა (1723-1790), დ. რიკარდომ (1772-1823), მოგვიანებით კი კ. მარქსმა და ფ. ენგელსმა მეწარმეობას სათანადო ყურადღება იმ ფაქტორის გამო ვერ დაუთმეს, რომ ისინი ეკონომიკას თვითრეგულირებად სისტემად მიიჩნევდნენ და ასეთ სისტემაში შემოქმედებით მეწარმეობას ადგილი ვერ მოუძებნეს. მიუხედავად ამისა, ა. სმიტის ნაშრომში – „ხალხთა სიმდიდრის ბუნების და მიზეზების გამოკვლევა", ავტორმა გარკვეული ყურადღება დაუთმო მეწარმის დახასიათებას. ა. სმიტის აზრით, მეწარმე არის რა, საკუთარი კაპიტალის მფლობელი, გარკვეული კომერციული იდეის რეალიზაციისთვის და მოგების მისაღებად რისკზე მიდის, რადგანაც ამა თუ იმ საქმეში, კაპიტალის დაბანდება ყოველთვის შეიცავს რისკის ელემენტებს (*Предпринимательство. под ред. В.Я. Горфинкеля. М., "Банки и Биржи" 1999. стр. 8).* ა. სმიტის აზრით, სწორედ ეს მოგება წარმოადგენს იმ რისკის კომპენსაციას, რომელსაც მეწარმე ეწევა.

დ. რიკარდომ სამეწარმეო საქმიანობა კაპიტალისტური მეურნეობის ეფექტური ფუნქციონირების სავალდებულო ელემენტად ჩათვალა, ხოლო მარქსმა მეწარმეს კაპიტალისტ-ექსპლოატატორის კვალიფიკაცია მისცა. მარქსიზმი მეწარმეებს არ იხილავდა ისტორიულად ღირებულ სახოგადოებრივ ფენად და არც მეწარმეობას თვლიდა ისტორიულად ღირებულ საქმიანობად. მეწარმეობისა და მეწარმეების ნაცვლად, მარქსიზმის ყურადღების ცენტრში, ბურჟუაზია და ექსპლოატაცია იდგა.

მეწარმეობის ინსტიტუტის როლის და მნიშვნელობის სწორი გაცნობიერება მხოლოდ XX საუკუნის დასაწყისში დაიწყო.

ფრანგმა ეკონომისტმა *ა. მარშალმა* (1907-1968) წარმოების სამ კლასიკურ ფაქტორს, მეოთხე ფაქტორი – ორგანიზაცია დაამატა, რის შემდეგაც, მეწარმეობის ცნება და ფუნქციები გაფართოვდა.

ამერიკელმა ეკონომისტმა *ჯ. კლარკმა* (1847-1938) წარმოების ფაქტორების *ჟ. სეის* „ტრიადას" სახეც შეუცვალა და რაოდენობაც. მისი

აზრით, საწარმოო პროცესში მუდმივად ოთხი ფაქტორი მონაწილეობს. ესენია:

1. *კაპიტალი;*
2. *კაპიტალური სიკეთე-წარმოების საშუალებები და მიწა;*
3. *მეწარმის საქმიანობა;*
4. *მუშის შრომა.*

ამასთან, ჯ. კლარკის აზრით, კაპიტალისტისთვის კაპიტალს პროცენტი მოჰქონდა, კაპიტალურ სიკეთეს - რენტა, სამეწარმეო საქმიანობას - მოგება, ხოლო მუშის შრომა საკუთარ ხელფასს ანაზღაურებდა (*Кларк Дж. Распределение богатства. М.. 1934. стр. 40.).*

ცნობილი ამერიკელი მეცნიერი *ი. შუმპეტერი,* წიგნში „ეკონომიკური განვითარების თეორია", რომელიც პირველად 1911 წელს გამოვიდა, მეწარმეს ნოვატორის როლში წარმოგვიდგენს. შუმპეტერი ამტკიცებს, რომ მეწარმის ფუნქცია სიახლეების რეალიზაციაა, რომლებიც მთავარ როლს თამაშობენ კაპიტალისტური ეკონომიკის განვითარებასა და ქვეყნის ეკონომიკური ზრდის უზრუნველყოფაში (*Шумпетер И. Теория экономического развития. М.. 1982. стр. 153).*

მეწარმეობის ი. შუმპეტერისეული თეორია, რომელშიც მეწარმული ფუნქციების ეკონომიკური დასაბუთება („წარმოების ფაქტორების ახალი კომბინაციების" განხორციელება) შერწყმულია მეწარმის ფსიქოლოგიურ პორტრეტთან, არსებითად გამდიდრდა მეწარმეობის განსაკუთრებული „სულის" შესწავლით, რომელიც ხალხის ბუნებაში მათი ცხოვრების სამართლებრივ, ზნეობრივ და რელიგიურ წესებშია ჩადებული. თავად ეს აზრი გერმანული ისტორიული სკოლის წიაღიდან ამოიზარდა და უფრო ფუნდამენტალურად მ. ვებერმა და ვ. ზომბარტმა წარმოადგინეს.

მეწარმული „სულის" საკითხი პირველად XIX საუკუნის ბოლოს გერმანული ისტორიული სკოლის წარმომადგენლებმა ვ. ზომბარტმა, მ. ვებერმა და გ. შმოდლერმა დააყენეს. მეწარმული „სული", ვ. ზომბარტთან იმ სულიერ თვისებათა ერთობლიობაა, რომელიც საქმის წარმატებით დასრულებას სჭირდება და ბურჟუის მიერ ნატარები კაპიტალისტური სულის ნაწილია. ვ. ზომბარტი, წერდა „თუ მეწარმეს სურს, მიაღწიოს წარმატებას, მან უნდა განახორციელოს სხვადასხვა ფუნქცია, კერძოდ, დამპყრობის, ორგანიზატორისა და ვაჭრის" (*Зомбарт В. Буржуа. Этюды по истории духовного развития современного экономического человека, М., 1994).*

ამ ფუნქციების შესრულება, ადამიანისგან გარკვეულ სულიერ თვისებებს და მრავალრიცხოვან შესაძლებლობებს მოითხოვს, რომელთა რიცხვში *ვ. ზომბარტი* „სულიერ თავისუფლებას და სულიერ ენერგიას, ნებისყოფას, ორგანიზატორულ უნარს, მოლაპარაკებების სწორად წარმართვის ცოდნას და კლიენტების დარწმუნების უნარს, გამბედაობა-შეუპოვრობას და რისკისადმი მზადყოფნას" ასახელებს. ამ თვისებების საწყისად ზომბარტს, ადამიანის ბიოლოგიური სტრუქტურა მიაჩნია.

ზომბარტისგან განსხვავებით, *მ. ვებერი* კაპიტალიზმის „სულის“ საწყისად რელიგიას მიიჩნევს. რელიგიური გადატრიალება, რომელიც დასავლეთ ევროპაში რეფორმაციის პერიოდში განხორციელდა, ვებერმა კაპიტალიზმის „სულის“ წარმოქმნის აუცილებელ წანამძღვრად ჩათვალა. ნაშრომში „პროტესტანტული ეთიკა და კაპიტალიზმის სული“, ვებერი იმის დასაბუთებას ცდილობს, რომ ევროპული კაპიტალიზმი თავის წარმოშობას ევროპულ რელიგიურ-ეთიკურ კომპლექსს უნდა უმადლოდეს, რომელმაც პიროვნებას ისეთი თვისებები ჩამოუყალიბა, როგორიცაა შრომისმოყვარეობა, მომჭირნეობა, პატიოსნება, ანგარიშიანობა (*Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма. избранные произведения, М., 1990. стр. 66-272).*

კაპიტალიზმის „სულის“ ჩამოყალიბებაში რელიგიის როლის გადაჭარბებული შეფასების გამო, ვებერი მკაცრად გააკრიტიკეს. ცხადია, რელიგიას, როგორც ინდივიდის, ისე მთელი საზოგადოების ჩამოყალიბებაზე თავისი გავლენა აქვს, მაგრამ მისი ასეთი როლით წარმოსახვა მეტად გადაჭარბებულია.

მეწარმეობის თეორიაში ახალი მიმართულება შექმნა ავსტრიის ეკონომიკურმა სკოლამ (ლ. მიზესი, ფ. ხაიეკი, ი. კირცნერი, ჯ. შეკლი და სხვები). ადრე, მეწარმე „ნეოკლასიკური ოპტიმიზატორის“ როლში გამოდიოდა, რომლის ამოცანა სახსრებსა და მიზნებს შორის ოპტიმალური თანაფარდობის მოძებნა იყო. ნეოავსტრიელებმა მეწარმის განმარტებაში ძირითადი აქცენტი მისი ქცევის ხასიათის ცვლილებაზე გადაიტანეს. ისინი მეწარმეებად მიიჩნევდნენ არა მათ, ვინც ზუსტად ითვლიდა ხარჯებს და მოგებას, არამედ იმათ, ვინც ჯერ კიდევ სხვისთვის შეუმჩნეველ ახალ საშუალებებს პოულობდა, ისახავდა ახალ მიზნებს, აკეთებდა ახალ არჩევანს და ა.შ.

ი. კირცნერის და რ. კანტილიონის მეწარმეები ერთმანეთს მოგების მიღების ჯერ კიდევ არარეალიზებულ შესაძლებლობათა გამოყენებაში და საარბიტრაჟო გარიგებათა განხორციელებაში ჰგვანან. თუმცა, კირცნერისეული მეწარმე მოქმედებდა გაუწონასწორებელ ეკონომიკურ სიტუაციაში და შუმპეტერის მეწარმისგან განსხვავებით, მთელ ძალებს ამ დისბალანსის აღსადგენად ხარჯავდა.

ჯ. შეკლი თვლიდა, რომ მეწარმის ამოცანა არის მოერგოს გაუწონასწორებელ, „კალეიდოსკოპურ“ საზოგადოებას, ისწავლოს მასში ცხოვრება. ჯ. შეკლი დიდ მნიშვნელობას ანიჭებდა მეწარმეში წარმოსახვის უნარის სიძლიერეს, როგორც ახალი იდეების, პროდუქტების და ტექნოლოგიების წარმოქმნის გადამწყვეტ ფაქტორს. იგი ამ სიახლეებს არა ობიექტურად მოცემულ შესაძლებლობათა აღმოჩენად, არამედ შემოქმედებით აქტად თვლიდა, რომელშიც მეწარმის პიროვნული, სუბიექტური მისწრაფებების რეალიზაცია მოხდა (*Автономов В.С. Предпринимательская функция в экономической системе. М., 1999. стр. 64-66).*

ფ. ჰაიეკი. დანარჩენ „ნეოავსტრიული სკოლის“ წარმომადგენლების მსგავსად, მეწარმეს მოგების მიღების სხვისთვის შეუმჩნეველ შესაძლებლობათა აღმოჩენის მისწრაფების მქონე სამეურნეო სუბიექტად წარმოგვიდგენს (*Хайек Ф.Конкуренция как процедура открытия. Ж. "Мировая экономика и международные отношения". 1989. №12. стр. 14).* ჰაიეკმა ქურადღება თანამედროვე მეწარმის მუშაობის პირობებზე, კერძოდ მკაცრ საბაზრო კონკურენციაზე გაამახვილა, რომელსაც იმარჯვებს ის, ვინც მას უძლებს.

მ. მესკონი, მ. ალბერტი და ფ. ხედოური მეწარმის ზოგად თვისებად პირად რისკს, ფინანსურ შესაძლებლობებზე რეაქციას, ხანგრძლივად და შეუპოვრად მუშაობის სურვილს მიიჩნევენ (*Мескон М. и др. Основы менеджмента. М.. 1993, стр. 46).*

ა. ხოსკისი, მეწარმეს აკუთვნებს „პირს, რომელიც წარმართავს საქმეს თავის ხარჯზე, პირადად მართავს ბიზნესს და კისრულობს პირად პასუხისმგებლობას აუცილებელი საშუალებებით უსრუნველყოფისათვის, დამოუკიდებლად ღებულობს გადაწყვეტილებებს. მისი გასამრჯელოა სამეწარმეო საქმიანობის შედეგად მიღებული მოგება და კმაყოფილების გრძნობა, რომელსაც იგი განიცდის თავისუფალი სამეწარმეო საქმიდან, მაგრამ ამასთან ერთად, იგი თავის თავზე იღებს დანაკარგის მთელ რისკს მისი საწარმოს გაკოტრების შემთხვევაში.“

პ. დრუკერის აზრით, მეწარმე „ადამიანია, რომელიც ნებისმიერ შესაძლებლობას იყენებს მაქსიმალური სარგებლიანობისთვის“.

დ. მაკლელანდი – „მეწარმე არის ზომიერი რისკის პირობებში მომუშავე ენერგიული ადამიანი“.

ა. შაპირო - მეწარმე „ის ადამიანია, რომელიც ინიციატივას იჩენს სოციალურ-ეკონომიკური მექანიზმების ორგანიზებაში. მოქმედებს რა რისკის პირობებში, იგი მთელ პასუხისმგებლობას იღებს თავის თავზე“.

რ. ჰიზრიხი - „მეწარმე ადამიანია, რომელიც რაღაცის შექმნის პროცესში, ხარჯავს მთელ დროს და ძალას, თავის თავზე იღებს ფინანსურ, ფსიქოლოგიურ და სოციალურ რისკს და სანაცვლოდ იღებს ფულს და მიღწეულით კმაყოფილებას“.

დაახლოებით იგივე აზრის არიან ქართველი მეცნიერებიც. მაგალითად, ეკონომიკური თეორიის სახელმძღვანელოს ავტორები ასეთ აზრს ანვითარებენ: „მეწარმე შეიძლება იყოს ნებისმიერი სუბიექტი, რომელიც დამოუკიდებლად წარმართავს თავის სამეურნეო საქმიანობას, კანონმდებლობით გათვალისწინებული წესით... „მეწარმე დამოუკიდებელი მეპატრონეა. იგი თავისი, საკუთარი რისკითა და პასუხისმგებლობით მოქმედებს“ (*„ეკონომიკური თეორია გ. აღაშვილის და რ. ახათიანის რედაქციით, თბ., საგამომცემლო ფირმა „სიახლე,“ 1998 წ, გვ.133).*

პ. ჩაგელიშვილი - „მეწარმე ამ სიტყვის ზუსტი განმარტებით, არის საქმიანი ადამიანი, რომელიც გამოირჩევა ბაზარზე თავისი ძიების ხასიათით. . . მეწარმე ეძებს და პოულობს წარმოების განვითარებისა

და ეფექტიანობის ამაღლების, ხარისხის გაუმჯობესებისა და მოგების ზრდის გზებს" (*ა. ბაცელიაშვილი, სამრეწველო წარმოების ეკონომიკა და მეწარმეობა. თბ., გამომცემლობა „დიდგორი." 2000).*

გ. შუბლაძე - „მეწარმედ ჩაითვლება ადამიანი, რომელიც მიდის რისკზე ახალი ორგანიზაციის შექმნისას, ან ახალი იდეის, პროდუქტის, ან მომსახურების დანერგვის დროს, მოგების მიღების მიზნით" (*გ. შუბლაძე. მენეჯმენტისა და მარკეტინგის ცნობარი. თბ., ოსუ. 1994. გვ. 64).*

დაახლოებით იგივე აზრს იზიარებენ სხვა ქართველი მეცნიერ-ეკონომისტებიც. მაშასადამე, ეკონომიკური კატეგორია „მეწარმის" ქართველ და უცხოელ მეცნიერთა განმარტებანი ერთმანეთისგან დიდად არ განსხვავდებიან. თითქმის იგივე ითქმის „მეწარმეობის" კატეგორიაზე: ი. შუმპეტერი მას „სიახლეების შექმნასთან" აიგივებს, ფ. ხაიეკი „ეკონომიკური შესაძლებლობების ძებნა-შესწავლას, ქცევის მახასიათებელს და არა საქმიანობის სახეს" უწოდებს (*Хайкер Ф.Конкуренция, как процедура открытия. ж."Мировая экономика и международные отношения." 1989, №12 стр. 14).* მეწარმის ეკონომიკურ ლექსიკონში მეწარმეობად მიჩნეულია „მოქალაქეთა ინიციატივიანი, დამოუკიდებელი საქმიანობა, რომელიც მიმართულია მოგების ან პირადი შემოსავლის მიღებაზე, ხორციელდება თავისი სახელით და თავისი ქონებრივი პასუხისმგებლობით ან იურიდიული პირის სახელით და იურიდიული პირის პასუხისმგებლობით" (*Энциклопедический словарь предпринимателя. сост. С.М. Синельников. Т.Г. Соломоник. Р.В. Янборисов. М.."Алга-фонд". 1992, стр.137).* რ. ხიზრიჩი და მ. პიტერსი მეწარმეობას ახასიათებენ, როგორც რაიმე ახლის შექმნის პროცესს, რომელსაც გააჩნია ღირებულება" (*რ. ხიზრიჩი, მ. პიტერსი. მეწარმეობა ანუ როგორ დაიწყოთ საკუთარი საქმე და მიაღწიოთ წარმატებებს. ქუთაისი, 1994, გვ. 20).* ვ. გორფინკელს მეწარმეობა ესმის, როგორც „სარგებლის მიღებით დაინტერესებულ კერძო პირების, საწარმოების, ორგანიზაციების საქმიანობა წარმოებაში, მომსახურების გაწევაში ან საქონლის შეძენასა და გაყიდვაში" (*Предпринимательство, под ред. В. Горфинкеля. М.."Банки и биржи." 1999. стр.11).* ნ. გუსიკოვას იგი მიაჩნია „საქმიანობის სახედ, რომელიც დაკავშირებულია ახალი საქმის ორგანიზაციასთან, სიახლეების რეალიზაციასთან მეწარმის მიერ საკუთარი სახსრების დაბანდების და პირადი რისკის გაწევის გზით" (*Экономика и бизнесс(Н.Гусикова и др). М.. 1995. стр. 278).*

ქართველი მეცნიერები მეწარმეობის კატეგორიას ცოტა განსხვავებულად ახასიათებენ: ეკონომიკური თეორიის სახელმძღვანელოს ავტორები წერენ – „მეწარმეობა ცალკეული სუბიექტების ან სუბიექტთა ჯგუფის დამოუკიდებელი საქმიანობაა, რომლის მიზანია მატერიალური დოვლათის, ინტელექტუალური ფასეულობების, ფასიანი მომსახურების და ა.შ. წარმოება და რეალიზაცია და ამის შედეგად, მოგების (შემოსავლის) მიღება" (*ეკონომიკური თეორია გ. ადეიშვილის და რ. ასათიანის რედაქციით, თბ., საგამომცემლო ფირმა „სიახლე", 1998, გვ.132).*

„მეწარმეთა შესახებ" საქართველოს კანონის მიხედვით, „სამეწარმეო საქმიანობად მიიჩნევა მართლზომიერი და არაერთჯერადი საქმიანობა;

რომელიც ხორციელდება მოგების მიღების მი'სნით, დამოუკიდებლად და ორგანი'სებულად" (*საქართველოს კანონი „მეწარმეთა შესახებ," თბ., 1997. გვ.7).* როგორც ვხედავთ, ამ განმარტებებში არაფერია ნათქვამი რისკსა და ქონებრივ პასუხისმგებლობაზე. ამ მხრივ, უფრო სრულყოფილია ქარიველი მეცნიერის გ. შუბლაძის მეწარმეობის განმარტება. მისი აზრით, „მეწარმეობა არის მოქალაქეთა ინიციატივიანი, დამოუკიდებელი საქმიანობა, რომელიც მი'სნად ისახავს მოგების მიღებას, შემოსავლის გა'სრდას. მეწარმეობას თავისი რისკისა და ქონებრივი პასუხისმგებლობის საფუძველზე, ანხორციელებენ როგორც ფი'სიკური, ისე იურიდიული პირები" *(გ.შუბლაძე, მურუვ;მერტისა და მარკეტინგის ცნობარი, თბ., ისუ. 1994, გვ.65).*

ყოველივე ზემოაღნი'შნულიდან, იმ საერთო დასკვნის გამოტანა შეიძლება, რომ მეწარმეობა არის რისკიანი, ენერგიული, ინიციატივიანი კაცის შემოქმედებითი საქმიანობა, რომელიც ამ საქმისგან შემოსავალსაც ელოდება. ამ გაგებით, მეწარმეობა და ბიზნესი ერთმანეთისგან განსხვავდება.

ბუნებრივია ისმის კითხვა – რადგან ბიზნესიც მოგებაზეა ორიენტირებული („ბიზნესი არის საქმე, რომელიც იძლევა მოგებას, შემოსავალს ან სხვა სარგებლობას"), ხომ არ არიან იდენტური ცნებები მეწარმეობა და ბიზნესი? სწორედ ამ ნიშნის გამო, ისინი სასღვარგარეთ გაიგივებულია – თითქმის ასეა ჩვენთანაც. რომ არა ასე, გარდა კანონისა „მეწარმეთა შესახებ" გვექნებოდა კანონი „ბიზნესის შესახებ". ჩვენი აზრით, მეწარმეობა ბიზნესის ნაწილია, რომელიც მოითხოვს რისკს, ენერგიას, ინიციატივას, სიახლის შექმნას, დანერგვას და სხვა. ეს მახასიათებლები ძირითადად, საწარმოო ბიზნესს სჭირდება, ვგულისხმობთ მატერიალური დოვლათის წარმოებასა და ინოვაციების შექმნას. თუმცა, არც იმით დაშავდება არაფერი, თუ მეწარმეობას და ბიზნესს სინონიმებად მივიჩნევთ, ისე როგორც ეს სასღვარგარეთ ხდება, მით უფრო, რომ საქართველო'ში, როგორც კანონ'შემოქმედებითი, ისე აღმასრულებელი ხელისუფლების საქმიანობა, სწორედ ასეთი მიდგომით მიმდინარეობს. ეს კი აღნი'შნული მდგომარეობიდან ყველა'ზე საუკეთესო გამოსავალი იქნება.

❖ *მეწარმეობის სუბიექტები*

მეწარმეობის სუბიექტები შეიძლება იყვნენ როგორც ფიზიკური, ისე იურიდიული პირები. პირველ შემთხვევაში ესენი არიან ინდივიდუალური მეწარმეები, რომლებიც რეგისტრაციის გავლის შემდეგაც რჩებიან ფიზიკურ პირებად. იურიდიულ პირებად ამ შემთხვევაში გვევლინებიან სააქციო საზოგადოებები, სოლიდარული და შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოებები, კოოპერატივები და ამხანაგობები.

სამეწარმეო საქმიანობაში არსებული საწარმოები საქმიანობის სახის, ქონებრივი კუთვნილების, მესაკუთრეთა რაოდენობის, ორგანიზაციული ფორმის, საწარმოს სიდიდისა და სხვა ნიშნებით ჯგუფდება.

საქმიანობის სახის მიხედვით, სამეწარმეო საქმიანობა შეიძლება დაეყოთ საწარმოო, კომერციულ, საფინანსო, კონსალტინგურ და სხვა. ისინი შეიძლება ფუნქციონირებდნენ, როგორც ერთად, ასევე ცალ-ცალკე.

ქონებრივი კუთვნილების მიხედვით, საწარმო შეიძლება იყოს კერძო, სახელმწიფო, მუნიციპალური ან იმყოფებოდეს სახოგადოებრივ ორგანიზაციათა საკუთრებაში (მაგ, პროფკავშირები). სახელმწიფოს არა აქვს უფლება რომელიმე მათგანს უპირატესობები მიანიჭოს ან პირიქით დაუწესოს შეზღუდვები.

მესაკუთრეთა რაოდენობის მიხედვით, სამეწარმეო საქმიანობა არის ინდივიდუალური და კოლექტიური. ინდივიდუალური მეწარმეობის დროს, საკუთრება ეკუთვნის ერთ ფიზიკურ პირს. კოლექტიური მეწარმეობა კი, წილების გამოყოფით (მაგ., სააქციო სახოგადოება) და არ გამოყოფით კოლექტიურ საკუთრებას შეესაბამება. კოლექტიურ მეწარმეობაში საკუთრების ფლობა, გამოყენება და განკარგვა მესაკუთრეების მიერ, მათ შორის დადებული შეთანხმების საფუძველზე ხორციელდება.

ორგანიზაციული ნიშნის მიხედვით იურიდიული აქტები *ორგანიზაციულ-სამართლებრივ და ორგანიზაციულ-ეკონომიკურ ფორმებად* იყოფა. ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმების რიცხვშია ამხანაგობები, სახოგადოებები და კოოპერატივები.

ამხანაგობა ფიზიკურ პირთა გაერთიანებას წარმოადგენს, სამეწარმეო საქმის განსახორციელებლად. იგი მაშინ იქმნება, როცა დამფუძნებელი ორი ან ორზე მეტი პარტნიორია. ამხანაგობის უმნიშვნელოვანესი უპირატესობა დამატებითი კაპიტალის მოზიდვაა. გარდა ამისა, პარტნიორთა სიმრავლე საშუალებას იძლევა მათ შორის გადანაწილდეს ფუნქციები, ცოდნის, გამოცდილების და მიდრეკილებების მიხედვით. ამხანაგობის ნაკლი იმაში მდგომარეობს, რომ მისი თითოეული წევრის მატერიალური პასუხისმგებლობა თანაბარია სადამფუძნებლო კაპიტალში მათი წილობრივი შენატანის მიუხედავად. ამასთანავე, ერთერთი პარტნიორის ქმედება სავალდებულოა მისაღებად დანარჩენებისთვის, იმ შემთხვევაშიც კი, როცა აზრთა სხვადასხვაობაა.

ამხანაგობის წევრები იყოფიან ორ ჯგუფად: სრულუფლებიანი ამხანაგები (შეუზღუდველი პასუხისმგებლობის ამხანაგობა) და კომანდიტური ამხანაგები (შეზღუდული პასუხისმგებლობის ამხანაგობა). კომანდიტურ ამხანაგობაში პარტნიორთა ნაწილს შეიძლება ჰქონდეს განუსაზღვრელი, ხოლო მეორე ნაწილს შეზღუდული პასუხისმგებლობა. ჩვენს ქვეყანაში, საქართველოს კანონით - „მეწარმეთა შესახებ", მხოლოდ ასეთი კომანდიტური ამხანაგობებია დაშვებული.

საზოგადოება წარმოადგენს ორ ან ორზე მეტი ფიზიკური და იურიდიული პირის სახსრების (ფულადი ან მატერიალური საშუალებანი) გაერთიანებას, მათ მიერ ერთობლივი სამეწარმეო საქმის საწარმოებლად. არსებობს საზოგადოებები: შეზღუდული პასუხისმგებლობის, დამატებითი (სოლიდარული) პასუხისმგებლობის და აქციონერული. შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოების წევრები საზოგადოების ვალდებულებებზე პასუხს მხოლოდ მათ მიერ წილად შეტანილი სახსრების ფარგლებში (ე.ი. შეზღუდულად) აგებენ, ხოლო დამატებითი პასუხისმგებლობის საზოგადოების წევრები საზოგადოების ვალდებულებებზე არამარტო შეტანილი წილით, არამედ მთელი თავისი ქონებით.

საქართველოს კანონით "მეწარმეთა შესახებ" დაშვებულია, როგორც შეზღუდული, ისე დამატებითი პასუხისმგებლობის საზოგადოებების შექმნა. ამ უკანასკნელ ფორმას სოლიდარული პასუხისმგებლობის საზოგადოება ეწოდება.

სამეწარმეო სფეროში ყველაზე მეტად გავრცელებულია *აქციონერული საზოგადოებები*. მათი თავისებურება და სხვებისაგან განსხვავება იმაში მდგომარეობს, რომ საქციო საზოგადოებებს შეუძლიათ, აქციების გამოშვება და მათი გაყიდვით დამატებითი კაპიტალის მოზიდვა. საქციო საზოგადოების თითოეული წევრი საზოგადოების ვალდებულებებზე მხოლოდ მის ხელში არსებული აქციების ღირებულების ფარგლებშია პასუხისმგებელი.

კოოპერატივი ისეთი საწარმოა, რომელსაც ერთობლივი საქმიანობისათვის ქმნიან ცალკეულ პირთა ჯგუფები. კოოპერატივში სავალდებულოა, თითოეული წევრის მიერ, საერთო ქონებაში წილის /პაი/ შეტანა და წამოწყებულ საქმეში შრომითი მონაწილეობა.

მეწარმეობის ძირითადი, ორგანიზაციულ-ეკონომიკური ფორმებია:

- *კონცერნი;*
- *ასოციაცია;*
- *კონსორციუმი;*
- *სინდიკატი;*
- *კარტელი;*
- *საფინანსო-სამრეწველო ჯგუფები.*

კონცერნი მრავალდარგოვანი აქციონერული საზოგადოებაა, რომელიც აქციების საკონტროლო პაკეტის ფლობით აკონტროლებს სხვადასხვა კომპანიებს, რომლებიც მასთან მიმართებაში ქალიშვილ საწარმოებად ითვლებიან. თავის მხრივ, ქალიშვილი საწარმოებიც შეიძლება ფლობდნენ სხვა საქციო კომპანიების აქციათა საკონტროლო პაკეტებს. ეს უკანასკნელნი, კონცერნთან მიმართებაში, ითვლებიან შვილიშვილ საწარმოებად.

ასოციაცია არის დამოუკიდებელ საწარმოთა, ორგანიზაციათა ნებაყოფლობითი გაერთიანება. ასოციაციაში ძირითადად ერთი სპეციალიზაციის მქონე ორგანიზაციები და საწარმოები შედიან, რომლებიც განსაზღვრულ ტერიტორიაზე მდებარეობენ. ასოციაციის შექმნის მიზანი მასში შემავალ ყველა საწარმოსა და ორგანიზაციისათვის საერთო პრობლემებზე ზრუნვა და მათი გადაწყვეტაა.

კონსორციუმი წარმოადგენს მეწარმეთა გაერთიანებას მსხვილი ფინანსური ოპერაციის ერთობლივად გასატარებლად. ასეთ გაერთიანებას შეუძლია დიდი კაპიტალი ჩადოს მსხვილ ინვესტიციურ პროექტებში, შეასრულოს და დააფინანსოს გლობალური სამეცნიერო გამოკვლევები (მაგ. კოსმოსის გამოკვლევა) და ა.შ.

სინდიკატი ერთი დარგის მეწარმეთა გაერთიანებაა პროდუქციის გასაღების მიზნით. ასეთი გაერთიანება ურთიერთშეთანხმებით იქმნება. ისინი წინასწარ თანხმდებიან და ამით, თავიდან იცილებენ შემდგომ კონკურენციულ გართულებებს.

კარტელი არის ერთი დარგის საწარმოთა შეთანხმება გამოშვებული პროდუქციის ფასზე, გასაღების ბაზრების გაყოფაზე, წარმოების საერთო მოცულობაში თითოეულის წილზე (ქვოტა) და ა.შ.

საფინანსო-სამრეწველო ჯგუფები მეწარმეობის ახალი ორგანიზაციულ-ეკონომიკური ფორმაა. აქ ერთიანდება სამრეწველო, საბანკო, სავაჭრო და დამზღვევ ორგანიზაციათა კაპიტალი და მათი ინტელექტუალური პოტენციალი.

სიდიდის მიხედვით საწარმოები ჯგუფდება მცირე (მ. შ. მიკრო), საშუალო და მსხვილ საწარმოებად. საწარმოთა სიდიდის განმსაზღვრელი კრიტერიუმებიც და პარამეტრებიც სხვადასხვა ქვეყანაში სხვადასხვანაირია. საქართველოს კანონით „მეწარმეთა შესახებ" სამეწარმეო სუბიექტებს წარმოადგენენ: ინდივიდუალური მეწარმეები, კომანდიტური ამხანაგობები, სოლიდარული პასუხისმგებლობის საზოგადოებები, შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოებები, აქციონერული საზოგადოებები და კოოპერატივები.

§1.2. მეწარმეობის ფორმები

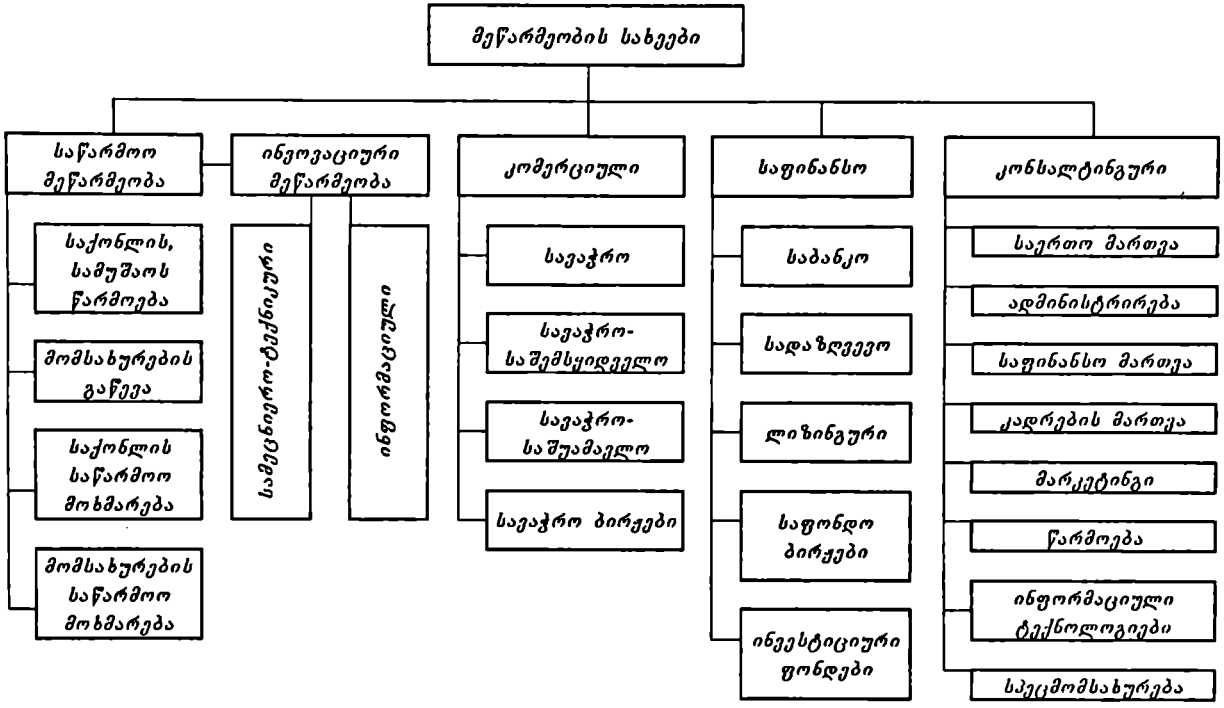
სამეწარმეო საქმიანობა მეტად მრავალფეროვანია. მათ შორის, როგორც მნიშვნელობით, ისე გავრცელების მასშტაბურობით ძირითადი ოთხია: საწარმოო (ინოვაციურის ჩათვლით), კომერციული, ფინანსური და საკონსულტაციო მეწარმეობა. თითოეულ მათგანს თავისი სახეები და ქვესახეები გააჩნია *(იხ. ნახაზი №1.1).*

საწარმოო მეწარმეობა ანუ ბიზნესი წარმოებაში, მეწარმეობის წამყვანი სახეა. ეს არის საქმე, რომლის დროსაც იქმნება პროდუქცია, საქონელი, ინტელექტუალური ფასეულობები, სრულდება სამუშაო და გაიწევა მომსახურება. ეს საქმიანობა ძირითადად ხორციელდება მრეწველობაში, სოფლის მეურნეობაში, მშენებლობაში, კავშირგაბმულობაში, მეცნიერებაში, ტრანსპორტზე და სხვაგან. სამწუხაროდ, საბაზრო ეკონომიკაზე გადასვლის პროცესში, სწორედ ამ დარგებმა განიცადეს ყველაზე დიდი დაცემა, რაც ცენტრალიზებულად რეგულირებადი მატერიალური მომარაგებისა და ურთიერთკავშირების რღვევამ გამოიწვია.

ნებისმიერმა მეწარმემ, რომელიც საქონლის (სამუშაოს, მომსახურების) წარმოების დაწყებას აპირებს, უპირველესად უნდა განსაზღვროს რისი (სამუშაოს, მომსახურების) წარმოება სურს და მასზე (სამუშაოზე, მომსახურებაზე) მოთხოვნა დაადგინოს. ამ მიზნით, იგი ბაზრის მარკეტინგულ გამოკვლევას იწყებს, უკავშირდება თავისი საქონლის პოტენციალურ მყიდველებს, ან საბითუმო თუ საცალო სავაჭრო ორგანიზაციებს და მათთან საქონლის ყიდვაზე აწარმოებს მოლაპარაკებებს. თუ მათ შორის ხელშეკრულება გაფორმდა, მოცემული საქონლის წარმოების რისკი მინიმუმამდე მცირდება. საზღვარგარეთის ქვეყნებში, სიტყვიერ შეთანხმებასაც კონტრაქტის ძალა აქვს. საქართველოში და საერთოდ, გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებში, სადაც საბაზრო ურთიერთობები ჯერჯერობით მხოლოდ ფორმირების სტადიაშია, სიტყვიერი მოლაპარაკების საიმედოობა დაბალია და მეწარმე ასეთი მოლაპარაკების იმედზე არ უნდა დარჩეს.

ბაზრის შესწავლის შემდეგ, ბიზნესმენი იწყებს წარმოების საშუალებების შეძენას ან იჯარით აღებას. მას სჭირდება ძირითადი და საბრუნავი ფონდები, სამუშაო ძალა და ინფორმაცია.

საწარმოო პროცესს სჭირდება ძირითადი ფონდები, კერძოდ შენობა-ნაგებობები, მანქანა-დანადგარები, გამწოვ-მარეგულირებელი ხელსაწყოები, ლაბორატორიული მოწყობილობა, გამოთვლითი ტექნიკა, სატრანსპორტო საშუალებები, ინსტრუმენტები, სამარჯვეები, საწარმოო ინვენტარი და სხვა. ასევე საბრუნავი ფონდები, რომლის უდიდესი ნაწილი (ნედლეული) საწარმოში მსა პროდუქციის შექმნას ხმარდება. გარდა ამისა, წარმოებისთვის საჭიროა დამხმარე მასალები, ტარა, სათადარიგო ნაწილები, ნახევარფაბრიკატები და სხვა.



ნახაზი №1.1. *სამეწარმეო საქმიანობის სახეები*

ძირითადი და საბრუნავი ფონდების შეძენის შემდეგ, მეწარმე ქირაობს მუშახელს. მათი დაქირავება ხდება შრომის ბირუსზე, შრომითი მოწყობის სააგენტოების დახმარებით, ნაცნობ-მეგობრების მეშვეობით. კადრების შერჩევისას, მეწარმემ უპირატესობა უნდა მიანიჭოს კანდიდატის კვალიფიკაციას, პროფესიულ ჩვევებს, წინა სამუშაოს გამოცდილებას და პიროვნულ თვისებებს.

მეწარმეს, წარმატებული საწარმოო პროცესის ასაწყობად, ინფორმაციის ყიდვაც ესაჭიროება. იგი ეხება მომწოდებლების, მყიდველების, კონკურენტების, საფინანსო ბაზრის მონაცემებს და ა.შ. სასურველია, მეწარმემ შექმნას საკუთარი საინფორმაციო ბანკი და მოახდინოს მისი ინტეგრაცია მსოფლიო საინფორმაციო სისტემაში.

მეწარმეს ამ რესურსების შეძენა საკუთარი ან ნასესხი სახსრებით შეუძლია. სესხით მუშაობა სარისკოა, ამიტომ იგი უნდა ეცადოს, ნასესხი სახსრები საკუთართან შედარებით ორჯერ ნაკლები მაინც იყოს.

დამწყებ მეწარმეებს (განსაკუთრებით მცირე მეწარმეებს) გარკვეული ხელშეწყობა აქვთ სახელმწიფოს მხრიდან. იქმნება სპეციალური ბიზნეს-ინკუბატორები, სადაც მათ აძლევენ ოფისებს, უწევენ მარკეტინგულ, საინფორმაციო, კონსალტინგურ მომსახურებას, ლიზინგით აძლევენ ტექნიკას და ა.შ. ასეთ შემთხვევაში, დამწყებ მეწარმეებს დიდი მოცულობის სასტარტო კაპიტალი აღარ სჭირდებათ და უადვილდებათ მუშაობა.

საწარმოო სფეროში, სამეწარმეო საქმიანობის საშუალებო მაჩვენებელი მეწარმის მოგებაა. ანგარიშობენ მეწარმის საერთო (საბალანსო) და წმინდა მოგებას. მათ შორის, საწარმოო პროცესის შედეგიანობის უკეთესი დამახასიათებელი წმინდა მოგებაა, რომელიც რჩება მეწარმეს ყოველგვარი ხარჯის, გადასახადის, ჯარიმის, ბანკის პროცენტისა და სხვათა გასტუმრების შემდეგ. ამ მოგებიდან იანგარიშება რენტაბელობის დონე (წარმოების სრული დანახარჯების მიმართ), რომლის 8-10%-იანი სიდიდეც კი დასავლეთში საწარმოო სფეროს ბიზნესისთვის მაღალ შედეგად აღიქმება. თუ მეწარმე არის კარგი პროფესიონალი, ბაზრის კარგი მცოდნე, მკაცრი დისციპლინის, სწორი საკადრო პოლიტიკის გამტარებელი, მისანსწრაფული და ყაირათიანი, იგი ამ მაღალ შედეგებს მიაღწევს, მაგრამ ეს მაინც ტრადიციული მეწარმეობა ანუ ეკონომიკის „ძველი" სექტორია. ეხლა უფრო პერსპექტიული „მაღალი ტექნოლოგიების ეკონომიკა" (ცოდნაზე დამყარებული ეკონომიკა) ხდება, ანუ ეკონომიკის „ახალი" სექტორი, რომელშიც შემოსავლიანობა 10%-ს სცილდება (*Газин М. Григорьев О. Сценарии крушения доллара в ближайшей перспективе. М., 2001. стр.16*) ამიტომ, მეწარმეები უნდა ცდილობდნენ, აიმაღლონ ცოდნა, დანერგონ ახალი ტექნოლოგიები თავიანთ საწარმოში და არცერთი ნაბიჯით არ ჩამორჩნენ ტექნიკურ პროგრესს.

წარმოებაში ბიზნესი დიდ კაპიტალს მოითხოვს, ამიტომ მეწარმის რისკიც დიდია. ამას კი, სოციალურ-ეკონომიკური სისტემისთვის

დამახასიათებელი გაურკვეველობის ფენომენი იწვევს, რომელსაც ქვეყნის შიგნით ეკონომიკური და პოლიტიკური მდგომარეობის სწრაფი ცვლა, ბაზრის კონიუნქტურის ცვალებადი ხასიათი და მრავალი სხვა ფაქტორი განაპირობებს. ამდენად, ახალ სამეწარმეო საქმეს, მით უფრო, როცა იგი საწარმოო სფეროში ხორციელდება, წინასწარი ეკონომიკური შეფასება სჭირდება. სახლვარგარეთ შექმნილია უამრავი სკოლები, ცენტრები, კურსები, სადაც მეწარმეებს ასწავლიან არა მომავალი გაურკვეველი სიტუაციის „გარკვევას," რაც თავისთავად, უპერსპექტივო საქმეა, არამედ მეწარმეთა მომზადებას ამ სიტუაციისთვის, კერძოდ, საქმის წამოწყებისას თავიდანვე თადარიგის დაჭერას, რაც წარმოების რეზერვის შექმნაში ანუ საბაზრო ეკონომიკის ენაზე, სიმყარის მარაგის შექმნაში გამოიხატება. საწარმოს მომავალი ბედი, არა მის საპროექტო სიმძლავრეზეა (პროდუქციის მაქსიმალური გამოშვება) დამოკიდებული, არამედ:

1. *პროდუქციის გამოშვების იმ მოცულობაზე, რომლის დროსაც საწარმოს ზარალი 0-ს გაუტოლდება. მეწარმე ელოდება, რომ ეს მომენტი მალე დადგეს. ეს კი მაშინ მოხდება, როდესაც პროდუქციის რეალიზაციიდან ამონაგები (R) მისი წარმოება-რეალიზაციის ხარჯების დაფარვას ეყოფა. პროდუქციის ამ მოცულობას თვითგამოსყიდვის საწარმოო პროგრამა ეწოდება და N-ით აღინიშნება.*
2. *პროდუქციის გამოშვება-რეალიზაციაზე გაწეული დანახარჯების (თვითღირებულება) სიდიდეზე. ეს დანახარჯები იყოფა ორ ჯგუფად: ცვალებადი ხარჯები (პროპორციული ხარჯები), რომელთა სიდიდე დამოკიდებულია პროდუქციის გამოშვების მოცულობაზე და მუდმივი დანახარჯები, რომელთა სიდიდე უკავშირდება არა პროდუქციის წარმოების მოცულობას, არამედ საწარმოს მუშაობის პერიოდს. პროდუქციის წარმოებაზე გაწეული ეს დანახარჯები შესაბამისად A და L სიმბოლოებით აღინიშნება.*
3. *ერთეული პროდუქციის ფასზე, რომელიც Z-ით აღინიშნება.*

თვითგამოსყიდვის საწარმოო პროგრამის სიდიდე დამოკიდებულია როგორც დანახარჯებზე, ისე პროდუქციის ფასზე და იანგარიშება ფორმულით:

$$N = \frac{L}{Z - A}$$

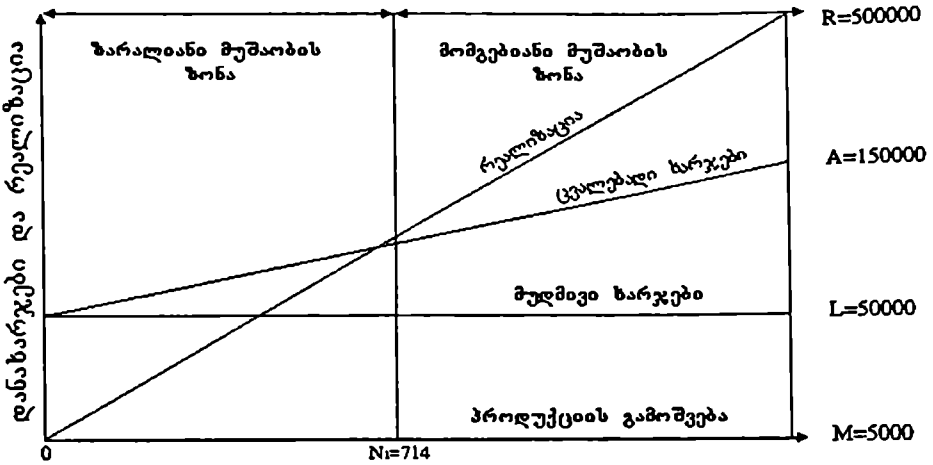
საინტერესოა, N-ის როგორი სიდიდისკენ უნდა ისწრაფოს მეწარმემ – რა ჯობია მისთვის, იზრდებოდეს იგი თუ მცირდებოდეს? მეწარმისთვის საუკეთესო ვარიანტად N-ის რაც შეიძლება მცირე სიდიდე ითვლება, ეს

ხომ პროდუქციის ის მოცულობაა, რომლის დროსაც, საწარმო აღარ იღებს სარალს (თუმცა ჯერ არც მომგებიანია). და რადგან ეს ასეა, ფირმისთვის არასასურველი საბაზრო კონიუნქტურის პირობებშიც კი, როცა დაეცემა მის პროდუქციაზე მოთხოვნა და საწარმო იძულებული იქნება შეამციროს პროდუქციის გამოშვება, იგი ზარალიანი მაინც არ გახდება და არ გაკოტრდება. ასე რომ, მცირე სიდიდის თვითგამოსყიდვის საწარმოო პროგრამა ფირმის სტაბილურობის, სიმყარის რეზერვია. ამის დამადასტურებელი მაჩვენებლები *ცხრილ №1.1-სა და №1.2, 1.3 ნახაზებზე* გვაქვს მოცემული, საიდანაც ჩანს, რომ ორ საწარმოში, რომლებიც ერთნაირი რაოდენობის პროდუქციას უშვებენ და ერთნაირი სიდიდით და ფასით ყიდიან, პროდუქციის გამოშვების თვითგამოსყიდვის საწარმოო პროგრამები სხვადასხვაა. იგი პირველ საწარმოში 714 ერთეულს, მეორეში კი - 468 ერთეულს შეადგენს. როცა ეს საწარმოები 714 ერთეულზე მეტ პროდუქციას ყიდიან მომგებიანები არიან, როგორც კი რეალიზაცია ამ ნიშნულს ჩამოსცილდება, პირველი საწარმო ზარალიანი ხდება, მეორე კი არა. მეორე საწარმოს „უკან დახევა" 468 ერთეულამდე შეუძლია ისე, რომ არ იზარალოს. მაშასადამე, იმის გამო, რომ მეორე საწარმოს თვითგამოსყიდვის საწარმოო პროგრამა (468) უფრო მცირეა, ვიდრე პირველისა (714), ამიტომ, მისი სიმყარის მარაგიც (4532 ცალი) აღემატება პირველისას (4286 ცალი), რაც მძიმე საბაზრო კონიუნქტურის პირობებშიც კი მეორე საწარმოს მეტ საიმედობას განაპირობებს.

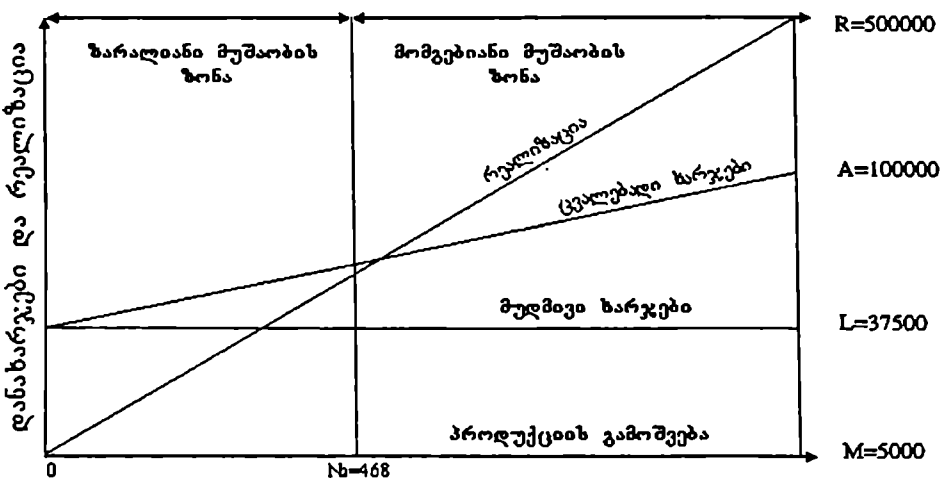
ცხრილი №1.1 ***საწარმოს სიმყარის მარაგის ანგარიში[1]***

№	*მაჩვენებლები*	*პირველი საწარმო*	*მეორე საწარმო*
1	*საწარმოს სიმძლავრე – M, პროდუქციის გამოშვება, ცალი*	5000	5000
2	*ერთეული პროდუქციის გასაყიდი ფასი – Z, ლარი*	100	100
3	*რეალიზაცია – R, ათ. ლარი*	500000	500000
4	*მუდმივი ხარჯები გამოშვებულ პროდუქციაზე – L, ლარი*	50000	37500
5	*ერთეული პროდუქციის ცვალებადი ხარჯები*	30	20
6	*ცვალებადი ხარჯები გამოშვებულ პროდუქციაზე – A, ლარი*	150000	100000
7	*თვითგამოსყიდვის საწარმოო პროგრამა (N), ცალი*	$N1=\frac{50000}{100-30}=714$	$N2=\frac{37500}{100-20}=468$
8	*საწარმოს სიმყარის (რეალიზების) მარაგი, ცალი*	5000-714=4286	5000-468=4532

1. ცხრილი შედგენილია ჩვენს მიერ



ნახაზი №1.2 *პროდუქციის გამოშვების თვითგამოსყიდვის პროგრამა N_1 სანარმოში*



ნახაზი №1.3 *პროდუქციის გამოშვების თვითგამოსყიდვის პროგრამა N_2 სანარმოში*

თუ ცხრილს დავაკვირდებით დავინახავთ, რომ მეორე საწარმომ ამას ცვალებადი და მუდმივი ხარჯების შემცირებით მიაღწია. ზემომოყვანილი ფორმულიდანაც ჩანს, რომ პროდუქციის გამოშვების თვითგამოსყიდვის საწარმოო პროგრამის შემცირების რეზერვებია ხარჯების შემცირება და ერთეული პროდუქციის ფასის ზრდა, მაგრამ ფირმებს საქონლის საბაზრო ფასების ზრდა არ შეუძლიათ. ამ საკითხს საბაზრო მექანიზმი არეგულირებს. მეწარმეებს მხოლოდ დანახარჯების შემცირება და ამ გზით, უსარალო მუშაობის ზღვარს ქვეყით ჩამოწევა შეუძლიათ. საწარმოს, რომელიც ამას ახერხებს, სტაბილური მუშაობის დიდი მარაგიც გააჩნია.

პროდუქციის გამოშვების თვითგამოსყიდვის პროგრამით მომავალი რისკების გაშუალებული შეფასება ხდება: X=M:N. ფორმულაში X რისკის გაშუალებული შეფასებაა, M საწარმოს საპროექტო სიმძლავრე, ხოლო N - თვითგამოსყიდვის საწარმოო პროგრამა. თუ X>3,0, რისკის თვალსაზრისით ბიზნესი ზესაიმედოა და თუ X<3,0 უიმედოა. ამრიგად, საწარმოს ნორმალური მუშაობისთვის საჭიროა, პროდუქციის გამოშვების თვითგამოსყიდვის პროგრამა საპროექტო სიმძლავრეზე 3-ჯერ მცირე მაინც იყოს. ბიზნესმენი, რომელიც ამ პირობას შეასრულებს, ყველაზე მძიმე საბაზრო სიტუაციებს გაუძლებს და არ გაკოტრდება. ჩვენს მაგალითზე, №1 საწარმოში X=7-ს (5000/714), ხოლო №2 საწარმოში X=10-ს (5000/468). რისკების გაშუალებული შეფასების ეს მაჩვენებლებიც №2 საწარმოში სტაბილურობის უფრო დიდი რეზერვის არსებობას გვიჩვენებს.

თუ მეწარმეს, მით უფრო ახალბედას ასეთი საკითხები არ ეცოდინება, მას მძიმე ეკონომიკური სიტუაციები აუცილებლად შეექმნება. ამიტომ, საჭიროა საქართველოში მრავლად გაიხსნას მეწარმეთა სკოლები, საკონსულტაციო პუნქტები, ბიზნეს-ინკუბატორები, სადაც მეწარმეებს პროფესიულ დონეზე ასწავლიან სამეწარმეო საქმის ეკონომიკურ შეფასებას, რისკების შემცირებას, მომავალი საბაზრო სიტუაციების პროგნოზირებას და ა.შ.

ინოვაციური მეწარმეობა სიახლეების შექმნის და გამოყენების პროცესია. იგი საწარმოო ბიზნესში შეაქვთ და მის ერთ-ერთ მიმართულებად იხილავენ, მაგრამ ჩვენი აზრით, მოცემულ შემთხვევაში, მისი ცალკე განხილვა უპრიანია, რადგანაც იგი მეწარმეობის ის ფორმაა, რომელმაც ეკონომიკა „ახალ“ და „ძველ“ სექტორებად დაყო (*ულ. ჰაჰა. პოსტკომუნისტური კაპიტალიზმის პოლიტიკური ეკონომია და საქართველოს ეკონომიკა. თბ. საქართველოს სტრატეგიისა და საერთაშორისო ურთიერთობათა კვლევის ფონდი, 2002, გვ. 427)* და მეწარმეობის ტრადიციულ და ინოვაციურ მეწარმეობად დაჯგუფება გამოიწვია. ტრადიციულში, რესურსების მაქსიმალურ უკუგებაზე მომუშავე მეწარმეობა შევიდა, ინოვაციურში კი – ნოვატორობის ფუნქციის მატარებელი მეწარმეობა. ასეთ შემთხვევაში, მეწარმე აქამდე უცნობი სიახლეების, პროდუქტების შემქმნელია, რასაც წარმოების ტრადიციული ფაქტორების – კაპიტალი, შრომა, მიწა – ახლებური შერწყმით აღწევს. ინოვაციური მეწარმეობის საფუძველთა საფუძველი ნოვატორობაა.

ინოვაციურ მეწარმეობას ახასიათებს: ტექნიკური პროგრესის სწრაფი ტემპები, მოდელების ხშირი ცვლა, მომხმარებელთა მომავალი მოთხოვნების გამოცნობა და მომენტალური დაკმაყოფილება, მჭიდრო კონტაქტი მომხმარებელთან სიახლეების დანერგვის მიზნით და ა.შ.

ინოვაციების მრავალი განმარტება არსებობს. მოვიყვანთ ზოგიერთ მათგანს (*Стрекалов О. Инновационный менеджмент,Казань, 1997*):

1. *საწარმოო ორგანიზმის პირვანდელ სტრუქტურაში მომხდარი ცვლილება, რომლის მეშვეობითაც მისი შინაგანი სტრუქტურა ახალ მდგომარეობაში გადადის;*
2. *ახალი პრაქტიკული საშუალებების შექმნის, გავრცელებისა და გამოყენების კომპლექსური პროცესი;*
3. *ახალი იდეების, წინადადებების, სამეცნიერო-ტექნიკური გადაწყვეტილებების განხორციელება და პრაქტიკაში დანერგვა;*
4. *საწარმოო, ფინანსური, კომერციული, ადმინისტრაციული, ორგანიზაციულ-ტექნიკური და სოციალურ-ეკონომიკური გადაწყვეტილების, ახალი ტექნოლოგიების, პროდუქციის და მომსახურების მომგებიანი გამოყენება;*
5. *მისი წინამორბედი ანალოგისგან ხარისხობრივად განსხვავებული სამსახურებრივი ალმოჩენის ან სამეცნიერო გამოკვლევის შედეგის წარმოებაში დანერგვა.*

მაშასადამე, ინოვაცია არის ახალი იდეა, პროდუქტი ან მომსახურება. იგი აგრეთვე, შეიძლება იყოს საწარმოო სისტემაში სიახლის დანერგვა, რომელსაც მოცემული სისტემა ახალ ხარისხობრივ თვისობრიობაში გადაჰყავს. იგივე აზრს გამოთქვამს ი. შუმპეტერიც (*Шумпетер И. Теория экономического роста. М., Прогресс, 1982.*) – მას ინოვაციად ერთი ხარისხობრივი მდგომარეობიდან მეორეში გადასვლა ესმოდა, საწარმოო სისტემის ახალ სიბრტყეში გადასვლა ახალი, უფრო ხარისხობრივი პარამეტრების შეძენით.

ყველაზე უფრო გავრცელებულია ინოვაციების პრიგოჟინისეული კლასიფიკაცია (*Пригожин А. Нововведения: стимулы и проект. М. 1989*). (იხ. *ცხრილი №1.2*).

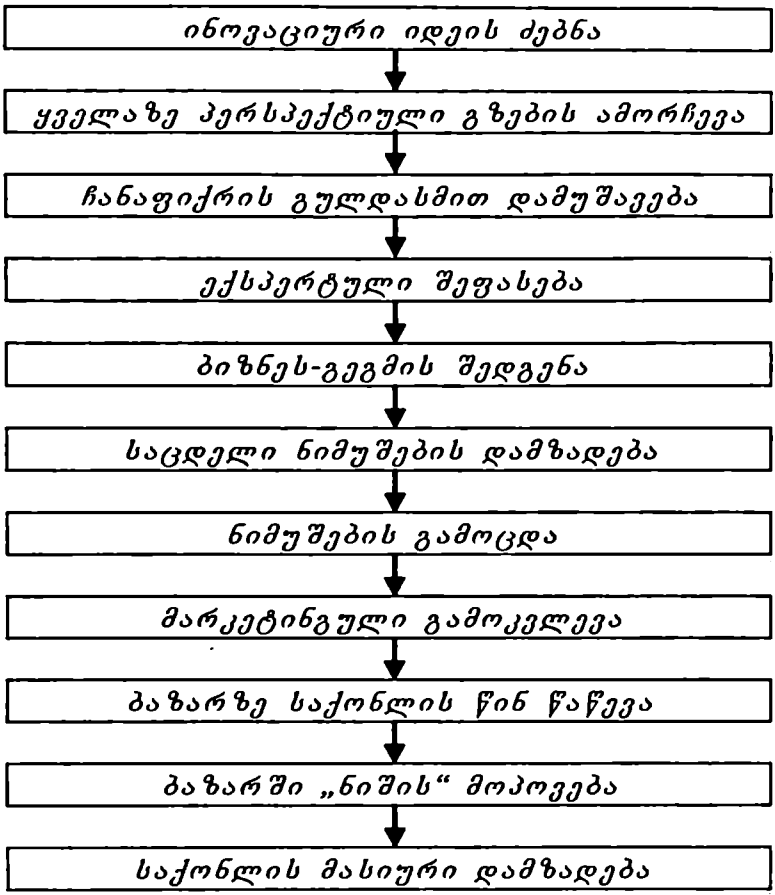
ინოვაციურ მეწარმეობას საქმე აქვს ახალი პროდუქციის ან მომსახურების შექმნა, აოვისება და კომერციულ გამოყენებასთან. ეს პროცესი მთელ რიგ ეტაპებს მოიცავს. ესენია: ახალი იდეის ძიება, მისი შეფასება და ბიზნეს-გეგმის შედგენა; საჭირო რესურსების მოძებნა; საცდელი ნიმუშის დამზადება და გამოცდა; გასაღების ბაზრის შესწავლა და ბაზარზე საქონლის წინ წაწევა.

ახალი საქონლის შექმნის ძირითად ეტაპებს, სქემატურად *ნახაზ №1.4-ზე* წარმოგიდგენთ.

ცხრილი №1.2 *ინოვაციების კლასიფიკაცია*

კრიტერიუმი	*ინოვაციების სახეები*
გაურკვევლობა	*ერთეული* *დოკუმენტური*
ადგილი საწარმოო ციკლში	*საწყისური* *პროდუქტული* *უზრუნველმყოფი*
მენეჯერებისთვის	*ალმოჩნური* *შემცველი* *ადმინისტრაციული*
ბაზრის მოცულობა	*ლოკალური* *ინსტიტუტი*
სიახლის პოტენციალი და არსისხი	*რადიკალური* *ნრეულმყოფი* *კომბინირებული*
საწარმოს საქმიანობის სფერო	*ტექნოლოგიური* *ეკონომიკური* *სოციალური*

ინოვაციურ საქმიანობაში მეტად საპასუხისმგებლო ორგანიზაციული ფორმის შერჩევაა. სიახლის შექმნას ახალი ორგანიზაციული ფორმა სჭირდება, ხოლო ამ სიახლის (მაგ: ახალი საქონლის, ახალი სახის მომსახურების) ათვისებას, ახალთან შედარებით უფრო წარმოების ტრადიციული, კონსერვატიული ფორმა ერგება, რადგან იგი მას შეუფერხებლად უზრუნველყოფს მასალა-ნედლეულით, ნაწილებით, ნაკადური წარმოების მოწყობითა და საბოლოო ჯამში პროდუქციის მასიური გამოშვების ორგანიზაციით. ეს წინააღმდეგობა არსებობს და მას ყველა მეცნიერ-გამომგონებელი და პრაქტიკოსიც აღიარებს.



ნახაზი 1.4 *ახალი საქონლის შექმნის ძირითადი ეტაპები*

ინოვაციურ მეწარმეობაში, დიდი ხანია, მცირე ორგანიზაციულ ფორმებს მიეცათ უპირატესობა. ამის მიზეზებია *(Стрекалов О. Инновационный менеджмент.Казань. 1997):* მცირე ფირმების მობილურობა და მოქნილობა (რაც აადვილებს ინოვაციების დანერგვას), სიახლის დანერგვის ძლიერი და მრავალპლანიანი ხასიათი (არა მხოლოდ ეკონომიკური, არამედ სახელის, ღირსების მომტანი), გადაწყვეტილების მიმღებ მმართველ პერსონალთა სიმცირე, გუნდის შეკრულობა, შემოქმედებითი ძიების ვიწრო სპეციალიზაცია, ყველა სახის რესურსის და უწინარესად, ინტელექტუალური რესურსების გამოყენებისას საბოლოო შედეგზე ორიენტირება, რისკზე

წასვლის დიდი შესაძლებლობა, რაც დიდ საწარმოში აბსოლუტურად მიუღებელია.

საწარმოთა ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმები, რომლებიც ინოვაციურ მეწარმეობას ახორციელებენ, შეიძლება სრულიად სხვადასხვა იყოს - შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება და კოოპერატივი, სოლიდარული პასუხისმგებლობის საზოგადოება, სააქციო საზოგადოება და ამხანაგობა. განურჩევლად ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმისა, ინოვაციურ ფირმებს ზოგიერთი ნიშნის მიხედვით ვენჩურულ ფირმებად, ფირმა-კლასკლერანტებად, ფირმა-პატიენტებად და ფირმა-კომუნანტებად აჯგუფებენ (*Предпринимательство под ред. В. Горфинкеля М.. "Банки и биржи" 1999. стр. 306).*

ვენჩურული ფირმები თავის საქმიანობას მაღალი რისკის პირობებში ახორციელებენ. ისინი ახალი პროდუქციისა და მომსახურების კვლევის, შემუშავებისა და წარმოების საკითხებზე არიან სპეციალიზებულნი. როგორც წესი, ასეთ ფირმებს მეცნიერ-მკვლევარები, ინჟინრები, გამომგონებლები აყალიბებენ. ვენჩურული ფირმები მუშაობენ პროდუქციის სასიცოცხლო ციკლის ზრდის და გამოგონებითი აქტივობის გაჯერების ეტაპზე და თავისი გამოკვლევის შედეგებს გადასცემენ სხვა ფირმებს - ექსკლერანტებს, პატიენტებს, კომუნანტებს.

ვენჩურულ ფირმებში დაბანდებული კაპიტალი ვენჩურულ კაპიტალად ანუ სარისკო კაპიტალად იწოდება. იმის გამო, რომ სამეცნიერო კვლევა-ძიებას დიდი კაპიტალი სჭირდება, ამიტომ ვენჩურული კაპიტალის მოცულობა დიდია. მასში სახსრებს მსხვილი კომპანიები, ბანკები, სახელმწიფო სტრუქტურები, სადაზღვევო და საპენსიო ფონდები აბანდებენ.

ფირმა-ექსკლერანტი პიონერული ფირმაა. იგი ვენჩურული ფირმიდან იღებს გამოკვლევის შედეგებს, უშვებს ახალი პროდუქციის (მომსახურების, სამუშაოს) პირველ პარტიებს და მუშაობს სემოგებაზე, ერთი სიტყვით „ხდის ნაღებს".

ფირმა-პატიენტი როგორც წესი, ბაზრის ვიწრო სეგმენტისთვის მუშაობს და იმ მოთხოვნას აკმაყოფილებს, რომელიც მოდის ცვლილებამ ან რეკლამამ გამოიწვია. ასეთი ფირმები პროდუქციის სასიცოცხლო ციკლის ზრდის ეტაპზე და იმავდროულად, გამოგონებითი აქტივობის დაცემის სტადიაზე მუშაობენ.

ფირმა-კომუნანტი პროდუქციის სასიცოცხლო ციკლის დაცემის ეტაპზე მუშაობს. მისი მუშაობა ადგილობრივ, ეროვნულ მოთხოვნილებათა დაკმაყოფილებაზეა მიმართული. იგი ინოვაციების ადგილობრივ პირობებთან მისადაგებას ახდენს და საწარმოო ციკლის სხვადასხვა სტადიებში შეაქვს ცვლილებები.

ინოვაციურ ფირმებს ასევე სამეცნიერო-ტექნოლოგიურ პარკებად („ტექნოპარკები") და ინოვაციური სპეციალიზაციის ბიზნეს-ინკუბატორებად აჯგუფებენ.

სამეცნიერო-ტექნოლოგიური პარკები სხვადასხვა ტიპისაა. ისინი ხელსაყრელ პირობებს ქმნიან ტექნოლოგიად საწარმოთა მოსაზიდად, და აგრეთვე, სამეცნიერო-კვლევითი და საპროექტო-კონსტრუქტორულ სამუშაოთა შედეგების კომერციალიზაციის წასახალისებლად. ტექნოპარკები დამოუკიდებელი ორგანიზაციები არიან, რომლებიც მეცნიერებასა და სამეცნიერო მომსახურებაში იმისთვის იქმნებიან, რომ მხარი დაუჭირონ ინოვაციური პროდუქციის შექმნასა და რეალიზაციას.

ტექნოპარკების საქმიანობის ძირითადი მიმართულებები იხილეთ *ცხრილში №13.* რადგან ინოვაციური საქმიანობა დიდ კაპიტალს მოითხოვს, მისანშეწონილია მისი ეფექტიანობის წინასწარი პროგნოზირება და ინოვაციური პროექტის წინასწარი შეფასება. ანგარიშობენ ინოვაციური პროექტის კომერციულ, ბიუჯეტურ და სახალხო-მეურნეობრივ ეფექტიანობას. კომერციული ეფექტიანობის დროს, კვლევება პროექტის მონაწილეთა ფინანსური შემოსავლების პროგნოზი, ბიუჯეტური ეფექტიანობის ანგარიშის დროს კი, დგინდება პროექტის მოსალოდნელი გავლენა ქვეყნის ბიუჯეტის შემოსავალ-გასაელებზე, ხოლო სახალხო მეურნეობრივი ეფექტიანობის გაანგარიშების დროს - მისი გავლენა ქვეყნის (რეგიონის, დარგის) ეროვნულ მეურნეობაზე მთლიანად.

ინოვაციური პროექტების შედარება და მათ შორის უკეთესის ამორჩევა მაჩვენებელთა სისტემით ხდება. ამავე წესით მიმდინარეობს კონკრეტული ინოვაციური პროექტების დაწუნებაც. ეს მაჩვენებლებია - ინოვაციური პროექტის გამოსყიდვის პერიოდი (PP), შემოსავლების წმინდა დისკონტირებული სიდიდე (NPV), მომგებიანობის ინდექსი (PI) და რენტაბელობის შიგა ნორმა (IRR). მათგან, ყველაზე მეტად შემოსავლების წმინდა დისკონტირებული სიდიდე (NPV) და მომგებიანობის იდექსი (PI) გამოიყენება.

შემოსავლების წმინდა დისკონტირებული სიდიდე იანგარიშება ფორმულით:

$$NPV = -II + \sum_{t=1}^{n} ACI \frac{1}{(1+r)^t}$$

მომგებიანობის ინდექსი იანგარიშება ფორმულით:

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^{n} ACI \frac{1}{(1+r)^t}}{II}$$

ცხრილი №1.3 *ტექნოპარკების საქმიანობის ძირითადი მიმართულებები*

პარკის ტიპი	*საქმიანობის მიმართულება*	*დაფინანსების წყაროები*
კლასიკური	*იღებს დამთავრებულ ფუნდამენტალურ გამოკვლევებს; შეიმუშავებს პროექტებს მოწინავე იდეების სფეროში, დაიწყებს გამოკვლევა გამოყენებით ნამუშევრის დონეზე;*	*სახელმწიფო დაფინანსება*
სამეცნიერო-ტექნიკური	*ამუშავებს ახალ ტექნოლოგიებს; ამზადებს პროდუქციის საცდელ პარტიას; ახდენს ტექნიკური დოკუმენტაციის გამრავლებას;*	*სახელმწიფო დაფინანსება და სამეწარმეო სტრუქტურების ხელშეწყობა*
ტექნოლოგიური	*ახდენს წარმოების ტექნოლოგიურ მომზადებას; ყიდის მზა პროდუქციას (როუალტის ჩათვლით); ყიდის პროდუქციას პატარა პარტიებით, მონაწილეობას იღებს პროდუქციის სერიულ წარმოებაში;*	*სამეწარმეო სტრუქტურების ხელშეწყობა*
სამრეწველო-ტექნოლოგიური	*ახალი ტექნოლოგიების მიხედვით პროდუქციის წარმოების ორგანიზაციისთვის იძლევა ფართობებს და მოწყობილობებს დროებით სარგებლობაში;*	*დაფინანსებას არ საჭიროებს*

მოცემულ ფორმულებში II არის ინვესტიციების თანხა, ACI - პროექტის რეალიზაციიდან ყოველწლიური შემოსავალი, t – პერიოდი (გაანგარიშების ჰორიზონტი), r - დისკონტის ნორმა.

თუ ინოვაციური პროექტის შეფასებისას აღმოჩნდა, რომ მისი შემოსავლების წმინდა დისკონტირებული სიდიდე (NPV) დადებითი სიდიდეა, მაშინ პროექტი მისაღებია, ხოლო თუ უარყოფითია, მაშინ იგი ინვესტორს მხოლოდ ზარალს მოუტანს. როცა შემოსავლების წმინდა დისკონტირებული სიდიდე დადებითია, მაშინ მომგებიანობის ინდექსიც 1-ზე მეტია (PI>1), რაც იმას მოწმობს, რომ მოცემული პროექტი ეფექტიანია.

მრავალი მეცნიერი ინოვაციური პროექტების ეფექტიანობის შესაფასებლად, ამ მაჩვენებლებს საეჭვოდ მიიჩნევს. ეს განსაკუთრებით, ამ მაჩვენებლების საანგარიშო ფორმულებში შეტანილ დისკონტის ნორმას (r) ეხება, რომელიც ინვესტორის მინიმალური შემოსავლის დონეს გვიჩვენებს და რომელიც საშუალოდ კაპიტალის სასესხო პროცენტის (ბანკის

პროცენტის) ტოლია. მაგალითად, ამერიკელი სპეციალისტი ბ. ტვისი წერს, რომ ინოვაციურ მეწარმეობაში კომერციულ წარმატების მიღწევის ალბათობა 10%-ია, წარუმატებლობისა კი – 90% *(Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями. М., 1989).* წარმატების შემთხვევაში, დანახარჯების უკუგება უსარმასარია, წარუმატებლობის შემთხვევაში კი, სულ არაფერი. ასეთ დროს, მართლაც არ შეიძლება ინვესტორის შემოსავლიანობის „სასწორად", სესხზე ბანკის პროცენტი ასათვლელ ნიშნულად გამოგვადგეს.

თუ ყოველივე ასეა, როგორც ვ. ტვისი და სხვა მეცნიერები (ო. სტრევალოვი, ვ. მედინსკი) წარმოგვიდგენენ, მაშინ რეზონულია დაისვას კითხვა: რა ძალა აიძულებთ ინოვაციურ მეწარმეებს წავიდნენ ასეთ დიდ რისკზე? რა არის ის წამაქეზებელი მოტივები, რომლებიც ყველაფრის მიუხედავად, უბიძგებენ მათ ინოვაციური აქტივობისკენ? ეს ძალები და მოტივები სხვადასხვაა: შინაგანი და გარეგანი, სუბიექტური და ობიექტური. მაგალითად, მცირე ფირმისთვის ინოვაციური საქმიანობა ბაზარზე თავისი ადგილის პოვნის და ამ გზით გადარჩენის ერთადერთი შანსია, ჭკვიანი, ნიჭიერი ინჟინრებისა და ტექნოლოგებისთვის შემოქმედებითი პოტენციალის რეალიზაციისადმი სწრაფვა და ა.შ. ამის საწინააღმდეგოა, მსხვილი ფირმების მყარი კონსერვატორული დამოკიდებულება ინოვაციური პოლიტიკისადმი, რომელთაც უკვე მიაღწიეს ბაზარზე მონოპოლიურ მდგომარეობას და აღარ სურთ რისკების გაწევა.

ყოველივე ამის დასარეგულირებლად, თითოეული ქვეყანა ამუშავებს და ანხორციელებს სახელმწიფო ინოვაციურ პოლიტიკას, რომლის მიზანია ინოვაციური პროცესების განხორციელებისთვის სასურველი პირობების შექმნა, მეცნიერების განვითარებისთვის ხელშეწყობა, სამეცნიერო კადრების მომზადება, სახელმწიფო შეკვეთების გაცემა და ა.შ.

ინოვაციური საქმიანობის რეგულირება პირდაპირი და ირიბი მეთოდებით ხორციელდება. რეგულირების პირდაპირი მეთოდები ადმინისტრაციულ-უწყებრივ და პროგრამულ-მიზნობრივ მეთოდებად იყოფა.

ადმინისტრაციულ-უწყებრივი ფორმა ინოვაციების პირდაპირ დოტაციურ დაფინანსებაში მჟღავნდება და უშუალოდ ინოვაციების დასახმარებლად შექმნილი კანონების შესაბამისად ხორციელდება (მაგ., აშშ-ში 1980 წელს მიღებული იყო სტივენსონ-ვაიდლერის კანონი „ტექნოლოგიური სიახლეების შესახებ", რომლის საფუძველზეც 1985 წელს მიჩიგანის უნივერსიტეტის სამრეწველო ტექნოლოგიების ინსტიტუტს 17 მლნ დოლარი დაფინანსება გამოეყო).

პროგრამულ-მიზნობრივი რეგულირება, კონკრეტული პროგრამების შესრულებას გულისხმობს, რომლის დროსაც, დამკვეთი (მომხმარებელი) სახელმწიფოა. აშშ-ში ამჟამად, ოთხი ასეთი პროგრამა ხორციელდება.

ინოვაციური საქმიანობის რეგულირების ირიბ მეთოდებს მიეკუთვნება: დაბეგვრის სისტემა, სამართლებრივი ბაზა, ინფრასტრუქტურა და ა.შ. აი, რას წერს უნგრელი მეცნიერი ბ. შანტო დაბეგვრის პოლიტიკით ინოვაციური საქმიანობის სტიმულირებაზე: „თუ გადასახადი მოგების 50%-ს აღემატება, მაშინ ინოვაციებისადმი მიდრეკილება და მისთვის საჭირო კაპიტალდაბანდებები პრაქტიკულად წყდება“ *(Санто Б. Инновация как средство экономического развития. М., 1990).* მეცნიერის ეს დებულება, განსაკუთრებით ჩვენს მიერ უნდა იქნეს მხედველობაში მისაღები, რადგან საქართველოში გადასახადები ერთობ დიდია (ყველა გადასახადი ერთად აღებული აჭარბებს მოგების 50%-ს).

ვინაიდან, საქართველოში ეკონომიკური კრიზისი ჯერ არ არის დაძლეული და მიმდინარეობს ეკონომიკის სტრუქტურული გარდაქმნის რთული პროცესი, არც ქვეყანას და მით უფრო, არც მეწარმეებს, თავისუფალი ფულადი სახსრები ახალი სამეცნიერო კვლევების დასაფინანსებლად არ გააჩნიათ. სწორედ საბიუჯეტო დაფინანსების მკვეთრი შემცირების გამო შეწყდა მეცნიერების მატერიალურ-ტექნიკური ბაზის აუცილებელი განახლების პროცესი და რაც არანაკლებ მნიშვნელოვანია, იმატა ახალგაზრდა მაღალკვალიფიციურ მეცნიერთა კადრების გასვლამ საზღვარგარეთ. ამ პროცესის შესაჩერებლად, საქართველოში ჩამოყალიბდა სამეცნიერო კვლევების გრანტების წესით დაფინანსების მექანიზმი, ახალგაზრდა მეცნიერთათვის დაწესდა საპრეზიდენტო სტიპენდია, სრულდება მნიშვნელოვანი პროექტები საერთაშორისო სამეცნიერო-ტექნიკური ცენტრის პროგრამის ფარგლებში და ა.შ.

საქართველოს სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების 2001-2005 წლების ინდიკატურ გეგმაში ჩაიწერა - "ქვეყანაში მიმდინარე რეფორმების შემდგომ ეტაპებს ახალი რეალიების გათვალისწინებით, საფუძვლად უნდა დაედოს უფრო ქმედითი და თამამი სამეცნირო-ტექნოლოგიური პოლიტიკა. ამ მიზნით, მეცნიერების განვითარების სრულყოფისათვის, განხორციელდება შემდეგი ძირითადი ღონისძიებები: გაგრძელდება მუშაობა საკანონმდებლო და კანონქვემდებარე ნორმატიული აქტების შემუშავებასა და სრულყოფის მიმართულებით; შემუშავდება მეცნიერების რეფორმირების პროგრამა; ჩატარდება სამეცნიერო დაწესებულებების ატესტაცია; დასრულდება სამეცნიერო დაწესებულებების რესტრუქტურიზაციის პროცესი; შემუშავდება და განხორციელდება მეცნიერების პროგრამული დაფინანსების ახალი წესი."

ზემოალნიშნულ ღონისძიებათა ჩამონათვალი, ინოვაციურ სფეროში საქართველოს სახელმწიფოებრივი პოლიტიკის შინაარს წარმოადგენს. აქედანვე ირკვევა, რომ ინოვაციურ სფეროში 2001-2005 წლებში საქართველო „დიდ გარღვევას“ არ აპირებს. დაფინანსების უქონლობის გამო, ეს არც არის შესაძლებელი.

საერთაშორისო პრაქტიკიდან ტექნიკა-ტექნოლოგიის განვითარების სამი მიმართულებაა ცნობილი:

1. *„გადმოტანის სტრატეგია“ (როცა რეციპიენტ ქვეყანას უცვლელად გადმოაქვს საზღვარგარეთიდან სამეცნიერო-ტექნიკური სიახლეები და იყენებს მათ საკუთარ ქვეყანაში);*
2. *„დასესხების სტრატეგია“ (როცა ქვეყანა თავისი სამეცნიერო-ტექნიკური პოტენციალით და იაფი მუშა ხელით ითვისებს იმ მეცნიერებატევად პროდუქციის წარმოებას, რომელიც უკვე იწარმოება განვითარებულ ქვეყნებში);*
3. *„გაძლიერების სტრატეგია“ (როცა ქვეყანა მუდმივად ზრდის ინოვაციებს და ნერგავს მათ წარმოებაში მხოლოდ საკუთარი სამეცნიერო-ტექნიკური პოტენციალის გამოყენებით).*

ამჟამად, საქართველო ამ სამი მიმართულებიდან ერთ-ერთის ამორჩევის წინაშე დგას. ქვეყნის სამომავლო პერსპექტივისთვის, ინოვაციების სფეროში მან მეტად მნიშვნელოვანი არჩევანი უნდა გააკეთოს, კერძოდ, „გადმოტანის“, „დასესხების“ ან „გაძლიერების“ გზას უნდა დაადგეს. შეიძლება მათი სხვადასხვა ფორმით კომბინირებაც.

საბაზრო ურთიერთობებზე სწრაფად გადასვლის თვალსაზრისით და საქართველოს ტექნიკა-ტექნოლოგიური ჩამორჩენილობის სალიკვიდაციოდ, უფრო მისაღები ქვეყანაში ინოვაციების „გადმოტანის სტრატეგიის“ გატარებაა. თუმცა, ეს ვერ გადაწყვეტს დასაქმების პრობლემას, რაც ასევე მეტად მტკივნეულია საქართველოსთვის. აქვე უნდა აღვნიშნოთ სხვის ხარჯზე ცხოვრების ფსიქოლოგიის დამღუპველი როლის შესახებაც, რომელიც ტექნიკა-ტექნოლოგიების „გადმოტანის სტრატეგიის“ არჩევამ შეიძლება გამოიწვიოს. გულუბრიყვილობა იქნება იმ იმედის ქონაც, რომ ჩვენ „გაძლიერების“ სტრატეგიით ვიმუშაავებთ, რადგან საამისო რესურსები არ გაგვაჩნია (მხედველობაში არ გვაქვს ინტელექტუალური რესურსი). დარჩა მხოლოდ მაღალი ტექნოლოგიების განვითარების ერთი შანსი - „დასესხების“ სტრატეგია. ასეთ დროს, ხდება საზღვარგარეთ უკვე აპრობირებული სამეცნიერო პროდუქციის წარმოების ათვისება ადგილობრივი სამეცნიერო პოტენციალითა და მუშა ხელის გამოყენებით. ეს მიიღწევა ერთობლივი საწარმოების გახსნით, კონცესიური თანამშრომლობით და საერთაშორისო კოოპერაციით. დღეს საზღვარგარეთ გამოყენებაშია ისეთი ტექნოლოგია, რომელიც ჩვენი ქვეყნისას ოცზე მეტი წლით უსწრებს. საქართველოს სამეცნიერო-პოტენციალს მათი ათვისება 1-2 წელიწადში შეუძლია. ასე რომ, ქვეყნის სამრეწველო

საწარმოების უდიდესი ნაწილის მატერიალურ-ტექნიკური ბაზა სწორი ინოვაციური პოლიტიკის არჩევის პირობებში, რომლადაც ჩვენ „დასეხების“ სტრატეგიას მივიჩნევთ, უმოკლეს ვადებში კონკურენტუნარიანი პროდუქციის წარმოების შესაძლებლობებს მოგვცემს. აი, ამ მიმართულებით უნდა აიღოს ორიენტაცია ქვეყანამ და ცალკეული მეწარმეებიც ამ გზის ასარჩევად წაახალისოს.

ამასთანავე, რადგან დამოუკიდებლობის გზაზე დამდგარი ქვეყანა, არ შეიძლება ყოველთვის სხვისი იდეებით და სესხებით ცხოვრობდეს, საჭიროა, გააქტიურდეს იმ ადგილობრივი სამეცნიერო-კვლევითი, საპროექტო-საკონსტრუქტორო ინსტიტუტების დაფინანსება, რომლებიც სამეცნირო-ტექნიკური პროგრესის პრიორიტეტულ მიმართულებებზე მუშაობენ. ასეთი ნამუშევრები იშვიათად, მაგრამ მაინც, ჯერ კიდევ სრულდება საქართველოს მეცნიერებათა აკადემიის ინსტიტუტებში, საქართველოს პოლიტექნიკური უნივერსიტეტის ლაბორატორიებში და სხვაგან. მათ სახელმწიფოსაგან თანადგომა და დახმარება სჭირდებათ. ამით იმის თქმა გვინდა, რომ საქართველოს ინოვაციურმა მეწარმეობამ თანდათან უნდა დაიწყოს „გაძლიერების“ სტრატეგიის ელემენტების დანერგვა და საბოლოოდ, მთლიანად ამ სტრატეგიით იმუშაოს.

კომერციული მეწარმეობა. კომერცია ვიწრო გაგებით ვაჭრობაა, ხოლო კომერსანტი ვაჭრობის მუშაკი. კომერსანტი ყიდულობს და ყიდის საქონელს, ფასთასხვაობა კი მის მოგებას შეადგენს. კომერციული მეწარმეობა ხორციელდება სასაქონლო ბირჟებზე და სავაჭრო ორგანიზაციებში.

სასაქონლო ბირჟა – საქონლის ორგანიზებული საბითუმო ბაზარია. აქ ხდება საქონლის გაყიდვა ბითუმ პარტიებად, მყიდველის მიერ მათი წინასწარი დათვალიერებით ან მის გარეშე. სავაჭრო ოპერაციების ჩასატარებლად, ბირჟაზე ნებაყოფლობით ერთიანდებიან კომერციული შუამავლები მათ მიერ წინასწარ დადგენილი წესების შესაბამისად. სასაქონლო ბირჟის მიზანია, შექმნას თავისუფალი კონკურენციის მართვის მექანიზმი და მისი მეშვეობით საქონლის მოთხოვნა-მიწოდებაში მომხდარი ცვლილების მხედველობაში მიღებით გამოამჟღავნოს რეალური საბაზრო ფასები.

სასაქონლო ბირჟა არის მასიური მოხმარების საქონლის საბითუმო ბაზრის ყველაზე უფრო განვითარებული ფორმა. ასეთი ბირჟები საუღარგარეთ დიდი ხნის წინ წარმოიშვნენ და დღესაც ფუნქციონირებენ. მაგალითად, ლივერპულის ბამბის ქსოვილების ბირჟა, სინგაპურის კაუჩუკის ბირჟა, ლონდონის ფერადი ლითონების ბირჟა და ა.შ.

სასაქონლო ბირჟები ვაჭრობენ, როგორც რეალური, ისე არარეალური საქონლით, ე.ი. ჯერ არწარმოებული საქონლით. ასეთ საქონელზე გარიგებებს ფიუჩერსული ეწოდებათ. ფიუჩერსული გარიგებები ძირითადად, სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტებზე იდება.

სასაქონლო ბირჟების ფუნქციები შემდეგია:

- *საბაჭრო გარიგებებში საშუამავლო მომსახურების გაწევა;*
- *საბაჭრო ოპერაციების რეგულირება და მხარეთა შორის წარმოშობილი დავების გადაწყვეტა;*
- *ფასების პუბლიკაცია.*

სასაქონლო ბირჟები ღია და დახურულია. დახურული ბირჟების მიმდინარე ვაჭრობებზე, მხოლოდ ბროკერებს შეუძლიათ მონაწილეობის მიღება. ბროკერები საბირჟო შუამავლებია საქონლის მყიდველებსა და გამყიდველებს შორის. ღია ბირჟების ვაჭრობებში დასწრება თავისუფალია.

საქართველოში მსოლოდ რამოდენიმე ბირჟა არსებობს, რუსეთში კი მათი რიცხვი 150-ზე მეტია.

საბაჭრო ორგანიზაციაში საქონლის საცალო ვაჭრობა ხორციელდება. კომერსანტი ბიზნესმენი, საქონელს შემდგომი გაყიდვის მიზნით ყიდულობს და საქონლის შესყიდვამდე, ახდენს მასზე მოთხოვნის შესწავლას, ე.ი. ბაზრის მარკეტინგულ გამოკვლევას. საბაჭრო ორგანიზაციის (საწარმოს) მთელი სასიცოცხლო ციკლი მარკეტინგულ გამოკვლევას ეფუძნება. თუ მარკეტინგული გამოკვლევა არასწორად წარიმართა ან საერთოდ არ წარიმართა, მაშინ დიდია ალბათობა, რომ საქონელი არ გაიყიდოს და ორგანიზაცია გაკოტრდეს.

ფინანსური მეწარმეობა - მეწარმეობის განსაკუთრებული სახეა, რომელსაც ბანკები და საფონდო ბირჟები, სადაზღვევო ორგანიზაციები, სალიზინგო ფირმები და სხვები ეწევიან. ფინანსური მეწარმეობით დასაქმებული ბიზნესმენი ყიდის და ყიდულობს ვალუტას, ფასიან ქაღალდებს, მეწარმის მოგება კი ფასნამატით იქმნება.

კომერციული ბანკები წარმოადგენენ საკრედიტო ორგანიზაციებს. გარკვეული ანაზღაურების ფასად ანხორციელებენ ფულადი ანაბრების (დეპოზიტები) მიღებას შესანახად და კრედიტების გაცემას კომერციულ საწყისებზე. კომერციული ბანკების შემოსავალი არის განსხვავება სასესხო კაპიტალის პროცენტსა და დეპოზიტებზე გადახდილ პროცენტებს შორის.

კომერციული ბანკები თავის საქმიანობაში გარკვეულ რისკს ეწევიან. თუ რაღაც მიზეზით, ბანკს გაცემული კრედიტი არ დაუბრუნდა, იგი დიდად ზარალდება. ამასთანავე, კრედიტის დაუბრუნებლობის გამო, იგი ვერ აკმაყოფილებს მეანაბრეების მოთხოვნას, რაც მათ ნდობას უკარგავს. ეს კი ბიზნესში მეტად ანგარიშგასაწევი ფაქტორია.

საქართველოში 30-მდე კომერციული ბანკია. ისინი ძირითადად, მოკლევადიანი კრედიტების გაცემაზე მუშაობენ. ბანკების საკრედიტო რესურსებში გრძელვადიან კრედიტებს მხოლოდ 5% უკავიათ. ეს მაშინ, როცა მაღალგანვითარებული ქვეყნების საკრედიტო ინსტიტუტები, ძირითადად, გრძელვადიანი კრედიტების შემოსავლებით ცხოვრობენ.

საფონდო ბირჟაც საფინანსო ინსტიტუტია - ამ ბირჟაზე ხდება ფასიანი ქაღალდების და ვალუტის ყიდვა-გაყიდვა. საფონდო ბირჟას კაპიტალის ბაზარსაც უწოდებენ. იგი წარმოადგენს საშუამავლო დაწესებულებას, სადაც მყიდველი და გამყიდველი საფონდო ფასეულობებზე (აქციები, ობლიგაციები, ვალუტა) ბირჟის შუამავლების (ბროკერები და დილერები) მეშვეობით გარიგებებს დებენ. თვით საფონდო ბირჟა არ იღებს სავაჭრო გარიგებებში მონაწილეობას, იგი ამისთვის, მხოლოდ საჭირო პირობებს ქმნის.

სამართლებრივი სტატუსით, საფონდო ბირჟები სამი ტიპისაა: *საჯარო, კერძო და შერეული.* საჯარო უფლების საფონდო ბირჟა იმყოფება სახელმწიფო კონტროლის ქვეშ. ამ ტიპის ბირჟები გერმანიასა და საფრანგეთშია გავრცელებული. კერძო ბირჟებს, კერძო პირები ქმნიან და ავტონომიურ რეჟიმში მუშაობენ.

საფონდო ბირჟაზე მიწოდებული ფინანსური ფასეულობების ფასი ისაზღვრება მათი მოთხოვნა-მიწოდების მიხედვით. ბირჟაზე ხდება ფასიანი ქაღალდების ფასების კოტირება, ანუ კურსების დადგენა.

საქართველოში კაპიტალის ბაზრის ჩამოსაყალიბებლად, 1998 წლიდან ფართო მუშაობა გაიშალა. 1998 წლის 24 დეკემბერს საქართველოს პარლამენტმა მიიღო კანონი „ფასიანი ქაღალდების ბაზრის შესახებ", რომლის შესაბამისად, ის ინსტიტუტები ჩამოყალიბდა, რომლებიც აუცილებელია ფინანსური ბაზრის ნორმალური ფუნქციონირებისათვის: საქართველოს ფასიანი ქაღალდების ეროვნული კომისია, საქართველოს საფონდო ბირჟა, საქართველოს ფასიანი ქაღალდების ცენტრალური დეპოზიტორი, ფასიანი ქაღალდების რეგისტრატორები და საბროკერო კომპანიები.

საქართველოს საფონდო ბირჟის ლიცენზია 2000 წლის 14 იანვარს გაიცა. ამ ლიცენზიით,საქართველოში მას, ფასიანი ქაღალდებით მეორადი საჯარო ვაჭრობის უფლება მიენიჭა. იგი დარეგისტრირდა, როგორც სააქციო საზოგადოება 50000 ლარის საწესდებო კაპიტალით. საწესდებო კაპიტალი დაყოფილია 50 ცალ აქციად. ბირჟის აქციის მფლობელს, სხვა აქციონერული საზოგადოებისგან განსხვავებით, არა აქვს დივიდენდის მიღების უფლება. ეს აქცია მის მფლობელს მხოლოდ საფონდო ბირჟაზე ვაჭრობებში მონაწილეობის უფლებას ანიჭებს.

საქართველოს საფონდო ბირჟის ფუნქციებია - ფასიანი ქაღალდების ყიდვისა და გაყიდვის შესახებ წინადადებების შეგროვება; ფასიანი ქაღალდების საჯარო ვაჭრობის ორგანიზება.

საქართველოს საფონდო ბირჟაზე, ვაჭრობის დაწყების დღიდან, მატულობს ბირჟის სავაჭრო სისტემაში დაშვებული ფასიანი ქაღალდების რიცხვი. 2002 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, ბირჟაზე სავაჭროდ დაშვებულია 269 ემიტენტის ფასიანი ქაღალდები. ამავე თარიღისთვის, ბირჟაზე დადებული იყო 601 გარიგება 4354640 ცალ ფასიან ქაღალდზე.

საქართველოს საფონდო ბირჟის ფასიანი ქაღალდების დეპოზიტარის წევრია 38 საბროკერო კომპანია.

სადაზღვევო ორგანიზაციები. დაზღვევის არსი ცალკეული სუბიექტის ან სამეურნეო ერთეულის მიერ მიღებული ზარალის სხვა მრავალ სუბიექტზე გადანაწილებით, ამ მაგნე შემთხვევითობის გაელენის გაუვნებელყოფაში მდგომარეობს.

სადაზღვევო საქმე ხორციელდება სამეურნეო ორგანიზაციების მიერ და მათ სადაზღვევო ორგანიზაციები ეწოდებათ. სადაზღვევო საქმიანობაში მონაწილეობენ შემდეგი მხარეები:

1. *მზღვეველი ანუ სადაზღვევო ორგანიზაცია;*
2. *დამზღვევი ანუ დაზღვეული ორგანიზაცია;*
3. *გადამზღვევი ორგანიზაცია.*

სადაზღვევო საქმიანობაში გამოიყოფა: დაზღვევის ობიექტი, დაზღვევის სუბიექტი და დაზღვევის ველი. დაზღვევის ობიექტი საზიანო შემთხვევის სახეა, რომლისგანაც მიყენებული ზარალი სადაზღვევო ორგანიზაციის მიერ მთლიანად ან ნაწილობრივ ანაზღაურებას ექვემდებარება. დაზღვევის სუბიექტი არის სადაზღვევო ხელშეკრულებაში მოხსენიებული პირები (მზღვეველი და დასაზღვევი). სადაზღვევო ველი კი, არის დაზღვეული ობიექტების ერთიანობა.

მზღვეველსა და დამზღვევს შორის ფორმდება ხელშეკრულება დაზღვევის მომსახურების ყიდვაზე. ხელშეკრულებით განისაზღვრება დაზღვევის ვადა და დამზღვევის წინასწარი გადასახდელი, რომელსაც სადაზღვევო პრემია ეწოდება. ამ ურთიერთობაში პერიოდულად მონაწილეობენ გადამზღვეველები, ისინი გარკვეული გასამრჯელოს ფასად, თავის თავზე იღებენ მსხვილი რისკების ნაწილს.

სადაზღვევო პრემია არის ის თანხა, რომლითაც იქმნება სადაზღვევო ფონდი და გამოიყენება დაზღვეულთა ზარალის ანაზღაურებლად. თუმცა, სადაზღვევო ორგანიზაციები მარტო იმისთვის როდი მუშაობენ, რომ შეაგროვონ მხოლოდ იმდენი შენატანი, რაც დაზღვეულთა ზარალის ანაზღაურებას ეყოფა. შენატანი უფრო მეტია, ვიდრე ფაქტიური ზარალი, რაც სადაზღვევო ორგანიზაციებს მოგებას აძლევს. საბაზრო ეკონომიკის დროს დაზღვევა ერთის მხრივ, დაზღვეულთა ინტერესების დამცველად და მეორეს მხრივ, მოგებაზე ორიენტირებულ საქმიანობად გეელინება.

სწორედ ეს უკანასკნელი არის იმის საფუძველი, რომ დაზღვევა ითვლება მეწარმეობის ერთ-ერთ ფორმად. სადაზღვევო საქმიანობაში მოგება მიიღება სადაზღვევო შენატანების გარდამეტით ფაქტიურ ზარალზე, აგრეთვე, იმ თავისუფალი ფულადი სახსრების ინვესტირებით, რომელიც სადაზღვევო ორგანიზაციას შეუძლია დააბანდოს სხვა საქმეში და ა.შ.

საქართველოს სადაზღვევო ბაზარზე 25 სადაზღვევო კომპანია ფუნქციონირებს. ესენია: „ალდაგი", „იმედი L", „ენიკი", „ჰელიოსი", „ინგლო-ქართული", „ბრიტანეთი-კავკასიის სადაზღვევო კომპანია", „ანკორა", „ევრო-აზიური", „ინტერენერჯი GA", „ნაბათი", „არესი", „ახალი სადაზღვევო კომპანია", „საქართველოს სადაზღვევო ჯგუფი", „ჯანი", „სტანდარტ ინშურანსი" და სხვა.

საქართველოს სადაზღვევო კომპანიებს შორის, როგორც მოზიდული ჯამური პრემიით, ისე დაფარული ზარალით, ლიდერობს შპს „ალდაგი", მეორე და მესამე ადგილებზე - „იმედი L" და „ენიკი".

დაზღვევის სახეებიდან, საქართველოს სადაზღვევო ბაზარზე ყველაზე მაღალი ხვედრითი წილი 2000 წლამდე ავტოტრანსპორტის მფლობელთა სამოქალაქო პასუხისმგებლობის დაზღვევას ეკავა, 2000 წლის შემდეგ - ქონების დაზღვევას.

სალიზინგო ფირმები. ლიზინგი სამეწარმეო საქმიანობის ერთ-ერთ სახეს წარმოადგენს, რომლის დროსაც ლიზინგის ხელშეკრულების საფუძველზე ხორციელდება ქონების გადაცემა ფიზიკური ან იურიდიული პირისათვის განსაზღვრული ვადით და პირობებით, ლიზინგის მიმღების მიერ ქონების გამოსყიდვის უფლებით ან მის გარეშე *(საქართველოს კანონი „სალიზინგო საქმიანობის ხელშეწყობის შესახებ", თბ., 2002, გვ. 1)*. ლიზინგი თავისი არსით, წარმოადგენს საფინანსო მომსახურების სახეს, რომლის დროსაც მის მიმღებს, ლიზინგის საგანი გარკვეული საკრედიტო პირობებით გადაეცემა.

ლიზინგის საგანი შეიძლება იყოს ნებისმიერი არასამომხმარებლო ნივთი, მათ შორის საწარმოები, შენობები, ნაგებობები, მოწყობილობა-დანადგარები, სატრანსპორტო საშუალებები და სხვა მოძრავი და უძრავი ქონება, რომელიც სამეწარმეო საქმიანობისთვის გამოიყენება.

ლიზინგის გამცემი არის სალიზინგო კომპანია ან სხვა ფიზიკური ან იურიდიული პირი, რომელიც იძენს (ან ამზადებს) ლიზინგის საგანს და გადასცემს მას დაინტერესებულ პირს (ფიზიკურ ან იურიდიულ პირს) ფასიან, დროებით სარგებლობაში.

ლიზინგის სუბიექტებია - ლიზინგის გამცემი და მიმღები. ისინი შეიძლება იყვნენ საქართველოს რეზიდენტი ან არარეზიდენტი პირები. მათ შორის იდება ხელშეკრულება სალიზინგო საგნის (მაგ., მანქანა-მოწყობილობის, ახალი ტექნოლოგიის და ა.შ.) გადაცემაზე. სალიზინგო ურთიერთობებთან დაკავშირებულ საქმიანობას ეწოდება სალიზინგო

საქმიანობა. მას საქართველოში არეგულირებს საქართველოს სამოქალაქო კოდექსი, საგადასახადო კოდექსი და კანონი „სალიზინგო საქმიანობის ხელშეწყობის შესახებ“.

ლიზინგი არის ორი სახის: *ფინანსური და ოპერატიული.*

ფინანსური ლიზინგის დროს, გამცემი (მეიჯარე) იძენს (ან ამზადებს) მიმღების (მოიჯარის) მიერ მითითებულ ქონებას მწარმოებლისგან და ლიზინგის სახით გადასცემს მიმღებს განსაზღვრული ქირის გადახდის პირობით, განსაზღვრული ვადით. ქონება გადაეცემა დროებით მფლობელობასა და სარგებლობაში. ამასთან ვადა, რა ხანგრძლივობითაც გადაეცემა, ლიზინგის საგანი მიმღებს არ უნდა იყოს ლიზინგის საგნის ამორტიზაციის ვადის 50%-ზე ნაკლები (საქართველოში იგი აღემატება ძირითად საშუალებათა სამსახურის ვადის 80%-ს). მიმღებს (მოიჯარეს) უფლება აქვს ხელშეკრულების ვადის გასვლის შემდეგ, სიმბოლური თანხის გადახდით იყიდოს ლიზინგის საგანი ან დაიქირაოს, თუკი ხელშეკრულება საგნის სრული ამორტიზაციით არ მთავრდება.

*ოპერატიული ლიზინგი, იმით განსხვავდება ფინანსური ლიზინგი*საგან, რომ ვადა, რომლის განმავლობაშიც საგანი გადაეცემა მიმღებს, არ აღემატება მისი ამორტიზაციის ვადის 50%-ს და აგრეთვე იმით, რომ მიმღებს ხელშეკრულების ვადის გასვლის შემდეგ, არა აქვს ლიზინგის საგნის თავის საკუთრებაში უფასოდ გადაცემის მოთხოვნის უფლება. განსხვავება ისიცაა, რომ ოპერატიული ლიზინგის დროს, უმეტესად მიმღებზე გაიცემა არა მისი შეკვეთით შეძენილი საგნები, არამედ ლიზინგის გამცემის საკუთრებაში არსებული საგნები.

ლიზინგური მომსახურება ფასიანია. ლიზინგის გამცემსა და მიმღებს შორის ანგარიშსწორება ლიზინგის საზღაურის ფორმით ხორციელდება. სწორედ, ეს საზღაური არის ლიზინგური ფირმის მოგების წყარო.

მსოფლიოში ფართოდაა გავრცელებული ლიზინგური მომსახურება, რომლითაც არა მხოლოდ ფინანსურად ხელმოკლე, არამედ ფინანსურად უზრუნველყოფილი ბიზნეს-ერთეულებიც სარგებლობენ. ის წამახალისებელი პირობები,რომელიც მათ ლიზინგით საჭირო საშუალებების (ნაცელად იმისა, რომ თვითონ შეიძინონ ისინი საკუთარი სახსრებით, ან ბანკის სესხით) აღებაზე უბიძგებს - მრავალია (*თ. მალლაკელიძე, ე. ჯგუფნაია. ლიზინგის საერთაშორისო გამოცდილება და მისი მნიშვნელობა საქართველოსთვის ეკონომიკა. №7-8, 1996წ. გვ. 82-85).* მაგალითად:

1. *წარმოების გაფართოების, მისი ერთდროული ტექნიკური გადაიარაღების შესაძლებლობა საკუთარი სახსრების დანახარჯის გარეშე, რომელიც თავის მხრივ, შეიძლება ჩაიდოს ბანკში და იქიდან მიღებულმა შემოსავალმა გადააჭარბოს სალიზინგო გადასახადს;*

2. *ბანკის სესხით სარგებლობა სესხის ამღების მხრიდან 15-20%-იან თანადაფინანსებას მოითხოვს (რაც ყველა ფირმას არ შეუძლია), ლიზინგის დროს კი დაფინანსება 100%-იანია;*
3. *სალიზინგო გადასახადი გადაიხდება მხოლოდ ლიზინგით აღებული მანქანა-მოწყობილობის დამონტაჟების და ექსპლოატაციაში გაშვების შემდეგ. ამით, მოიჯარეს ეძლევა საშუალება, ლიზინგის ქირა გადაიხადოს პროდუქციის რეალიზაციიდან;*
4. *მყარდება მოწყობილობის მწარმოებლებთან კონტაქტები, რომელიც ურთიერთობათა ახალ შესაძლებლობებს ქმნის;*
5. *დოკუმენტაციის გაფორმება მარტივი და სწრაფია, ვიდრე საბანკო კრედიტის დროს და მრავალი სხვა.*

სალიზინგო საქმიანობის განვითარებას საქართველოში დიდი პერსპექტივა აქვს. მისი საფუძველია - საწარმოთა ტექნიკა-ტექნოლოგიური ჩამორჩენილობა და გადახდისუუნარობა. ქვეყანაში უკვე მიღებულია კანონი „სალიზინგო საქმიანობის ხელშეწყობის შესახებ“ (2002 წ. მაისი), რამაც სამართლებრივი ბაზა შექმნა ამ სახის მეწარმეობის განვითარებისთვის.

კონსალტინგური მეწარმეობა. სიტყვა „კონსულტანტი“ ნაწარმოებია ლათინური სიტყვიდან და მრჩეველს ნიშნავს. კონსალტინგური საქმიანობა გარკვეულ სფეროში და გარკვეულ საკითხებზე რჩევების მიცემას გულისხმობს. საზღვარგარეთ მართვის სფეროში კონსულტაციების გაცემას, კონსალტინგი ეწოდება.

კონსულტირების მეთოდებია: *ექსპერტული კონსულტირება, პროცესუალური კონსულტირება და სასწავლო კონსულტირება.*

ექსპერტული კონსულტირება კონსალტინგის ყველაზე პასიური ფორმაა. ასეთ დროს, კონსულტანტი დამოუკიდებლად ანხორციელებს დიაგნოსტიკას და ამუშავებს დასანერგ რეკომენდაციებს. ფირმა-კლიენტი, მას მხოლოდ საჭირო ინფორმაციას აწვდის.

პროცესუალური კონსულტირების დროს კონსულტანტები და ფირმა-კლიენტები აქტიურად თანამშრომლობენ, ერთად აანალიზებენ შექმნილ მდგომარეობას, გამოთქვამენ მოსაზრებებს და ამუშავებენ გამოსასწორებელ ღონისძიებებს.

სასწავლო კონსულტირების დროს, კონსულტანტის მთავარი ამოცანაა ახალი იდეებისთვის ნიადაგის მომზადება. ამისთვის, კონსულტანტი კლიენტს უტარებს ლექციებს, სემინარებს, აწოდებს თეორიულ და პრაქტიკულ ინფორმაციას და ა.შ.

მაღალგანვითარებულ კაპიტალისტურ ქვეყნებში კონსალტინგი ცალკე დარგად არის გამოყოფილი და იგი საბაზრო ეკონომიკის ინფრასტრუქტურის მნიშვნელოვან ელემენტად ითვლება. აშშ-ში ამ დარგში დასაქმებულია - 700000 კაცი, რომელთა მომსახურების წლიური

მოცულობა 50 მლრდ დოლარს შეადგენს (*Посадский А.П. Хашими С.В. Консультационные услуги в России. М.. Финстатинформ. 1995. стр. 15.*). ეკონომიკურად განვითარებულ და ასევე, განვითარებად ქვეყნებშიც კი, არცერთი სერიოზული გადაწყვეტილება კონსულტანტების რჩევების გარეშე არ მიიღება. კონსალტინგური ფირმის მომსახურების ღირებულება საშუალოდ 300 დოლარია (ერთი კაც-საათი). რუსეთში და საქართველოში კონსულტანტის ერთ დღიანი მომსახურება 10-ჯერ იაფია, მაგრამ ამის მიუხედავად, პარადოქსალური სიტუაციაა შექმნილი - საწარმოები მძიმე ეკონომიკურ მდგომარეობაში სწორედ მენეჯმენტის არცოდნის მისეზით არიან, მაგრამ რჩევისათვის კონსულტანტებს მაინც არ მიმართავენ.

საკონსულტაციო მომსახურების სახეები მრავალფეროვანია. მენეჯმენტის კონსულტანტების ევროპულ ცნობარში კონსალტინგური მომსახურების 84 სახეა დაფიქსირებული, რომლებიც 8 ჯგუფში ერთიანდებიან: საერთო მართვა, ადმინისტრირება, ფინანსური მართვა, კადრების მართვა, მარკეტინგი, წარმოება, ინფორმაციული ტექნოლოგიები, სპეციალური მომსახურეობები.

ჩამოთვლილთაგან საქართველოში უფრო მეტად გავრცელებულია ფინანსური კონსალტინგი, კერძოდ, კონსულტირება საგადასახადო საკითხებში, ბუღალტრულ აღრიცხვაში, კაპიტალის მართვაში. მათ ძირითადად აუდიტორული ფირმები ანხორციელებენ. მცირე რაოდენობით (8-10) შექმნილია სპეციალიზებული საკონსულტაციო ფირმებიც. მათ შორის ყველაზე ავტორიტეტულია საკონსულტაციო ცენტრი "CERMA" (ქ. თბილისი), რომელიც პრივატიზებულ საწარმოებს რესტრუქტურიზაციისა და მენეჯმენტის საკითხებში დახმარებას უწევს.

ასე რომ, საქართველოში კონსალტინგური მომსახურება ჯერ-ჯერობით სათანადოდ ვერ განვითარდა. ამის მიზეზი კი, მასზე მოთხოვნის არარსებობაა.

§1.3. მეწარმეობის სამართლებრივი რეგულირება

მეწარმეობის სამართლებრივი რეგულირება სახელმწიფოებრივი კანონებითა და კანონქვემდებარე აქტებით ხორციელდება.

საქართველოში სამეწარმეო საქმიანობას ზოგადად არეგულირებს საქართველოს კონსტიტუცია, სამოქალაქო კოდექსი, საგადასახადო კოდექსი, კონკრეტულად კი, კანონები: „მეწარმეთა შესახებ", „სამეწარმეო საქმიანობის კონტროლის შესახებ", „სამეწარმეო საქმიანობის ლიცენზიისა და ნებართვის გაცემის საფუძვლების შესახებ", „სალიცენზიო მოსაკრებლის შესახებ", „მცირე და საშუალო საწარმოთა მხარდაჭერის შესახებ" და სხვა.

საქართველოს კონსტიტუციით, ქვეყნის თითოეულ მოქალაქეს თავისი შესაძლებლობების და ქონების კანონიერი სამეწარმეო საქმიანობისთვის თავისუფალი გამოყენების უფლება გააჩნია. საამისოდ, მათ შეუძლიათ საკუთრებაში ჰქონდეთ მიწა, საწარმოები, სხვა ქონებრივი კომპლექსები და ქონებაზე უფლებები. სახელმწიფო მათ აძლევთ სამეწარმეო საქმის არჩევის უფლებას, საქმიანობის თანაბარ პირობებს, სამეწარმეო რისკის დაზღვევის, მონოპოლიური ბაზრის აღკვეთის და მეწარმეთა დისკრიმინაციის დაუშვებლობის გარანტიებს.

საქართველოს კონსტიტუცია ქვეყანაში მიმდინარე სოციალურ-ეკონომიკური ურთიერთობების (მ.შ. სამეწარმეო ურთიერთობების) რეგულირების საფუძველია. დაახლოებით, ასევეა საქართველოს სამოქალაქო კოდექსი. ამ კოდექსით, საკანონმდებლო დონეზე დადგინდა საქართველოს მოქალაქეთა სამეწარმეო საქმიანობაში მონაწილეობის წანამძღვრები, იურიდიული პირების ორგანიზაცია, მოქალაქეთა საკუთრების უფლებები და სხვა. ეს დოკუმენტები საფუძვლად უდევს, ყველა იმ კანონს და კანონქვემდებარე აქტს, რომელიც კონკრეტულად არეგულირებს საქართველოში სამეწარმეო საქმიანობას.

საქართველოს კანონი „მეწარმეთა შესახებ"

საქართველოს კანონი „მეწარმეთა შესახებ," ამოქმედდა 1995 წლის 1 მარტიდან (ნაცვლად, მანამდე მოქმედი კანონისა - „სამეწარმეო საქმიანობის საფუძვლების შესახებ"). ეს კანონი არეგულირებს საქართველოში საწარმოთა დაფუძნებას, რეგისტრაციას, პასუხისმგებლობას, საწარმოთა ხელმძღვანელობას და წარმომადგენლობას, გარდაქმნას, გაყოფას, ლიკვიდაციას და ა.შ. ამავე კანონში მოცემულია პარტნიორთა უფლება-მოვალეობები, წილების გასხვისების წესები (მ.შ. მემკვიდრეობით გადაცემა), საწყისი კაპიტალის შევსების და შემცირების წესი, მოგება-

ზარალის განაწილების წესი, საბუღალტრო აღრიცხვის წარმოება და ანგარიშგება, ინფორმაციის მიღებისა და გაცემის უფლებები და ა.შ.

კანონი „მეწარმეთა შესახებ," აწესრიგებს სამეწარმეო საქმიანობის მოწყობის ორგანიზაციულ-სამართლებრივ ფორმებს. ამ კანონით, საქართველოში საწარმოთა ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმებია - ინდივიდუალური საწარმო, სოლიდარული პასუხისმგებლობის საზოგადოება, კომანდიტური საზოგადოება, შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება, სააქციო საზოგადოება, კოოპერატივი.

ამ კანონის მიხედვით, ინდივიდუალური მეწარმე, როგორც ინდივიდუალური საწარმოს მფლობელი, არის ფიზიკური პირი. ყველა დანარჩენი სამართლებრივი ფორმები წარმოადგენენ იურიდიულ პირებს. მათი რეგისტრაცია სავალდებულოა. საწარმო, როგორც ამ კანონით გათვალისწინებულ უფლება-მოვალეობათა სუბიექტი, წარმოიშობა მხოლოდ სამეწარმეო რეესტრში რეგისტრაციის მომენტიდან. თუ რეგისტრაციამდე საზოგადოების სახელით რაიმე მოქმედება განხორციელდა, ამ მოქმედების შემსრულებლები და დამფუძნებლები პასუხს აგებენ პერსონალურად როგორც სოლიდარული მოვალეები, ამ მოქმედებიდან წარმოშობილი ყველა ვალდებულებისთვის. ეს პასუხისმგებლობა ძალაში რჩება საზოგადოების რეგისტრაციის შემდეგაც, რიგი პირობით: ინდივიდუალური მეწარმე თავისი სამეწარმეო საქმიანობიდან წარმოშობილი ვალდებულებებისთვის კრედიტორების წინაშე პირადადაა პასუხისმგებელი. სოლიდარული პასუხისმგებლობის საზოგადოების პარტნიორები და კომანდიტური საზოგადოების კომპლემენტარები საზოგადოების ვალდებულებებზე პასუხს აგებენ სოლიდარულად, შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოების პარტნიორების პასუხისმგებლობა კი, საწესდებო კაპიტალში მათი წილის ოდენობით განისაზღვრება.

იურიდიული პირების რეგისტრაციას სასამართლო ანხორციელებს, ხოლო ინდივიდუალური საწარმოსას - საგადასახადო ორგანო. თუ საწარმო რეგისტრირებულია, მაგრამ მუშაობის პროცესში არ აკმაყოფილებს რეგისტრაციის პირობებს, ეს პირობები მოგვიანებით ისპობა, ან რეგისტრაცია უქმდება - თუკი ხარვეზები 3 თვის განმავლობაში არ იქნება გამოსწორებული. სასამართლო ვალდებულია, აუცილებელი საბუთების წარდგენიდან 7 კალენდარული დღის განმავლობაში განახორციელოს რეგისტრაცია.

ინდივიდუალურ მეწარმეს, აგრეთვე სააქციო საზოგადოების დამფუძნებლებს, კომანდიტური საზოგადოების კომპლემენტარებს და სოლიდარული პასუხისმგებლობის საზოგადოების პარტნიორებს, წარმომადგენლობითი უფლებამოსილების გაცემის უფლება აქვთ. მისი გაუქმება უნდა გამოქვეყნდეს ოფიციალურ რესპუბლიკურ გაზეთში.

ბუღალტრული აღრიცხვისა და ანგარიშგების წესები თანაბრად ვრცელდება ყველა საწარმოზე, გარდა მიკრო საწარმოებისა, რომელთაც უფლება აქვთ, გამოიყენონ გამარტივებული ბუღალტრული ანგარიშგება.

საწარმო ვალდებულია საბუღალტრო დოკუმენტების ნაწილი შეინახოს 10 წლის განმავლობაში.

საწარმო შეიძლება შეიქმნას განსაზღვრული და განუსაზღვრელი ვადით. თუ ფირმის წესდებაში არ არის მითითებული ხანგრძლივობა, მაშინ იგი განუსაზღვრელი ვადით შექმნილად ითვლება.

თუ საწარმო გადახდისუუნარო გახდება, არა უგვიანეს 3 კვირისა, გაკოტრების საქმე უნდა აღიძვრას. ლიკვიდირებული საწარმოს ქონება, ვალების დაფარვის შემდეგ პარტნიორებს შორის მათ მიერ გაღებული თანხისა და მათ წილებთან დაკავშირებული უფლებების შესაბამისად ნაწილდება. თუ მოვალეები არ განაცხადებენ თავიანთ მოთხოვნებს, მათი მოთხოვნების ღირებულება სასამართლოს მიერ დეპონირდება.

საზოგადოების პარტნიორებს შეუძლიათ, ერთი ფორმის საზოგადოება გარდაქმნან, სხვა სამართლებრივი ფორმის საზოგადოებად, წილობრივი ურთიერთობებისა და საქმიანობის საგნის შენარჩუნებით. სააქციო საზოგადოების და კოოპერატივის გარდაქმნისთვის, საჭიროა ხმების უბრალო უმრავლესობა, ხოლო სხვა დანარჩენ შემთხვევებში, გადაწყვეტილება ერთხმად უნდა იყოს მიღებული. ასევეა, საწარმოთა შერწყმაც – სააქციო საზოგადოებაში, კოოპერატივში და შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოებაში, გადაწყვეტილებების მიღებას ყოფნის ხმების უბრალო უმრავლესობა, სხვა სახის სამართლებრივ ფორმებში კი, ეს გადაწყვეტილება ერთხმად უნდა იყოს მიღებული.

საწარმო, რომლის შემადგენლობაში რამდენიმე ერთეულია, შეიძლება დაიყოს რამდენიმე საწარმოო სუბიექტად. გაყოფის შემდეგ წარმოქმნილი საწარმოები, სოლიდარულად აგებენ პასუხს თავდაპირველი საწარმოს გაყოფამდე არსებულ ვალდებულებებზე.

რეგისტრირებულ საწარმოს შეუძლია დააარსოს ფილიალები, რომლებიც იურიდიულ პირებს არ წარმოადგენენ. კანონში „მეწარმეთა შესახებ", საწარმოთა ურთიერთკავშირის შესახებ ნათქვამია შემდეგი: „თუ ერთი საწარმოს ხელში აღმოჩნდება საქართველოს ტერიტორიაზე არსებულ მეორე საწარმოში წილის არანაკლებ 5%, მან დაუყოვნებლივ წერილობით უნდა აცნობოს ამის შესახებ, მეორე საწარმოს. თუ, საწარმოს ხელში აღმოჩნდება ხმის უფლების მქონე წილთა უმრავლესობა, ამ საწარმომ ამის შესახებ, ასევე, დაუყოვნებლივ წერილობით უნდა აცნობოს მეორე საწარმოს. თუ, ერთი საწარმოს ხელში აღმოჩნდება საქართველოს ტერიტორიაზე არსებულ სხვა საწარმოში ხმის უფლების მქონე წილთა 75%-ზე მეტი, ძირითადი საწარმო პასუხს აგებს არაძირითად საწარმოს წინაშე, მათ შორის დადებული გარიგებით გან'სრახ მიყენებული ზიანისთვის. დაუშვებელია, რომელიმე საზოგადოების საწესდებო კაპიტალში 5 პროცენტზე მეტი ორმხრივი წილობრივი მონაწილეობა, თუ ეს მონაწილეობა გრძელდება 3 თვეზე მეტ ხანს" (*სამეწარმეო სამართალი, თბ., „ბორა ბორა", 2002წ. გვ.27-28*).

კანონში „მეწარმეთა შესახებ“, აგრეთვე დადგენილია, საწარმოთა მიერ ინფორმაციის გამოქვეყნების წესი, ინფორმაციის კონფიდენციალობა, ექსპერტების დანიშვნის წესი და მრავალი სხვა.

კანონი „მეწარმეთა შესახებ“ სამეწარმეო საქმიანობის ფუნდამენტალური კანონია. მას ეფუძნება მეწარმეობის ცალკეული სფეროების მარეგულირებელი სხვა კანონები. კერძოდ, კანონი „სამეწარმეო საქმიანობის კონტროლის შესახებ“, კანონი „მცირე და საშუალო საწარმოთა მხარდაჭერის შესახებ“ და ა.შ.

საქართველოს კანონი „სამეწარმეო საქმიანობის კონტროლის შესახებ“

კანონი „სამეწარმეო საქმიანობის კონტროლის შესახებ,“ მიღებული იქნა 2001 წლის 8 ივნისს. იგი 4 თავს მოიცავს: ზოგადი დებულებები *(I თავი),* სამეწარმეო საქმიანობაზე კონტროლის განხორციელების წესი *(II თავი),* მაკონტროლებელ ორგანოთა სახელმწიფო რეესტრი *(III თავი),* გარდამავალი და დასკვნითი დებულებები *(IV თავი).*

ეს კანონი უფლებას აძლევს სახელმწიფო, ადგილობრივ თვითმმართველობის, მმართველობის და სხვა ადმინისტრაციულ ორგანოებს განახორციელონ კონტროლი მეწარმის საქმიანობაზე, მხოლოდ კანონით დადგენილი წესით.

სამეწარმეო საქმიანობის კონტროლი კანონმდებლობით მოწესრიგებული სახელმწიფო, ადგილობრივი თვითმმართველობისა და მმართველობის, აგრეთვე სხვა ადმინისტრაციულ ორგანოთა საქმიანობაა, რომლის მიზანია მეწარმის საფინანსო-ეკონომიკური საქმიანობისა და მასზე დაკისრებული მოვალეობების შესრულების შემოწმება, აგრეთვე მეწარმის საქმიანობის კანონმდებლობასთან შესაბამისობის დადგენა, მის საქმიანობაში სამართალდარღვევების გამოვლენა ან შესაბამისი სანქციის დადება. ამ კანონის მიზნებისთვის კონტროლს არ წარმოადგენს კანონმდებლობით გათვალისწინებული ლიცენზიის, ნებართვის, სერთიფიკატის გაცემა, საბაჟო ქსელში სერთიფიკატის მოთხოვნა და შესაბამისი აქტის შედგენა, გარემოს დაცვის სფეროში საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულებებისა და შეთანხმებების შესრულებისა და ბუნებრივი რესურსების სარგებლობის შემოწმების მიზნით განხორციელებული საქმიანობა და სხვა.

მეწარმის საფინანსო-ეკონომიკურ საქმიანობაზე კონტროლს, კანონმდებლობით გათვალისწინებულ შემთხვევებში, ანხორციელებენ მხოლოდ საგადასახადო ორგანოები, საქართველოს კონტროლის პალატა და საფინანსო პოლიცია – კანონით დადგენილ ფარგლებში.

სამეწარმეო საქმიანობა მხოლოდ მაკონტროლებელმა ორგანომ შეიძლება გააკონტროლოს. მაკონტროლებელი ორგანო უფლებამოსილია, კონტროლი სამეწარმეო საქმიანობას (შეიდეს საწარმოში, მოითხოვოს დოკუმენტები, შეანეროს და დალუქოს წარმოება და ა.შ.), მხოლოდ მოსამართლის ბრძანების საფუძველზე გაუწიოს. მოსამართლე ამ ბრძანებას მხოლოდ იმ შემთხვევაში გასცემს, თუ მაკონტროლებელი ორგანო მას შესაბამის ინფორმაციას (დასაბუთებული და საფუძვლიანი) წარუდგენს მეწარმის მიერ კანონმდებლობის დარღვევის შესახებ.

თუ მოსამართლე არ გასცემს ბრძანებას მეწარმის საქმიანობის შემოწმების შესახებ, მაშინ შემოწმება არ განხორციელდება, ხოლო თუ დაწყებულია და ამ დროს მოსამართლემ გასცა ბრძანება შემოწმების შეწყვეტის შესახებ - მაშინ შეწყდება. მეწარმეს უფლება აქვს, მოითხოვოს უკანონო შემოწმებით მიყენებული ზარალი.

მაკონტროლებელი ორგანო უფლებამოსილია, შეამოწმოს მეწარმე მხოლოდ იმ საკითხთან დაკავშირებით, რომლის შესახებაც არსებობს მოსამართლის ბრძანება.

ერთი და იგივე საწარმოში, ერთი და იგივე საკითხის შემოწმება სხვადასხვა მაკონტროლებელი ორგანოების მიერ დაუშვებელია.

მაკონტროლებელი ორგანო ვალდებულია, კონტროლის დაწყებამდე მეწარმეს გადასცეს თავისი უფლებამოსილება (წერილობით). იგი ასევე ვალდებულია, ყოველი წლის 25 იანვრამდე ქეეყნის პრეზიდენტს და საქართველოს პარლამენტს წარუდგინოს ანგარიში განხორციელებული შემოწმებების შედეგების შესახებ.

თუ მაკონტროლებელი ორგანო, დადგენილი წესით არ არის რეგისტრირებული, მაკონტროლებელ ორგანოთა სახელმწიფო რეესტრში, ეკრძალება კონტროლის განხორციელება.

საქართველოს კანონი „სამეწარმეო საქმიანობის ლიცენზიისა და ნებართვის გაცემის საფუძვლების შესახებ“

ეს კანონი მიღებულია 2002 წლის 14 მაისს. იგი აწესრიგებს საქართველოს ტერიტორიაზე სამეწარმეო საქმიანობის ლიცენზიისა და ნებართვის გაცემასთან დაკავშირებულ ურთიერთობებს, განსაზღვრავს ლიცენზირებადი და სანებართვო საქმიანობის სახეების ამომწურავ ჩამონათვალს, ლიცენზიისა და ნებართვის გაცემის უფლებამოსილების მქონე ადმინისტრაციულ ორგანოებს, ადგენს ლიცენზიისა და ნებართვის გაცემის, მათში ცვლილებების შეტანის, მათი მოქმედების შეჩერების, განახლების და გაუქმების წესს.

კანონი შედგება 11 თავისგან: კანონის რეგულირების სფერო, ტერმინთა განმარტებანი *(I თავი),* ლიცენზირებული საქმიანობის სახეები

და ლიცენზიის გამცემი ორგანოები *(II თავი)*, ლიცენზიის გაცემის ზოგადი წესი *(III თავი)*, ლიცენზიის მოქმედების შეჩერება და განახლება, ლიცენზიის გაუქმება *(IV თავი)*, ნებართვის სახეები და ნებართვის გამცემი ორგანოები *(V თავი)*, ნებართვის გაცემის ზოგადი წესი *(VI თავი)*, ნებართვის მოქმედების შეჩერება და განახლება, ნებართვის გაუქმება *(VII თავი)*, სალიცენზიო და სანებართვო რეესტრები, ინფორმაციის ხელმისაწვდომობა *(VIII თავი)*, პასუხისმგებლობა *(IX თავი)*, გარდამავალი დებულებანი *(X თავი)* და დასკვნითი დებულებანი *(XI თავი)*.

ამ კანონის მიხედვით, საქართველოში წარმოებული ლიცენზირებადი საქმიანობის სახეები და შესაბამისი ლიცენზიის გამცემი ორგანოებია *(საქმეწარმეო საინფორმაციო, იმედ "ბონა კაუზა," 2002წ. გვ.79-81)*:

- *სადაზღვევო საქმიანობასა და დაზღვევის სფეროში - საქართველოს დაზღვევის სახელმწიფო ზედამხედველობის სამსახური;*
- *საბანკო და არასაბანკო სადეპოზიტო საქმიანობაში - საქართველოს ეროვნული ბანკი;*
- *ფასიანი ქაღალდების ბაზრის რეგულირებადი მონაწილეების, აქტივების მმართველი კომპანიისა და სპეციალური დეპოზიტარის საქმიანობაში - საქართველოს ფასიანი ქაღალდების ეროვნული კომისია;*
- *სამედიცინო-ფარმაცევტულ საქმიანობაში - საქართველოს შრომის, ჯანმრთელობისა და სოციალური დაცვის სამინისტრო;*
- *საპროექტო-სამშენებლო საქმიანობაში - საქართველოს ურბანიზაციისა და მშენებლობის სამინისტრო;*
- *ალმბრდელობით-საგანმანათლებლო დაწესებულებათა საქმიანობაში - საქართველოს განათლების სამინისტრო;*
- *აუდიტორულ საქმიანობაში - საქართველოს პარლამენტთან არსებული აუდიტორული საქმიანობის საბჭო;*
- *მეტროლოგიური და გაზომვათა საშუალებების წარმოებასა და შეკეთებაში -საქართველოს სტანდარტიზაციის, მეტროლოგიის და სერთიფიკაციის სახელმწიფო დეპარტამენტი;*
- *იარაღის და საბრძოლო მასალების დამზადება, შეკეთებასა და ვაჭრობაში -საქართველოს იუსტიციის სამინისტრო;*
- *საზღვაო-სამგზავრო გადაყვანაში - საქართველოს ტრანსპორტისა და კომუნიკაციების სამინისტროს საზღვაო ტრანსპორტის ადმინისტრაცია;*
- *საბაჟო სფეროში - საქართველოს ფინანსთა სამინისტროს საბაჟო დეპარტამენტი;*

- *ბირთვულ და რადიაციულ საქმიანობაში - საქართველოს გარემოსა და ბუნებრივი რესურსების დაცვის სამინისტრო;*
- *კვების პროდუქტების, თამბაქოს პროდუქციის წარმოებაში - საქართველოს სოფლის მეურნეობისა და სურსათის სამინისტრო;*
- *ელექტროენერგიის და ბუნებრივი გაზის წარმოებაში, მიწოდებაში, დისპეტჩერიზაციაში, განაწილებაში, ექსპორტში, იმპორტში, რეექსპორტში, რეიმპორტში, ტრანსპორტირებაში - საქართველოს ენერგეტიკის მარეგულირებელი კომისია;*
- *კავშირგაბმულობის და ფოსტის სფეროს საქმიანობაში - საქართველოს კომუნიკაციების ეროვნული კომისია;*
- *ვეტერინარულ დაწესებულებათა საქმიანობაში, ვეტერინარიაში გამოსაყენებელი ბიოლოგიური და სამკურნალო პრეპარატების, პესტიციდებისა და აგროქიმიკატების წარმოებასა და მათით ვაჭრობაში - საქართველოს სოფლის მეურნეობისა და სურსათის სამინისტრო;*
- *ნავთობისა და გაზის რესურსებით სარგებლობა, ნავთობის გადამუშავება, გაზის დამუშავება და ნავთობის ტრანსპორტირებაში - საქართველოს ნავთობის და გაზის რესურსების მარეგულირებელი სახელმწიფო სააგენტო;*
- *საშემფასებლო საქმიანობაში - საქართველოს ეკონომიკის, მრეწველობის და ვაჭრობის სამინისტრო;*
- *ბუნებრივი რესურსებით სარგებლობაში (გარდა მიწის, ტყის, ნავთობისა და გაზისა) - საქართველოს გარემოსა და ბუნებრივი რესურსების დაცვის სამინისტრო;*
- *გარემოს დაცვით საქმიანობაში - საქართველოს გარემოსა და ბუნებრივი რესურსების დაცვის სამინისტრო;*
- *გარემოზე ზემოქმედების შეფასებით საქმიანობაში - საქართველოს გარემოსა და ბუნებრივი რესურსების დაცვის სამინისტრო;*
- *სამთომომპოვებით და სამთამადნო საქმიანობაში - საქართველოს გარემოსა და ბუნებრივი რესურსების დაცვის სამინისტრო;*
- *ჰიდრომეტეოროლოგიურ საქმიანობაში – საქართველოს ჰიდრომეტეოროლოგიის სახელმწიფო დეპარტამენტი;*
- *გეოლოგიურ საქმიანობაში - საქართველოს გეოლოგიის სახელმწიფო დეპარტამენტი;*
- *მკაცრი ალრიცხვის დოკუმენტების ბეჭდვა და შენახვაში - საქართველოს ფინანსთა სამინისტრო;*

- *რეგულარული საჰაერო გადაყვანა-გადაზიდვებში - საქართველოს ტრანსპორტისა და კომუნიკაციების სამინისტროს სამოქალაქო ავიაციის ადმინისტრაცია;*
- *აგროქიმიურ. ნიადაგის დაცვისა და აგროქიმიკატების ხარისხის განსაზღვრის სფეროს ლაბორატორიული საქმიანობაში - საქართველოს სოფლის მეურნეობისა და სურსათის სამინისტრო;*
- *სამშენობო, სათესლე და სარგავი მასალების წარმოებაში, აგრეთვე, მეცხოველეობის სფეროს სანაშენე საქმიანობაში - საქართველოს სოფლის მეურნეობის და სურსათის სამინისტრო;*
- *წყლის, მ.შ. მინერალური წყლის. სასაქონლო პროდუქციის წარმოებაში -საქართველოს სოფლის მეურნეობისა და სურსათის სამინისტრო.*

ლიცენზიის გამცემ ზემოჩამოთვლილ ორგანიზაციებს, არა მხოლოდ ლიცენზიის გაცემის, არამედ მისი მოქმედების შეჩერების, განახლების, ცვლილებების შეტანისა და სულაც გაუქმების უფლება აქვთ.

ლიცენზიის გამცემი, ანხორციელებს კონტროლს ლიცენზიანტის მიერ სალიცენზიო პირობების შესრულებაზე.

ლიცენზიის გამცემის გადაწყვეტილება, ლიცენზიის გაცემაზე უარის თქმის შესახებ, შეიძლება გასაჩივრდეს სასამართლოში.

ლიცენზია გაიცემა განუსაზღვრელი ვადით.

ამავე კანონით, საქართველოში განხორციელებულ სამეწარმეო საქმიანობაზე გასაცემი ნებართვის სახეები და ნებართვის გამცემი ორგანოები შემდეგია:

- *საერთაშორისო საავტომობილო გადაყვანა-გადაზიდვის, საქალაქთაშორისო, საგარეუბნო რეგულარული სამგზავრო გადაყვანისა და სახიფათო ტვირთების საავტომობილო გადაზიდვის ნებართვა - საქართველოს ტრანსპორტისა და კომუნიკაციების სამინისტროს საავტომობილო ტრანსპორტის ადმინისტრაცია;*
- *საჰაერო ხომალდის სამგზავრო და სატვირთო მოცულობების რეალიზაციის, არარეგულარული საჰაერო გადაყვანა-გადაზიდვის ან საქართველოს ტერიტორიაზე საჰაეროსამუშაოების წარმოების ნებართვა - საქართველოს ტრანსპორტისა და კომუნიკაციების სამინისტროს სამოქალაქო ავიაციის ადმინისტრაცია;*
- *საშიში საწარმოო ობიექტების ექსპლუატაციასთან, კონსტრუირებასთან, გაუქმებასთან, კონსერვაციასთან, ფეთქებადი მასალების ბრუნვასთან და ა.შ. დაკავშირებული საქმიანობის ნებართვა - საქართველოს ტექნიკური ზედამხედველობის სახელმწიფო ინსპექცია;*

- *ისტორიულ და კულტურის ძეგლებზე სამუშაოების ჩასატარებელი ნებართვა - საქართველოს კულტურის სამინისტრო;*
- *განსაკუთრებული ობიექტების მშენებლობის ნებართვა - საქართველოს ურბანიზაციისა და მშენებლობის სამინისტრო;*
- *ანტიკვარული ნივთებით ვაჭრობის ნებართვა - საქართველოს კულტურის სამინისტრო;*
- *გარემოს დაცვითი ნებართვა - საქართველოს გარემოსა და ბუნებრივი რესურსების დაცვის სამინისტრო;*
- *საბაჟო საწყობების საქმიანობის ნებართვა - საქართველოს ფინანსთა სამინისტრო;*
- *ავტოსატრანსპორტო საშუალებების ტექნიკური დათვალიერებისათვის აუცილებელი დიაგნოსტიკური ცენტრების საქმიანობის ნებართვა - საქართველოს შინაგან საქმეთა სამინისტრო;*
- *ლატარიების, აზარტული და სხვა მომგებიანი თამაშობების, კაზინოების მოწყობის ნებართვა - საქართველოს ფინანსთა სამინისტრო;*
- *ქვეყნის ტერიტორიაზე ტოპოგრაფიულ-გეოდეზიური, კარტოგრაფიული და აეროგადაღებითი საქმიანობის ნებართვა - საქართველოს გეოდეზიისა და კარტოგრაფიის სახელმწიფო დეპარტამენტი;*
- *ნავთობის და გაზის ოპერაციებთან დაკავშირებული სამუშაოების ნებართვა - საქართველოს ნავთობისა და გაზის რესურსების მარეგულირებელი სახელმწიფო სააგენტო;*
- *კავშირგაბმულობის და ფოსტის სფეროში საქმიანობის ნებართვა - საქართველოს კომუნიკაციების ეროვნული კომისია და ა.შ*

რაიონების (ქალაქების) მასშტაბით, ნებართვის გაცემას რაიონის (ან ქალაქის) ადგილობრივი მმართველობის ორგანო ანხორციელებს. მას უფლება აქვს, გასცეს ნებართვები მშენებლობაზე, სამგზავრო-საგარეუბნო გადაყვანებზე, ტაქსით გადაყვანაზე, ობიექტების იერსახის შეცვლაზე და ა.შ.

სოფლის, თემის და დაბის ადგილობრივი თვითმმართველობის ორგანოები გასცემენ ნებართვებს - გარე ვაჭრობებზე და გარე რეკლამის განთავსებებზე.

ნებართვა ერთჯერადად, განსაზღვრული ვადით გაიცემა. უარი ნებართვის გაცემაზე შეიძლება გასაჩივრდეს სასამართლოში. ნებართვის გამცემს შეუძლია, მისი შეჩერება და გაუქმებაც (კანონის ფარგლებში).

საქართველოს კანონი „სალიცენზიო მოსაკრებლის შესახებ“

ეს კანონი განსაზღვრავს საქართველოს სამეწარმეო საქმიანობაში დაწესებულ მოსაკრებლების სახეებს, განაკვეთებს, მათი გადახდის წესებსა და ვადებს.

კანონი მიღებულია 1999 წლის 23 ივლისს და შედგება 9 მუხლისგან: *მუხლი 1. ზოგადი დებულება; მუხლი 2. სალიცენზიო მოსაკრებლის ცნება; მუხლი 3. სალიცენზიო მოსაკრებლით დაბეგვრის ობიექტი; მუხლი 4. სალიცენზიო მოსაკრებლის გადამხდელები; მუხლი 5. სალიცენზიო მოსაკრებლის განაკვეთები; მუხლი 6. სალიცენზიო მოსაკრებლის გადახდაზე შეღავათების დადგენა; მუხლი 7. სალიცენზიო მოსაკრებლის ბიუჯეტში გადახდის წესი; მუხლი 8. სადავო საკითხების გადაწყვეტის წესი; მუხლი 9. კანონის ამოქმედება და ძალადაკარგული ნორმატიული აქტები.*

ამ კანონის მიხედვით, სალიცენზიო მოსაკრებელი, საქართველოს ცენტრალურ ბიუჯეტში ლიცენზიანტის მიერ, ერთჯერადად გადახდილი თანხაა, იმ უფლების მინიჭებისთვის, რომელიც მას ამ ლიცენზიით მიეცა. მაშასადამე, სალიცენზიო მოსაკრებლით დაბეგვრის ობიექტი არის ის საქმიანობა, რომელსაც ლიცენზიანტი (ან ნებართვის მიმღები) ეწევა.

სალიცენზიო მოსაკრებლის განაკვეთები სხვადასხვაა. ისინი დიფერენცირებულია სამეწარმეო საქმიანობის სახეების მიხედვით. მაგალითად:

- *რეგულარულ საერთაშორისო გადაზიდვებზე – 3000 ლარი;*
- *არარეგულარულ საერთაშორისო გადაზიდვებზე – 1000 ლარი;*
- *რეგულარულ შიდარესპუბლიკურ გადაზიდვებზე – 500 ლარი;*
- *არარეგულარულ შიდარესპუბლიკურ გადაზიდვებზე – 50 ლარი;*
- *ფასიანი ქაღალდების რეგისტრატორის საქმიანობაზე – 50 ლარი;*
- *აფთიაქის საქმიანობაზე – 300 ლარი;*
- *ფარმაცევტული ბაზის საქმიანობაზე – 400 ლარი;*
- *საექიმო ამბულატორიის საქმიანობაზე – 40 ლარი;*
- *პოლიკლინიკის, დისპანსერის საქმიანობაზე – 100 ლარი;*
- *მედიკამენტების იმპორტზე - იმპორტული მედიკამენტების ღირებულების – 0,1%;*
- *აუდიტორული ფირმის საქმიანობაზე – 300 ლარი;*
- *ინდივიდუალური აუდიტორის საქმიანობაზე – 150 ლარი;*
- *კერძო აღმზრდელობით-საგანმანათლებლო დაწესებულების საქმიანობაზე – 30 ლარი;*
- *სასარგებლო წიაღისეულის შესასწავლად – 200 ლარი;*

- *ნახშირის მოსაპოვებლად – 1300 ლარი;*
- *ფერადი ლითონების საბადოებზე – 1200 ლარი;*
- *იარაღით და საბრძოლო მასალით ვაჭრობაზე – 100 ლარი;*
- *სიცოცხლის დაზღვევით საქმიანობაზე – 500 ლარი;*
- *კაზინოების ექსპლოატაციაზე – 1500 ლარი;*
- *საფონდო ბირჟების საქმიანობაზე – 2000 ლარი;*
- *სამშენებლო კონსტრუქციების წარმოებაზე – 200 ლარი;*
- *საცხოვრებელი სახლების მშენებლობაზე – 200 ლარი;*
- *საქალაქთაშორისო და საერთაშორისო სატელეფონო კავშირით მომსახურებაზე – 3000 ლარი;*
- *საბირჟო ბროკერის საქმიანობისთვის – 1000 ლარი;*

სალიცენზიო გადასახადს მეწარმე ლიცენზიის მიღებამდე იხდის. მოსაკრებლის საკითხზე წარმოშობილ დავას კი სასამართლო წყვეტს.

საქართველოს კანონი „სალიზინგო საქმიანობის ხელშეწყობის შესახებ“

ეს კანონი მიღებულ იქნა 2002 წლის 7 მაისს და ლიზინგის ხელშეკრულებით წარმოშობილ ურთიერთობებს არეგულირებს. კანონის მიღების მიზანი საქართველოში ამ ურთიერთობათა განვითარება და მისი ხელშეწყობაა.

კანონი „სალიზინგო საქმიანობის შესახებ,“ შედგება 6 თავისგან: ზოგადი დებულებები *(I თავი);* ლიზინგის ხელშეკრულება *(II თავი);* ლიზინგის ხელშეკრულების მხარეთა უფლება-მოვალეობები *(III თავი);* კონტროლი *(IV თავი);* ანგარიშსწორების წესი *(V თავი);* გაკოტრება *(VI თავი).*

ლიზინგი არის ამორტიზაციას დაქვემდებარებული ნებისმიერი სახის ქონების (მანქანა-მოწყობილობა, შენობა-ნაგებობები და ა.შ.) გადაცემა დროებით, ფასიან სარგებლობაში დაინტერესებულ პირზე, მისი გამოსყიდვის უფლებით ან ვალდებულებით. ლიზინგის გამცემს, ეს ქონება, ან ამ მიზნით აქვს შეძენილი, ან დამზადებული. ლიზინგის საზღაური სალიზინგო ქონების მიმღების მიერ გამცემისთვის პერიოდულად გადასახდელი თანხაა (ან ამ თანხის პროდუქცია), რომლის გადახდით, მიმღები ნაწილ-ნაწილ ანაზღაურებს სალიზინგო ქონების თავდაპირველ ღირებულებას და ლიზინგის სარგებელს.

ეს კანონი ლიზინგის შემდეგ სახეებს არეგულირებს:

- *პირდაპირ ლიზინგს (როდესაც სალიზინგო ქონების გამცემი თვითონ არის მისი მესაკუთრე, ან მისი მწარმოებელი);*

- *კომპენსაციურ ლიზინგს (როდესაც სალიზინგო ქონების მიმღები ანაზღაურებას იხდის პროდუქციით);*
- *სერვისულ ლიზინგს (როდესაც ლიზინგის ხელშეკრულება ითვალისწინებს გამცემის ან მისი მოწვეული პირის მიერ, ლიზინგის საგნის მართვას, დაზღვევას, რემონტს);*
- *სუფთა ლიზინგს (როდესაც ლიზინგის ხელშეკრულება, არ ითვალისწინებს გამცემის მიერ, ლიზინგის საგნის რაიმე სახით მომსახურებას).*

ლიზინგის ხელშეკრულების ვადის გასვლისას მიმღები ლიზინგის საგნის (სალიზინგო ქონების) მესაკუთრე ხდება და აღარ იხდის დამატებით თანხას ან იხდის მეტად უმნიშვნელოს. ლიზინგის ხელშეკრულების ვადა არსებითად უთანაბრდება ან მეტია ლიზინგის საგნის ეკონომიკური მომსახურების ვადაზე. სალიზინგო ქონების მიმღებს უფლება აქვს იგი ქველიზინგით. ძირითადი გამცემის თანხმობით გასცეს. სალიზინგო ქონებაზე გამცემის საკუთრების უფლება ძალაში რჩება მიმღების საკუთრებაში საბოლოო გადასვლამდე.

სალიზინგო ქონების მიმღების მიერ ხელშეკრულების პირობების დარღვევის შემთხვევაში, გამცემს მისი დარღვევის უფლება აქვს, მხოლოდ საჭიროა მიმღების გაფრთხილება 15 დღით ადრე. მის დასიანებაზე სალიზინგო ქონების მიღების შემდეგ, მთელი პასუხისმგებლობა მიმღებზე გადადის.

ლიზინგის საზღაურის მოცულობა, გადახდის წესი და პერიოდულობა განისაზღვრება ლიზინგის ხელშეკრულებით. სალიზინგო ქონების მიმღების გაკოტრების შემთხვევაში, ეს ქონება გაკოტრების მასაში არ შედის. გამცემის გაკოტრების შემთხვევაში მის კრედიტორებს არ აქვთ იმაზე მეტი უფლება ლიზინგის საგანზე, ვიდრე ლიზინგის ხელშეკრულებით გამცემს ექნებოდა.

საქართველოს კანონი „მცირე და საშუალო საწარმოთა მხარდაჭერის შესახებ“

კანონი „მცირე და საშუალო საწარმოთა მხარდაჭერის შესახებ,“ მიღებულ იქნა 1999 წლის 23 ივლისს. თავდაპირველად იგი ეხებოდა, მხოლოდ მცირე საწარმოთა მხარდაჭერას, შემდეგში კი, 2002 წლის 4 მაისს მიღებული დამატებებით, მასში შევიდა საშუალო საწარმოებიც. მოხდა ცვლილებები ზომით პარამეტრებშიც.

ეს კანონი საქართველოში მცირე და საშუალო საწარმოთა განვითარებისა და მხარდაჭერის ეკონომიკურ და სამართლებრივ საფუძვლებს განსაზღვრავს.

კანონი მოიცავს 5 თავს: ზოგადი დებულებანი *(I თავი)*; მცირე და საშუალო საწარმოთა განვითარების ხელშეწყობის ცენტრი *(II თავი)*; მცირე და საშუალო საწარმოთა საკოორდინაციო საბჭო *(III თავი)*; მცირე და საშუალო საწარმოთა ჩამოყალიბებისა და განვითარების სტიმულირების ღონისძიებები *(IV თავი)*; დასკვნითი დებულებები *(V თავი)*.

ამ კანონის მიხედვით, საქართველოს ტერიტორიაზე, მცირე და საშუალო საწარმოების კატეგორიას მიეკუთვნება საწარმოები, რომლებშიც დასაქმებულთა რაოდენობა და წლიური ბრუნვა არ აღემატება შემდეგ ზღვრულ ნორმებს:

- *მცირე საწარმოებისთვის 20 დასაქმებულსა და 500000 ლარს;*
- *საშუალო საწარმოებისთვის 100 დასაქმებულსა და 1500000 ლარს.*

საწარმო არ ჩაითვლება მცირედ ან საშუალოდ, თუ:

- *მისი საწესდებო კაპიტალის 25%-ზე მეტი ეკუთვნის პირს ან პირებს, რომლებიც არ აკმაყოფილებენ მცირე საწარმოთა ამ კანონით განსაზღვრულ მოთხოვნებს;*
- *მის ძირითად საქმიანობას წარმოადგენს - საბანკო, სადაზღვეო და სხვა სახის ფინანსური მომსახურება.*

ამ კანონით დადგინდა და 2000 წელს შეიქმნა მცირე და საშუალო საწარმოთა განვითარებისა და მხარდაჭერის სახელმწიფო პოლიტიკის გამტარებელი ცენტრი („მცირე და საშუალო საწარმოთა განვითარების ხელშეწყობის ცენტრი“). იგი არის საჯარო სამართლის იურიდიული პირი. მისი ფუნქციებია:

- *მცირე და საშუალო საწარმოთა განვითარების სტიმულირების სახელმწიფო პოლიტიკით გათვალისწინებულ ღონისძიებათა კოორდინაცია;*
- *მცირე და საშუალო საწარმოების განვითარებასთან დაკავშირებული კანონებისა და საერთაშორისო ხელშეკრულებების, პროექტების შემუშავება და მათზე დასკვნების გაკეთება;*
- *მცირე და საშუალო საწარმოთა განვითარებისა და დაფინანსების პროგრამათა შემუშავებისა და განხოციელების ორგანიზება;*
- *მცირე და საშუალო საწარმოთა ინფორმაციული და საკონსულტაციო მომსახურება და მრავალი სხვა.*

„ცენტრის“ საქმიანობის მიმართულებებს მცირე და საშუალო საწარმოთა საკონსულტაციო საბჭო განსაზღვრავს. ეს კანონი ადგენს საქართველოში მცირე და საშუალო საწარმოთა მხარდაჭერის წესს:

- *ფინანსური დახმარებით;*
- *ფინანსური მხარდაჭერის პროგრამების შემუშავებითა და განხორციელებით;*
- *საინფორმაციო და საკონსულტაციო მომსახურებით;*
- *მცირე და საშუალო საწარმოთათვის ლიზინგური მომსახურების გაწევით;*
- *ინფრასტრუქტურების ჩამოყალიბებით და სხვა.*

მცირე და საშუალო საწარმოების ფინანსური მხარდაჭერა პირდაპირი ინვესტირების გზით ან ტენდერის წესით ხორციელდება.

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, საქართველოში „მცირე და საშუალო საწარმოთა განვითარებისა და ხელშეწყობის ცენტრი" უკვე შექმნილია. მას შემუშავებული აქვს „საქართველოში მცირე საწარმოთა სახელმწიფო მხარდაჭერის პროგრამა 2002-2004 წლებში" და მუშაობს ამ პროგრამის მიხედვით. ამ კანონის საფუძველზე, საქართველოში ასევე შეიქმნა - „ქ. თბილისის მცირე ბიზნესის განვითარების ხელშეწყობის ცენტრი", რომელიც მუშაობს „მცირე ბიზნესის განვითარების ხელშეწყობის 2003-2005 წ.წ. პროგრამით." გარდა ამისა, შექმნილია მრავალი ასოციაცია, კავშირი, ფონდი ა.შ.

ყოველივე ზემოაღნიშნულით იმის თქმა გვინდა, რომ მეწარმეობის საკანონმდებლო ბაზა საქართველოში იძლევა იმის საშუალებას, რომ ჩვენს ქვეყანაში მეწარმეობა განვითარდეს, თუმცა აღსანიშნავია ისიც, რომ ამ კანონების მიღება მეტად დაგვიანდა, რამაც გარკვეულად შეაფერხა ეს პროცესი, შედეგად კი - საბაზრო ეკონომიკაზე გადასვლა. მაგალითად, ჩვენ და პოლონეთმა (ისე, როგორც აღმოსავლეთ ევროპის დანარჩენმა პოსტსოციალისტურმა ქვეყნებმა) ერთად დავიწყეთ რადიკალური გარდაქმნა, მაგრამ კანონი „მცირე და საშუალო მეწარმეობის მხარდაჭერის შესახებ" პოლონეთმა მიიღო 1988 წელს, საქართველომ კი - 1999 წელს. ამის მიუხედავად, იგი დღესდღეისობითაც არსებით გადამუშავებას საჭიროებს. ასეთი მაგალითების მოყვანა სხვაც შეიძლება.

სამეწარმეო სამართალში ყველაზე მთავარი კანონის მოქმედების სტაბილურობაა. საქართველოში სწორედ, ეს პრინციპია დარღვეული (ერთი და იგივე კანონი 10-ჯერ სწორდება). კანონის სტაბილურობით მეწარმე არ არის გარანტირებული და ამიტომ, სამეწარმეო საქმის დაწყებისგან თავს იკავებს. ცხადია, ეს საბოლოო ჯამში, მეწარმეობის განვითარებას აფერხებს და გარდაქმნის პროცესს საგრძნობლად სწევს უკან. სხვა ქვეყნებში, ეს უკვე აქვთ გაცნობიერებული (მაგ., შერმანის ანტიტრესტული კანონი მოქმედებს 1890 წლიდან, კლეიტონის კანონი 1914 წლიდან, უილერი ლის კანონი 1938 წლიდან და ა.შ) და მათ მეწარმეობის განვითარების შედეგებიც უკვეთესი აქვთ. ასეა აშშ-ში, იაპონიაში, ინგლისში და სხვაგან.

§1.4. სამეწარმეო იდეის ძებნა-ძიება, სტრატეგიის შერჩევა და მოდელირება კონკურენტულ გარემოში

სამეწარმეო იდეის ფორმულირება საწარმოს საქმიანობის მიმართულების და საერთო მიზნების დადგენიდან იწყება. საერთო მიზნებს, როგორც წესი, ნათლად გამოხატული რაოდენობრივი მახასიათებლები არ აქვთ. ისინი წარმოადგენენ მეწარმის მიერ არჩეული საქმის ზოგად ხედვას აწმყოში და მომავალში. ასე რომ, საწყის ეტაპზე, სამეწარმეო იდეას კონკრეტული რაოდენობრივი გამოხატულება არ გააჩნია. ეს ის ეტაპია, როცა იდეა ჩნდება და ეს ეტაპი ყველა მეწარმემ საწარმოს რეგისტრაციამდე უნდა გაიაროს, რადგან იდეის შეცვლის ან ტრანსფორმაციის გამო, საწარმოს ხელახალი რეგისტრაცია და ამასთან დაკავშირებული დამატებითი ხარჯების გაწევა საჭირო არ გახდეს.

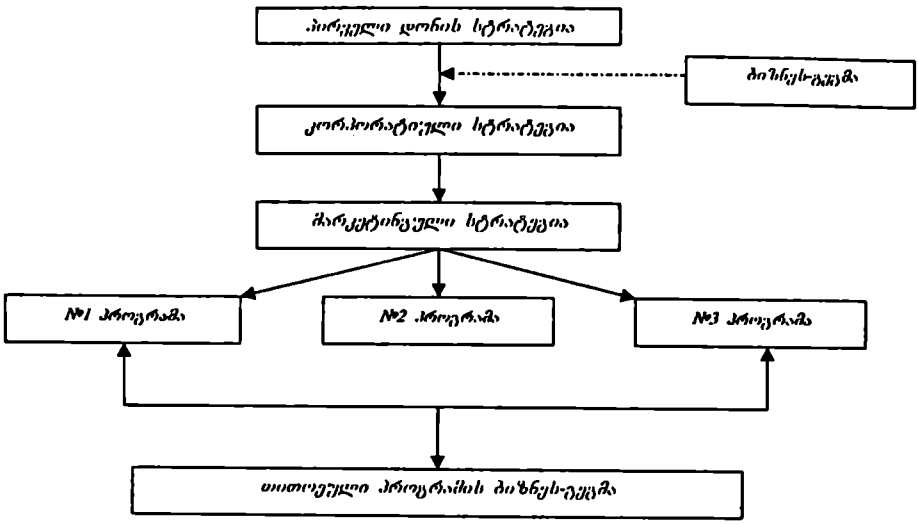
სამეწარმეო საქმიანობის სტრატეგიის მოდელირების ზოგადი სქემის *(იხ. ნახაზი №1.5)* მიხედვით, მეწარმეები საწარმოს დაფუძნებამდე აყალიბებენ პირველი დონის სტრატეგიას, რომელშიც განსაზღვრავენ:

- *საწარმოს მიზნებს საქმიანობის მიმართულებების მიხედვით;*
- *მომხმარებლებთან (კლიენტები) დამოკიდებულებას, მათი პრობლემების პრიორიტეტულობას საწარმოსათვის;*
- *გამოსაშვებ პროდუქციასთან (მომსახურებასთან, სამუშაოსთან) და მის ხარისხთან დამოკიდებულებას;*
- *კონკურენტებთან დამოკიდებულებას - თანაარსებობა, თუ კონკურენტების განადგურება;*
- *რესურსულ შესაძლებლობათა შეფასებას - საკუთარი რესურსებით დაკმაყოფილება, თუ მოზიდულის გამოყენება;*
- *ფულადი სახსრების მიმართულებათა პრიორიტეტების შეფასებას;*
- *შუალედური მაჩვენებლების, როგორც მეორე დონის სტრატეგიის (მარკეტინგული სტრატეგია) შემუშავების საფუძვლის შეფასებას.*

საწარმოს დამფუძნებლები, პირველი დონის სტრატეგიას წერილობითი ფორმით ადგენენ, რომელსაც შემდგომი გაუგებრობის თავიდან აცილების მიზნით, ხელს აწერს ყველა დამფუძნებელი. ეს დოკუმენტი, უნდა შედგეს მაშინაც კი, თუ საწარმოს დამფუძნებელი ერთი პიროვნებაა.

სამეწარმეო საქმიანობის მოდელირების მეორე ეტაპზე დგება *საწარმოს კორპორატიული სტრატეგია*. მისი საწყისი ეტაპია ბიზნეს-გეგმის შედგენა. კორპორატიული სტრატეგიაც ხანგრძლივევადიანია, მაგრამ

პირველი დონის სტრატეგიასთან შედარებით, იგი უფრო კონკრეტულია. კორპორატიულ სტრატეგიას ადგენს უკვე დაფუძნებული საწარმოს ხელმძღვანელობა (მმართველი გუნდი).



ნახაზი № 1.5. *სამეწარმეო საქმიანობის მოდელირების პროცესი*

ცნობილია *კორპორატიული სტრატეგიის 3 ჯგუფი.* მათ სხვადასხვა მიზნები აქვთ. სტრატეგიების პირველი ჯგუფი უკავშირდება საქონლის ან ბაზრის შეცვლას. *ეს ინტენსიური ზრდის სტრატეგიაა და იგი შემდეგ სტრატეგიებს მოიცავს:*

1. *ბაზარზე ღრმად შეჭრის სტრატეგია. მისი არსი მდგომარეობს საქონლის გასაღების მოცულობის გაზრდაში. ასეთ დროს საწარმოს ძალისხმევა და მისი ფულადი რესურსები ძირითადად მიმართულია წარმოების გასაფართოებლად და არსებული საქონლის (სამუშაოს, მომსახურების) გასაყიდად;*
2. *საქონლის სრულყოფის სტრატეგია. ამ სტრატეგიის დროს პრიორიტეტი ახალი საქონლის შექმნას ან არსებული საქონლის სრულყოფას ეძლევა. ასეთ დროს, საჭირო ხდება, საწარმომ მოიწვიოს ახალი საქონლის დიზაინერები, მარკეტინგის სპეციალისტები და სხვა;*

3. *ბაზრის საზღვრების გაფართოების სტრატეგია - როცა საწარმო ირჩევს ახალი საქონელი გაიტანოს ახალ ბაზრებზე. ასეთ დროს, საწარმოს დიდი რაოდენობის რესურსები სჭირდება, როგორც ახალი საქონლის შესაქმნელად, ისე ახალი ბაზრების შესასწავლად.*

სტრატეგიების მეორე ჯგუფი მოიცავს *ინტეგრაციული განვითარების სტრატეგიებს.* ამ სტრატეგიების დროს, საწარმო ფართოვდება როგორც ახალი, საკუთარი სტრუქტურების შექმით, ისე სხვა საწარმოთა მიერთებით. *ინტეგრაციული განვითარების სტრატეგიებს* მიეკუთვნება:

1. *რეგრესიული ინტეგრაციის სტრატეგია;*
2. *პროგრესიული ინტეგრაციის სტრატეგია;*
3. *ჰორიზონტალური ინტეგრაციის სტრატეგია.*

- *რეგრესიული სტრატეგია მიმართულია საკუთარი საწარმოო ბაზის გაფართოებისკენ. ამისთვის საწარმო ქმნის ახალ ქსელს ან ყიდულობს მომწოდებლის საწარმოებს.*
- *პროგრესიული ინტეგრაციის სტრატეგიის დროს, საწარმო ქმნის ან ყიდულობს საბითუმო-გამსაღებელ საწარმოებს.*
- *ჰორიზონტალური ინტეგრაციის სტრატეგია მიმართულია კონკურენტ საწარმოების ყიდვისკენ ან მიერთებისკენ.*

სტრატეგიების მესამე ჯგუფს უწოდებენ - *დივერსიფიკაციული ზრდის სტრატეგიებად.* იგი უკავშირდება როგორც საქონელს, ისე ბაზრებსა და საქონლის განაწილების არხებს. მისი სახეებია:

1. *კონცენტრირებული დივერსიფიკაციის სტრატეგია;*
2. *ჰორიზონტალური დივერსიფიკაციის სტრატეგია;*
3. *კონგლომერატული დივერსიფიკაციის სტრატეგია;*
4. *ლიკვიდაციის სტრატეგია;*

- *კონცენტრირებული დივერსიფიკაციის სტრატეგიის არსი ტრადიციულ ბაზრებზე არსებული არხების მეშვეობით ახალი საქონლის განაწილებაში მდგომარეობს;*
- *ჰორიზონტალური დივერსიფიკაციის სტრატეგია ტრადიციულ ბაზრებზე ახალი საქონლის, ახალი არხებით განაწილებას ნიშნავს;*

- *კონგლომერატიული დივერსიფიკაციის სტრატეგია ახალ ბაზრებზე, გასაღების ახალი არხების მეშვეობით, ახალი საქონლის მიწოდებას ნიშნავს;*
- *ლიკვიდაციის სტრატეგია – ბაზრის დატოვებას ნიშნავს.*

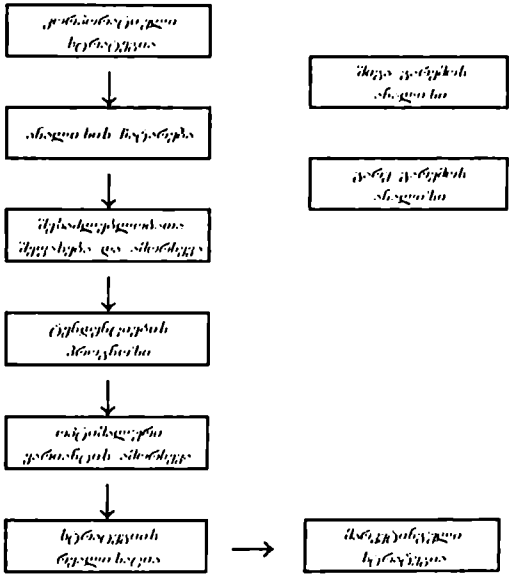
მეწარმეობის განვითარების კორპორატიული სტრატეგია, როგორც უკვე ავღნიშნეთ, ეს არის - საწარმოს ხელმძღვანელობის მხრიდან, საქმის ხედვა შორეულ პერსპექტივაში. ასეთი სტრატეგიის საფუძველზე, მეტად ძნელია კონკრეტული, მიმდინარე გადაწყვეტილებების მიღება. განსაკუთრებით, ეს ისეთ შემთხვევებს ეხება, როცა რეალურ გარე გარემოში, სიტუაციები რადიკალურად იცვლება (მაგ, ქვეყნის პოლიტიკური და ეკონომიკური მდგომარეობა, საკანონმდებლო-ნორმატიული ბაზა, ბაზარზე კონკურენტები და ა.შ.). ეს ფაქტორები არ ემორჩილებიან საწარმოს ხელმძღვანელობას, მაგრამ მის საქმიანობაზე კი, დიდ გავლენას ახდენენ. კორპორატიული სტრატეგია ასეთ დროს, ნაკლებ ოპერატიულია. ამიტომ, ყოველ საწარმოში მუშავდება მარკეტინგული სტრატეგია.

მარკეტინგულ სტრატეგიას მჭიდრო კავშირი აქვს საწარმოს კორპორატიულ სტრატეგიასთან, მაგრამ მის მიზნებს მაინც განსხვავებული ხასიათი აქვთ. კერძოდ:

- *ისინი უფრო კონკრეტულია და გამოისახებიან აბსოლუტურ მაჩვენებლებში;*
- *აქვთ მკვეთრად გამოსახული იერარქიული დაქვემდებარება (ყოველი შემდეგი მიზნის რეალიზაცია ხდება მხოლოდ წინა მიზნის მიღწევის შემდეგ);*
- *აქვთ მოქნილობა და მობილურობა, ე.ი. შეიძლება მათი კორექტირება სიტუაციის საჭიროებიდან გამომდინარე;*
- *განსაზღვრულნი არიან დროში, ე.ი. დაწესებული აქვთ განხორციელების ვადები;*
- *არიან მიღწევადი, შესრულებადი, ე.ი. შეესაბამებიან საწარმოს შესაძლებლობებს;*
- *ორიენტაცია აქვთ მომხმარებელზე.*

№1.6 ნახაზზე ნაჩვენები გვაქვს კორპორატიული სტრატეგიის შემუშავების ალგორიტმი. ნახაზიდან ჩანს, რომ კორპორატიული სტრატეგია მოიცავს შიგა და გარე გარემოს ფაქტორების ანალიზს (პირველი და მეორე საფეხური), საწარმოს შესაძლებლობათა შეფასებას და ოპტიმალური სტრატეგიის ამორჩევას (მესამე საფეხური) და ა.შ.

უნდა გვახსოვდეს, რომ ეს სამუშაოები სხვადასხვა საწარმოში სხვადასხვა მოცულობით და რიგითობით ჩატარდება. მაგალითად, თუ საწარმო ძველია, სასურველია, იქ ჯერ შიგა გარემოს ანალიზი ჩატარდეს და დადგინდეს ფირმის რეალური პოტენციალი, ხოლო თუ საწარმო



ნახაზი № 1.6. *კორპორატიული სტრატეგიის შემუშავების ალგორითმი*

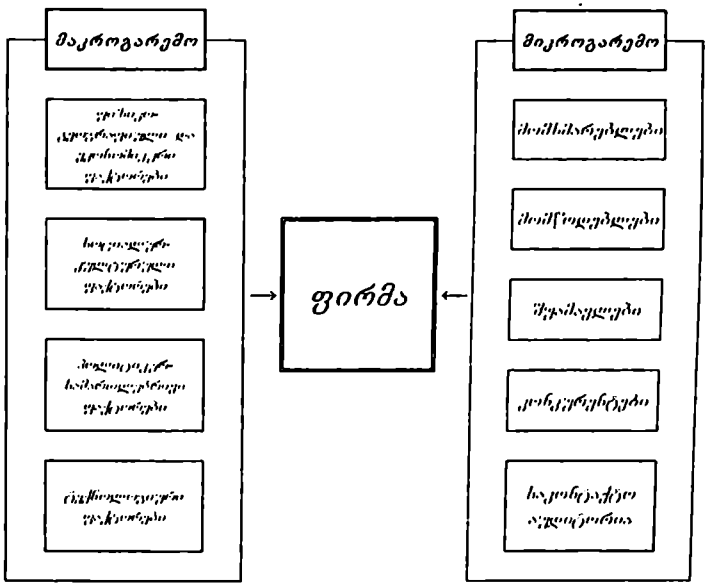
ახალია, მაშინ მისანშეწონილია, გარე ფაქტორების შესწავლა, რადგანაც საწარმოს მიერ გამოშვებული პროდუქციის ამორჩეულიც და ბაზარზე მისი ადგილის განსაზღვრაც, უპირველესად, გარე ფაქტორებზე იქნება დამოკიდებული.

შინაგანი პოტენციალის დასადგენად, საწარმოში უნდა ჩატარდეს მარკეტინგული, წარმოების, სამეცნიერო-საკონსტრუქტორო სამუშაოების, პროდუქციის გასაღების, ფინანსების, კადრების განაწილება-გამოყენების და მენეჯმენტის ანალიზი. თითოეულ სფეროში შესასწავლ საკითხებს გვთავაზობს *ნახაზი №1.7.*

გარე გარემოს ანალიზი მიკრო და მაკრო გარემოს შესწავლაში მდგომარეობს, თითოეული ეს სფერო მისთვის დამახასიათებელ ფაქტორებს მოიცავს.

მაკროგარემოს შესწავლის დროს, ძირითადად აფასებენ ოთხი ჯგუფის ფაქტორებს: *ფიზიკო-გეოგრაფიულ და ეკონომიკურს, სოციალურ-კულტურულს, პოლიტიკურ-სამართლებრივს და ტექნოლოგიურს.* მიკროგარემოს შესწავლისას კი ხუთი ჯგუფის ფაქტორებია გამოსაკვლევი - *მომხმარებლები, მომწოდებლები, შუამავლები, კონკურენტები და საკონტაქტო აუდიტორია (იხ. ნახაზი №1.8).*

ნახაზი № 1.7. *საწარმოს შიგა გარემოს ანალიზი*



ნახაზი №1.8. *გარე გარემოს ანალიზის ობიექტები*

- *ფიზიკო-გეოგრაფიული და ეკონომიკური ფაქტორების ჯგუფი რეგიონის გეოგრაფიას და კლიმატს, რეგიონის ინფრასტრუქტურას, ეროვნულ პროდუქტს, ინფლაციის დონეს, ეკონომიკის განვითარების ტემპს და ა.შ. მოიცავს.*
- *სოციალურ-კულტურულ ფაქტორთა ჯგუფი მოსახლეობის ასაკობრივ შემადგენლობას, მათი განათლების დონეს, შემოსავლებს, ცხოვრების წესს, ტრადიციებსა და ა.შ. აგრეთვე, მომხმარებელთა საზოგადოებრივ გაერთიანებებს, ქცევის ნორმებს და ა.შ. მოიცავს.*
- *პოლიტიკურ-სამართლებრივი ფაქტორების ჯგუფის ანალიზისას, შესაწავლია პოლიტიკური სიტუაცია ქვეყანაში, ხელისუფლების სტაბილურობის დონე, საკანონმდებლო რეგულირება და ა.შ.*
- *ტექნოლოგიურ ფაქტორთა ჯგუფში შედის ტექნიკური პროგრესის დონე, ინტელექტუალური საკუთრების უფლების დაცვის მექანიზმი და ა.შ.*

მაკროგარემოს ანალიზის შედეგების მიხედვით, ექსპერტებს შეუძლიათ, დაადგინონ როგორი გავლენა მოახდინა მან საწარმოს, ორგანიზაციის საქმიანობაზე. ეს შეფასება გამოიხატება ბალებში. თუ ჯამური ბალი ნულია, იმას ნიშნავს, რომ საწარმო ინარჩუნებს თავის სტრატეგიულ პოზიციას, თუ იგი 5-დან 0-მდე დიაპაზონში მერყეობს, მაშინ საწარმოს საქმიანობაზე მაკროგარემო უარყოფითად მოქმედებს, ხოლო თუ 0-დან 5-მდე, მაშინ ადგილი აქვს საწარმოს სტრატეგიულ პოზიციაზე მაკროგარემოს დადებით გავლენას.

იგივე ეხება მიკროგარემოსაც, ამ შემთხვევაში, შესწავლის ობიექტებია: *მომხმარებლები, მომწოდებლები, შუამავლები, კონკურენტები და საკონტაქტო აუდიტორია*..

- *მომხმარებლების ანალიზისას, უნდა განისაზღვროს საქონლის შეძენის მოტივი, საქონელზე მოთხოვნის სიდიდე, საქონელზე ინფორმაციის და თვით, სასურველი საქონლის ხელმისაწვდომობა და ა.შ;*
- *საქონლის მომწოდებლების ანალიზისას, უნდა ჩამოყალიბდეს მათდამი წაყენებული მოთხოვნები საქონლის ხარისხსა და ასორტიმენტზე, მოწოდების გრაფიკზე, თანგამყოლ დოკუმენტაციაზე, დამატებით მომსახურებაზე და ა.შ. ამ ანალიზის მიზანი საუკეთესო მომწოდებლების არჩევა უნდა იყოს;*
- *შუამავლების ანალიზისას, უნდა გაირკვეს რომელი საქონლის გასაღებას აწარმოებს შუამავალი, რომელ რეგიონებში ფუნქციონირებს იგი, ჰყავს თუ არა მუდმივი კლიენტები, აქვს თუ არა მომხმარებელთა წრის გაფართოების შესაძლებლობა, რა მოთხოვნებს უყენებს მომწოდებლებს და ამ უკანასკნელს შეუძლია თუ არა მისი დაკმაყოფილება. შუამავლების ანალიზის მიზანი უნდა იყოს საუკეთესო და ამასთან სანდო შუამავლის ამორჩევა;*
- *კონკურენტების ანალიზი ორი ეტაპისგან შესდგება: კონკურენტების გამოვლენა (I ეტაპი); კონკურენტების შეფასება (II ეტაპი).*

კონკურენტების შეფასება ხდება კონკურენტული სიძლიერის მაჩვენებლების ბალური შეფასებით. ეს კეთდება ე.წ. SWOT ანალიზის* მეთოდით. მისი არსი იმაშია, რომ დგება კონკურენტული სიძლიერის ბალებში განსაზღვრის ცხრილი, რომლის მარცხენა ნაწილში ჩაიწერება კონკურენტული სიძლიერის განმსაზღვრელი ყველა ძირითადი მაჩვენებელი (მაგ., საქონლის ხარისხი, ფირმის რეპუტაცია, საქონლის ფასი, დანახარჯები და ა.შ.), ხოლო მარჯვენა ნაწილში ისინი ბალებში შეფასდება ექსპერტული წესით. ამ ცხრილის სანიმუშო ფორმა *იხ. ცხრილი №1.4-ზე.*

ცხრილი №1.4 *ფირმის კონკურენტული სიძლიერის შეფასება ბალებში SWOT-ანალიზის დროს*

№	*კონკურენტული სიძლიერის განმსაზღვრელი ფაქტორები*	*მაქსიმალური ბალური შეფასება*	*კონკურენტების ბალური შეფასება*		
			№1 კონკურენტი	*№2 კონკურენტი*	*№3 კონკურენტი*
1	*საქონლის ხარისხი*	5			
2	*საქონლის ფასი*	5			
3	*ფირმის რეპუტაცია*	5			
4	*ასორტიმენტის განახლება*	5			
5	*ფირმის სახელოვნო მომსახურებელთან და ა.შ.*	5			

მიკროგარემოს ფაქტორთა ანალიზი მოიცავს, საკონტაქტო აუდიტორიის შესწავლასაც. ეს ის ორგანიზაციები და ადამიანთა ჯგუფებია, რომლებიც მოცემული საწარმოთი არიან დაინტერესებულნი. მათ რიცხვში შეიძლება იყვნენ ბანკები, ინვესტორები, სახელმწიფო სტრუქტურები და სხვა. მათი შესწავლისას, გასარკვევია საკითხი, თუ რა მოთხოვნები აქვთ მათ მოცემულ საწარმოში და თუ როგორ აკმაყოფილებს ეს უკანასკნელი მათ.

სტრატეგიის შემუშავების მესამე საფეხური არის შესაძლებლობათა შეფასება და სტრატეგიის არჩევა. იგი ხორციელდება 3 ეტაპად:

ბაზრის ანალიზი (I ეტაპი); რენტაბელობის წინასწარი ანგარიში (II ეტაპი); სტრატეგიის ვარიანტების შერჩევა (III ეტაპი).

ბაზრის ანალიზისას, უნდა გაირკვეს მისი სასაქონლო და გეოგრაფიული საზღვრები, ტევადობა, ბაზრის მონაწილეთა რიცხვი, საბაზრო კონცენტრაციის დონე, კონკურენტების მიერ ბაზარზე დაკავებული წილები და ა.შ.

განსაკუთრებული ყურადღება უნდა მიექცეს საბაზრო შეზღუდვების და ბარიერების შესწავლას. მათ რიცხვშია ეკონომიკური და ორგანიზაციული ხასიათის (მაგ., მოსახლეობის დაბალი მყიდველობითუნარიანობა), ადმინისტრაციული (მაგ., საქონლის ქვოტები), კონკურენტული (უპირატესობები ბაზარზე), ეკოლოგიური და ა.შ. ბარიერები.

ყოველივე ამის შემდეგ, საწარმო აკეთებს პროდუქციის რეალიზაციის პროგნოზს, თვლის ხარჯებისა და რენტაბელობის სიდიდეს და იწყებს კორპორატიული სტრატეგიის რეალიზაციას. საწარმოში ეს ხდება მარკეტინგული, კომუნიკაციური, გასაღებითი და. სხვა პოლიტიკის შემუშავებითა და გატარებით.

---

*SWOT წარმოადგენს შემდეგი სიტყვების აბრევიატურას: strength-ძალა, weakness-სისუსტე, opportunity-შესაძლებლობა, threat-საშიშროება

§1.5. სამეწარმეო კონკურენცია და ფირმის კონკურენტუნარიანობა

საბაზრო ეკონომიკის ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი ნიშანი კონკურენციაა. ეკონომიკის სფეროში, კონკურენციის აუცილებელი პირობებია - საკუთრების მრავალფორმიანობა (კერძო საკუთრების დომინირებული მდგომარეობით), მეწარმეობისა და ბაზარზე საქონლის არსებობის თავისუფლება, გამყიდველებისა და მყიდველების სიმრავლე, საბაზრო ურთიერთობებში შეუსწრებადი მონაწილეობა და ა.შ.

კონკურენტული გარემოს „კრიტიკული მასის“ შესაქმნელად, ბაზრის სუბიექტების ნახევარზე მეტი არასახელმწიფო საწარმოები უნდა იყვნენ. ასეთია საზღვარგარეთ და დაახლოებით ასე იყო ჩვენთანაც 1923-1924 წლებში („ნეპ“-ის პერიოდი), როცა ძირითადი ფონდების 54,7% სახელმწიფო სექტორს ეკავა, 44,5% - კერძოს და 0,8% – კომერციულს (*Ахмедуев А. Развитие форм хозяйствования. ж. "Экономист." №3. 1993 г. стр. 86)*. ამ დროს, საბაზრო ურთიერთობები წარმატებულად ვითარდებოდნენ.

სიტყვა „კონკურენცია“ ლათინური წარმოშობისაა (“*Concurro*”) და სიტყვა-სიტყვით შეჯახებას ნიშნავს. თანამედროვე გაგებით, ეს ბაზარზე ერთნაირი საქონლის მწარმოებლებს შორის მეტოქეობაა. როგორც წესი, კონკურენტების როლში გამოდიან ფირმები, რომლებიც ერთი და იგივე ბაზრებზე, ერთნაირი სახმარი ღირებულების საქონლით ვაჭრობენ.

თანამედროვე ეკონომიკური მეცნიერება არჩევს კონკურენციის შემდეგ სახეებს (*Рустамов Э. Пахомкин А. и др. Организация предпринимательства. М., Маркетинг. 2001г. стр.186)*: ***სრულყოფილი კონკურენცია, მონოპოლიური კონკურენცია, ოლიგოპოლია, მონოპოლია.***

- *სრულყოფილი (წმინდა) კონკურენცია დამახასიათებელია იდეალური ბაზრისათვის, რომლის არცერთ მონაწილეს არ ძალუძს საქონლის ფასზე ზემოქმედება. სრულყოფილ კონკურენციას ახასიათებს შემდეგი ნიშნები: გამყიდველთა და მყიდველთა სიმრავლე ბაზარზე, ერთგვაროვან საქონელთა და მომსახურეობის სიმრავლე, ბაზარზე ბაზრის სუბიექტების თავისუფალი შესვლა და გამოსვლა (ბაზრის დატოვება), ინფორმაციის თანაბარი ხელმისაწვდომობა. მყიდველს ასეთ ბაზარზე, საქონლის შეძენა ერთიან საბაზრო ფასში თავისუფლად შეუძლია. კონკურენციის ასეთ პირობებს, საბაზრო ეკონომიკის დროს, პრაქტიკულად მხოლოდ საფონდო და სავალუტო ბირჟები ქმნიან.*

- მონოპოლიურ კონკურენციას ბაზარზე საქონლის დიფერენციაცია და მრავალი გამყიდველი ახასიათებს. მონოპოლიური კონკურენციის დროს, გამყიდველები და მყიდველები ერთმანეთში ახდენენ გარიგებას, არა ერთნაირი, არამედ სხვადასხვა საბაზრო ფასებით. ეს იმით არის გამოწვეული, რომ მწარმოებლებს შეუძლიათ მყიდველებს, მხოლოდ თავისი პროდუქტი მიაწოდონ, რომელიც ხარისხით, დიზაინით ან სილაც თვისებებით განსხვავდება სხვა მწარმოებლის ანალოგიური საქონლისაგან. ასე რომ, მონოპოლიურ ბაზარზე გამოსული თითოეული მწარმოებელი თავისი პროდუქციის მონოპოლისტია. ისინი ბაზრის გარკვეულ სეგმენტსაც ფლობენ. ასეთ ბაზრებზე, განსაკუთრებულ მნიშვნელობას პროდუქციის სპეციფიკურობა და ხარისხი იძენს. მონოპოლიური კონკურენცია ფართოდ გამოიყენება რესტორნების ბიზნესში, ტანსაცმლის, ფეხსაცმლის, ავეჯის და ზოგიერთი სხვა საქონლის წარმოებაში ანუ იქ, სადაც შესაძლებელია ერთი და იგივე საქონლის გამრავალფეროვნება, მათთვის განსაკუთრებული ხარისხობრივი თვისებების მიცემა, მომხმარებლის უზრუნველყოფა მაღალი სერვისით და ა.შ.

- ოლიგოპოლიური კონკურენციის დროს, ბაზარზე გამოდის რამდენიმე გამყიდველი. თვით სიტყვა „ოლიგოპოლიაც“ ბერძნული წარმოშობისაა და რამდენიმეს მიერ ერთი სახეობის საქონლის გაყიდვას ნიშნავს.

  ოლიგოპოლიურ ბაზრებზე, როგორც წესი, 3-დან 5 ფირმამდე მონაწილეობს. ისინი ერთმანეთზე ისე არიან დამოკიდებულნი, რომ ერთმანეთის, ე.ი. ფირმა-კონკურენტების გარეშე, დამოუკიდებლად ვერც ერთ გადაწყვეტილებას ვერაო იღებენ. ასე რომ, ოლიგოპოლიურ ბაზარზე კონკურენტები, არა მხოლოდ კონკურენტი ფირმების დანახარჯებს და საქონელზე მოთხოვნის მოცულობას, არამედ კონკურენტ-ფირმების ფუნქციონალურ ქცევასაც სწავლობენ.

  ოლიგოპოლიური ბაზრის ნიშნებია: მწარმოებელთა მცირე რაოდენობა, წარმოების ლიმიტირება, ბაზარზე ფირმების შესვლის შესაძლებლობა, ოლიგოპოლისტ ფირმებს შორის საიდუმლო შეთანხმებების არსებობა ბაზრის სფეროთა განაწილებისა და ფასების საკითხში - ე.წ. „ჯენტლმენური გარიგება“, რომელსაც ეკონომიკური თეორია „კარტელურ შეთანხმებას“ უწოდებს, ფასების სიმკაცრე და ა.შ.

ოლიგოპოლიური ბაზრისთვის, განსაკუთრებით სახასიათო ოლიგოპოლისტ ფირმებს შორის „კარტელური“ შეთანხმებებია. ამ „შეთანხმებით,“ თითოეული ოლიგოპოლისტისთვის ისაზღვრება საქონლის წარმოების მოცულობა, საქონლის ფასი, მუშახელის დაქირავების პირობები, პატენტების გაცვლა, ბაზარზე საქონლის რეალიზაციის წილი (ქვოტა) და ა.შ. „კარტელური“ შეთანხმების კარგი მაგალითია, ნავთობის ექსპორტიორ ქვეყნების გაერთიანება, ე.წ. „ოპეკი“. რომელიც მსოფლიოს ნავთობის წარმოების 25-60%-ს უწევს კონტროლს და მასში შემავალ ქვეყნებს თვითონ უწესებს ნავთობის წარმოება-გასაღების პირობებს.

ოლიგოპოლიურ ბაზარზე, როგორც წესი, მსხვილი კომპანიები მოქმედებენ. ოლიგოპოლიური ბაზრების საერთაშორისო მდგომარეობის ანალიზი მოწმობს, რომ იწყება გლობალური და ეროვნული ოლიგოპოლიების ფორმირების პროცესი. ოლიგოპოლიების მსოფლიო გლობალიზაციის მაგალითებად გამოიყენებენ საავტომობილო კომპანიების „კრაისლერის“ (აშშ) და „დაიმლერის“ (გერმანია) ასევე ავტოგიგანტი „ფორდისა“ და შვედური ფირმა „ვოლვო“-ს შეერთების პროცესი. ამ პროცესის დამთავრების შემდეგ, მსოფლიოს საავტომობილო წარმოებაში მხოლოდ 6-8 გიგანტი კომპანია დარჩა. ასევეა, უალკოჰოლო სასმელების წარმოებაშიც (Coca-Cola, Pepsi Cola და სხვა), მუსიკალურ კომპაქტ-დისკების წარმოებაში (Werner music, Soni music და სხვა).

- წმინდა მონოპოლიის ბაზარი - ასეთ დროს, ბაზარზე ერთი მწარმოებლის საქონელია გამოტანილი. თვით სიტყვაც „მონოპოლია“ ბერძნული წარმოშობისაა და ნიშნავს „ერთს ვყიდი“. მონოპოლიური ბაზარი არასრულყოფილია. აქ ძალაუფლება ერთი მწარმოებლის ხელშია. იგი შეიძლება იყოს თვით სახელმწიფო, სახელმწიფო საკუთრების ორგანიზაცია ან კერძო საწარმო.

ბაზარზე მონოპოლისტი საწარმოს ძალაუფლება, უპირველეს ყოვლისა, ფასების პოლიტიკაში ვლინდება. ბაზარზე კონკურენციის არარსებობის გამო, მონოპოლისტი საწარმო თავის საქონელზე მონოპოლიურად მაღალ ფასს აწესებს. ასეთ ბაზარზე დაწესებული საქონლის ფასი, ყოველთვის მაღალია სრულყოფილ კონკურენციის ბაზარზე არსებულ ფასთან შედარებით. ამიტომ ყველა ქვეყანაშია შექმნილი ანტიმონოპოლიური სტრუქტურები, რომლებიც ანტიმონოპოლიურ სახელმწიფო პოლიტიკას ატარებენ. ისინი ხელს უშლიან მონოპოლიურ საქმიანობას, აკონტროლებენ მონოპოლიების ქცევას, კრძალავენ საწარმოთა შეერთებას და ა.შ.

საერთოდ მონოპოლია სამი სახისაა: *დახურული, ღია და ბუნებრივი.*

- *დახურულ მონოპოლიას მონოპოლიური უფლებები კანონის ძალით აქვს მიღებული. მაგალითად, ბევრ ქვეყანაში ფოსტა-ტელეგრაფის მომსახურება და მოსახლეობის მომარაგება გაზით, ელექტროენერგიით, სათბობითა და წყლით, სახელმწიფო კანონმდებლობით სახელმწიფო მონოპოლიადაა გამოცხადებული;*
- *ღია მონოპოლია არ არის დაცული კონკურენციისაგან. მათ რიცხვში ის ფირმებია, რომლებიც ბაზარზე ახალი პროდუქციით გამოდიან. ისინი იქამდე არიან მონოპოლისტები, ვიდრე სხვა ფირმები იგივე, უფრო უკეთესი ხარისხის ან დიზაინის ანალოგიურ პროდუქციას არ გამოუშვებენ.*
- *ბუნებრივი მონოპოლიები იმ დარგებში წარმოიშვება, სადაც კონკურენცია არ არის მიზანშეწონილი (საქართველოში ასეთია: რკინიგზით მომსახურება, მოსახლეობის მომარაგება სასმელი წყლით, ელექტროენერგიით, გაზით).*

კონკურენციას სხვა ნიშნებითაც ყოფენ. მათ შორის პირველი - საქონელზე მომხმარებლის მოთხოვნილებაა, ხოლო მეორე – ფასი. პირველი ნიშნის მიხედვით, კონკურენციის სახეებია: *საგნობრივი, სახეობრივი და ფუნქციონალური.*

- *საგნობრივი კონკურენცია მომხმარებლისთვის ერთი და იგივე დასახელების საქონლის შეთავაზებისას წარმოიშვება. ასეთ დროს, საქონელს შეიძლება მხოლოდ ხარისხი ჰქონდეს განსხვავებული.*

  საგნობრივი კონკურენცია მასიური მოხმარების საქონლის ბაზრისთვისაა დამახასიათებული. ფუნქციონალური და სახეობრივი კონკურენცია კი უნიკალური, ძვირადღირებული საქონლის ბაზრისთვის.
- *სახეობრივი კონკურენცია ერთი სახის, მაგრამ სხვადასხვა მახასიათებლების მქონე საქონლით მომხმარებლის მოთხოვნილების დაკმაყოფილებისას წარმოიშვება.*
- *ფუნქციონალური კონკურენცია სხვადასხვა საქონლით მომხმარებლის კონკრეტული მოთხოვნილებების დაკმაყოფილებისას წარმოიშვება.*

კონკურენციას აგრეთვე, *საფასო და არასაფასო კონკურენციად* ყოფენ.

- *საფასო კონკურენციის არსი იმაშია, რომ საქონლის მწარმოებლები, რომლებიც ბაზარზე კონკურენტების როლში გამოდიან, შემცირებული ფასის გამოყენებით ყიდიან უფრო მეტი რაოდენობის საქონელს, ვიდრე სხვები. ხშირად ამას, ისინი საქონლის წარმოების მცირე დანახარჯებით აღწევენ, რაც სხვა თანაბარ პირობებში მათ თავის საქონელზე დაბალი ფასის დაწესების საშუალებას აძლევთ, ხშირად კი დემპინგური ფასს იყენებენ. დემპინგური ფასი წარმოების ფასზე და ხშირად, საქონლის თვითღირებულებაზე ნაკლებიცაა. ცხადია, ასეთი ფასი საქონლის მწარმოებელს არაოდეს მოგებას ვერ აძლევს, არამედ ხშირად დანახარჯებსაც ვერ უფარავს. ამ გაგებით, დემპინგური ფასი არაეკონომიურია, მაგრამ საქონლის მწარმოებლები მას, სხვა ქვეყნებში საქონლის რეალიზაციის დროს მეტად აქტიურად იყენებენ. ასეთ დროს, ისინი დემპინგური ფასით, ახერხებენ დიდი მოცულობის საქონლის გაყიდვას და ამ ფულით, იქვე იძენენ ისეთ საქონელს, რომელიც მათ ქვეყანაში ძვირად გაიყიდება და არაოდეს გადაუფარავს უცხო ქვეყანაში მილებული ხარალს, არამედ მისცემს მოგებასაც.*
  დემპინგის გამოყენება ოფიციალურად აკრძალულია საერთაშორისო სავაჭრო ორგანიზაციის მიერ.
- *არასაფასო კონკურენცია გულისხმობს კონკურენტის წინააღმდეგ ბრძოლას, არა საქონლის ფასის მანევრირებით, არამედ საქონლის ხარისხით, საქონლის საიმედოობით, მყიდველზე მიცემული გარანტიებით, მომსახურების სერვისით, ანგარიშსწორების ფორმით და ა.შ.*
  მეწარმე, რომელიც თავის კონკურენტებს ამ ნიშნებით აჯობებს, მათ შორის ყოველთვის გამარჯვებული იქნება.

იმისათვის, რომ საბაზრო ეკონომიკის პირობებში სამეწარმეო ფირმამ იმუშაოს, იგი კონკურენტუნარიანი უნდა იყოს. ფირმა კონკურენტუნარიანი მაშინ გახდება, როდესაც მის მიერ წარმოებული საქონელი (მომსახურება, სამუშაო), კონკურენტუნარიანი იქნება. საქონლის კონკურენტუნარიანობაში, საქონლის მახასიათებლების ერთიანობა იგულისხმება, რომლითაც იგი ფირმა-კონკურენტების მიერ წარმოებული საქონელ-ანალოგებისაგან განსხვავდება. უფრო მაღალი სამომხმარებლო თვისებებითა და ტექნიკურ-ეკონომიკური პარამეტრებით. პროდუქციის კონკურენტუნარიანობა, უპირველესად საქონლის ტექნიკური დონეა, რომელიც გამოითვლება მოცემული საქონლის საექსპლუატაციო და სიახლის მაჩვენებელთა შედარებით,

სხვა ანალოგიურ საქონელთან მიმართებაში. ამ მხრივ, დიდი მნიშვნელობა აქვს საქონლის ხარისხობრივ თვისებებს, გარეგნულ სახეს, შეფუთვასა და გაფორმებას. კონკურენტუნარიანობისთვის მნიშვნელოვანი ფაქტორი ფასია, ამიტომ იგი სწორად უნდა იყოს დადგენილი. ასევე, ყურადსაღებია ფასდაკლების დონე, პატენტური სისუფთავე, მიწოდების ვადები და იმ მომსახურების მრავალფეროვნება და მოცულობა, რომელიც მომხმარებელს საქონლის შეძენის შემდეგ გაეწევა.

საქონლის კონკურენტუნარიანობის შეფასების საფუძვლად, ბაზრის მოთხოვნის გამოკვლეულია მიჩნეული, სადაც წარმოებული საქონელი მომხმარებლის კონკურენტული მოთხოვნის კუთხით შემოწმებას გაიცლის. ამიტომ ბაზარზე საქონლის კონკურენტუნარიანობის ობიექტური შეფასებისას, საქონლის მწარმოებელმა ანალიზი უნდა გაუკეთოს იმ ტექნიკურ-ეკონომიკურ პარამეტრებს, რომლებსაც მოცემული სახის საქონელში მომხმარებელი ანიჭებს უპირატესობას. იმ შემთხვევაში, თუ ბაზარზე უკვე არსებობს ანალოგიური საქონელი, მაშინ ანალიზისთვის მათგან ნიმუშ-ეტალონი უნდა შეირჩეს, რომელიც მეწარმეს თავისი საქონლის შედარებისთვის გამოადგება.

და მაინც, როგორ უნდა შევაფასოთ საქონლის კონკურენტუნარიანობა?

ბაზარზე მომხმარებელთა ქცევის გამოკვლევით დადგენილია, რომ საქონლის ყიდვისას, ისინი იმ საქონელს აძლევენ უპირატესობას, რომლის სასარგებლო ეფექტის (P) შეფარდება მის ყიდვაზე და მოხმარებაზე გაწეულ ხარჯებთან (c) უფრო მაღალია, ვიდრე სხვა ანალოგიური დასახელების საქონლებისა. მაშასადამე, საქონლის კონკურენტუნარიანობის უსრუნველსაყოფად, ზემოაღნიშნული ეს შეფარდება აუცილებელი პირობაა და გამოისახება ფორმულით:

$$K=\frac{P}{c} \rightarrow \text{Max.}$$

ფირმების კონკურენტუნარიანობა ბაზარზე მნიშვნელოვნად განისაზღვრება, მათი ინოვაციური აქტივობით, ე.ი. უნარით, შექმნან და დანერგონ ახალი პროდუქცია. თუ ფირმას ეს არ შეუძლია და ბაზარზე მხოლოდ ტრადიციული საქონლით გამოდის, მაშინ მან უნდა იზრუნოს არა მხოლოდ მისი ფასის შემცირებაზე, არამედ მისი ხარისხის მუდმივ გაუმჯობესებაზე. თუ ფირმამ, მუდმივად ამაზე არ იზრუნა, მას ბაზრიდან ადრე თუ გვიან უფრო იღბლიანი კონკურენტები გამოაძევებენ. ისინი ამას განსაკუთრებული ძალისხმევის გარეშეც გააკეთებენ, უბრალოდ ანალოგიური საქონლის ზოგიერთი ხარისხობრივი პარამეტრის სრულყოფით.

ტრადიციული საქონლის მუდმივი სრულყოფა, ფირმას ბაზრის სტაბილური წილით, რეალიზაციის მოცულობის გადიდებით და შემოსავლების განუხრელი ზრდით უზრუნველყოფს. ამიტომ, თუ ფირმა გეგმავს ბაზარზე მხოლოდ ტრადიციული საქონლით მუშაობას, მან წინასწარ უნდა დაგეგმოს როდის რა ცვლილებებს შეიტანს მასში, რამდენად ღრმა იქნება ეს ცვლილებები, იგი შეეხება საქონლის წარმოების ტექნოლოგიას თუ დამატებით მომსახურებას და ა.შ.

კონკურენციაში გამარჯვებისათვის, ფირმა ვალდებულია, მუდმივად სწავლობდეს თავისი და კონკურენტი ფირმების ძლიერ და სუსტ მხარეებს.

როგორც ადრე აღვნიშნეთ, ეს SWOT ანალიზის ჩატარებით ხდება, რომლის დროსაც, ფირმამ უნდა შეარჩიოს წარმატების მიღწევისათვის საჭირო ძირითადი ფაქტორები და მისცეს მათ წონითი კოეფიციენტები. ფირმის წარმატების ფაქტორების საშუალო შეწონილი კოეფიციენტი უდარდება კონკურენტების ანალოგიურ კოეფიციენტს და ასე დგინდება ფირმის კონკურენტული სიძლიერე (ან პირიქით, კონკურენტული სისუსტე).

კონკურენტული სიძლიერის დადგენა, ამჟამად, საქართველოს თითქმის არცერთ საწარმოში არ ხდება. ამის მიუხედავად, სანიმუშოდ რამოდენიმე მოქმედი სამშენებლო ფირმის კონკურენტული სიძლიერის ამსახველ მაჩვენებლებს წარმოვადგენთ *(იხ. ცხრილი №1.5.* - მაჩვენებლები ექსპერტულია):

ცხრილი №1.5. სამშენებლო ფირმების კონკურენტული სიძლიერის განსაზღვრა

წარმატების ფაქტორები		წარმატების ფაქტორების მაქსიმალური კოეფიციენტი	წარმატების ფაქტორები კონკურენტ სამშენებლო ორგანიზაციებში			
			სააქციო საზოგადოება "იკარუსი"	შპს "არქიტექტორი"	შპს "ამორანი"	შპს "დანი"
1	პროდუქციის ხარისხი	10	8	8	7	7.5
2	პროდუქციის ასორტიმენტი	10	8	6	5	5
3	რეკლამა	10	5	1	1	1
4	ფასის სიმკაცრე	10	7	4	4	2
5	პროდუქციის გაყიდვების სისტემა	10	5	5	5	5
6	ლიზინგი	10	7	6	6	5
	საშუალო კოეფიციენტი	10	6.7	5	4.5	4

§1.6. სამეწარმეო რისკები

ნებისმიერი სამეწარმეო საქმის განხორციელება რისკთან არის დაკავშირებული, რაც გამოწვეულია გაურკვევლობის (განუსაზღვრელობის) ფენომენით, რომელიც სოციალურ-ეკონომიკურ სისტემას ახასიათებს და რომლის გამო, ყველაფრის ზუსტი პროგნოზირება შეუძლებელია. ეს კი, განსაკუთრებით ახალი სამეწარმეო საქმისათვისაა დამახასიათებული.

რისკი არის მოსალოდნელი, შესაძლებელი დანაკარგების საშიშროება, რომელიც შეიძლება გამოიწვიოს ბუნების მოვლენებმა ან ადამიანთა სახოგადოების საქმიანობამ.

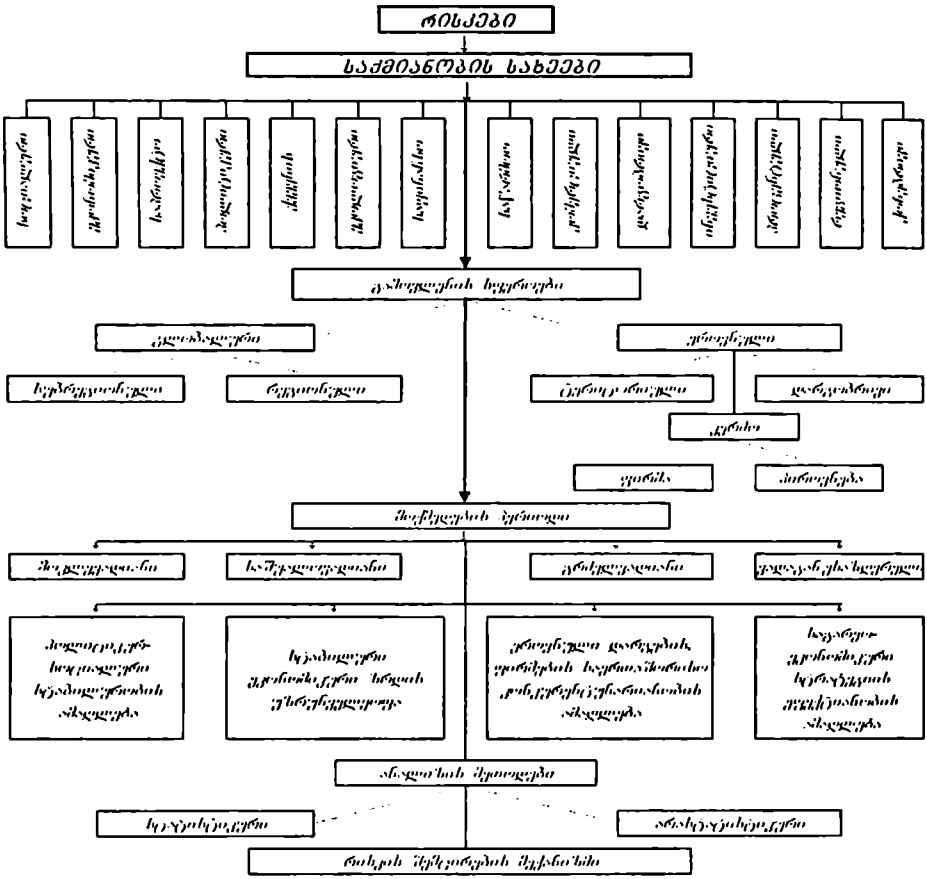
რისკი მეწარმეობის დამახასიათებელი ძირითადი ატრიბუტია. მეწარმე არასოდეს არ არის მთლიანად დარწმუნებული იმაში, რომ მის მიერ გაწეული დანახარჯები დაიფარება და იგი მოგებასაც მიიღებს. ამდენად, მეწარმე გარკვეული ზომით ყოველთვის რისკავს. რისკი ზოგჯერ დიდია, ზოგჯერ კი მცირე. იგი დამოკიდებულია სამეწარმეო საქმიანობის სახეზე, საწარმოს სიდიდეზე და ა.შ. მაშასადამე, მეწარმე იმას კი არ უნდა ცდილობდეს, რომ იპოვოს ურისკო საქმე, რადგან ასეთი არ არსებობს, არამედ უნდა გრძნობდეს მას, აფასებდეს მის სიდიდეს და არ სცილდებოდეს რისკის დასაშვებ ზღვარს.

რისკები 2 ჯგუფად იყოფა: *შიგა რისკები* ანუ რისკები, რომლებიც საწარმოს საქმიანობაზეა დამოკიდებული და *გარე რისკები*, რომლებიც საწარმოს საქმიანობაზე არ არის დამოკიდებული. მათ შორის განსხვავება იმაშია, რომ საწარმოს პირველი ჯგუფის რისკებზე, შეუძლია გავლენის მოხდენა, მეორეზე კი - არა.

საქმიანობის სახეების მიხედვით რისკები ჯგუფდება: სოციალურ, პოლიტიკურ-სამართლებრივ, საპროექტო (ტექნოგენური), ეკოლოგიურ და სხვა რისკებად *(იხ. ნახაზი №1.9.).*

- *სოციალური რისკები გამოწვეულია ეროვნული, რელიგიური და შრომითი კონფლიქტების ხასიათით, სოციალური ლოიალობით, მოხმარების სტრუქტურითა და დონით, შრომითი პერსონალის პროფესიული მობილურობით.*

- *პოლიტიკურ-სამართლებრივი რისკები ხელისუფლების გამოყენებაა წარმოების არაეფექტური კონტროლის ფორმების შესანარჩუნებლად, სოციალურ-პოლიტიკური სტაბილურობის შენარჩუნება დემოკრატიული სამართლებრივი უფლებების შეზღუდვით და ა.შ. რაც უფრო მაღალია ქვეყანაში სიტყვის და რწმენის თავისუფლება, ხელისუფლების წარმომადგენელთა ამორჩევის თავისუფლება, ბიუჯეტის ხარჯების გამჭვირვალობა და ა.შ, მით დაბალია პოლიტიკურ-სამართლებრივი რისკების საშიშროება.*



ნახაზი №1.9. *რისკების კლასიფიკაცია*

- *საპროექტო (ტექნოგენური) რისკები დაპროექტებაში დაშვებული შეცდომებით გამოწვეული რისკებია. ეს შეცდომები, შეიძლება, გარკვეულ ტერიტორიაზე ობიექტების განლაგებისას საფრთხეს უქმნიდეს ადამიანთა სიცოცხლეს.*
- *ეკოლოგიური რისკები უკავშირდება, პლანეტის ბიოსფეროზე უარყოფით ზემოქმედებას (ატმოსფეროს დაბინძურება), რაც საფრთხეს უქმნის ბუნებაში არსებულ ყველა ცოცხალ არსებას.*

- *ეკონომიკური რისკები ისეთი ეკონომიკური გადაწყვეტილებების მიღების შედეგია, რომელიც არასწორ ან არასრულ ინფორმაციას ეფუძნება, რამაც რესურსების არარაციონალური და შედეგად, არაეფექტური განაწილება გამოიწვია. ასეთი გადაწყვეტილება, იწვევს მეწარმის ხარალს ან უკეთეს შემთხვევაში, მოგების შემცირებას.*
- *საწარმოო რისკები შრომის ნაყოფიერების ამაღლების სტრატეგიის არსებობაში დაშვებულ შეცდომებთან, პერსონალისა და დანახარჯების არასწორ მართვასთანაა დაკავშირებული. რისკების მოცემული ჯგუფი, იწვევს შრომის ნაყოფიერების შემცირებას და აქედან გამომდინარე, მოგების შემცირებასაც;*
- *ინვესტიციური რისკები უკავშირდება კაპიტალური რესურსების არაეფექტურ და არარაციონალურ გამოყენებას. კერძოდ, ეს ეხება იმ რესურსებს, რომელსაც საწარმო ხარჯავს შენობა-ნაგებობების ასაშენებლად, საწარმოო სიმძლავრეების გასაზრდელად, ინფრასტრუქტურის შესაქმნელად და ა.შ. ასეთ დროს, თუ ადგილი აქვს შენობა-ნაგებობათა დაპროექტებაში შეცდომებს ან საკუთრების უფლებების დარღვევებს და ა.შ., საწარმოში საკუთარი კაპიტალის შემოსავლიანობა მცირდება;*
- *ფინანსური რისკები უკავშირდება მოგების შემცირებას ან ზარალის მიღებას, ინფლაციის, სავალუტო კურსის ცვლილების ან სულაც, საკრედიტო რესურსების არაეფექტურ მართვას;*
- *კომერციული რისკებიც უკავშირდება ზარალის მიღებას ან მოგების შემცირებას შესაძლებული კონკურენციის მიზეზით, საბაზრო წონასწორობის დარღვევით, ეკონომიკური აქტივობის დაცემით, სამომხმარებლო ქცევის ცვლილებით და ა.შ;*
- *საქვეყნო რისკები უკავშირდება, კაპიტალის დაბანდებას ისეთი ქვეყნის ფასიან ქაღალდებში, რომელიც არასტაბილური ქვეყანაა. ამდენად, ინვესტორისთვის ჩადებულ ინვესტიციებს, დანაკარგის დიდი საშიშროება აქვს;*
- *საკანონმდებლო ცვლილებათა რისკები, უკავშირდება ქვეყნის კანონმდებლობაში (მაგ. საგადასახადო კოდექსში) შესაძლო ცვლილებებს, რომელმაც მეწარმეს შეიძლება შეუმციროს მოგება ან სულაც მისცეს ზარალი;*
- *დარგობრივი რისკები დარგის სპეციფიკას უკავშირდება. რიგი დარგები, რომელთაც უფრო მეტად ციკლური რყევები ახასიათებთ (მაგ., კონსტრუქციული მასალების წარმოება), უფრო რისკიანი არიან, ვიდრე სხვები (მაგ., სასურსათო საქონლის წარმოება);*
- *რეგიონული რისკები ახასიათებთ მონოპროდუქტულ რაიონებს. ამ რეგიონებში რისკებს ადმინისტრაციის არასწორი ქმედებები, არახელსაყრელი საგადასახადო სისტემა და ა.შ. იწვევს;*

- *ქონებრივი რისკები ქონების დაკარგვას უკავშირდება - მოპარვით, დივერსიით, დაუდევრობით, ტექნიკა-ტექნოლოგიური სისტემების გადატვირთული მუშაობით და ა.შ;*
- *პროცენტული რისკი - ეს არის იმ დანაკარგის რისკი, რომელიც ინვესტორებს, შეიძლება ჰქონდეთ საფონდო ბაზარზე პროცენტის დონის შემცირების გამო;*
- *სატრანსპორტო რისკი საქონელმოძრაობისას შეიძლება წარმოიშვას. ამისათვის, ტვირთის მიმღები და გამომგზავნი წინასწარ უნდა შეთანხმდნენ იმაზე, თუ ვინ იღებს რისკს. ეს შეიძლება იყოს გზაში საქონლის მოპარვა, გაფუჭება და ა.შ.*

საერთოდ, რისკები *დასაშვებ, კრიტიკულ და კატასტროფულ რისკებად* იყოფა.

დასაშვები რისკი ის რისკია, რომლის დროსაც, მოგება შეიძლება მთლიანად დაიკარგოს, *კრიტიკული რისკის* დროს ხარჯებიც კი მეწარმემ უნდა დაფაროს, ხოლო *კატასტროფული რისკისას* მეწარმე საკუთარ ქონებასაც კი კარგავს – იგი კოტრდება.

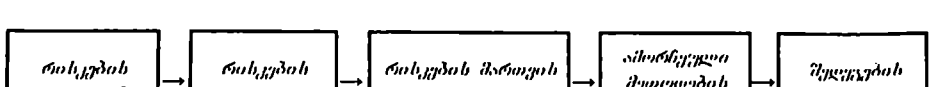
როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ურისკო საქმე არ არსებობს. ამიტომ, მეწარმე ვალდებულია, ისე მართოს რისკი, რომ მან რაც შეიძლება ნაკლები ზარალი მოუტანოს თავისავე საქმიანობას. ცხადია, ლაპარაკი დასაშვებ რისკზეა.

დასაშვები რისკების მართვის სტრატეგიის შემუშავება თვით რისკების შეფასებას და შემდეგ მათ მართვას მოიცავს. რისკების შეფასება რეგულარულად ხდება, მათი ანალიზით, წარმოშობის წყაროების იდენტიფიკაციით, მოსალოდნელი შედეგის მასშტაბის გაზომვით და ა.შ.

რისკების მართვა ეკონომიკურად დასაბუთებულ იმ ღონისძიებების და რეკომენდაციების შემუშავებას მოიცავს, რომლებიც მოცემულ საწარმოში, დასაშვები რისკის დონის შემცირებისაკენაა მიმართული. ცხადია რისკების მართვა რისკების შეფასების შედეგებს, საწარმოს ფუნქციონირების გარემოსა და ტექნიკო-ეკონომიკური პოტენციალის ანალიზის შედეგებს, მარკეტინგულ გამოკვლევებს და სხვას ემყარება.

რისკების შეფასების და მართვის მიზანი, მათი უარყოფითი გაელენის მინიმალიზაციაა. რისკების მართვა სამეწარმეო საქმიანობის სპეციფიკური სფეროა, რომელიც ფირმის თეორიაში, სისტემურ ანალიზში, სადაზღვეო საქმეში და ზოგიერთ სხვა დისციპლინაში დამატებით ცოდნას მოითხოვს.

რისკების მართვა ასეთი სქემით უნდა განხორციელდეს:



რისკების გამოვლენის სხვადასხვა მეთოდი არსებობს. ამისათვის. ალბათურ ანალიზსაც და წმინდა ინტუიციურ მეთოდსაც იყენებენ.

რისკების მართვის მეთოდებიც მრავალია. მათ შორისაა:

- *რისკების აცილების მეთოდი;*
- *რისკების მიღების მეთოდი;*
- *რისკების განაწილების მეთოდი;*
- *რისკების კომპენსაციის მეთოდი.*

განვიხილოთ თითოეული ცალ-ცალკე:

- *რისკების აბსოლუტური აცილება არც ერთ მეწარმეს არ შეუძლია, მაგრამ გარკვეულად, მისგან თავის დაზღვევა მაინც შეიძლება. მაგალითად, თუ მეწარმე კავშირს დაამყარებს მხოლოდ მისთვის კარგად ცნობილ და ამასთან საიმედო პარტნიორებთან, გამოუშვებს მხოლოდ მაღალლიკვიდურ საქონელს, უარს იტყვის სარისკო ინოვაციურ დანერგვებზე და ა.შ., მაშინ იგი, რამდენადმე აიცილებს რისკებს თავიდან, მაგრამ ასეთი ბიზნესი, ვერ განვითარდება. ასეთი სტრატეგიის არჩევა ბიზნესის სტაგნაციას გამოიწვევს, რაც მოგების მიღებაში მეწარმეს პრობლემებს შეუქმნის.*
- *რისკების მიღების მეთოდის არსი იმაშია, რომ მეწარმე შეგნებულად მიდის რისკზე. მეწარმეები, რისკების მართვის ამ მეთოდს ხშირად მიმართავენ და რისკის საშიშროების მიუხედავად, ხშირად რთული სიტუაციიდან „მშრალიც“ გამოდიან. მას ისინი ბაზრის სათანადო შესწავლითა და მასზე ოპერატიული რეაგირებით აღწევენ. ასე რომ, სწორია გამოთქმა „ეშმაკი არც ისე საშიშია, როგორც ხატავენ“-ო.*
- *რისკების განაწილების მეთოდი ყველაზე ცნობილი და ამასთან, ყველაზე მოქნილი მეთოდია. მისი არსია, საერთო საქმის მონაწილეობა შორის რისკის გადანაწილება. ამისათვის იქმნება აქციონერული საზოგადოებები, საფინანსო-სამრეწველო ჯგუფები, ასოციაციები და ა.შ. მათში შემავალი იურიდიული და ფიზიკური პირები, ყიდულობენ ერთმანეთის აქციებს და ამით საკუთარ რისკს ამცირებენ.*
- *რისკის კომპენსაციის მეთოდი არასასურველ მოვლენებთან ბრძოლის მეთოდია. იგი მეტად შრომატევადია, რადგანაც მისი გამოყენება ფართო ანალიზური სამუშაოების ჩატარებას მოითხოვს, რომლის სისრულეზე და სრულყოფაზეა დამოკიდებული მისი გამოყენების ეფექტიანობა. მოცემული მეთოდის მაგალითია,*

საწარმოს საქმიანობაში სტრატეგიული დაგეგმვის გამოყენება, რომლის დროსაც, პერიოდულად მუშავდება საწარმოს მომავალი განვითარების სცენარი, მისი პარტნიორების და კონკურენტების შესაძლო ქცევის მოდელი, ბაზრის სექტორებში და სეგმენტებში მოსალოდნელი ცვლილებები და ა.შ.

სამეწარმეო საქმიანობაზე რისკების გავლენის შემცირების ძირითადი გზებია: *დაზღვევა, თვითდაზღვევა, ჰეჯირება, დივერსიფიკაცია, ფრანჩაიზინგი.*

- *დაზღვევით ურთიერთობებში დაზღვეული და დამზღვევი მონაწილეობს. დამზღვევი იმ შენატანებისაგან აყალიბებს სადაზღვევო ფონდს (სადაზღვევო ანარიცხები), რომელსაც იხდიან დაზღვეულები და რისკის დადგომის შემთხვევაში, თავის თავზე იღებს დაზღვეული მეწარმისათვის მიყენებული ზარალის ანაზღაურებას.*
- *თვითდაზღვევის შემთხვევაში მეწარმე თვითონ ქმნის სარეზერვო ფონდს და იქიდან ფარავს მიყენებულ ზარალს. თვითდაზღვევა იმ შემთხვევაშია გამართლებული, თუ რისკის საშიშროება მცირეა.*
- *ჰეჯირებაც რისკის შესამცირებლად გამოიყენება, როდესაც ცნობილია საქონლის მომავალი განვითარების პერიოდი და როდესაც, ეს საქონელი სწორედ მომავალშია საჭირო, მყიდველები წინასწარ სდებენ ჰეჯირების კონტრაქტს ე.ი. ყიდულობენ მას უფრო იაფად და ამით თავს იზღვევენ საქონლის ძვირად შეძენისაგან.*
- *დივერსიფიკაცია კაპიტალის სხვადასხვა საქმიანობაში დაბანდებაა. დივერსიფიკაცია ფინანსური რისკის შემცირების ყველაზე საიმედო და ამასთან, შედარებით იაფი გზაა. დივერსიფიკაცია იძლევა საშუალებას, ერთი სახის საქმიანობიდან მიღებულმა მოგებამ, მეორე სახის საქმიანობის ზარალი გადაფაროს.*
- *ფრანჩაიზინგი ბიზნესის ისეთი ფორმაა, როცა მსხვილი კომპანია, მცირე ფირმას მისი საქონლით ვაჭრობისა და სასაქონლო ნიშნის გამოყენების უფლებას აძლევს. ასეთ დროს, ვაჭრობის წესი ფრანჩაიზერის (მსხვილი კომპანია) მიერ მტკიცდება. მსხვილი კომპანიიდან მცირე ფირმაზე ბიზნესის ნაწილის გადაცემით, მასზედ ხდება რისკის გადანაწილებაც.*

რადგან, რისკების სიდიდე ქვეყნის მდგომარეობას უკავშირდება, ამიტომ მათი სახეებიც და სიდიდეც სხვადასხვანაირია (*Кудинов ЮС. Формирование инвестиционной стратегии России. М., 1997г. стр.226*). *(იხ. ცხრილი №1.6)*

ცხრილი №1.6 *რისკების და მოგების ნორმა აშშ-ში, დასავლეთ ევროპისა და ყოფილ სსრკ-ის ქვეყნებში /%/*

	რისკების სახეები	*დასავლეთ ევროპა*	*აშშ*	*ყოფილი სსრკ ქვეყნები*
1	*პოლიტიკური რისკი*	*3–4*	. .	≥3
2	*ფინანსური რისკი*	*2–3*	*2–3*	≥3
3	*ინფლაციური რისკი*	*2–3*	*2–3*	≥3
4	*კრედიტორთა ინსტიტუტი*	*4–5*	*4–5*	≥4
5	*კომერციული რისკი*	*4–5*	. . .	≥6
6	*სავალუტო რისკი*	*2*	. . .	≥3
7	*ტერორისტული რისკი*	*2*	. . .	≥3
მოგების ფაქტიური ნორმა		*3–4*	*3–4*	*3–4*

ცხრილი გვიჩვენებს, რომ ყოფილ პოსტსაბჭოთა ქვეყნებში რისკების დონე უფრო მაღალია, ვიდრე აშშ-სა და დასავლეთ ევროპის ქვეყნებში. სწორედ, ასეთი მაღალი რისკების გამო, შესრულება არ უწერია არცერთ სამეწარმეო პროექტს, მით უფრო ახალ სამეწარმეოს, თუ მისი პატრონი ამისთვის წინასწარ არ არის მომზადებული.

საზღვარგარეთ მეწარმეები ბიზნესის კანონზომიერებებს ეუფლებიან, სწავლობენ რისკის შეფასებას, მომავალი საბაზრო სიტუაციების გარკვევას და ა.შ. ეს პროგრამები იქ უფასოდ, სახელმწიფო ხარჯზე ხორციელდება. მეწარმეთა სწავლების პროცესში ყურადღებას არა გაურკვეველი საბაზრო სიტუაციების გარკვევას უთმობენ, არამედ მეწარმეთა მომზადებას ამ სიტუაციებისთვის. იმისათვის, რომ მომავალში მეწარმე მძიმე ეკონომიკურ სიტუაციაში არ აღმოჩნდეს, მას საქმის წამოწყებისას თავიდანვე თადარიგის დაჭერას ასწავლიან, რაც წარმოების რეზერვის შექმნაში გამოიხატება, ანუ საბაზრო ეკონომიკის ენაზე სიმყარის (სტაბილურობის) მარაგის შექმნაში.

რადგან, საქართველო მაღალი რისკების ქვეყანაა, ჩვენი მეწარმეებისათვის ამ საკითხების ცოდნა აუცილებელია, აუცილებელია იმის ცოდნაც თუ რომელი ქვეყანა, რისკის რა დონით ხასიათდება, რაც იმ ქვეყნის ბაზრებზე მუშაობის დასაგეგმად დასჭირდებათ.

§1.7. მცირე მეწარმეობა: არსი, ფუნქციები, საზღვარგარეთული გამოცდილება

❖ მცირე მეწარმეობის არსი

მეწარმეობა მასშტაბების მიხედვით მსხვილ, საშუალოდ და მცირედ იყოფა. მსხვილ მეწარმეობაში ანუ დიდ ბიზნესში, მსხვილი კორპორაციები ერთიანდებიან. ორგანიზაციულ-სამართლებრივი სტატუსით მათი უმრავლესობა სააქციო პრინციპებზეა აგებული, მეორეში საშუალო ზომის საწარმოები, მესამეში კი, მცირე სიდიდის სტრუქტურები (ძირითადად, ერიპიროვნული და პარტნიორული კომპანიები).

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, მცირე მეწარმეობა ანუ მცირე ბიზნესი, ერთპიროვნულ მეწარმეთა და უმცირეს (მიკრო) და მცირე საწარმოთა ერთობლიობაა. დასავლეთის ლიტერატურაში მას ხშირად „მცირე ეკონომიკასაც“ უწოდებენ.

მცირე მეწარმეობა კონკრეტული ეკონომიკური სისტემის პირობებში ხორციელდება. მას არ გააჩნია და არც შეიძლება გააჩნდეს საკუთარი თეორიული სისტემა და იგი მთლიანად ზოგად ეკონომიკურ თეორიულ ბაზას ეყრდნობა. რადგან, იგი კონკრეტული ეკონომიკური სისტემის სფეროა, მოქმედებს იმ სამართლებრივი და საკანონმდებლო რეჟიმის ფარგლებში და ვითარდება იმავე კანონზომიერებებით, რომელიც ამა თუ იმ ქვეყნის ეკონომიკური სისტემისთვის არის დამახასიათებელი.

რუსი მეცნიერი ე. გლუშენკო წერს - „მცირე საწარმოები, არ შეიძლება განვიხილოთ, როგორც რაღაც ახალი წარმონაქმნი, საწარმოს განსაკუთრებული სახე, იგი მხოლოდ სამეწარმეო საქმიანობაში ჩართული საწარმოების პარამეტრული კატეგორიაა“ (*Е.В.Глушенко.Основы предпринимательство. 1996. М.. Вестник. стр. 149).* იგივე არის დაფიქსირებული საქართველოს კანონში „მეწარმეთა შესახებ“, საიდანაც ჩანს, რომ მცირე საწარმო შეიძლება შეიქმნას და ფუნქციონირებდეს მეურნეობის ნებისმიერ სფეროში, საწარმოს ნებისმიერ ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმით (გარდა სააქციო ფორმისა).

ჰოლანდიელი მეცნიერის ვან ხორნის განსაზღვრებით (*ნ. ჭითანავა. გარდამავალი პერიოდის სოციალურ-ეკონომიკური პრობლემები, ნაწ.II, თბ., 1999 წ. გვ. 120).* მცირე ფირმას 5 ნიშანი აქვს:

1. *წარმოებული პროდუქციის შედარებით მცირე მოცულობა;*
2. *შედარებით შეზღუდული რესურსები და სიმძლავრე;*
3. *მაროვის ნაკლებად განვითარებული სისტემა;*
4. *მენეჯმენტის არასისტემურობა;*
5. *მთავარი თანამდებობების და აქციების უდიდესი ნაწილის დამფუძნებლებზე განაწილება.*

მცირე ბიზნესის არსის გაგებისთვის მთავარი, სამეურნეო ერთეულების სიდიდის განმსაზღვრელი კრიტერიუმებისა და მათი რაოდენობრივი პარამეტრების გაცნობაა. საწარმოს სიდიდის განმსაზღვრელ ძირითად კრიტერიუმებად ითვლება: ***მომუშავეთა რიცხვი, წლიური საქონელბრუნვა და ძირითადი კაპიტალი.*** მეტად მნიშვნელოვანია, საწარმოს თავისუფლების, დამოუკიდებლობის კრიტერიუმიც.

მცირე ბიზნესის საწარმოთა რაოდენობრივი პარამეტრები და თვით საწარმოს სიდიდის განმსაზღვრელი კრიტერიუმები მსოფლიოში უნიფიცირებული არ არის. მათ თითოეული ქვეყანა ეროვნული ეკონომიკის თავისებურებებისა და იმ სამართლებრივი ნორმების საფუძველზე აყალიბებს, რომელიც ქვეყნის კანონმდებლობითაა განსაზღვრული. აქედან გამომდინარე, სხვადასხვა ქვეყანაში მცირე სტრუქტურული ერთეულების პარამეტრები რამდენადმე განსხვავებულია ერთმანეთისგან.

აშშ-ს კანონმდებლობით ზუსტად არ არის დადგენილი მცირე საწარმოთა რაოდენობითი კრიტერიუმები. ოფიციალური სტატისტიკით, მცირე და საშუალო საწარმოებს მიეკუთვნება ისეთები, რომლებშიც დასაქმებული 500 კაცამდეა (*И.И.Разумнова. Мелкие фирмы в США. М., "Наука." 1989. стр. 10).* საწარმოთა ამ ჯგუფში, აბსოლუტური უმრავლესობით მიკრო-საწარმოები გამოირჩევა - ე.ი. უმცირესი საწარმოები, რომლებშიც ერთი ან რამდენიმე დაქირავებული პირი მუშაობს.

იაპონიაში მცირედ ითვლება საწარმო არაუმეტეს 50 დასაქმებულისა - მომსახურების სფეროში და არაუმეტეს 200 დასაქმებულისა სხვა დანარჩენ სფეროებში (*Кокурин Д. Инновационная деятельность. М. Экзамен. 2001. стр. 210).*

გერმანიაში მცირედ მიიჩნევა საწარმო 9-მდე დასაქმებულითა და 1 მლნ გერმანული მარკა წლიური ბრუნვით (*რ. გეულესიანი, მცირე და საშუალო მეწარმეობის წარმატების სტრატეგია და კულტურა, თბ., 1999, გვ. 9).*

ევროპის, ლათინური ამერიკის, ავსტრალიის და სკანდინავიის ქვეყნებში მცირე და საშუალო საწარმოებში დასაქმების რაოდენობრივი პარამეტრების ზედა და ქვედა ზღვარი *იხ. ცხრილში №1.7.*

ამ საკითხისადმი განსხვავებულია ევროკავშირის მიდგომა. მის მიერ მიღებული განსაზღვრებით, მიკროდ უნდა ჩაითვალოს საწარმოები, რომლებშიც დასაქმებულთა რაოდენობა 10 კაცზე ნაკლებია, მცირედ - 10-დან 99-მდე, საშუალოდ - 99-დან 499-მდე, ხოლო მსხვილად 500 და მეტი (*დ. ძნელაძე, ლ. ძნელაძე, ბიზნესი ტ. I, თბ., 1999წ. გვ. 196).*

რუსეთში - მშენებლობაში, მრეწველობასა და ტრანსპორტში მცირედ ითვლება საწარმო 100 კაცამდე დასაქმებულით, საბითუმო ვაჭრობაში 60-მდე, საცალო ვაჭრობაში და საყოფაცხოვრებო მომსახურებაში 30-მდე და სხვა დარგებში 50-მდე დასაქმებულით (*Кокурин Д. Инновационная деятельность М., Экзамен 2001, стр 211).*

ცხრილი №1.7 *მცირე და საშუალო საწარმოებში დასაქმების ზედა და ქვედა ზღვარი მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყნებში*

ქვეყნის დასახელება	დასაქმებულთა რაოდენობა (კაცი)	
	ქვედა ზღვარი	ზედა ზღვარი
საფრანგეთი	10	500
იტალია	1	500
პორტუგალია	5	500
ესპანეთი	6	499
კორეა	1	300
იაპონია	1	299
შვედეთი	1	200
დიდი ბრიტანეთი	1	200
მალაიზია	5	199
ტაილანდი	10	199
მექსიკა	1	175
ჰოლანდია	1	100
კანადა	1	99
ავსტრალია	1	99
ბრაზილია	1	90
დანია	6	50
ირლანდია	1	50
ბელგია	1	50
რუმინეთი	10	150
უნგრეთი	1	500
პოლონეთი	1	500
თურქეთი	5	150

საქართველოში მცირე და საშუალო საწარმოთა სიდიდე დასაქმებულთა რაოდენობითა და წლიური ბრუნვის მოცულობის მიხედვით ისაზღვრება. მათი ზღვრული სიდიდეები, როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ასეთია: მცირე საწარმოში 20-მდე დასაქმებული და 500000 ლარამდე ბრუნვა, საშუალო საწარმოში 20-დან 100-მდე დასაქმებული და 1500000 ლარამდე ბრუნვა.

გარდა ამისა, კანონის - „მცირე და საშუალო საწარმოთა მხარდაჭერის შესახებ“ შესაბამისად, მცირედ არ ითვლება საწარმო, თუ მისი საწესდებო კაპიტალის 25%-ზე მეტი ეკუთვნის პირს (ან პირებს), რომელიც არ აკმაყოფილებს მცირე საწარმოთა მხარდაჭერის ამ კანონით განსაზღვრულ მოთხოვნებს - ე.ი. თუ საწარმოს რომელიმე ერთ (ან რამდენიმე) დამფუძნებელს, რომელიც თვითონ არ არის მცირე საწარმო ეკუთვნის ამ საწარმოს სადამფუძნებლო კაპიტალის 25%-ზე მეტი, მაშინ ასეთ საწარმოს ზემოხსენებული კანონი მცირედ არ თვლის (იგივე ეხება საწარმოს, რომლის ძირითად საქმიანობას წარმოადგენს საბანკო, საფინანსო და სხვა სახის ფინანსური მომსახურება). ეს საკითხი, ევროპაშიც ასეა რეგლამენტირებული. ხშირად, მცირე საწარმოებს შეღავათების მიღების მიზნით ხსნიან ბანკები, ბირჟები, საბროკერო და დილერული ფირმები. ეს კანონი მათი მხრიდან სწორედ ასეთ მცდელობებს არ უშვებს და ასეთ საწარმოს, მცირედ არ მიიჩნევს. მართლაც, თუ საწარმო შექმნილია მსხვილი ბანკის ან საფონდო ბირჟის მიერ (25%-ზე მეტი წილით), მას სახელმწიფოს შეღავათი არ უნდა სჭირდებოდეს, მაშინაც კი, თუ მისი პარამეტრები „ჯდება“ მცირე საწარმოთათვის დადგენილ ჩარჩოებში. გარდა ამისა, ასე დაფუძნებულ საწარმოში შემცირებულია მისი დამოუკიდებლობა, ეკონომიკური ქმედების თავისუფლება - რაც ევროპული სტანდარტებით მცირე საწარმოს სტატუსის განსაზღვრის ერთ-ერთი პირობაა.

მაშასადამე, როგორც გადმოცემული მასალიდან ჩანს, მცირე საწარმოთა სიდიდის დასადგენად, საყოველთაოდ ერთიანი მიდგომა და სტანდარტები ჯერ კიდევ არ არსებობს. ამ მიმართულებით მომავალში, მეცნიერებსაც და პრაქტიკოს მუშაკებსაც ბევრი მუშაობა აქვთ ჩასატარებელი.

მცირე ბიზნესი სპეციფიკურია. მას აქვს თავისი უპირატესობებიც და ნაკლოვანებებიც. მცირე ბიზნესის საყოველთაოდ ცნობილ უპირატესობებიდან პროფესორი დ. ძნელაძე ძირითადად შემდეგს მიიჩნევდა *(დ. ძნელაძე, ლ. ძნელაძე, ბიზნესი ტ. I, თბ., 1999, გვ. 181):*

1. ***მცირე საწარმოები ფართო შესაძლებლობებს შრომითი რესურსების ეფექტიან გამოყენებაში*** იძლევიან, რის საფუძველზეც, შესამჩნევია დასაქმების ზრდის საყოველთაო პროცესი. განსაკუთარებული ქცევნების ამ სფეროში, მომუშავეთა ხვედრითი წილი დასაქმებულთა საერთო რაოდენობაში 75%-დან 80%-ის ფარგლებშია, ხოლო რიგ ქვეყნებში უფრო მაღალიც. მცირე სიდიდის საწარმოების დიდი უმრავლესობა, ვერ უძლებს საკონკურენციო ბრძოლას და ამ მიზეზით იხურება, მაგრამ მათ ადგილს დაუყოვნებლივ ახალი საწარმოები იკავებენ, რაც დასაქმების პროცესზე თითქმის არ მოქმედებს.

2. *განსაკუთრებულია, მცირე და საშუალო სიდიდის საწარმოების როლი ადგილობრივი რესურსების გამოყენებაში.* ასეთი ლოკალური მნიშვნელობის საწარმოში ისინი ადგილობრივი ბუნებრივი და შრომითი რესურსების გამოყენების მაღალ დონეს უსრუნველყოფენ. როგორც ცნობილია, მცირე მასშტაბის ადგილობრივი რესურსების პირობებში, მსხვილი საწარმოების შექმნა ეკონომიკურად არ არის მიზანშეწონილი, სხვა რაიონებიდან ამ რესურსების გადმოტანა კი მნიშვნელოვნად ზრდის წარმოებაზე დანახარჯებს. ასეთ შესაძლებლობებს მცირე საწარმოები გაცილებით უფრო ეფექტიანად იყენებენ.

3. *მცირე ბიზნესის ერთ-ერთი უპირატესობა იმაშიც მჟღავნდება, რომ მოთხოვნის მერყეობის პირობებში იგი გაცილებით სწრაფად და უკეთესად რეაგირებს საბაზრო კონიუნქტურის ცვლილებებზე, ვიდრე მსხვილი საწარმოები.* როდესაც ბაზარზე მკვეთრად იზრდება, ან მცირდება იმა თუ იმ საქონელზე მოთხოვნა, მსხვილ საწრმოებს უჭირთ მკისიერი რეაგირება. ამის მიზეზი ისაა, რომ იგი დაკავშირებულია არა მარტო ტექნიკური ხასიათის სიძნელეებთან, მანქანა-მოწყობილობის მოდერნიზაციასთან, არამედ დიდ დანახარჯებთან, რის გამოც მსხვილი ფირმები ხშირად, თავს იკავებენ ასეთი ღონისძიებებისგან. ეს კი, ადგილობრივ ბაზარზე გარკვეულ დაძაბულობებს ქმნის. მცირე საწარმოებისთვის, გაცილებით უფრო მარტივია, ტექნოლოგიური ხასიათის გარდაქმნების განხორციელება და იმ პროდუქციის წარმოების გადიდება, რომელზეც მეტი მოთხოვნაა ბაზარზე.

4. *მცირე ზომის საწარმოებს, თავიანთი შესაძლებლობის ფარგლებში, გაცილებით უფრო უადვილდებათ, ბაზრის საკუთარი სეგმენტის გამოძებნა და მისი დამკვიდრება, კონკურენციისთვის უკეთესი პირობების შექმნა და ეკონომიკური პირობების სტაბილიზაცია, ვიდრე ეს შესაძლებელია მსხვილი წარმოების პირობებში.*

5. *მცირე ბიზნესი გაცილებით მოქნილი და ოპერატიულია სამეურნეო საქმიანობაში.* მას შეუძლია, სისტემატიურად გააფართოვოს მომხმარებელთა მოთხოვნების კარგად დაკმაყოფილების შესაძლებლობები. ჩამოაყალიბოს მომხმარებელთა შედარებით სტაბილური კონტინგენტი და გარკვეული ზომით მიაჯაჭვოს მცირე საწარმოთა პროდუქციის ბაზარს. თვით საწარმოებს კი, მარკეტინგული სამსახურის ორგანიზაცია უფრო უადვილდებათ.

6. *მცირე ზომის საწარმოებს, ხშირად ტექნოლოგიური სიახლეების დანერგვისა და „ნოუ-ჰაუს“ მეტი შესაძლებლობები აქვთ.* განსაკუთრებით მაშინ, როდესაც მათი მასშტაბები არც ისე დიდია და არ მოითხოვს დიდი სარეკონსტრუქციო და სამშენებლო სამუშაოების განხორციელებას, ძვირადღირებული ახალი ტექნიკის შეძენასა და სხვა კაპიტალური ხასიათის რეორგანიზაციას. ასეთ ღონისძიებებს მცირე სიდიდის საწარმოები მოკლე დროში და შედარებით ნაკლები დანახარჯებით ანხორციელებენ.

7. *მცირე (და საშუალო) სიდიდის საწარმოები, როგორც წესი ლოკალური მოთხოვნების დაკმაყოფილებაზე მუშაობენ და შედარებით, სტაბილური კლიენტურის პირობებში, უფრო მეტად ცდილობენ მომსახურების კულტურის ამაღლებას, მომხმარებელთა კონტინგენტის შენარჩუნებასა და მის გაფართოებას.* ეს მნიშვნელოვნად ამცირებს ბაზრისა და წარმოების კონტაქტებს, ამაღლებს წარმოების იმიჯს თავისი მომხმარებლების საზოგადოებაში, რაც თავის მხრივ, ზრდის მცირე საწარმოში წარმოების გაფართოების საზოგადოებრივ მხარდაჭერასა და მისი აუტორიტეტის ამაღლებას.

იგივე აზრისაა, პროფესორი ნ. ბიჭიაშვილი (*ნ. ბიჭიაშვილი, ლ. ბიჭიაშვილი, ბიზნესის ორგანიზაცია და მართვა, თბ., 1997, გვ. 117*). მისი აზრით, მცირე საწარმოთა განვითარებით მიიღწევა:

1. *ეკონომიკის სტრუქტურული გარდაქმნის აქტივიზაცია;*
2. *დამატებითი სამუშაო ადგილების წარმოქმნა და საქმიანობის თავისუფალი შერჩევა, მასალატექნიკურ წარმოებაში მომუშავეთა დასაქმება;*
3. *დანახარჯების სწრაფი გამოსყიდვა;*
4. *სამომხმარებლო მოთხოვნის ცვლილებებზე ოპერატიული რეაგირება და პროდუქციის საბაზრო რეალიზაციის მაქსიმალური ელასტიურობა;*
5. *ბაზრის სქარი შეევსება საქონლითა და მომსახურებით;*
6. *დარგობრივი და რეგიონული მონოპოლიზმის ბარიერების გადალახვა;*
7. *კონკურენციის გაფართოება, სამეცნიერო-ტექნიკური პროგრესის მიღწევათა სწრაფი დანერგვა, საექსპორტო პოტენციალის გაზრდა;*

8. ადგილობრივი მმართველობის ორგანოების საწარმოო-ეკონომიკური ბაზის განმტკიცება, ეკოლოგიური პრობლემების გადაწყვეტა, მოსახლეობის რეგიონული განლაგების სრულყოფა.

მცირე საწარმოებს ნაკლოვანებებიც გააჩნიათ, როგორც პროფესორი დავით ძნელაძე წერდა - მათი „დიდი უპირატესობების ფონზე სუსტი მხარეები გაცილებით ნაკლებია, მაგრამ მათი გაუთვალისწინებლობა ხშირად, წარუმატებლობის მთავარი მიზეზია.“ დ. ძნელაძე შეღარებით პრინციპულ მნიშვნელობას შემდეგ ნაკლოვანებებს ანიჭებდა: რესურსებით უზრუნველყოფის არათანაბარი შესაძლებლობები და პირველ რიგში, სესხის ალების პირობები; მნიშვნელოვნად შეზღუდული ეკონომიის მიღება, გამოწვეული წარმოების მცირე მასშტაბით; შიგასაწარმოო სპეციალიზაციის შეზღუდული შესაძლებლობები და ა.შ.

აღნიშნული ნაკლოვანებების მიუხედავად, მცირე ბიზნესის უარყოფით მხარეებს უდავოდ დადებითი ფარავს, რამაც თანამედროვე მსოფლიო ეკონომიკაში, კანონზომიერი გახადა გიგანტებთან მცირე ფირმების თანაარსებობა. მეტიც, მცირე ბიზნესის განვითარებაში, დღევანდელ პირობებში მსხვილი და წვრილი საწარმოების სამეურნეო ინტეგრაციის მიმართულება იკვეთება, რომელიც მცირე ბიზნესის განვითარების ძირითად მიმართულებად მიიჩნევა - მას ფრანჩაიზინგს უწოდებენ (ფრანჩაიზინგი ფრანგული წარმოშობის სიტყვაა და პირადაპირი გაგებით, შეღავათს ნიშნავს). მისი არსი იმაში მდგომარეობს, რომ მცირე საწარმო სახელშეკრულებო ურთიერთობაშია მსხვილ საწარმოსთან (ფრანჩაიზერთან), რომელიც მას განსაკუთრებული უფლება-მოსილებით აღჭურვავს. ის მას გადასცემს საფირმო ნიშანდებას, საავტორო უფლებებს და სხვა სახის უფლებამოსილებას, გარკვეული სახის პროდუქციის ან მომსახურების წარმოების მიზნით. ამასთან, ამარაგებს სათანადო რესურსებით.

ფრანჩაიზინგი ხელსაყრელია, როგორც მცირე, ისე მსხვილი საწარმოებისათვის. პროფესორი რ. ასათიანი წერს - „მცირე ბიზნესისთვის მსხვილი კომპანიების მხარდაჭერის გარეშე, ძნელია „მზის ქვეშ“ ადგილის მოპოვება. მათი დამოუკიდებლად ფუნქციონირების პირობებში, ძალზე დიდია გაკოტრების რისკი, შეზღუდულია კაპიტალის წყაროები, დიდ ხარჯებთანაა დაკავშირებული პროგრესული ტექნოლოგიების გამოყენება, ძნელია მომხმარებელთა ნდობის მოპოვება და სხვა. ფრანჩაიზინგის მეშვეობით, წვრილი ფირმები, დიდი კაპიტალისა და სამეურნეო გამოცდილების ექსპლოატაციის პირობებში, მსხვილი ფირმების ეგიდით ახერხებენ საკუთარი საქმის გახსნას. მცირე საწარმოები სარგებლობენ მსხვილი ფირმების საცალო მარკით და მოიპოვებენ აქტორიტეტს ბაზრებზე, რაც დამოუკიდებლად არსებობის პირობებში

გაცილებით ძნელად მისაღწევია. ეს სისტემა, წერილ მეწარმეებს იმის შანსს აძლევს, რომ პროდუქციისა და მომსახურების ცალკეულ ბაზრებზე, კონკურენცია მსხვილ კორპორაციებსაც კი გაუწიონ. თავის მხრივ, ფრანსაინვესტის მეშვეობით, მსხვილ კომპანიებს ეძლევათ შესაძლებლობა, გადაჭრან ორი პრობლემა: გააფართოვონ თავიანთი პროდუქციის გასაღების ბაზრები და სამეურნეო ბრუნვაში მოიზიდონ დამატებითი კაპიტალი" (*რ. ასათიანი, მომსახურება და საბაზრო სისტემა, თბ., თსუ-ს გამომცემლობა, 1993წ. გვ. 85*).

· ამ ძირითადი მიმართულებების გარდა, მცირე ბიზნესის განვითარებაში, უკანასკნელ პერიოდში სულ უფრო პოპულარული ხდება:

ა) შინ მუშაობა;
ბ) დამოუკიდებელი მუშაობა;
გ) გარკვეული სამუშაოს გარკვეულ ვადაში შესრულება;
დ) დროებითი ხელშეკრულების საფუძველზე შექმნილი შრომითი გაერთიანება;
ე) სუბსაკონტრაქტო და სუბსაიჯარო ურთიერთობები და ა.შ.

❖ *მცირე მეწარმეობის ფუნქციები*

მცირე და საშუალო მეწარმეობა მრავალ ფუნქციას ასრულებს. მათ შორის ძირითადია: (*რ. გველესიანი, მცირე და საშუალო მეწარმეობის სტრატეგია და კულტურა, თბ., 1999, გვ. 10-12*).

1. *საზოგადოებრივ-პოლიტიკური ფუნქცია;*
2. *კონკურენციულ-პოლიტიკური ფუნქცია;*
3. *სტრუქტურულ-პოლიტიკური ფუნქცია;*
4. *დასაქმებით-პოლიტიკური ფუნქცია.*

- ***საზოგადოებრივ-პოლიტიკური ფუნქციის*** არსი იმაშია, რომ მცირე და საშუალო მეწარმეობა ქმნის საზოგადოების ისეთ ფენას (ე.წ. „საშუალო" ფენა), რომელიც, როგორც პიროვნულად, ისე ეკონომიკურად, დამოუკიდებელია და საკუთარი განვითარების შესაძლებლობა აქვს. ამ თვალსაზრისით, სასურველია, ქვეყანაში რაც შეიძლება ბევრ მოქალაქეს მიეცეს ეკონომიკური მოქმედების თავისუფლება. როდესაც, ქვეყანაში მცირე და საშუალო მეწარმეობა ინტენსიურად ვითარდება, ეს იმას ნიშნავს, რომ მეწარმეები აქტიურად მოქმედებენ ეკონომიკის განვითარებაზე და აძლევენ

მას საჭირო მიმართულებას. ამ თვალსაზრისით მათ საქმიანობას პოლიტიკური დატვირთვაც ექნება.

- *კონკურენციულ-პოლიტიკური ფუნქციის* არსი იმაშია, რომ მცირე და საშუალო საწარმოებს „ეკალებათ“ ბაზარზე მცირე და მსხვილი საწარმოების წილების გაწონასწორება. ბაზარს უნდა ყავდეს იმდენი მცირე და საშუალო საწარმო, რომ მათ სათანადო კონკურენცია გაუწიონ მსხვილ საწარმოებს და არ დაუშვან ბაზარზე მათი მონოპოლიზება ანუ ბაზრის დაპყრობა.

- *სტრუქტურულ-პოლიტიკური ფუნქცია* მსხვილი და მცირე საწარმოების რაოდენობის, მათ მიერ წარმოებული და მოხმარებული საქონლის ოპტიმალურ თანაშეფარდებაში გამოიხატება. ეს თანაშეფარდება ანუ საწარმოთაშორისი სტრუქტურა, ბაზრის (მოთხოვნის) სტრუქტურის ცვლილებიდან უნდა მომდინარეობდეს.

- *დასაქმებით-პოლიტიკური ფუნქცია* ელინდება მცირე და საშუალო საწარმოების მიერ, ახალი სამუშაო ადგილების შექმნაში. ეკონომიკის ეს სექტორი, შრომისუნარიანი მოსახლეობის თითქმის 2/3-ს ასაქმებს.

❖ *მცირე მეწარმეობის საზღვარგარეთული გამოცდილება*

ჩვენი საუკუნის 60-იან წლებამდე, მცირე მეწარმეობა ეკონომიკის ერთ-ერთ უპერსპექტივო და სუსტად განვითარებულ სექტორად ითვლებოდა. მისი აყვავება მეორე მსოფლიო ომის დამთავრების შემდეგ მოხდა, როცა განვითარებულმა ქვეყნებმა ორიენტაცია მოსახლეობის სრულ დასაქმებასა და საქონლის მასიურ წარმოებაზე აიღეს. შედეგად, ამჟამინდელი მცირე მეწარმეობა, განვითარებული ქვეყნების მეურნეობის ერთერთი განუყოფელი და დინამიკურად განვითარებადი ნაწილია. იგი, თავისი განსაკუთრებული ადგილის გამო, არსებით როლს ამ ქვეყნების არა მარტო სოციალურ-ეკონომიკურ, არამედ საზოგადოებრივ-პოლიტიკურ ცხოვრებაშიც ასრულებს. მნიშვნელოვანწილად, სამეურნეო საქმიანობის ამ სახეობის პოტენციური შესაძლებლობებითა და მსხვილ წარმოებასთან შედარებით, მისი უპირატესობათა მაქსიმალური რეალიზაციის მეშვეობით, მიიღწევა ამ ქვეყნებში საერთო ეროვნული კეთილდღეობა, საზოგადოების ფართო ფენების სოციალური დაცულობა და სტაბილურობა.

საკმარისია აღინიშნოს ის ფაქტი, რომ სწორედ, მცირე მეწარმეობის სფეროში იქმნება ერთობლივი ეროვნული პროდუქციისა და ეროვნული შემოსავლის მეტად მნიშვნელოვანი ნაწილი. აქ მსადდება დიდი მოცულობის, როგორც საწარმოო დანიშნულების, ისე ფართო მოხმარების

უნარიანი მოსახლეობის ერთობ საგრძნობი ნაწილი. მაგალითად, ევროკავშირის 6 ქვეყანაში (ესპანეთი, ნიდერლანდები, ბელგია, გერმანია, საფრანგეთი, იტალია) მცირე და საშუალო საწარმოებში დასაქმებულთა ხვედრითი წილი 40-70%-ის ფარგლებში მერყეობს. ამ ქვეყნებში, მცირე და საშუალო ფირმები, მთელი საწარმოების 90%-ს შეადგენენ და პროდუქციის ახლად შექმნილი ღირებულების 35-71%-ს აწარმოებენ (*მცირე და საშუალო მეწარმეობის განვითარების პოლიტიკა საქართველოში, თბ., „სმეცა", 1997წ. გვ .8).*

მცირე მეწარმეობის განვითარების შესანიშნავი მაგალითია აშშ. აქ, ჯერ კიდევ 1953 წელს, მიიღეს კანონი „მცირე ბიზნესის შესახებ", შექმნეს სპეციალური სახელმწიფო ორგანო - „მცირე ბიზნესის საკითხთა ადმინისტრაცია" - თავისი 100 რეგიონალური განყოფილებითა და 4000 თანამშრომლით. ამის მიუხედავად, ეს ქვეყანა, უპირველეს ყოვლისა, „დიდი ბიზნესის" ქვეყანაა. მისი 800 უმსხვილესი ფირმის (ანუ, ფირმის საერთო რაოდენობის მხოლოდ 1%-ის) ხელშია თავმოყრილი ქვეყნის მთელი ეროვნული ფასეულობის თითქმის ნახევარი და სამუშაო ადგილების მეოთხედი. ჩვენთვის ცნობილია, აშშ-ის პრეზიდენტის რ. რეიგანის ერთერთი გამოსვლა 1984 წელს, სადაც აღნიშნა: „ამერიკის მცირე საწარმოთა კარგი ჯანმრთელობა და ძალა – ეს, ჩვენი ეკონომიკის ჯანმრთელობის და ძლიერების მნიშვნელოვანი გასაღებია. სინამდვილეში, მცირე ბიზნესი არის ამერიკა". ასე რომ, მცირე სამეწარმეო საქმიანობისადმი მხარდაჭერა, ამერიკის პოლიტიკოსებს სისხლხორცში აქვთ გამჯდარი. ეს ხომ ის სექტორია, რომელიც საშუალო ზომის საწარმოებთან ერთად, ყოველწლიურად პროდუქციის 50%-ზე მეტს ქმნის და უზრუნველყოფს ახალი სამუშაო ადგილების მატების 2/3-ზე მეტს. მარტო უკანასკნელ 10 წელიწადში, მცირე მეწარმეობის დახმარებით აშშ-ში 20 მილიონი სამუშაო ადგილი შეიქმნა.

1982 წელს აშშ-ში რეგისტრირებული იყო და წარმატებით ფუნქციონირებდა 4,4 მლნ დამოუკიდებელი მცირე ფირმა და 5,5 მლნ მცირე სამეწარმეო გაერთიანება. 1992 წელს, მათმა რიცხვმა 19 მლნ-ს მიაღწია, ხოლო ხვედრითმა წილმა, ერთობლიე ეროვნულ პროდუქტში - 40% შეადგინა. აქ არ შედის სოფლის მეურნეობაში მომქმედი მცირე ფირმები. ამ დარგში, მცირე ფირმებს, ფერმერული მეურნეობების საერთო რაოდენობის 75% უკავიათ, მათზე მოდის ქვეყნის მიწების 30%, სასოფლო-სამეურნეო მანქანების 50% და სამუშაო ძალის 40% (*ო. შურღაია, მცირე ბიზნესის ადგილი ეკონომიკაში. ჟ „ეკონომიკა", 1994, №6-8, გვ. 60).*

1976-1982 წლებში აშშ-ის მთელს ეკონომიკაში საწარმოთა საერთო რაოდენობა 15,6%-ით გაიზარდა, აქედან, მცირე საწარმოების რაოდენობა 29,3%-ით. მშენებლობის დარგში საწარმოთა საერთო ზრდა 7,9% იყო, მცირე საწარმოებისა კი - 24,8% (*И.И. Разумнова. Мелкие фирмы в США. М., 1989. стр. 17).*

აშშ-ში მცირე საწარმოების განვითარებისათვის ღონისძიებების გატარება, ცენტრალური მთავრობის ზრუნვის საგანს წარმოადგენს. ამე-

რიკის ბიუჯეტიდან მცირე და საშუალო მეწარმეობის სუბსიდირებისათვის ყოველწლიურად 4 მილიარდი დოლარი გამოიყოფა, ხოლო 300 მილიონი დოლარი გარანტიების პროგრამის შესასრულებლად. შეღავათიანია გადასახადებიც, კერძოდ საშემოსავლო გადასახადი და მიღებული მოგების (რომელიც სამეცნიერო-კვლევით სამუშაოებზე იხარჯება) და დივიდენდის გადასახადი. რაც შეეხება მცირე საწარმოების ტექნიკო-ტექნოლოგიურ, მენეჯერულ და მარკეტინგულ დახმარებას და ინფორმაციულ უზრუნველყოფას, ამას მთლიანად აკეთებს „მცირე ბიზნესის საკითხთა ადმინისტრაცია“, იმ პროგრამების ფარგლებში, რომლებსაც ის შეიმუშავებს.

შეერთებული შტატების შემდეგ, მცირე მეწარმეობის განვითარების მაღალი დონით იაპონია გამოირჩევა. იქ, მცირე მეწარმეობის სექტორმა ქვეყნის სწრაფი განვითარების საქმეში, მეორე მსოფლიო ომის შემდგომ ათწლეულში, გადამწყვეტი როლი შეასრულა. ამ წლებში, მცირე და საშუალო ზომის საწარმოებს ადაპტირების დიდი უნარი და მოქნილობა მოეთხოვებოდათ. მათ არა მხოლოდ ეს შესძლეს, არამედ თავიანთი ტექნიკური და მენეჯერული შესაძლებლობებიც გააუმჯობესეს, რის შედეგადაც, ძალზე შემცირდა მათსა და მსხვილ საწარმოებს შორის არსებული სხვაობა მუშაკთა პროდუქტიულობასა და ხელფასში.

მსოფლიოში ფართოდ ცნობილ იაპონური კონცერნების მყარ საფუძველს წერილი და საშუალო სიდიდის საწარმოთა განშტოებული ქსელი ქმნის, რომელიც ამ ქვეყნის ეკონომიკურ ცხოვრებაში გადამწყვეტ როლს ასრულებს. 1988 წლის მონაცემებით, მცირე მეწარმეობაზე მოდიოდა იაპონიის სამრეწველო პროდუქციის 55%. იაპონიის ექსპორტის 40%-ს მცირე და საშუალო სიდიდის საწარმოები ასრულებენ (*ნ. ქუხიშვილი, მცირე ბიზნესი განვითარებული ქვეყნების ეკონომიკაში, ჟ. „ეკონომიკა“, №4-5, 1994, გვ. 74).* მცირე მეწარმეობის განვითარების ხასით, ამ ქვეყნისთვის დამახასიათებელი მსხვილი და მცირე ფირმების თანამშრომლობა და მათი ინტერესთა შეთანხმებაა. ეს განსაკუთრებით, მაღალი ტექნოლოგიების (მაგ., მიკროელექტრონიკა და სხვა) სფეროსთვისაა სახასიათო. იაპონიის მთავრობა განსაკუთრებულ ყურადღებას უთმობს და აქტიურ მხარდაჭერას უწევს ასეთ სიმბიოზებს, კანონმდებლობის მეშვეობით არეგულირებს ურთიერთობებს მსხვილ მწარმოებლებსა (კონტრაქტორები) და მცირე მწარმოებლებს (სუბკონტრაქტორებს) შორის. ეს კანონმდებლობა ისეა შედგენილი, რომ იგი მცირე მწარმოებლებს, ე.ი. მცირე მეწარმეებს, გარკვეულ გარანტიებს და სარგებელს უქმნის. სწორედ, ასეთმა კეთილმყოფელმა პირობებმა, გამოიწვიეს ის გარემოება, რომ იაპონიის ეკონომიკაში საწარმოების 99,2% მცირე და საშუალო სიდიდისაა. ისინი სამუშაოთი უზრუნველყოფენ ამ სფეროში დასაქმებულთა 80,6%-ს (*Виленский А. Государственная политика японии по отношению к малым и средним предприятиям. ж."ЭКО". №6. 1992. стр.135).*

იაპონიაში მცირე მეწარმეობის განვითარებას ხელს უწყობს საგადასახადო შეღავათები და კრედიტის აღების იაფი წყაროები. ამ ქვეყანაში, არსებობს სამთავრობო დაწესებულება ე.წ. „მცირე ბიზნესის საფინანსო კორპორაცია“, რომელიც მცირე ფირმებს აძლევს შეღავათიანი სარგებლის კრედიტს (არაუმეტეს 5 პროცენტისა წელიწადში), აგრეთვე, სპეციალურ შეღავათიან სესხებს - წარმოების მოდერნიზაციისთვის, ქვეყანაში დეფიციტური ნედლეულის შემოზიდვისთვის, შიგა ბაზრიდან გარე ბაზარზე გასვლისთვის და ა.შ.

მცირე მეწარმეობას საფრანგეთის ეკონომიკაშიც წამყვანი პოზიციები უჭირავს, სადაც, მცირე და საშუალო სიდიდის ფირმებს 80-იან წლებში საწარმოთა საერთო რიცხვის 99,4% ეკავათ *(რ. ასათიანი, მომსახურება და საბაზრო სისტემა, თბ., 1993წ, გვ. 75)*. აქ უპირატესად, მცირე მეწარმეობა განვითარებულია მანქანათმშენებლობაში, კვების მრეწველობაში, ელექტროტექნიკის წარმოებაში, ხე-ტყის გადამუშავებასა და ავეჯის წარმოებაში. მცირე მეწარმეობაში დასაქმებულია საფრანგეთის შრომითი რესურსების 50%. ამ ქვეყანაში მცირე ფირმები სამრეწველო პროდუქციის 45%-ს აწარმოებენ.

ყველა განვითარებული ქვეყნის მსგავსად, საფრანგეთის მთავრობაც, მცირე მეწარმეობის მხარდაჭერის მრავალ ღონისძიებას ატარებს. მათ შორის, განსაკუთრებით აღსანიშნავია, შეღავათიანი დაბეგვრა და დაკრედიტება. საფრანგეთში მცირე მეწარმეობის დასაკრედიტებლად შექმნილია სახელმწიფო და ნახევრად სახელმწიფო საფინანსო ინსტიტუტები (მაგ., სოფლის მეურნეობის დაკრედიტების ეროვნული სალარო, სადეპოზიტო სალარო და ა.შ.), რომელთა მიერ გაცემული კრედიტები, გაცილებით იაფია. გარდა ამისა, საფრანგეთის მცირე საწარმოები შეღავათებით სარგებლობენ საშემოსავლო გადასახადით და დამატებული ღირებულების გადასახადით დაბეგვრაშიც.

დიდ ბრიტანეთში 1980-1987 წლებში მცირე ფირმების რაოდენობა 200 ათასიდან 1,5 მლნ-დე გაიზარდა, მათში დასაქმებულ მუშაკთა რიცხოვნობა კი - 2 მლნ-დან 2,9 მლნ-დე გადიდდა. გადამამუშავებელ მრეწველობაში მათი ხვედრითი წილი საწარმოთა რაოდენობაში შეადგენს 90%-ს *(ო. შურლაია, მცირე ბიზნესის ადგილი ეკონომიკაში, ჟ.“ეკონომიკა“; №6-8, 1994, გვ. 62)*.

მცირე მეწარმეობა დიდადაა განვითარებული გერმანიაში, იტალიაში, ესპანეთში და სხვაგან. გერმანია მეწარმეთა ფენის ჩამოყალიბებასა და მისი განვითარების ხელშეწყობას ყოველთვის დიდ მნიშვნელობას ანიჭებდა. გერმანიის ფედერალურმა მთავრობამ გაამარტივა მცირე საწარმოების შექმნის პირობები. აქ მოქმედებს „საწესდებო კაპიტალის შევსების პროგრამა“, რომლითაც 1996 წელს დამწყებ მეწარმეებზე 25 მილიარდი გერმანული მარკა გაიცა. არსებობს საინვესტიციო გრანტიც, რომელიც ასევე, მეწარმის საკუთარი სასტარტო კაპიტალის შესავსებადაა გამიზნული. გერმანიის ფედერალური რესპუბლიკის მთავრობა, აგრეთვე სპონ-

სორობს ე.წ. „ევროპული აღორძინების პროგრამას“ (ERP), რომელიც საწარმოთა შექმნას, „მარშალის დახმარების საპარტნიორო ფონდის“ მეშვეობით უწევს დახმარებას. დიდი რაოდენობის შეღავათიანი სესხები ავტომატურად გაიცემა იმ მცირე საწარმოებზე, რომლებიც ვერ აკმაყოფილებენ საინვესტიციო გრანტის მოთხოვნებს. ამ ქვეყანაში, მცირე ფირმებისთვის არსებობს საგადასახადო შეღავათებიც - როცა ფირმის მოგება წელიწადში 2 მლნ. მარკაზე ნაკლებია, მას უნახევრდება მოგების გადასახადის განაკვეთი.

რაც შეეხება მცირე ფირმების სხვა სახის მომსახურებას - ინფორმაციის მიწოდება, კონსალტინგური და ინჟინერინგული მომსახურება და ა.შ., ამ საქმეს ხელმძღვანელობს გერმანიის სავაჭრო-სამრეწველო პალატა, რომელიც ფინანსურადაც კი ეხმარება იმ მცირე ფირმებს, რომლებიც ექსპორტზე მუშაობენ.

იტალიაში, მცირე მეწარმეობის მხარდაჭერის პოლიტიკა საკმაოდ დიდი ხნის წინ დაიწყო. აქ 1952 წლიდან არსებობს მცირე მეწარმეობის დამცველი კანონი, რომლის საფუძველსაც შეიქმნა „მცირე და საშუალო სიდიდის საწარმოებისთვის კრედიტების გამოყოფის ინსტიტუტი“, 1976 წელს - „შეღავათიანი დაკრედიტების ეროვნული ფონდი“, 1977 წელს კი, დაარსდა „კონსერვაციისა და რეკონსტრუქციის ფონდი“ - სესხის მისაცემად იმ საწარმოებისთვის, რომლებიც იმყოფებოდნენ რეკონსტრუქცია-მოდერნიზაციის სტადიაზე. იტალიის მრეწველობის სამინისტროსთან ტექნიკური განახლებისთვის არსებობს სპეციალური ფონდი, რომლის 20% მცირე და საშუალო საწარმოებს მიეცემათ 15 და მეტი წლის ვადით და ა.შ.

ესპანეთში მცირე და საშუალო ფირმების რაოდენობა 2 მილიონს აღწევს, რომლებშიც დასაქმებულია სამუშაო ძალის 65% და აწარმოებენ პროდუქციის 64%-ს (*ა. გრიშაშვილი, გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნები, თბ., 1998, გვ. 56*). აქ შემუშავებულია მცირე და საშუალო ფირმების დახმარების 5-წლიანი პროგრამა, რომელიც მათთვის, ყველანაირ დახმარებას ითვალისწინებს.

მცირე მეწარმეობის განვითარებამ დიდი როლი შეასრულა სხვა ქვეყნების ეკონომიკის აღმავლობაშიც. მან ეკონომიკური სასწაული მოახდინა აზიის ახალ ინდუსტრიულ ქვეყნებში (კორეა, სინგაპური, ტაივანი და სხვები), სკანდინავიის ქვეყნებში, აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნებში (უნგრეთი, ჩეხოსლოვაკია, პოლონეთი და ა.შ.).

ჩვენთვის, საქართველოსთვის, განსაკუთრებით საინტერესო კორეის მაგალითია. ამ ქვეყანამ განახორციელა მცირე და საშუალო საწარმოთა განვითარების ხელშეწყობის და დაცვის მეტად ფართო პროგრამა, კერძოდ, 1961 წელს მიიღეს საბანკო კანონი (რომელიც მცირე და საშუალო საწარმოებისთვის უცხოურ ვალუტაში სესხის მისაცემად ბანკის შექმნას

1961 წელს მიიღეს საბანკო კანონი (რომელიც მცირე და საშუალო საწარმოებისთვის უცხოურ ვალუტაში სესხის მისაცემად ბანკის შექმნას ითვალისწინებდა), 1966 წელს მიიღეს კოოპერაციული კანონი, 1975 წელს მცირე საწარმოების დაცვის კანონი, 1978 წელს მცირე საწარმოების დახმარების კანონი. გარდა ამ საკანონმდებლო დოკუმენტებისა, კორეაში არსებობს მთელი რიგი პროგრამები, რომლებიც მცირე და საშუალო სიდიდის საწარმოთა დახმარებას ითვალისწინებენ. ეს ძირითადად, ეხება იმპორტის შემცველი პროდუქციის მწარმოებელ საწარმოებს, ტექნოლოგიების განვითარებას და სხვა.

კორეის მცირე საწარმოებს აქვთ სხვა შეღავათებიც. მაგალითად, მათ შეუძლიათ ექსპორტიდან მიღებული შემოსავლების 1% წარმართონ მომავალი დანახარჯების დასაფარად, გამოიყენონ ჩვენებრივზე, 50%-ით მაღალი საამორტიზაციო ნორმები. წლიური მოგების 20% წარმართონ ტექნიკური გაუმჯობესების და სიახლეთა დანერგვისათვის. უმცირესი საწარმოები (მიკრო საწარმოები), განთავისუფლებულნი არიან საშემოსავლო გადასახადისაგან, საწარმოები 50-ზე ნაკლები მუშახელით ქონების გადასახადისაგან და ა.შ.

აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნებშიც, ეკონომიკის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი სექტორი მცირე მეწარმეობა ხდება: უნგრეთის მრეწველობაში მომუშავეთა 14,8% მცირე მეწარმეობაშია დასაქმებული, ბულგარეთში - 8%. მცირე მეწარმეობა თანდათან იმტკიცებს პოზიციებს პოლონეთში, რუმინეთში, ჩეხეთში და სხვაგან.

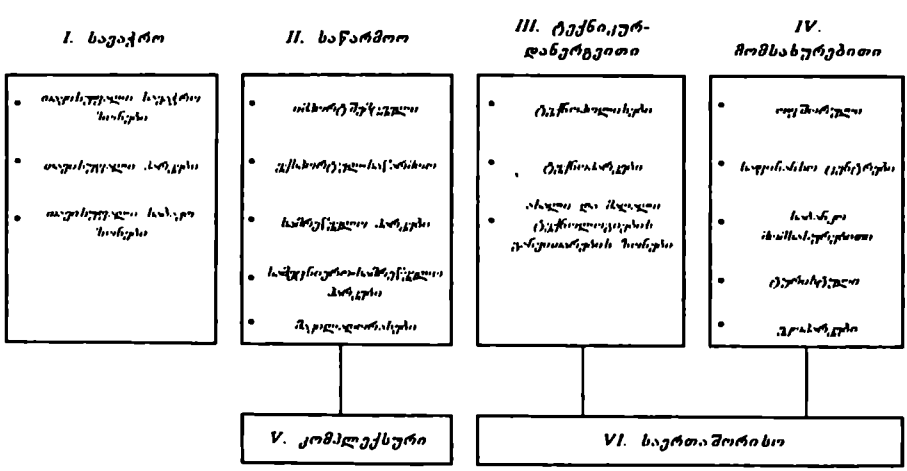
რუმინეთში, ჯერ კიდევ 1980 წელს, მიიღეს კანონი „მცირე მრეწველობის განვითარების შესახებ“, ბულგარეთში კი, 1984 წელს შეიმუშავეს მცირე და საშუალო საწარმოების დაჩქარებული განვითარების სამთავრობო პროგრამა. ასეთი კანონი შეიქმნა პოლონეთშიც – 1988 წელს.

მცირე მეწარმეობა სათანადოდ განვითარებულია ახლო აღმოსავლეთის ქვეყნებში, ლათინურ ამერიკაში და თვით აფრიკის ქვეყნებშიც კი. მაგალითად, თურქეთში საწარმოებს 1-9 სამუშაო ადგილით საწარმოთა მთელი რაოდენობის 97,2% უკავიათ და აწარმოებენ სამრეწველო პროდუქციის 16,7%-ს. აფრიკის ქვეყნების მცირე საწარმოებში დასაქმებულთა რიცხვი არ აღემატება 10 კაცს, სადამფუძნებლო კაპიტალი კი, საკმაოდ ხელშესახებ თანხას - 100 ათას დოლარს შეადგენს. აზიის ქვეყნების მცირე საწარმოებში, დასაქმებულთა რიცხვი 50 კაცის ფარგლებში მერყეობს, მაქსიმალური სადამფუძნებლო კაპიტალი კი – 170-190 ათასი დოლარის ფარგლებში. ლათინური ამერიკის ქვეყნებში, მცირე საწარმოდ ითვლება საწარმო 75 კაცამდე დასაქმებულით (ჩილეში - 20, კოსტარიკაში - 50, ბრაზილიაში - 75 და ა.შ). მათ არანაკლებ 350 ათასი დოლარის ძირითადი კაპიტალი აქვთ და წელიწადში აწარმოებენ 200-250 ათასი დოლარის პროდუქციას.

§1.8. ოფშორული ბიზნესი

❖ ოფშორული ბიზნესის არსი, თავისებურებები, ჯგუფები

ოფ'შორი ინგლის'ური წარმო'შობის სიტყვაა ("off-shore") და სიტყვა-სიტყვით „ნაპირიდან მო'შორებ'ულს," „ღია ზღვა'ში მყოფს," ე.ი. ი'ზოლირებ'ულს ნი'შნავს.* თანამედროვე ეკონომიკ'ურ ლიტერატ'ურა'ში, ამ ტერმინით აღნი'შნავენ თავის'უფალი ეკონომიკ'ური ზონების ერთ-ერთ ნაირსახეობას, ამ ზონებ'ში კომერციული საქმიანობის ორგანიზაციის სპეციფიკ'ურ ფორმას *(იხ. სქემა №1).*



სქემა №1

თავისუფალი ეკონომიკური ზონების სახესხვაობები
(გ. ჯოლია - „საგარეო ეკონომიკური ურთიერთობები", „მეცნიერება, თბ., 1998, გვ. 172)

და მაინც, რა არის ოფ'შორ'ული ბი'ზნესი? რა პრინციპებს უმყარებება მისი ორგანი'ზაცია და მართვა? როგორ ხდება მისი რეგ'ულირება? როგორია მისი შესაძლებელი ეკონომიკ'ური 'შედეგები იმ ქვეყნებისთვის, რომელთა რეგ'იონტები 'უპირატესობას ოფ'შორ'ულ ბი'ზნესს ანიჭებენ? როგორია მსოფლიო თანამეგობრობის 'შეხედულება ოფ'შორ'ულ ბი'ზნეს'ზე

---

* *Off-shor-ისგან განსხვავებით, რომელიც ალტერნატივას ნიშნავს.*

ან რას ილებს ქვეყანა, საკუთარ ტერიტორიაზე ოფშორული ზონების გახსნით? ამ კითხვებზე პასუხები მეტად საინტერესოა, თუნდაც იმ თვალსაზრისით, რომ არსებობს მოარული აზრი იმის შესახებ, რომ ოფშორული ბიზნესის მიზანი - ფულის „გათეთრება“ ანუ არაკანონიერი გზით ნაშოვნი „შაიი ფულის გარეცხვაა.“ ოფშორული ბიზნესი, ბიზნესის ერთ-ერთ სახეს კი არ წარმოადგენს, არამედ იგი ოფშორულ ზონებში განხორციელებული ბიზნესის თავისებური ფორმაა, რომელსაც მას მოცემულ ზონაში მოქმედი დაბეგვრის სისტემა და რეჟიმი აძლევს.

ოფშორული ბიზნესი როგორც წესი, თავს იჩრის საბანკო და სადაზღვევო საქმეში, საზღვაო ნაოსნობაში, ავიაციის ქონების ოპერაციებში, ქვეყნის სახის საექსპორტო-საიმპორტო ოპერაციებში და კონსალტინგში (საკონსულტაციო მომსახურება). რაც შეეხება თავად ოფშორულ ზონებს, მეცნიერთა უმეტესობა ამ ტერმინს სხვადასხვანაირად განმარტავს. გ. სემიონოვს იგი „სპეციფიკურ თავისუფალ ეკონომიკურ ზონად“ მიაჩნია *(Семенов Г. Развитие свободных экономических и офшорных зон . Российский экономический журнал, №11, 1995)*, ტ. დანკო ოფშორულ ზონას „თავისუფალ ეკონომიკური ზონების განსაკუთრებულ კლასს“ მიაკუთვნებს *(Панько Т.П. Округ З.М. Свободные экономические зоны в мировом хозяйстве, уч. Пособие, М., "ИНФРА-М", 1998, стр. 18-30)*, ე. აედოკუშინი – „ეკონომიკური ზონების სერვისულ ჯგუფს“ *(Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения, уч. Пособие, М., ИВЦ "Маркетинг", 1999, стр. 116-122)*. ნ. ლარინა და ა. კისელნიკოვი მას „თავისუფალი ეკონომიკური ზონების მსოფლიო ოჯახის წევრად“ თვლიან *(Ларина Н.И. Кисельников А.А. Региональная политика в странах рыночной экономики, уч. Пособие, М., экономика, 1998, стр. 37)*. დ. მელნიკი „ოფშორულ ზონებსა და თავისუფალ ეკონომიკურ ზონებს შორის მხოლოდ პირობით განსხვავებას“ ხედავს *(Мельник Д.Ю. Налоговый менеджмент, М., Финансы и статистика, 2000, стр. 106-121)* და ა.შ. მაშასადამე, ორი აზრი არ არსებობს იმაში, რომ ოფშორული ზონა თავისუფალი ეკონომიკური ზონების „ოჯახის წევრია,“ სადაც საერთაშორისო ეკონომიკური საქმიანობისთვის ლიბერალური საგადასახადო რეჟიმია დაწესებული. ოფშორული ზონები ჯგუფდება:

- *გეოგრაფიული ნიშნით;*
- *პოლიტიკური სტაბილურობით;*
- *საერთაშორისო მასარებლ აქტორიტეტულობით;*
- *ქვეყანაში პროფესიული კადრების არსებობით;*
- *კომუნიკაციებისა და საბანკო საქმის განვითარებით;*
- *ოფშორულ ზონაში შესვლის შესაძლებლობით და სხვა.*

პარადოქსია, მაგრამ ოფშორული ზონის არჩევისას ბიზნესმენები ეჰირატესობას არა ზემოდასახელებულ ნიშნებს, არამედ შემდეგ პრინციპულ მომენტებს ანიჭებენ:

- *დაბეგვრის დონე;*
- *არგარიშგების აკრძალებლობა;*
- *ორმაგ დაბეგვრაზე შეთანხმების არსებობა;*
- *ოფშორული ზონაში დაფუძნებული კომპანიის კონფიდენციალობა.*

ალბათ ეს სწორედ ის ფაქტორებია, რომლებიც ოფშორული ზონების „სიფხიზლის საიდუმლოებას“ ხსნიან.

ზემოაღნიშნული პირობების მიხედვით ოფშორული ზონები 3 ჯგუფად იყოფა:

- *პირველს ის ოფშორული ზონები მიეკუთვნებიან, რომელთაც დაბალი გადასახადები გააჩნიათ და კომპანიისგან ანგარიშგებას არ მოითხოვენ. ძირითადად აქ მესამეული მსოფლიოს პატარა ქვეყნები შედის, რომლებიც სიმბოლურად „ქოქოსის ოფშორებად“ იწოდებიან. მათ შორის ყველაზე ცნობილია ბაგამის, ვირჯინიის, კაიმანის, ტერქსის, კაიკოსის კუნძულები და პანამა. ამ ზონებში ეზრენველყოფილია დაფუძნებული კომპანიის ვმალლესი კონფიდენციალობა. მათ შესახებ თვით სახელმწიფო რეესტრშიც კი მხოლოდ მინიმალური მონაცემები შეიტანება. ეს კომპანიები გადასახადებს არ იხდიან. მათი ერთადერთი გადასახადი ყოველწლიური ფიქსირებული მოსაკრებელია (ბაჟი), რომელიც 100-1000 აშშ დოლარის შუალედში მერყეობს.*
- *მეორე ჯგუფს მიეკუთვნებიან ოფშორული ზონები, რომლებიც იქ დაფუძნებულ კომპანიებს შესამჩნევ საგადასახადო შეღავათებს აძლევენ, მაგრამ მათგან ოფიციალურად მოითხოვენ წლიურ ანგარიშგების წარდგენას. ზემოდასახელებულ ჯგუფს მიეკუთვნებიან კუნძული კვიპროსი და აშშ-ის დელაეერისა და ვაიომინგის შტატები (ამ ჯგუფს 2000 წლიდან გიბრალტარიც შეუერთდა). აღნიშნულ ზონებში კომპანიების რეგისტრაცია და მომსახურება ძვირია, მაგრამ სამაგიეროდ თვით ამ ქვეყნების პრესტიჟია მაღალი, რაც საერთაშორისო ურთიერთობებში მეტად გასათვალისწინებელი ფაქტორია.*
- *ოფშორული ზონების მესამე ჯგუფი იმ ქვეყნებს მოიცავს, რომლებიც ფორმალურად ოფშორებად არ ითვლებიან, მაგრამ ზოგიერთ ოპერაციებზე ან ინვესტორთა გარკვეულ ჯგუფებზე (როგორც წესი, უცხოელ ინვესტორებზე) დაბეგვრის დაბალი მასტიმულირებელი სისტემა გააჩნიათ. ამ ქვეყნებში, გარკვეულ შემთხვევებში გადასახადების დაბალი დონე ორმაგი დაბეგვრის თავიდან აცილების საერთაშორისო შეთანხმების პირობების მიღებით და გამოყენებით მიიღწევა. ამ ზონებს მიეკუთვნებიან: დიდი ბრიტანეთი, ბელგია, ავსტრია, ნიდერლანდები, შვეიცარია, ლუქსემბურგი და ლიხტენშტეინი.*

მსოფლიოს 80-მდე ქვეყანა ან მთლიანად თუ ითონ წარმოადგენს ოფშორულ ზონას ან აქვს ასეთი ზონები. მათ რიცხვს მიეკუთვნებიან: ბაგამის, ბელიზის, ბერმუდის, ბრიტანეთის ვირჯინიის კუნძულები, ვანუატუ, კუნძული გერნსი, გიბრალტარი, ჰოლანდიის ანტილიის კუნძულები, ჰონკონგი (სიანგანი), კუნძული ჯერსი, ირლანდიის რესპუბლიკა, იტალია, კაიმანის კუნძულები, კვიპროსი, კუკის კუნძული, ლიბერია, ლიხტენშტეინი, ლუქსემბურგი, მაურიკია, მადეირა, ლაბუანი (მალაზია), მალტა, კუნძული მენი, ნეისი, ნიუე, პანამა, დასავლეთ სამოა, სეიშელის კუნძულები, დიდი ბრიტანეთი, კუნძულები ტერქსი და კაიკოსი, ურუგვაი, შვეიცარია და სხვები. ამ ჩამოთვლილთაგან ოფშორული ბიზნესის აქტიურობით მსოფლიოში 4 რეგიონი გამოირჩევა - ჩრდილო ამერიკა, ევროპა, კარიბისა და ოკეანეთის რეგიონები.

როგორც ვხედავთ, ოფშორის ტერმინის სიახლის მიუხედავად, მისმა საქმიანობამ ამჟამად მსოფლიოს მრავალი ქვეყანა მოიცვა, რისი მიზეზიც მეწარმეობის განვითარების კარგი სასათბურე პირობებია. საქმე ისაა, რომ კაპიტალი მიედინება იქ, სადაც მისთვის უკეთესი გარემოა, იწყებს მუშაობას და ფაქტიურად იშლება საფინანსო მეწარმეობა, რასაც კაპიტალით მოგების მიღება ჰქვია. სწორედ ასე აყვავდნენ ჰონკონგი და სინგაპური, რომელთაც არც ძვირადღირებული წიაღისეულის საბადოები და არც ფართომასშტაბიანი საწარმოო სიმძლავრეები გააჩნიათ. უბრალოდ მათ ოფშორული ზონები აქვთ კარგად განვითარებული ოფშორული ბიზნესით, რაც ეკონომიკის განვითარებას დიდ ბიძგს აძლევს.

❖ *ოფშორული კომპანიების რეგისტრაცია და დაფუძნება*

ოფშორული კომპანიების რეგისტრაცია ურთიერთგანსხვავებულია და კონკრეტული ოფშორული ქვეყნის (ზონის) კანონებით განისაზღვრება. ზოგიერთ ოფშორულ იურისდიქციებში იგი მეტად მკაცრია, ზოგან კი შერბილებული. ყველა ოფშორული ზონისთვის საერთო ამ საკითხში ის არის, რომ მას აფუძნებს არარეზიდენტი, რომლის საქმიანობა ოფშორული ზონის ფარგლებს გარეთ ხორციელდება. ოფშორული კომპანიების რეგისტრაციის პირობების წარმოსადგენად გთავაზობთ რამოდენიმე ოფშორული ზონის მაგალითს:

ჰონკონგი (სიანგანი). ჰონკონგში საერთაშორისო ვაჭრობისა და საინვესტიციო საქმიანობის განსახორციელებლად შეზღუდული პასუხისმგებლობის კერძო ფირმები იხსნება. ისინი სახელმწიფო რეგისტრში წარადგენენ მემორანდუმს, ფირმის წესდებას, აგრეთვე დეკლარაციას კანონების დაცვის შესახებ და დასარეგისტრირებელი ფირმის ოფისის ადგილმდებარეობის (ჰონკონგში) ცნობას. ეს უკანასკნელი შეიძლება წარდგენილ იქნეს რეგისტრაციიდან 14 დღის განმავლობაში. ფირმის სახელწოდება, რომელიც იმეორებს არსებულ დასახელებებს ან რომელ-

შიც შეიმჩნევა აკრძალული საქმიანობა ან მთავრობის მფარველობა სარეგისტრაციოდ არ მიიღება. მთელი რიგი სახელწოდებები თანხმობასა და ლიცენსირებას მოითხოვს (ასეთებია: "British", "Imperial", "Royal" და ა.შ.)

ჰონკონგში დარეგისტრირებულმა ყველა ფირმამ მდივანი უნდა დანიშნოს, რომელიც შეიძლება იყოს როგორც ფიზიკური, ისე იურიდიული პირი, მაგრამ აუცილებლად ამ ქვეყნის რეზიდენტი.

ჰონკონგში რეგისტრირებული ოფშორული კომპანიები, რომლებიც საკუთარი ტერიტორიის გარეთ ეწევიან საქმიანობას, ამ საქმიანობიდან მიღებულ მოგებაზე არ იბეგრებიან მაშინაც კი, თუ ეს მოგება აღნიშნული ქვეყანაში გადმოირიცხა. ამ დროს, უშუალოდ ჰონკონგის ტერიტორიაზე მოქმედი ადგილობრივი (ონშორული) ფირმები იბეგრებიან მოგების 16,5%-ით *(Корнеева Е. Офшорный мир. М., Экономика 2001. стр. 113)*. ოფშორული კომპანიები რეგისტრაციისას, მხოლოდ ერთდროულ საბაჟო გადასახადს - 300 აშშ დოლარს იხდიან. კომპანიის საქმიანობის გაგრძელებისას კი, იგი ყველა საფინანსო წელს უნდა იქნეს გადახდილი. ჰონკონგში დარეგისტრირებული ოფშორული ფირმა ვალდებულია, აწარმოოს ბუღალტრული აღრიცხვა, რომლის ანგარიშგების წარდგენა აუცილებელია საგადასახადო ინსპექციაში.

ოფშორული კომპანიის მესაკუთრე – ბენეფიციარების ეინაობა, ჰონკონგში გასაიდუმლოებულია.

კაიმანის კუნძულები. კაიმანის კუნძულებზე კომპანიების რეგისტრატორი ახდენს ოფშორული კომპანიების რეგისტრაციას, რომლის უპირატესობა შემდეგში მდგომარეობს: პირდაპირი დაბეგვრის არარსებობა, ანონიმურობა, აქციონერთა რიცხვზე და საწესდებო კაპიტალის მოცულობაზე მინიმალური მოთხოვნა.

ოფშორული კომპანიის დასარეგისტრირებლად სახელმწიფო რეგისტრს კომპანიის წესდება, მემორანდუმი, ნოტარიუსის მიერ დამოწმებული განცხადება (რომელშიც ნაჩვენები იქნება, რომ კომპანიას განზრახული აქვს საქმიანობა ძირითადად კაიმანის კუნძულების გარეთ აწარმოოს) და სარეგისტრაციო ბაჟის გადახდის ქვითარი წარედგინება. რეგისტრს კომპანიის ტიპი, სახელწოდება, ოფისისა და შეთავაზებული დირექტორების მისამართები და კაიმანის კუნძულების იმ რეზიდენტის ეინაობა უნდა ეცნობოს, რომელსაც ოფშორული კომპანიის რწმუნებულება ექნება მისი საქმიანობის შესრულების შესახებ.

თვით ოფშორულ ზონაში კომპანიებს კომერციული საქმიანობა და უძრავი ქონების ოპერაციები, ლიცენზიის გარეშე საბანკო, სადაზღვეო და კოლექტიური ინვესტირება და აგრეთვე მოსახლეობისგან კაპიტალის მოზიდვა ეკრძალებათ.

კომპანიის რეგისტრაციისთვის 2 დღეა საჭირო, მინიმალური საწესდებო კაპიტალის მოცულობა 100 აშშ დოლარს შეადგენს, ხოლო

დირექტორების მინიმალური რიცხვი - ერთს. ამასთან არ არის აუცილებელი, დირექტორს ჰქონდეს კაიმანის კუნძულების მოქალაქეობა.

კაიმანის კუნძულებზე არ არსებობს კერძო პირების, კომპანიებისა და ტრასტების დაბეგვრა. ოფშორული კომპანიები 50 ათას დოლარამდე საწესდებო კაპიტალით იხდიან სალიცენზიო მოსაკრებელს წელიწადში 500 აშშ დოლარის მოცულობით *(Корнеева Е. Офшорный мир. М.. Экономика 2001. стр. 129).*

ლიბერია. ლიბერიაში საერთაშორისო ვაჭრობისა და საინვესტიციო საქმიანობის განსახორციელებლად არარეზიდენტი კომპანიების რეგისტრაცია ერთადერთი კომპანიის მიერ ხდება,რომელსაც ლიბერიის მთავრობასთან ამ საქმიანობის განხორციელებაზე კონტრაქტი აქვს დადებული. არარეზიდენტი კომპანიების რეგისტრაცია მას შემდეგ ხდება, რაც სახელმწიფო რეგისტრში წარდგენილი იქნება წესდება, ოფისის მისამართი და შეთანხმდება კომპანიის სახელწოდება, რომელიც უკვე არსებული არ შეიძლება იყოს. გარკვეული შეზღუდვები აქვს შემდეგი დასახელებების გამოყენებას: Bank, Savings, Assurange, Insurange და სხვა. აღნიშნულ ქვეყანაში ლიცენზიის გარეშე საბანკო და სადაზღვეო საქმიანობა აკრძალულია. შეზღუდვები კომერციულ საქმიანობასაც გააჩნია და არც მოსახლეობისგან კაპიტალის მოზიდვაა დაშვებული.

არარეზიდენტი კომპანიის რეგისტრაციას 2 დღე სჭირდება, ხოლო სახელმწიფო რეგისტრიდან დოკუმენტების მიღებას - 5 დღე. ლიბერიაში არარეზიდენტ კომპანიების მესაკუთრე – ბენეფიციარების ვინაობა მკაცრად გასაიდუმლოებულია. აქციონერული კაპიტალის სტანდარტული მოცულობა 50000 აშშ დოლარს შეადგენს, გამოშვებული აქციების მინიმალური სიდიდე კი, ერთი აქციაა ნომინალით ან ნომინალის გარეშე. აქციონერების მინიმალური რიცხვი ერთს შეადგენს.

კომპანიის დირექტორების რაოდენობა აქციონერთა რიცხვზეა დამოკიდებული. არ არის აუცილებელი დირექტორები ლიბერიის მოქალაქეები იყვნენ. კომპანიამ უნდა დანიშნოს მდივანი (იგი შეიძლება იყოს ფიზიკური ან იურიდიული პირი), რომელსაც შეიძლება ნებისმიერი ქვეყნის მოქალაქეობა გააჩნდეს.

ლიბერიის არარეზიდენტი კომპანიები არ იბეგრებიან, თუ მათი მოგება ქვეყნის გარე წყაროებიდან არის მიღებული. ისინი ყოველწლიურად მხოლოდ სალიცენზიო მოსაკრებელს - 150 დოლარს იხდიან. ფირმებს საფინანსო ანგარიშგების წარმოება ევალებათ, თუმცა მათი წარდგენა არ არის სავალდებულო.

დაახლოებით ანალოგიურია სხვა ოფშორულ ზონებში არარეზიდენტი კომპანიების ე.წ. ოფშორული კომპანიების რეგისტრაცია. მთავარი და ძირითადი, რითაც ოფშორული ზონები სხვა ქვეყნის მოქალაქეებს საკუთარ ტერიტორიაზე ოფშორული კომპანიების გასახსნელად იზიდავენ არის - კომპანიის დაფუძნების სიმარტივე, მესაკუთრის ანონიმურობა, და

რაც ყველაზე მთავარია, თითქმის ნულოვანი საგადასახადო რეჟიმი. ამით ოფშორული ქვეყნები, ახერხებენ უცხოელი ინვესტორების დაინტერესებას, მათ ტერიტორიაზე კაპიტალის შეტანით.

სწორედ ამ ლიბერალურმა წესებმა და აქედან გამომდინარე,ოფშორულ იურისდიქციებში ოფშორული კომპანიების რიცხვის ზრდამ, წარმოშვა სარეგისტრატორო ფირმები (სარეგისტრატორო კომპანიები). ისინი ამ საქმეში ლიცენზირებული არიან და საჭირო შემთხვევაში უცხოელი ინვესტორები ოფშორულ ზონაში არარეზიდენტი კომპანიის დასარეგისტრირებლად მათ მიმართავენ. სხვათაშორის არაოფშორულ ზონებშიც (მ.შ. საქართველოშიც) ოფშორული კომპანიების სარეგისტრაციო ფირმები არსებობენ, რომელთაც შეუძლიათ მათი დარეგისტრირება, მაგრამ მათ სამდივნო მომსახურების უფლება არ გააჩნიათ. ასეთ უფლებას მხოლოდ ოფშორული ზონის რეზიდენტი ფირმა ფლობს. სამდივნო მომსახურებაში შედის:

- *ოფშორული კომპანიისთვის იურიდიული მისამართის მიცემა;*
- *ადვოკატის (ნოტარიუსის) გამოყოფა;*
- *ოფშორული კომპანიისთვის საგადასახადო შეღავათების მიღება;*
- *მდივან-რეზიდენტის დანიშვნა;*
- *კომპანიის დირექტორებად და აქციონერებად ნომინალური პირების (რეზიდენტები) წარდგენა (თუ ამას მოითხოვს ოფშორული ზონის კანონმდებლობა);*
- *კორესპონდენციის დამუშავება, ანგარიშების შედგენა, ადგილობრივ კომპეტენტურ ორგანოებში წარმომადგენლობა და ა.შ.*

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ოფშორული კომპანიის რეგისტრაცია ოფშორულ ზონაში ხდება, ამიტომ მისი დაფუძნება ოფშორული ზონის კანონებით ხორციელდება. მიუხედავად ამისა, ინვესტორს ოფშორული კომპანიის დასაფუძნებლად ხშირად მთელი რიგი დოკუმენტების წარდგენა სჭირდება, რაც საკუთარ ქვეყანაში უნდა მოიპოვოს. ამ დოკუმენტების რაოდენობა და მოპოვების სირთულე მრავალ ფაქტორზეა დამოკიდებული, კერძოდ: ინვესტორი ფიზიკური პირია თუ იურიდიული, აქვს თუ არა ნებართვა ბანკიდან კაპიტალის საზღვარგარეთ გატანაზე, ხომ არა აქვს საგადასახადო სტრუქტურის დავალიანება, ინვესტორის საერთო კრების (ან მართვის სხვა ორგანოს) თანხმობა ოფშორულ ზონაში კაპიტალის გატანაზე და მრავალი სხვა.

რუსეთიდან ოფშორულ ზონებში კაპიტალის გადინების შესამცირებლად 1999 წლის 9 ივლისიდან მოქმედებს ვაჭრობის სამინისტროს ბრძანება (№318), რომელმაც ქვეყნის იურიდიული და ფიზიკური პირების

მიერ საზღვარგარეთ ინვესტიციების განხორციელების შესახებ სპეციალური ინსტრუქცია დაამტკიცა. ამჟამად ამ საქმეს რუსეთის ეკონომიკური განვითარების სამინისტრო ხელმძღვანელობს. ინვესტორს ევალება სამინისტროში წარმოადგინოს ოფშორული კომპანიის ბიზნეს-გეგმა, რომლის შემადგენელი ნაწილებია: პროექტის საერთო დახასიათება - საერთო ჩანაფიქრი, საქმიანობის დარგი, პროექტის მონაწილენი, ძირითადი კონკურენტები, პროექტის განთავსების რეგიონი, ბაზარი, პროექტის სახე და ნომენკლატურა, რუსეთის ინტერესებიდან გამომდინარე პროექტის ეკონომიკური, სამრეწველო და საფინანსო ასპექტები, კაპიტალური და საექსპლუატაციო ხარჯები, საწარმოო პროგრამა (საფასო მაჩვენებლების დასაბუთებით), გადასახადები, პროექტის დაფინანსება (მათი განაწილება საკუთარ და ნასესხ კაპიტალს შორის, ნასესხი კაპიტალის დაფარვის ვადები).

რუსეთის ეკონომიკური განვითარების სამინისტროს ექსპერტთა ჯგუფი ამოწმებს მიღებულ ტექნიკურ-ეკონომიკურ დასაბუთებას და მასზე დაყრდნობით, თითოეულ პროექტზე ანგარიშობს გამოსყიდვის ვადას, მოგების შინაგან ნორმას, მომგებიანობის ინდექსს, შემოსავლების დისკონტირებულ ნაკადებს, პროექტის მგრძნობელობას ძირითად ეკონომიკურ მაჩვენებელთა შეცვლის მიმართ და ა.შ.

რუსეთის ინვესტორის მიერ საზღვარგარეთ ოფშორული კომპანიის გახსნის მიზანშეწონილობაზე (ან არამიზანშეწონილობაზე) ექსპერტთა განსაზღვრული ჯგუფი იღებს გადაწყვეტილებას.

როგორც ვხედავთ, რუსეთის ფედერაციაში ადგილობრივი ინვესტორების მიერ კაპიტალის საზღვარგარეთ გატანა და იქ პროექტების განხორციელება ამ ბოლო წლებში მეტად გართულდა, რაც გამოიწვია არასასურველი გარემოს გამო ადგილობრივი ინვესტორების ქვეყნიდან წასვლამ, ასეა საქართველოშიც. განსხვავება მხოლოდ იმაშია, რომ ჩვენთან ინვესტიციების გატანა უფრო ადვილია.

ოფშორულ ზონებში კაპიტალის გატანა ბიზნესის ეფექტიანობის ამაღლებას ემსახურება, რომელიც მიიღწევა:

- *მუშაობის ეფექტიანობის ამაღლებით;*
- *სრულყოფილი ინფორმაციული უზრუნველყოფით;*
- *ლიბერალური საგადასახადო სისტემით.*

მათგან ყველაზე მნიშვნელოვანი შეღავათიანი საგადასახადო სისტემაა. ხშირად სწორედ ეს მოტივია ოფშორული კომპანიის დაარსების ძირითადი საფუძველი.

ოფშორულ ზონებში კომპანიის დაფუძნების ხარჯები არაერთგვაროვანია. მაგალითად, გიბრალტარზე ოფშორული კომპანიის დაფუძნების ერთჯერადი გადასახადი და პირველი წლის მომსახურების საერთო

ხარჯი 1390 აშშ დოლარს შეადგენს, კუნძულ მენსე - 3490 აშშ დოლარს, პანამაში 1090-ს, დომინიკაში 1350-ს, ვირჯინიის კუნძულებზე 1290-ს, დიდ ბრიტანეთში 1460-ს, მაურიკიაში 1490-ს, ბაგამის კუნძულებზე 1490-ს, აშშ-ს დელაუერის შტატში 690-ს და ა.შ. გარდა ამისა, კომპანიები ყოველწლიურ მოსაკრებელს იხდიან. პანამაში მისი სიდიდე 550 აშშ დოლარია, გიბრალტარზე - 790, ბაგამის კუნძულებზე – 890, მაურიკიაში - 690 და ა.შ.

❖ *ოფშორული კომპანიების იურიდიული სტატუსი*

ოფშორული კომპანიის სტატუსს ქვეყნის სპეციალური კანონი ან სხვა ანალოგიური ნორმატიული აქტი განსაზღვრავს საერთო წესის მიხედვით. ოფშორული კომპანია არის არარეზიდენტი და სწორედ ეს გახლავთ ის მთავარი მომენტი, რომელიც მას გადასახადებისგან ათავისუფლებს. აღნიშნული კომპანიებისადმი წაყენებული მოთხოვნები შემდეგ 3 ძირითად პრინციპზე დაიყვანება:

- *ოფშორული კომპანიების მეპატრონეები არ შეიძლება მოქცეულნი ოფშორული იურისდიქციის რეზიდენტები იყვნენ;*
- *ოფშორულ კომპანიებს არა აქვთ უფლება აწარმოონ საქმიანი ოპერაციები და ჰქონდეთ რაიმე ქონება ან შემოსაელის წყაროები ოფშორული იურისდიქციის ტერიტორიაზე;*
- *ოფშორული კომპანიების მართვა (კონტრაქტების დადების, საერთო კრებებისა და დირექტორთა საბჭოს სხდომების ჩათვლით) საზღვარგარეთ უნდა ხორციელდებოდეს;*

ზოგიერთ ქვეყნებში ოფშორული კომპანიების მოთხოვნები მკაცრია, ზოგიერთში კი –ერთობ გამარტივებული. ამიტომ, როცა ულაპარაკობთ ოფშორული კომპანიის სტატუსზე, უნდა ვიცოდეთ, რომ ეს არის საწარმოს განსაკუთრებული იურიდიული სტატუსი, რომელსაც ახასიათებს დაბეგვრისა და ადმინისტრაციული კონტროლის განსაკუთრებული რეჟიმი და გამოიხატება მცირე გადასახადებისა და სარეგისტრაციო მოსაკრებლის სიმცირეში ან მის საერთოდ არარსებობაში, კომპანიის დირექტორების და მათი აქციონერების კონფიდენციალობაში, აგრეთვე მათი ნომინალური პირებით შეცვლაში, საწესდებო კაპიტალის შეუსებისა და ანგარიშგების წარდგენის არაარსებობაში ან მინიმალურ მონაცემთა წარდგენაში და ა.შ *(Кабир Л.С. Организация офшорного бизнеса. М., Финанси и статистика. 2003. стр. 46)*

საერთოდ, ოფშორული კომპანია სრულუფლებიანი იურიდიული სუბიექტია და მას სხვა იურიდიულ პირებთან გარიგებების წარმოების უფლება აქვს. თვით ცნება „ოფშორული კომპანია“ მის ორგანიზაციულ-სამართლებრივ ფორმას არ გამოხატავს. მას შეიძლება ჰქონდეს საწარმოს ნებისმიერი სამართლებრივი ფორმა – სააქციო, შეზღუდული პასუხის-

მგებლობის, ამხანაგობა და ა.შ. ოფშორულ იურისდიქციებში განსაკუთრებით გავრცელებულია შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოების ოფშორული კომპანიები. ხშირ შემთხვევებში ალნიშნული კომპანიების ამერიკულ ტიპს ეხმიანებით, რომელიც განიხილება როგორც ბიზნესის წარმართვის კოლექტიური ფორმა და მისი წევრები (დამფუძნებლები) შეიძლება გახდნენ ოფშორელი სახელმწიფოს არარეზიდენტები.

ოფშორულ კომპანიებს სხვადასხვა სახელებს უწოდებენ. ზოგიერთ ქვეყანაში მათ არარეზიდენტები ეწოდებათ (non resident), ზოგან - გადასახადებისგან განთავისუფლებულები (exempt), ხოლო ზოგან - საერთაშორისო ბიზნეს-ორგანიზაციები (International Business Company).

❖ *„ფულის გათეთრების“ წინააღმდეგ მებრძოლი მარეგულირებელი ორგანოები*

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, არსებობს მოსაზრება, რომ ოფშორული ბიზნესის მიზანი – „ფულის გათეთრება“ ანუ არაკანონიერი გზით „შავი ფულის გარეცხვაა“. თავისი შინაარსით, „ფულის გათეთრება“ ანუ უკანონო შემოსავლების ლეგალიზაცია, ოპერაციათა ერთობლიობას მოიცავს, რომლის მიზანი შემოსავლების წყაროს იმგვარად შენიღბვაა, რომ შემდეგში დამნაშავეთა მიერ, ასეთი შემოსავლების გამოყენება შეიძლებოდეს მისი მეპატრონეების კომპრომეტაციის გარეშე.

ფულის გათეთრება კომპლექსურ პრობლემას წარმოადგენს და მის წინააღმდეგ ბრძოლა შესაბამისი კანონმდებლობის შემუშავებასა და ადმინისტრაციული ჩარჩოების დადგენას საჭიროებს. სხვადასხვა ქვეყანაში ფულის გათეთრების მექანიზმი უკიდურესად განსხვავებულია, ამიტომ თითოეულ სახელმწიფოში მის წინააღმდეგ ბრძოლის კანონმდებლობას საკუთარი სპეციფიკა გააჩნია. ზოგან იგი სისხლის სამართლის დანაშაულს წარმოადგენს, ზოგან კი – მძიმე დანაშაულს. აშშ-ში ფულის გათეთრებისთვის 20 წლამდე თავისუფლების აღკვეთა და 500 ათას დოლარამდე ჯარიმაა დაწესებული, საბერძნეთში – 5-დან 10 წლამდე პატიმრობა, საფრანგეთში 10 წლამდე თავისუფლების აღკვეთა და 5 მლნ ფრანკამდე ჯარიმა, შვეიცარიაში 5-წლამდე პატიმრობა და 1 მლნ ფრანკამდე ჯარიმა და ა.შ. *(ჟ. „ბანკი,“ №3, 2003, გვ.64).*

დასავლეთის ქვეყნების კანონმდებლობაში „ფულის გათეთრების“ წინააღმდეგ ბრძოლის სისტემის ფუნქციონირების პრინციპებია ჩამოყალიბებული, რომელთაც მიეკუთვნება: პრინციპი „იცნობდე შენს კლიენტს“, საეჭვოდებული ანგარიშგების პრინციპი, მონიტორინგს დაქვემდებარებულ გარიგებათა განსაზღვრა და ა.შ. ფულის გათეთრების წინააღმდეგ ბრძოლის ადმინისტრაციული სისტემები, იმის მიხედვითაა აგებული, თუ როგორია ამა თუ იმ ქვეყანაში კონტროლისა და სუპერვიზიის ზოგადი პრინციპები და რა ამოცანები დგას ამ ბრძოლის წინაშე.

ფულის გათეთრების წინააღმდეგ ბრძოლის ამერიკული ადმინისტრაციული სისტემა, ერთ-ერთი ყველაზე ეფექტურია მსოფლიოში. აშშ-ში საეჭვო გარიგებების შესახებ ინფორმაციის მოპოვება, ანალიზი და გამოძიების ჩატარება საფინანსო ინსტიტუტების მარეგულირებელ ორგანოებს აკისრიათ. მათი საქმიანობის კოორდინირების მიზნით, ფინანსთა სამინისტროსთან საფინანსო დანაშაულების წინააღმდეგ ბრძოლის ორგანიზაციაა შექმნილი. ანალოგიურ ფუნქციებს ასრულებენ კანადაში – ფინანსური ოპერაციებისა და ანგარიშების ანალიზის ცენტრი, არგენტინაში – ფინანსური ინფორმაციის კომიტეტი, საფრანგეთში – უკანონო საფინანსო ოპერაციების გამოძიების ჯგუფი, ბელგიაში – ფინანსური ინფორმაციის დამუშავების ჯგუფი და სხვა. მათ, ყველას „ფინანსური დაზვერვის“ საერთო სახელწოდება აქვთ.

მას შემდეგ, რაც დანაშაულებრივი ჯგუფების მიერ „ფულის გათეთრების“ შემთხვევებმა გლობალური ხასიათი შეიძინა, დღის წესრიგში მის წინააღმდეგ ბრძოლაში საერთაშორისო თანამშრომლობის აუცილებლობა დადგა. ასეთი თანამშრომლობის საწყისად „დიდი შვიდეულის მიერ 1989 წელს ფულის გათეთრების საწინააღმდეგო ფინანსური ქმედების ჯგუფის (FATF) ჩამოყალიბება ითვლება. აღსანიშნავია,რომ მასთან მსოფლიოს 29 სახელმწიფო და 2 საერთაშორისო ორგანიზაცია თანამშრომლობს.

FATF-ის უმთავრეს ამოცანებს წარმოადგენს: ფულის გათეთრების წინააღმდეგ ბრძოლაში რეკომენდაციების შემუშავება (უკვე შემუშავებულია 40 რეკომენდაცია), წევრი ქვეყნების საკანონმდებლო ბაზის შესაბამისობის დადგენა FATF-ის რეკომენდაციებთან,არაწევრ ქვეყნების მდგომარეობის არსებითი შესწავლა, ფულის გათეთრების პრობლემატიკაზე სემინარებისა და სიმპოზიუმების ჩატარება და ა.შ.

FATF-თან ფულის გათეთრების წინააღმდეგ ბრძოლის საკითხებზე მჭიდროდ თანამშრომლობენ საერთაშორისო სავალუტო ფონდი, ინტერპოლი, ევროპის საბჭო, „ეგმონტის“ ჯგუფი და ა.შ.

საქართველოში ფულის გათეთრების წინააღმდეგ ბრძოლის სისტემას საფუძველი უნდა ჩაუყაროს ახლად მიღებულმა კანონმა „უკანონო შემოსავლის ლეგალიზაციის აღკვეთის ხელშეწყობის შესახებ“ (2003წ. 6 ივნისი), რომელშიც სრულად აისახა ფულის გათეთრების წინააღმდეგ ბრძოლის სისტემის ფუნქციონირების ძირითადი პრინციპები,ჩამოყალიბებული საერთაშორისო გამოცდილების საფუძველზე.

აღნიშნული კანონის მიხედვით, საქართველოში უნდა შეიქმნას ფინანსური მონიტორინგის სამსახური და დადგინდეს მისი განმახორციელებელი პირები. ამავე კანონით სავალდებულოდ ჩაითვალა კლიენტების იდენტიფიკაცია და მათი ინფორმაციის შენახვა (არანაკლებ 5 წლით), განისაზღვრა საეჭვო გარიგებების მოცულობა (ნაღდი ანგარიშსწორებით 20 ათასი ლარი, უნაღდო ანგარიშსწორებით 40 ათასი ლარი) და ა.შ.

II თავი

მეწარმეობის განვითარება საქართველოში

§2.1. მეწარმეობის განვითარების მიმოხილვითი ანალიზი

საბაზრო ეკონომიკის ფორმირების ერთ-ერთი ძირითადი პირობა მეურნეობის მრავალწყობიანი პრინციპით მოწყობაა, რაც ცხადია მეწარმეობასაც ეხება. საქართველოში მეწარმეობა ძირითადად კერძო და სახელმწიფო საკუთრებას დაეფუძნა. ქართველი მეცნიერების მიერ ჯერ არ არის დადგენილი საბაზრო ეკონომიკის დაფუძნებისა და მისი აღმავლობისთვის, კერძო და სახელმწიფო სექტორების თანაშეფარდების როგორი პროპორცია ითელება ქვეყნისთვის საუკეთესოდ. ის კი ცნობილია, რომ კონკურენტ-სუბიექტების „კრიტიკული მასის" შესაქმნელად, ბაზრის სუბიექტების ნახევარზე მეტი არასახელმწიფო საწარმოები უნდა იყვნენ, მაგრამ ეს საკითხიც მოითხოვს შემდგომ მეცნიერულ შესწავლას, რადგანაც ნახევარზე მეტია - 51%-იც და 99%-იც. რომელია მათ შორის უფრო მისაღები?

თუ როგორ ვითარდება მეწარმეობა საქართველოში დარგების, ტერიტორიული ერთეულების, საწარმოთა ტიპების, საკუთრების ფორმების ჭრილში, არის თუ არა დაცული საწარმოთა კერძო და სახელმწიფო კუთვნილებად დაყოფაში სრულყოფილი კონკურენციის უსრუნველყოფის პირობა, ე.ი. შექმნილია თუ არა კონკურენტ-საწარმოთა „კრიტიკული მასა", როგორია დასაქმების დინამიკა, მცირე საწარმოთა როლი მეწარმეობის შედეგებში და ა.შ., ამ საკითხებზე შემდგომში ვისაუბრებთ.

მრავალი სიძნელეებისა და წინააღმდეგობების მიუხედავად, რაც საერთოდ დამახასიათებელია გარდამავალი პერიოდისათვის, საქართველოში მეწარმეობა მაინც ვითარდება. ვითარდება იგი ნელა, თანდათან, ზიგზაგისებურად. მეწარმეობის განვითარების თვალსაზრისით რადიკალური გარდაქმნის საწყისი წლები (1991-1993 წ.წ.) უფრო აქტიური იყო, რაც გამოიწვია კანონების - „კოოპერაციის შესახებ" და „სამეწარმეო

საქმიანობის "შესახებ" ამოქმედებამ. ამ კანონებმა ახლადგახსნილ ფირმებს გალასახადები პირველ ორ წელს მოუხსნა, შემდეგ ორ წელს კი, გაუნახევრა. მოგებიანებით ეს კანონები შეიცვალა (1995-1999წ.წ.) და შეღავათებიც მოიხსნა, რამაც დაამძიმა ბიზნესის გარემო-პირობები, რის გამოც საქართველოში იკლო სამეწარმეო ინტერესებმა. იგიეე მდგომარეობაა დღესაც.

ცხრილი №2.1 გვიჩვენებს, რომ საქართველოში 1999-2001 წლებში საწარმოთა საერთო რიცხვი 19,3%-ითაა გაზრდილი. მათ შორის სახელმწიფო საწარმოთა რიცხვი 13%-ითაა შემცირებული, კერძო საწარმოთა რიცხვი კი - 22,6%-ითაა გაზრდილი, თუმცა ეს არ ეხება საქართველოს ყველა რეგიონს. მაგალითად, კერძო ფირმათა რაოდენობა (ისე როგორც საწარმოთა საერთო რაოდენობა) შემცირებულია აჭარის ავტონომიურ რესპუბლიკაში, მცხეთა-მთიანეთის, ქვემო ქართლისა და შიდა ქართლის მხარეებში. ყველაზე დიდი ზრდა ქ. თბილისში, კახეთსა და სამცხე-ჯავახეთში დაფიქსირდა *(იხ. ცხრილი №2.2)*.

ცხრილი №2.1 ***მოქმედ საწარმოთა რაოდენობა და დინამიკა საქართველოს სამეწარმეო სფეროში საკუთრების ფორმებისა და საწარმოთა სიდიდის მიხედვით 1999-2001 წლებში[1]***

მაჩვენებლები	1999	2000	2001	დინამიკა 2001 წელი %-ად	
				1999 წელთან	2000 წელთან
საწარმოთა რიცხვი სულ	24009	28547	28658	119,3	100,4
მ.შ მსხვილი და საშუალო საწარმოები:					
ა) რაოდენობა	2742	2397	2155	78,6	89,9
ბ) ხვ. წილი, %	11,4	8,4	7,5	–	–
მცირე საწარმოები					
ა) რაოდენობა	21267	26150	26503	124,6	101,3
ბ) ხვ. წილი, %	88,6	91,6	92,5	–	–
საწარმოთა რიცხვი სულ	24009	28547	28658	119,3	100,4
მ.შ. სახელმწიფო საწარმოები					
ა) რაოდენობა	2192	1983	1905	87	96
ბ) ხვ. წილი, %	9,1	6,9	6,6	–	–
კერძო საწარმოები					
ა) რაოდენობა	21817	26564	26753	122,6	100,7
ბ) ხვ. წილი, %	90,9	93,1	93,4	–	–

1 მონაცემები აღებულია 1999-2001 წწ-ის სტატისტიკური კრებულებიდან „მეწარმეობა საქართველოში"

ცხრილი №2.2 *მოქმედ საწარმოთა რაოდენობა და დინამიკა საქართველოს ადმინისტრაციულ-ტერიტორიული ერთეულების მიხედვით*[1]

№	რეგიონების დასახელება	1999		2000		2001		დინამიკა (2001წ. %-ად 1999 წელთან)	
		საწარმოთა რაოდენობა	მშ. კერძო	საწარმოთა რაოდენობა	მშ. კერძო	საწარმოთა რაოდენობა	მშ. კერძო	საწარმოთა რაოდენობა	მშ. კერძო
1	ქ. თბილისი	5513	4946	8436	7485	10351	9861	187.7	199.4
2	აჭარის ა/რ.	1217	2932	3447	3194	2944	2237	77.8	76.3
3	გურიის მხარე	847	781	958	907	895	831	105.7	106.4
4	რაჭა-ლეჩხუმის და ქვემო სვანეთის მხარე	491	456	487	464	521	485	106.1	106.3
5	სამცხე-ჯავახეთის მხარე	2225	2028	2524	2326	2331	2172	104.7	107.1
6	იმერეთის მხარე	3728	3361	4019	3671	4241	3891	113.7	115.7
7	კახეთის მხარე	1890	1744	2224	2104	2283	2150	121	123.3
8	მცხეთა-მთიანეთის მხარე	867	773	911	852	788	709	90.8	91.7
9	სამცხე-ჯავახეთის მხარე	707	602	790	729	829	740	117.2	123
10	ქვემო ქართლის მხარე	2709	2549	3020	2838	2413	2277	89	89.3
11	შიდა ქართლის მხარე	1780	1645	1674	1580	1498	1400	84.1	85.1
	სულ	24009	21817	28547	26150	28658	26753	119,3	122,6

1999-2001 წლებში სრდის უკეთესი მაჩვენებლებით 2000 წელი ხასიათდება. 1999 წელთან შედარებით ამ წელს, ფირმათა საერთო რიცხვი 18,9%-ით გაიზარდა, 2001 წელს კი (2000 წელთან შედარებით) სრდამ მხოლოდ 0,4% შეადგინა. ასევე იყო კერძო საწარმოებშიც. პირველ შემთხვევაში, მათი რიცხვი 21,7%-ით გაიზარდა, მეორე შემთხვევაში კი მხოლოდ 0,7%-ით. 2001 წელს სამეწარმეო აქტიურობის ასეთი დაცემა, გარემო პირობების კიდევ უფრო დიდი გაუარესებით უნდა აიხსნას.

საწარმოთა ტერიტორიულ სტრუქტურაში პირველ ადგილზე ქ. თბილისია. აქ საქართველოს სამეწარმეო სფეროს ფირმათა 36,1%-ია განთავსებული, მეორე ადგილზე იმერეთის მხარეა (14,8%), მესამე ადგილებს აჭარის ავტონომიური რესპუბლიკა (8,7%) და სამეგრელო - ზემო-სვანეთის მხარე (8,4%) იკავებს. საწარმოთა ყველაზე მცირე რაოდენობა - 521 ერთეული ან ს საწარმოთა საერთო რიცხვის 1,8% რაჭა-ლეჩხუმისა და ქვემო სვანეთის მხარეშია *(იხ. ცხრილი №2.3).*

---

1 ინფორმაცია აღებულია 1999-2001 წწ-ის სტატისტიკური კრებულებიდან „მეწარმეობა საქართველოში"

ცხრილი №2.3 *საწარმოთა ტერიტორიული სტრუქტურა საქართველოს სამეწარმეო სფეროში 1999-2001 წლებში*[1]

№	რეგიონების დასახელება	1999		2000		2001	
		საწარმოთა რაოდენობა	ხვ. წილი, %	საწარმოთა რაოდენობა	ხვ. წილი, %	საწარმოთა რაოდენობა	ხვ. წილი, %
1	ქ. თბილისი	5513	23,2	8456	29,6	10351	36,1
2	აჭარის ა/რ.	3217	13,4	3447	12,1	2504	8,7
3	გურიის მხარე	847	3,5	958	3,3	895	3,1
4	რაჭა-ლეჩხუმის და ქვემო სვანეთის მხარე	491	2	487	1,7	521	1,8
5	სამცხე-ჯავახეთის მხარე	2225	9,3	2524	8,8	2331	8,1
6	იმერეთის მხარე	3728	15,5	4019	14,1	4241	14,8
7	კახეთის მხარე	1890	7,9	2224	7,8	2283	8,0
8	მცხეთა-მთიანეთის მხარე	867	3,6	911	3,2	788	2,7
9	სამცხე-ჯავახეთის მხარე	707	2,9	790	2,8	829	2,9
10	ქვემო ქართლის მხარე	2709	11,3	3020	10,6	2413	8,4
11	შიდა ქართლის მხარე	1780	7,4	1674	5,9	1498	5,2
	სულ	24009	100	28547	100,0	28658	100,0

საწარმოთა დარგობრივ სტრუქტურაში ვაჭრობა, ავტომობილების, საყოფაცხოვრებო საქონლისა და პირადი სარგებლობის ნივთების რემონტი წამყვან ადგილს იკავებს. 2001 წელს ამ დარგში 19003 საწარმოა გახსნილი ანუ საწარმოთა საერთო რაოდენობის 66,3%. ამ მაჩვენებლით ეს დარგი 1999-2000 წლებშიც პირველ ადგილზე იყო, გადამამუშავებელი მრეწველობა (10-13%) მეორეზე, ოპერაციები უძრავი ქონებით (4,9%) და სასტუმროები - რესტორნები (4,7%) კი მესამეზე. დანარჩენი დარგების საწარმოთა ხვედრითი წილი 0,6%-დან 3,1%-მდე მერყეობდა *(იხ. ცხრილი №2.4).*

ცხრილიდან ისიც ირკვევა, რომ საქართველოს სამეწარმეო სფეროს საწარმოთა საერთო მასაში დომინირებული მდგომარეობა არასაწარმოო სფეროს ფირმებს უჭირავთ. 2001 წელს მათ წილად საწარმოთა 85,5% მოდიოდა, მატერიალური წარმოების სფეროს (სოფლის მეურნეობა, ნადირობა, მეტყევეობა, მეთევზეობა, სამთომომპოვებელი მრეწველობა,

---

1. გაანგარიშებულია ჩვენს მიერ ცხრილი №2.2-ის მონაცემების მიხედვით

ცხრილი №2.4 *საწარმოთა დარგობრივი სტრუქტურა საქართველოს სამეწარმეო საქმიანობაში*[1]

№	მეურნეობის დარგები	1999		2000		2001		ცვლილება 1999-2001 წლებში	
		რაოდენობა	ხვ. წილი %	რაოდენობა	ხვ. წილი %	რაოდენობა	ხვ. წილი %	რაოდენობა	ხვ. წილი %
1	სოფლის მეურნეობა, ნადირობა და მეტყევეობა	472	2.0	334	1.2	344	1.2	- 128	- 0.8
2	თევზჭერა	-	-	-	-	16	-	+ 16	-
3	სამთომოპოვებითი მრეწველობა	77	0.3	87	3.0	89	0.3	+12	-
4	დამამუშავებელი მრეწველობა	3137	13.1	2997	10.5	2969	10.3	- 168	- 2.8
5	ელექტროენერგიის, გაზისა და წყლის წარმოება და განაწილება	243	1.0	244	0.8	185	0.6	- 58	- 0.4
6	მშენებლობა	640	2.7	598	2.1	628	2.1	- 12	- 0.6
7	ვაჭრობა, ავტომანქანების, საყოფაცხოვრებო საგნების და პირადი მოხმარების საგნების შეკეთება	14334	59.7	18944	66.3	19063	66.5	+ 4669	+ 6.6
8	სასტუმროები და რესტორნები	1551	6.5	1814	6.3	1354	4.7	- 197	- 1.8
9	ტრანსპორტი და სატელეფონო მეურნეობა და კავშირგაბმულობა	815	3.4	838	2.9	890	3.1	+ 75	- 0.3
10	საფინანსო შუამავლობა	-	-	-	-	65	0.2	+ 65	+ 0.2
11	ოპერაციები უძრავი ქონებით, იჯარა და მომსახურებასთან დაკავშირებული საქმეები	1225	5.1	1153	4	1412	4.9	+ 187	- 0.2
12	განათლება	351	1.5	390	1.4	473	1.6	+ 122	+ 0.1
13	ჯანმრთელობის დაცვა და სოციალური მომსახურება	667	2.8	669	2.3	753	2.6	+ 86	- 0.2
14	კომუნალური, სოციალური და პერსონალური მომსახურება	445	1.9	418	1.5	482	1.6	+ 37	- 0.3
სულ		24009	100,0	28547	100,0	28658	100	4649	-

გადამამუშავებელი მრეწველობა, ელექტროენერგიის, გაზის და წყლის წარმოება, მშენებლობა) წილად კი მხოლოდ 14,5%. ნიშანდობლივია ისიც, რომ ამ სფეროს წილი თანდათან კლებულობს. ჩვენს მიერ გაანალიზებულ პერიოდში იგი 19,1%-დან (1999 წ.) – 14,5%-მდე (2001 წ.)

1. მონაცემები ალებულია 1999-2001 წწ-ის სტატისტიკური კრებულებიდან „მეწარმეობა საქართველოში"

არის შემცირებული. აღსანიშნავია ისიც, რომ ქვეყნის ეკონომიკაში მატერიალური წარმოების როლს, საწარმოთა რიცხვი კი არ განსაზღვრავს, არამედ მისი წილი მთლიან შიდა პროდუქტში. საქართველოში 2002 წელს ეს მაჩვენებელი 39,8%-ს შეადგენდა, დანარჩენ 60,2%-ს კი, მომსახურების სფეროს დარგები ინაწილებდნენ. როგორც ვხედავთ, აქაც დომინანტი ეკონომიკის არასაწარმოო სფეროა. ასეთივე მდგომარეობაა იაპონიაში (89%), აშშ-ში (73%), ევროგაერთიანებაში (63%).

სხვათაშორის, მატერიალური წარმოების წილის შემცირების ტენდენცია განვითარებულ ქვეყნებშიც გამოიკვეთა (XX საუკუნის დასაწყისი). მაგალითად, თუ 1869 წელს აშშ-ის მთლიანი ეროვნული პროდუქტის 40% სოფლის მეურნეობაში იქმნებოდა, 1918 წელს ამ მაჩვენებელმა 14% შეადგინა, 90-იან წლებში კი - 1,4%. გარდა ამისა, ისეთ დროს, როცა აშშ-ში მომსახურების სფეროს მასშტაბები მნიშვნელოვნად გაიზარდა, ფაქტობრივად არ შეცვლილა სამრეწველო წარმოების წილი და იგი 21-23%-ის დონეზე დარჩა.

სპეციალისტები ხსნიან, რომ „მომსახურების სფერო არ გაზრდილა წარმოების ახალი ფაქტორების გამოყენების ხარჯზე, არამედ სრდა განაპირობა პირველადი მოხმარების პროდუქციაზე მოთხოვნის შემცირებამ, რა მიზეზითაც კაპიტალი და შრომა (სამუშაო ძალა) მომსახურების სფეროში გადაიქაჩა“ (ნ. ჭითანავა). მაშასადამე, ქვეყნის მთლიან შიდა პროდუქტში მატერიალური წარმოების დარგების ხვედრითი წილის შემცირება სახელმწიფოს მხრიდან, ამ სფეროს დაუფასებლობაზე (შეუფასებლობაზე) კი არ მეტყველებს, არამედ საბაზრო ეკონომიკის კანონებზე, კერძოდ მიწოდება-მოთხოვნის კანონზე, რომლის მოქმედების ძალითაც თუ არის მოთხოვნა, მაშინ იქნება მიწოდებაც და განვითარდება შესაბამისი დარგიც. მოცემულ შემთხვევაში, სწორედ, საპირისპირო შემთხვევასთან გვაქვს საქმე. ასევე გეგმიანი კაეშირების მოშლამ, კრიზისმა, ქაოსმა და გარდამავალი პერიოდისთვის დამახასიათებელმა სხვა ნეგატიურმა მოვლენებმა, რომლებიც მთელი ძალით გამოვლინდნენ საქართველოში, პირველ რიგში მსხვილი საწარმოები გააკოტრა. ეს ფირმათა ის ტიპია, რომელიც ყველაზე მეტად მატერიალური წარმოების სფეროსთვისაა დამახასიათებელი. გარდა ამისა, მომსახურებაზე მოთხოვნის გაფართოებამ გააძრაცლა მცირე საწარმოთა რაოდენობა, რომელიც უფრო სახასიათოა, სწორედ ეკონომიკის არასაწარმოო სფეროსთვის. მოვლენების ასეთი განვითარების შედეგად, საქართველოს სამეწარმეო სფეროში მივიღეთ მომსახურების სფეროს საწარმოთა დომინირებული მდგომარეობა.

ეკონომისტთა (და პოლიტიკოსთა) ერთ ნაწილს, ეს მდგომარეობა სრულიად ბუნებრივად მიაჩნიათ. მათი აზრით, რადგან მსოფლიო პოსტინდუსტრიული საზოგადოების აშენების გზით მიდის და რადგან თვით აშშ-ის ეხლანდელ ეკონომიკას, სწორედ მომსახურების სფეროს წამყვანი

წილის გამო, უწოდებენ მომსახურების სფეროს ეკონომიკას, არ არის აუცილებელი საქართველომ მატერიალური წარმოება განავითაროს. მისთვის საჭირო პროდუქცია სხვა ქვეყნებიდანაც შეიძლება იქნეს შემოტანილი და შეიძლება უფრო იაფადაც (სხვათაშორის, ასეთია საყალუთო ფონდის მიდგომა ამ საკითხებისადმი საქართველოში). მათი აზრით, ჩვენმა ქვეყანამ, უპირატესად მომსახურების სფერო (კერძოდ ტურიზმი) უნდა განავითაროს, რითაც დასაქმებასა და შემოსავალებს უზრუნველყოფს. ეკონომისტთა მეორე ნაწილი, აკადემიკოს ნ. ჯითანაეას მეთაურობით, მიიჩნევს რომ ეს „მიდგომა მკაცრ მეცნიერულ ლოგიკას არ ეფუძნება... აშშ-ის ეკონომიკის ამჟამინდელი სტრუქტურის საქართველოში გადმოტანაზე ფიქრიც ილუსიაა... გარდამავალი პერიოდის საქართველოს ეკონომიკა ასეთი სტრუქტურის ჩამოყალიბებისთვის მზად არ არის“.

ჩვენ მთლიანად ვიზიარებთ ამ მიდგომას და მიგვაჩნია, რომ ეს საკითხი საქართველოს კონკრეტული პირობებიდან გამომდინარე უნდა გადაწყდეს. სწორედ აქედან გამომდინარე, ამ ეტაპზე ჩვენი ქვეყნისთვის განვითარების ძირითად მაგისტრალურ გზად წარმოების, კერძოდ მრეწველობის განვითარება გვესახება. საქართველოს ეკონომიკური ზრდა, სწორედ ამ გზით უნდა იყოს მიღწეული. ამისათვის, ჩვენს ქვეყანას ბუნებრივი რესურსები, მატერიალურ-ტექნიკური ბაზა, ტრადიციები, კალრები და დიდი ინტელექტუალური პოტენციალიც გააჩნია. თუ რაზე აიღოს მომავალში ორიენტაცია საქართველომ, კერძოდ განავითაროს მრეწველობის (სოფლის მეურნეობის, მშენებლობის) ტრადიციული დარგები თუ პირიქით, შეარჩიოს მისი ახალი სახეები, ეს კვლევის ცალკე, დამოუკიდებელი თემაა.

ქართველ მეცნიერთა ერთ ჯგუფს მიაჩნია, რომ ქვეყანაში საჭიროა განვითარდეს ნახევარგამტარების, სტაბილური იზოტოპების და სხვა მაღალტექნოლოგიური პროდუქციის გამოშვება, მიკრო-ძრავების, მინიტრაქტორებისა და მინიტურბინების წარმოება, ინტენსიური ტექნოლოგიები, მსოფლიო მასშტაბით უნიკალური თვისებების მქონე ქართულ მინერალურ რესურსებზე – ბენტონიტი, ბარიტი, ცეოლითი, დიატომიტი, ქალცედონი და სხვა - დაფუძნებული წარმოებები, ასევე ქართულ რესურსულ ბაზას დაფუძნებული საშენ მასალათა და ნაკეთობათა (მოსაპირკეთებელი მასალები, პარკეტი, კერამიკული ფილები და ა.შ) წარმოება. ცხადია მათ ნაზარეკში არის რაციონალური, თუმცა მას კიდევ ბევრჯერ დაფიქრება და აწონ-დაწონვა სჭირდება.

ანალიზით დავადგინეთ, რომ საქართველოს სამეწარმეო სფეროში კერძო და სახელმწიფო კუთვნილების საწარმოთა თანაშეფარდება 93,4/7,5-ია, ე.ი. საწარმოთა საერთო რიცხვში 93,4% კერძო საწარმოებს და 7,5% სახელმწიფოსას უჭირავს. ეს იმას ნიშნავს, რომ საქართველოს გაზარზე კონკურენტ-საწარმოების „კრიტიკული მასაა“ შექმნილი, რაც

კონკურენციის ერთ-ერთი და ძირითადი პირობაა. კერძო ფირმების 70,5%-ზე მეტი ვაჭრობის, ავტომობილების, საყოფაცხოვრებო საქონლისა და პირადი ნივთების რემონტის სფეროშია თავმოყრილი *(იხ. ცხრილი №2.5)*, 15,7% კი დანარჩენ მომსახურების სფეროებში და მხოლოდ 13,8% მატერიალური წარმოების სფეროში. გამოდის, რომ საქართველოს მეწარმეობაში, ჩვენს მიერ შენიშნული და ხაზგასმული მდგომარეობა - მომსახურების სფეროს საწარმოთა დომინანტი კერძო საწარმოთა სიმრავლემ გამოიწვია, სადაც თითქმის 90% მცირეა (მ.შ. ძირითადად ინდივიდუალური საწარმოები). მათი მეპატრონენი ბუნებრივია, ნაკლებ რისკიან და ნაკლებ კაპიტალტევად სფეროში არჩევენ მუშაობას (მხედველობაში გვაქვს მომსახურების სფერო), ვიდრე მაღალი რისკების მქონე მატერიალური წარმოების სფეროში.

თუ საქართველოს სამეწარმეო სფეროში მოქმედ საწარმოთა საერთო რაოდენობაში კერძო ფირმების ხვედრით წილს - 93,4%-ს განვითარებული ქვეყნების ანალოგიურ მაჩვენებლებს შევადარებთ, დავინახავთ, რომ მდგომარეობა იქაც დაახლოებით იგივეა, მაგრამ თუ საკითხს არისტოტელეს თვალთახედვით განვიხილავთ - „საკუთრების მთელი მნიშვნელობა გამოყენებაშია და არა მფლობელობაში“ – დავინახავთ, რომ საქართველოს კერძო საწარმოები ამ პარადიგმას ჯერჯერობით ვერ ამართლებენ.

ჩვენს მიერ ჩატარებული ანალიზით დადგინდა *(იხ. ცხრილი №2.6)*, რომ სამეწარმეო სფეროს მიერ გამოშვებულ პროდუქციას, გაწეულ მომსახურებასა და შესრულებულ სამუშაოებში, კერძო სექტორმა 2001 წელს 61,7% დაიკავა. ეს მაჩვენებელი მართალია, წინა წლებთან შედარებით 2-6%-ითაა გაზრდილი, მაგრამ ამით კერძო მეწარმეობის პოტენციალი არ არის ამოწურული. მეტიც, მათ მიერ გამოშვებული პროდუქციის, შესრულებული მომსახურებისა და სამუშაოების ზრდის ტემპი (139,5%), რომელიც 14 პროცენტული პუნქტით მეტია საერთოდ სამეწარმეო სფეროს მიერ იმავე პერიოდში გამოშვებულ პროდუქციის ზრდაზე, გვაძლევს იმის იმედს, რომ თუ საქართველოში სათანადო სამეწარმეო პირობები შეიქმნება კერძო სექტორი ამ პარადიგმას მოკლე დროში გაამართლებს.

გამოშვებულ პროდუქციას, შესრულებულ მომსახურებასა და სამუშაოებში, წამყვანი ხვედრითი წილი 2001 წელს *(იხ. ცხრილი №2.7)* ტრანსპორტს, სასაწყობო მეურნეობასა და კავშირგაბმულობას (27,3%), გადამამუშავებელ მრეწველობას (25%), ელექტროენერგიის, გაზისა და წყლის წარმოება-განაწილებას (16,9%) უკავიათ. 2001 წელს, ამ სამი დარგის წილად პროდუქციის გამოშვების (მომსახურების, სამუშაოების) 69,2% ანუ 1819,2 მლნ. ლარი მოდიოდა. ამ დარგებს 1999-2000 წლებშიც წამყვანი ხვედრითი წილი ეკავათ იმ განსხვავებით, რომ მაშინ მათ წილად პროდუქციის გამოშვების 71,4-71,6% მოდიოდა.

ცხრილი №2.5 *კერძო საწარმოთა დარგობრივი სტრუქტურა საქართველოს სამეწარმეო სფეროში[1]*

№	მეურნეობის დარგები	1999		2000		2001		ცვლილება 1999-2001 წლებში	
		რაოდენობა	ხვ. წილი %	რაოდენობა	ხვ. წილი %	რაოდენობა	ხვ. წილი %	რაოდენობა	ხვ. წილი %
1	სოფლის მეურნეობა, ნადირობა და მეტყევეობა	286	1,3	195	0,7	232	0,9	- 54	- 0,4
2	თევზჭერა	–	–	–	–	15	–	–	–
3	სამთომოპოვებითი მრეწველობა	58	0,3	71	0,3	73	0,3	+15	–
4	დამამუშავებელი მრეწველობა	2855	13,1	2750	10,3	2780	10,4	- 75	- 2,7
5	ელექტროენერგიის, გაზისა და წყლის წარმოება და განაწილება	48	0,2	61	0,2	58	0,2	- 10	–
6	მშენებლობა	463	2,1	456	1,7	518	1,9	- 55	- 0,2
7	ვაჭრობა ავტომანქანების, საყოფაცხოვრებო საქონლისა და პირადი მოხმარების ნივთების რემონტი	14160	64,9	18788	71,0	18869	70,5	+ 4709	+ 5,6
8	სასტუმროები და რესტორნები	1551	6,9	1771	6,7	1315	4,9	- 196	- 2
9	ტრანსპორტი, სატყეობა და კავშირგაბმულობა	535	2,4	577	2,2	609	2,3	+ 74	- 0,1
10	საფინანსო შუამავლობა	–	–	–	–	64	0,2	–	–
11	ოპერაციები ფინანსი ქონებით, იურიდ. და ინჟინრულ-ტექნიკურ მომსახურებაზე	987	4,5	933	3,5	1151	4,3	+ 164	- 0,2
12	განათლება	308	1,4	350	0,8	421	1,6	+ 113	+ 0,2
13	ჯანმრთელობის დაცვა და სოციალური მომსახურება	218	1,0	223	0,8	274	1,0	+ 56	–
14	კომუნალური, სოციალური და პერსონალური მომსახურება	339	1,5	333	1,2	383	1,4	+ 44	- 0,1
15	49	0,2	56	0,2	–	–	–	–	–
	სულ	21817	100,0	26564	100,0	26753	100,0	+ 4936	–

1. მონაცემები აღებულია 1999-2001 წწ-ის სტატისტიკური კრებულებიდან „მეწარმეობა საქართველოში“

პროდუქციის გამოშვების დარგობრივ სტრუქტურაში მატერიალური წარმოების ისეთი დარგების ხვედრითი წილების ზრდა, როგორიცაა სამთამადნო მრეწველობა (1,4%-დან 2,6%-მდე) და მშენებლობა (8,6%-დან 9,1%-მდე) პოზიტიურ მომენტად უნდა ჩავთვალოთ, ხოლო სოფლის მეურნეობის ხვედრითი წილის შემცირება 0,8%-დან 0,4%-მდე კი ნეგატიურად.

ცხრილი №2.6 *გამოშვებული პროდუქციის მოცულობა და დინამიკა საქართველოს სამეწარმეო სფეროში სანარმოთა სიდიდისა და საკუთრების ფორმების მიხედვით 1999-2001 წ.წ.-ში[1] (მლნ. ლარი)*

მაჩვენებლები	1999	2000	2001	დინამიკა 2001 წ. %-ად 1999 წელთან
გამოშვებული პროდუქცია - სულ	2091,0	2382,6	2625,4	125,5
მ.შ. მსხვილ და საშუალო საწარმოებში				
ა) მოცულობა	1666,7	1888,9	2087,4	125,2
ბ) ხვ.წილი, %	79,7	79,3	79,5	–
მცირე საწარმოებში:				
ა) მოცულობა	424,3	493,7	538,0	126,7
ბ) ხვ. წილი,%	20.3	20,7	20,5	–
გამოშვებული პროდუქცია - სულ	2091,0	2382,6	2625,4	125,5
სახელმწიფო საწარმოებში:				
ა) მოცულობა	930,2	972,9	1005,7	108,1
ბ) ხვ. წილი,%	44,5	40,8	38,3	–
კერძო საწარმოებში:				
ა) მოცულობა	1160,8	1409,7	1619,7	139,5
ბ) ხვ.წილი,%	55.5	59,2	61,7	–

1. ცხრილი შედგენილია ჩვენს მიერ 1999-2001 წ.წ-ის სტატისტიკური კრებულების „მეწარმეობა საქართველოში" მონაცემების მიხედვით

ცხრილი №2.7 *გამოშვებული პროდუქციის დარგობრივი სტრუქტურა საქართველოს სამეწარმეო სფეროში 1999-2001 წლებში[1]*

№	მეურნეობის დარგები	1999		2000		2001		ცვლილება 1999 - 2001წლებში.	
		მიმდინარე ფასებში ათას ლარში	ხვ წილი %	მიმდინარე ფასებში ათას ლარში	ხვ წილი %	მიმდინარე ფასებში ათას ლარში	ხვ წილი %	მიმდინარე ფასებში ათას ლარში	ხვ წილი %
1	სოფლის მეურნეობა, ნადირობა და მეტყევეობა	16.5	0.8	9.4	0.4	11.6	0.4	- 4.9	- 0.4
2	თევზჭერა	-	-	-	-	0.3	-	+ 0.3	-
3	სამთომოპოვებითი მრეწველობა	28.7	1.4	68.5	2.9	68.8	2.6	+ 40.1	+ 1.2
4	დამამუშავებელი მრეწველობა	569.1	27.2	644.3	27	657.7	25	+ 88.6	+ 2.2
5	ელექტროენერგიის, აირისა და წყლის წარმოება და განაწილება	391.3	18.7	419.6	17.6	444.0	16.9	+ 52.7	- 1.8
6	მშენებლობა	180.7	8.6	177.7	7.4	239	9.1	+ 58.3	+ 0.5
7	ვაჭრობა, ავტომანქანების, საყოფაცხოვრებო ნაწარმისა და პირადი სარგებლობის ნივთების რემონტი	153	7.3	179.8	7.5	166.7	6.3	+ 13.7	- 1.0
8	სასტუმროები და რესტორნები	52.2	2.5	59.2	2,5	55.5	2.4	+ 3.3	- 0.4
9	ტრანსპორტი, საწყობები მეურნეობა და კავშირგაბმულობა	532.7	25.5	634.4	27.0	717.5	27.3	+ 184.8	+ 1.8
10	საფინანსო შუამავლობა	-	-	-		2.4	-	+ 2.4	-
11	ოპერაციები უძრავი ქონებით, იჯარა და მომსახურებასთან დაკავშირებული საქმიანობა	64.1	3	71.5	3.0	93.8	3.6	+ 29.7	+ 0.6
12	განათლება	22.1	1	26.8	1.1	33.7	1.3	+ 11.6	+ 0.3
13	ჯანმრთელობის დაცვა და სოციალური მომსახურება	47.9	2.3	58.2	2.4	77	2.9	+ 32.1	+ 0.6
14	კომუნალური, სოციალური და პერსონალური მომსახურება	30.6	1.5	30	1.2	57.4	2.9	+ 27	+ 0.7
15	სხვა	2.1	-	0.2	-	-	-	-	-

საქართველოს მეწარმეების მიერ გამოშვებული პროდუქციის (მომსახურების, სამუშაოების) ტერიტორიული განაწილების ფაქტობრივი მდგომარეობა გვიჩვენებს, რომ ქ. თბილისის მეწარმეები ამ პროდუქციის ნახევარზე მეტს - 52,5%-ს აწარმოებენ, ქვემო ქართლის - 16,7%-ს, აჭარის ავტონომიური რესპუბლიკის - 8,3%-ს, იმერეთის - 7,8%-ს და 14,9%-ს კი

1. მონაცემები აღებულია 1999-2001 წწ-ის სტატისტიკური კრებულებიდან „მეწარმეობა საქართველოში"

სხვა დანარჩენი ადმინისტრაციული რეგიონების მეწარმეები *(იხ. ცხრილი №2.8)*. ეს ყველა ის რეგიონია, რომლებსაც წამყვანი ადგილები უკავიათ საქართველოს სამეწარმეო სფეროს საწარმოთა საერთო რაოდენობაშიც და ლიდერ–რეგიონებს წარმოადგენდნენ. მათ რიცხვში მხოლოდ კახეთის რეგიონი არ არის, რომელსაც ფირმათა სტრუქტურაში 8% უჭირავს, პროდუქციის ტერიტორიულ სტრუქტურაში კი მხოლოდ 2,8% ანუ იმდენი, რამდენიც აუტსაიდერ რეგიონებს - შიდა ქართლის მხარეს, სამცხე-ჯავახეთსა და სხვებს.

ცხრილი №2.8 *გამოშვებული პროდუქციის ტერიტორიული სტრუქტურა საქართველოს სამეწარმეო სფეროში 1999-2001 წლებში[1]*

№	რეგიონების დასახელება	1999		2000		2001	
		მოცულობა, მლნ ლარი	ხვ. წილი, %	მოცულობა, მლნ ლარი	ხვ. წილი, %	მოცულობა, მლნ ლარი	ხვ. წილი, %
1	ქ. თბილისი	997.2	47 7	1218,5	51.1	1377,4	52.5
2	აფხაზეთის ა/რ	–	–	–	–	–	–
3	აჭარის ა/რ.	211.3	10.1	208.7	8.8	211.8	8.3
4	გურიის მხარე	17.5	0.8	17.3	0.7	20.1	0.8
5	რაჭა-ლეჩხუმის და ქვემო სვანეთის მხარე	11.2	0.5	12.5	0.5	12.6	0.5
6	სამეგრელო-ზემო სვანეთის მხარე	107,1	5.1	135.7	5.7	122,6	4,6
7	იმერეთის მხარე	193.6	9.2	190.5	8,0	206.3	7,8
8	კახეთის მხარე	30,4	1,4	34.7	1.5	74.4	2.8
9	მცხეთა-მთიანეთის მხარე	34.6	1.5	42	1.8	38.7	1.5
10	სამცხე-ჯავახეთის მხარე	18.6	0,9	16.4	0.7	52	1,9
11	ქვემო ქართლის მხარე	398	19	409.5	17.2	438.4	16.7
12	შიდა ქართლის მხარე	70.8	3,4	95.5	4.0	70.7	2.6
	სულ	*2091.0*	*100.0*	*2382.0*	*100.0*	*2625.4*	*100.0*

საქართველოს სამეწარმეო სფეროში გამოშვებული პროდუქციის საერთო მოცულობა იზრდება მთლიანადაც და ერთ საწარმოზე ანგარიშიდაც. 1999-2001 წლებში ერთ საწარმოზე ანგარიშით პროდუქციის გამოშვება 2,7-ჯერაა გაზრდილი, მ.შ. სახელმწიფო სექტორში - 24,5%-ით და კერძო სექტორში 3,3-ჯერ *(იხ. ცხრილი №2.9)*. თუ საწარმოთა

1. მონაცემები აღებულია 1999-2001 წწ-ის სტატისტიკური კრებულებიდან „მეწარმეობა საქართველოში“

რაოდენობის ზრდასთან გავაკეთებთ პარალელს დავინახავთ, რომ კერძო სექტორში საწარმოთა რაოდენობის ზრდა აღემატებოდა სახელმწიფო სექტორისას (სახელმწიფო სექტორში იგი მცირდებოდა კიდეც).

ცხრილი №2.9 *პროდუქციის გამოშვება ერთეულ საწარმოზე ანგარიშით საქართველოს სამეწარმეო საქმიანობაში და მისი დინამიკა 1999-2001 წლებში[1] (ათასი ლარი)*

სექტორებისა და საწარმოების სახეები	*1999*	*2000*	*2001*	*2001 წელი %-ად 1999 წელთან*
სულ სამეწარმეო სფეროში	*87,1*	*220,6*	*238,6*	*273,9*
მ.შ				
ა) სახელმწიფო სექტორში	*424,4*	*496,0*	*527,9*	*124,5*
კერძო სექტორში	*53,2*	*156,1*	*175,9*	*330,6*
ბ) მცირე საწარმოებში	*20*	*50,1*	*54,9*	*274,5*
საშუალო და მსხვილ საწარმოებში	*607,8*	*792*	*968,6*	*159,3*

მაშასადამე, კერძო სექტორში პროდუქციის გამოშვება ერთ საწარმოზე ანგარიშით 13-ჯერ მეტია სახელმწიფო სექტორის ერთ საწარმოში გამოშვების მოცულობაზე. თითქმის იგივეს გვიდასტურებს მცირე ფირმებში პროდუქციის გამოშვების დინამიკა საშუალო და მსხვილ საწარმოებთან. მცირე საწარმოებში, რომლებიც ფაქტიურად კერძოა, ერთ საწარმოზე ანგარიშით პროდუქციის გამოშვება 2,7-ჯერაა გაზრდილი, საშუალო და მსხვილში კი მხოლოდ 59,3%-ით (შევნიშნავთ, რომ საშუალო და მსხვილი ფირმები ძირითადად სახელმწიფო საკუთრებისაა). ამის მიზეზი კვლავაც შრომის იმ მოტივაციაშია, რასაც კერძო საკუთრება იძლევა.

ქვეყნის ეკონომიკის უსაფრთხოების მაჩვენებლებში, უმუშევრობის ზღვრულ დონედ 7%-ია დასახელებული. საქართველოში 2002 წლის ბოლოსთვის, უმუშევრობის დონე „მკაცრი კრიტერიუმით" 14%-ს, ხოლო „შერბილებული კრიტერიუმით" - 11%-ს შეადგენდა *(საქართველოს ეკონომიკის მიმართულებები, კვარტალური მიმოხილვა, 2003. №1 (GEPLAC), გვ.61).* მაშასადამე, საქართველოსთვის უმუშევრობის შემცირება უაღრესად აქტუალურ პრობლემას წარმოადგენს. ვნახოთ, რა როლს ასრულებს ამ პრობლემის გადაწყვეტაში სამეწარმეო სფერო.

მეცნიერებიც და პრაქტიკოსებიც ერთხმად აღიარებენ, რომ დასაქმების პრობლემა ბიზნესის განვითარებამ უნდა გადაწყვიტოს. ეს ყველა სხვა ქვეყანაში ასე მოხდა და სხვა ალტერნატივა არც საქართველოს გააჩნია,

1. ცხრილი შედგენილია ჩვენს მიერ 1999-2001წ.წ.ის სტატისტიკის კრებულების „მეწარმეობა საქართველოში" მონაცემების მიხედვით

მაგრამ სტატისტიკა საპირისპიროს მეტყველებს *(იხ. ცხრილი №2.10).* კერძოდ, 1999-2001 წლებში ქვეყნის სამეწარმეო სფეროში დასაქმების აბსოლუტური მაჩვენებელი გაიზრდის მაგივრად 65990 კაცით (17,4%) შემცირდა, მ.შ. სახელმწიფო სექტორში - 38776 დასაქმებულით (19,9%) და კერძო სექტორში 27214-ით (16,9%).

ცხრილი №2.10 *დასაქმების დინამიკა საქართველოს სამეწარმეო სფეროში* 1999-2001 წლებში[1]

სექტორებისა და საწარმოების სახეები	*1999*	*2000*	*2001*	*2001 წელი %-ად 1999 წელთან*
სამეწარმეო სფეროში - სულ	***379360***	***378055***	***313370***	***82,6***
მ.შ. სახელმწიფო სექტორში				
ა) რაოდენობა	195827	173105	157051	80,1
ბ) ხვ. წილი,%	51.6	45,7	50,1	–
კერძო სექტორში:				
ა) რაოდენობა	183533	204950	156319	85,1
ბ) ხვ. წილი,%	48.4	54,3	49.9	–
სამეწარმეო სფეროში - სულ	***379360***	***378055***	***313370***	***82,6***
მცირე საწარმოებში:				
ა) რაოდენობა	92202	125807	90324	97,9
ბ) ხვ. წილი,%	24.3	33.2	28.8	–
საშუალო და მსხვილ საწარმოებში:				
ა) რაოდენობა	287158	252248	223046	77,7
ბ) ხვ. წილი,%	75.7	66.8	71.2	–

სამეწარმეო სფეროში მოქმედ საწარმოთა აბსოლუტური რიცხვის ზრდის პირობებში დასაქმების შემცირების ასეთი მაჩვენებელი თითქოს პარადოქსია, მაგრამ ფაქტია, რომ იგი არსებობს. დასაქმებულთა რაოდენობა საქართველოს ყველა რეგიონის სამეწარმეო საქმიანობაში შემცირებულია, გარდა შიდა ქართლის მხარისა და დარგობრივ ჭრილში შემდეგი დარგებისა: სოფლის მეურნეობა, მეტყევეობა, ნადირობა, სამთომომპოვებელი მრეწველობა, გადამამუშავებელი მრეწველობა, თევზჭერა, ვაჭრობა, საყოფაცხოვრებო და პირადი ნივთების რემონტი, სასტუმროები და რესტორნები, ჯანმრთელობის დაცვა და სოციალური მომსახურება.

საქართველოს მეწარმეობის მუშაობის ხარისხობრივ მხარესე წარმოდგენას შრომის ნაყოფიერებისა და კაპიტალმწარმოებლურობის (იგივე ფონდუკუგების) მაჩვენებლები გვაძლევენ *(იხ. ცხრილი №2.11 და №2.12).* 1999-2001 წლებში შრომის ნაყოფიერების მაჩვენებელი 51,9%-ითაა გაზრდილი, კაპიტალმწარმოებლურობისა კი - 21,5%-ით. უფრო მაღალი ზრდის მაჩვენებლები აქვს კერძო სექტორს შესაბამისად -

1. ცხრილი შედგენილია ნეტის მიერ 1999-2001წ.წ-ის სტატისტიკის კრებულების „მეწარმეობა საქართველოში" მონაცემების მიხედვით

64,2% და 24,8%. მაღალია მათი აბსოლუტური სიდიდეებიც: კერძო სექტორში შრომის ნაყოფიერება 10361 ლარს შეადგენდა, სახელმწიფო სექტორში - 6403 ლარს; კერძო სექტორში კაპიტალმწარმოებლურობა 1057,2 ლარს (ყოველ 1000 ლარის ძირითად კაპიტალზე), ხოლო სახელმწიფო სექტორში - 374,3 ლარს. ასეთ დროს, შრომის კაპიტალადჯერვა კერძოზე უკეთესი სახელმწიფო სექტორს ჰქონდა – ერთ დასაქმებულზე ანგარიშით 14-17 ათასი ლარი შეადგინა, კერძო სექტორში კი – 7-15 ათასი ლარი. მაშასადამე, კერძო სექტორი მის ხელში არსებულ ძირითად ფონდებს (ძირითად კაპიტალს) და სამუშაო ძალას, სახელმწიფო სექტორზე უკეთ იყენებდა. ამის საფუძველი კი ის ინტერესია, რასაც მეწარმეს კერძო საკუთება აძლევს. თუ საქართველოში სასურველი სამეწარმეო გარემო შეიქმნება და ქვეყნის ხელისუფლება, სათანადო თანადგომას გაუწევს (და არა მხოლოდ გამოუცხადებს) კერძო მეწარმეობას, იმედი უნდა ვიქონიოთ, რომ შესაბამისად მათი წარმატებები უფრო მაღალი იქნება.

ცხრილი №2.11 *შრომის ნაყოფიერების მოცულობა და დინამიკა საქართველოს სამეწარმეო სფეროში 1999-2001 წლებში[1] (ლარი)*

სექტორებისა და საწარმოების სახეები	*1999*	*2000*	*2001*	*2001 წელი %-ად 1999 წელთან*
სამეწარმეო სფეროში სულ	*5512*	*6810*	*8377*	*151,9*
[2,3] ა) სახელმწიფო სექტორში	*4749*	*6063*	*6403*	*135*
კერძო სექტორში	*6325*	*7442*	*10361*	*164,2*
ბ) მცირე საწარმოებში	*4602*	*4044*	*5956*	*129,3*
საშუალო და მსხვილ საწარმოებში	*5804*	*8292*	*9358*	*161,2*

ცხრილი №2.12 *კაპიტალის მწარმოებლურობა და მისი დინამიკა საქართველოს სამეწარმეო სფეროში 1999-2001 წლებში (ათას ლარ ძირითად კაპიტალზე ანგარიშით) [1]*

სექტორებისა და საწარმოების სახეები	*1999*	*2000*	*2001*	*2001 წელი %-ად 1999 წელთან*
სამეწარმეო სფეროში სულ	*506,8*	*603,5*	*615,7*	*121,5*
[2,3] ა) სახელმწიფო სექტორში	*337,6*	*376,6*	*374,3*	*110,8*
კერძო სექტორში	*847,2*	*1033,1*	*1057,2*	*124,7*
ბ) მცირე საწარმოებში	*996*	*1069,5*	*979,8*	*98,3*
საშუალო და მსხვილ საწარმოებში	*450,5*	*541,8*	*568,1*	*126,2*

1-2. ცხრილები შედგენილია ჩვენს მიერ 1999-2001წწ.-ის სტატისტიკის კრებულების „მეწარმეობა საქართველოში" მონაცემების მიხედვით

§2.2. მცირე მეწარმეობის განვითარების ანალიზი

საქართველოში სამეწარმეო საქმიანობას, ძირითადად მცირე ფირმები ეწევიან, მათი წილი საწარმოთა საერთო რაოდენობაში 92,5%-ია, ამიტომ მიზანშეწონილად მიგვიჩნიეთ, ცალკე გამოგვეკვლია საქართველოს მცირე მეწარმეობა, წარმოგვესინა მისი ადგილი და როლი მსოფლიო გამოცდილების კონტექსტში.

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, საქართველოში საწარმოთა საერთო რაოდენობაში მცირე ფირმებს 92,5% უჭირავთ, რაც ევროკავშირის ქვეყნების შესაბამის მაჩვენებლებს უტოლდება, მაგრამ ჩამორჩება პროდუქციის გამოშვებასა და დასაქმებაში ხვედრითი მაჩვენებლებით. საქართველოში მას 20,5% და 28,8% უკავია *(იხ. ცხრილი №2.13)*, მაშინ როდესაც ეს მაჩვენებლები ევროკავშირის ქვეყნებში 35-71% და 40-70%-ის ფარგლებში მერყეობს. იგივე მდგომარეობაა იაპონიაში, რომლის მცირე საწარმოები შრომისუნარიანი მოსახლეობის 80,6%-ს ასაქმებენ და სამრეწველო პროდუქციის 55%-ს ქმნიან; საფრანგეთის მცირე ფირმებში ქვეყნის სამრეწველო პროდუქციის 45% იქმნება და შრომისუნარიანი მოსახლეობის 50% საქმდება; ესპანეთში კი ეს მაჩვენებლები შესაბამისად შეადგენენ 64% - 65%-ებს და ა.შ. აღსანიშნავია ისიც, რომ თუ ევროკავშირის ქვეყნებში ყოველ 1000 მცხოვრებზე 30 მცირე ფირმა მოდის, საქართველოში იგი 5-6 ერთეულს შეადგენს.

ცხრილი № 2.13 *მცირე საწარმოთა ხვედრითი წილი საქართველოს სამეწარმეო საქმიანობის ძირითად მაჩვენებლებში 1999-2001 წლებში[1]*

№	მაჩვენებლები	1999	2000	2001	ცვლილება 1999-2001 წლებში
1	საწარმოთა რაოდენობა სულ	24009	28547	28658	+ 4649
	მ.შ. მცირე საწარმოთა რაოდენობა	21267	26150	26503	+5236
	მცირე საწარმოთა ხვ. წილი, (%)	88,6	91.6	92,5	+3,9
2	პროდუქციის გამოშვება - სულ (მლნ. ლარი)	2091,0	2382,6	2625,4	+534,4
	მ.შ. მცირე საწარმოთა მიერ პროდუქციის გამოშვება	424,3	493,7	538.0	113,7
	მცირე საწარმოთა ხვ. წილი, (%)	20,3	20,7	20,5	+0,2
3	საქონელბრუნვა - სულ (მლნ. ლარი)	3111,3	3781.4	3975,2	+ 863,9
	მ.შ. მცირე საწარმოთა საქონელბრუნვა	1044,1	1265.5	1232.6	+ 188,5
	მცირე საწარმოთა ხვ. წილი, (%)	33,6	33,5	31,0	- 2,6
4	დასაქმებულთა რიცხვი - სულ (კაცი)	379360	378055	313370	- 65990
	მ.შ. მცირე საწარმოებში დასაქმებული	92202	125807	90324	- 1878
	მცირე საწარმოში დასაქმებულთა ხვ. წილი, (%)	24,3	33,2	28,8	+ 4,5

1. მონაცემები აღებულია 1999-2001 წწ-ის სტატისტიკური კრებულებიდან „მეწარმეობა საქართველოში"

ეს ფაქტები იმას მოწმობენ, რომ ჩვენთან ჯერჯერობით ის აუცილებელი პირობები (ორგანიზაციული, საკანონმდებლო, საგადასახადო და სხვა) ვერ შეიქმნა, რომლებიც აქტიურად შეუწყობდა ხელს მცირე მეწარმეობის წინსვლას. სამწუხაროდ, მცირე საწარმოთა ეკონომიკური მაჩვენებლების ბოლო წლების დინამიკაც არ იძლევა ამის იმედს. ცხრილის მაჩვენებლებითაც ირკვევა, რომ 1999-2001 წლებში საქართველოს მცირე სექტორში პროდუქციის გამოშვება და საქონელბრუნვა მცირედ არის გაზრდილი, დასაქმება კი საერთოდ, შემცირებული (1999 წელთან შედარებით - 1878 კაცით, ხოლო 2000 წელთან შედარებით – 35483-ით). რეზონულია დაესვათ კითხვა - ისეთ დროს, როცა სახეზეა ქართველი მეწარმისათვის დამახასიათებელი შემდეგი თვისობრივი ნიშნები: წარმატების მიღწევის მოთხოვნილება - 64,8%, ანგარიშიანობა - 77,7%, შრომისმოყვარეობა - 41,9%, აქტიურობა - 34,8%, რისკის უნარი - 34,8%, ენერგიულობა - 32,6% *(რ. ოთინაშვილი, გადმონაშთი თუ პერსპექტივა, ჟ. მაკროეკონომიკა, №9, 1998, გვ. 15)* რა იწვევს საქართველოს სამეწარმეო სფეროში (მ.შ. მცირე მეწარმეობაში) დასაქმების შემცირებას? ამ კითხვაზე ერთმნიშვნელოვანი პასუხის გაცემა ძნელია, თუმცა საქართველოს ეკონომიკის შემსწავლელი ყველა რანგის მკვლევარი, მათ შორის ქართველიც და არაქართველიც, ერთხმად აღიარებენ, რომ ამის მიზეზი არასრულყოფილი სამეწარმეო კანონმდებლობა, კორუფცია, ბიუროკრატიული აპარატი, მძიმე საგადასახადო ტვირთი, ინფორმაციის კატასტროფული დეფიციტი, მენეჯმენტისა და მარკეტინგის უცოდინრობა, ფინანსური პრობლემები და სხვაა - ამ აზრს, ჩვენც ვიზიარებთ. ყოველივე ეს კი მცირე მეწარმეებს არჩევანის წინაშე აყენებს - გადაინაცვლონ „ჩრდილოვან ეკონომიკაში“ ან შეწყვიტონ მუშაობა. ორივე ნაბიჯი ლეგალური სამუშაო ადგილების შემცირებასა და საბოლოო ჯამში, პროდუქციის (მომსახურების, სამუშაოს) გამოშვებისა და საქონელბრუნვის ზრდის შეფერხებას იწვევს. სწორედ, არახელსაყრელი სამეწარმეო გარემოს გამო, მეწარმეთა დიდმა ნაწილმა „ჩრდილში“ გადაინაცვლა, მეორე ნაწილი გაკოტრდა, ხოლო მესამე ნაწილმა ნებაყოფლობით შეწყვიტა მუშაობა. ჩვენი აზრით, არანაკლებ დამაფიქრებელი და საყალალო შედეგი გახლავთ ის ფაქტიც, რომ ქართველ მეწარმეთა დაკარგვის საფრთხე დაგვემუქრა - დაიწყო ჩვენი ბიზნესმენების მიგრაცია აზერბაიჯანში, სასომხეთში, ჩრდილოეთ-კავკასიაში და სხვაგან, რაგორც ჩანს იქ მუშაობის უკეთესი გარემოს პირობებია.

საქართველოში მცირე საწარმოთა აბსოლუტური უმრავლესობა ვაჭრობის, ავტომობილების, საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი სარგებლობის ნივთების რემონტშია გახსნილი *(იხ. ცხრილი №2.14)*. მათი ხვედრითი წილი საწარმოთა საერთო რიცხვის 70.5%-ს, დასაქმებულთა 39.1%-ს და შექმნილი პროდუქციის 17.2%-ს შეადგენს. საწარმოო სფეროში გახსნილია მხოლოდ 3617 მცირე ფირმა ანუ საერთო რიცხვის მხოლოდ 13,8%; მათ 2001 წელს მცირე საწარმოებში საერთოდ დასაქმებულთა 31,6% დაასაქმეს და შექმნეს ამ სექტორში წარმოებული პროდუქციის 54%. შეგნიშნავთ იმასაც, რომ წინა – 1999 წელთან შედარებით,

ცხრილი № 2.14 *მცირე საწარმოთა რაოდენობის, პროდუქციის გამოშვების და დასაქმების დარგობრივი სტრუქტურა საქართველოში* 1999-2001 წლებში (%-ში)[1]

№	მეურნეობის დარგები	საწარმოთა რაოდენობა		პროდუქციის გამოშვება		დასაქმება	
		1999	2001	1999	2001	1999	2001
1	სოფლის მეურნეობა, სატყეო და ევკალიპტი	1.3	1.1	0.9	1.0	2.9	2.4
2	თევზჭერა	–	–	–	–	–	–
3	სამთომოპოვებითი მრეწველობა	0.3	0.3	2.5	1.3	1.0	1.0
4	დამამუშავებელი მრეწველობა	13.0	10.5	36.0	40.2	25.5	21.7
5	ელექტროენერგიის, გაზის და წყლის წარმოება და განაწილება	0.4	0.4	1.3	2.4	1.7	2.0
6	მშენებლობა	1.8	1.5	8.1	9.1	4.9	4.5
7	ვაჭრობა, ავტომობილების, საყოფაცხოვრებო ნაწარმის და პირადი ხარჯებლობის საგნების რემონტი	65.4	70.5	18.1	17.2	37.4	39.1
8	სასტუმროები და რესტორნები	6.8	4.8	4.7	3.7	5.7	5.2
9	ტრანსპორტი, საწყობი მეურნეობა და კავშირგაბმულობა	2.1	2.1	18	12.8	3.9	4.9
10	საფინანსო მეურნეობა	–	0.2	–	0.3	–	0.3
11	ოპერაციები ქონება ზედაპირ, იჯარა და მომსახურებაზე მომსახურების გაწევა	4.8	4.6	6.8	7.6	7.0	7.1
12	განათლება	1.0	1.3	1.0	1.1	3.2	5.0
13	ჯანმრთელობის დაცვა და სოციალური მომსახურება	1.2	1.3	0.9	1.4	3.3	4.3
14	კომუნალური, სოციალური და პერსონალური მომსახურება	1.5	1.4	1.4	1.7	2.8	2.5
15	სხვა	0.2	–	0.3	0.2	0.3	–
	სულ:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

ეს მაჩვენებლები შემცირებულია (1999 წლის ხუთდრითი წილები: საწარმოთა რაოდენობაში 16,8%, პროდუქციის გამოშვებაში 48,8% და დასაქმებაში 36%), რაც იმ დასკვნის გაკეთების საფუძველს გვიქმნის, რომ მცირე მეწარმეებიც თავს არიდებენ ქვეყნის საწარმოო სფეროში (მატერიალური წარმოების სფერო) საქმიანობას. ამ სფეროში საწარმოო ციკლი ხანგრძლივია, კაპიტალის ბრუნვა ნელი და წარმოების შედეგი მრავალ გარეგან ფაქტორზე დამოკიდებული - რისკი კი დიდი. ისეთი არასტაბილური ეკონომიკისა და პოლიტიკის ქვეყანაში, როგორიც საქართველოა, წარმოების სფეროში კაპიტალის დაბანდება, მართლაც სარისკოა, მით უფრო მაშინ, როცა მეწარმეებს, სახელმწიფოს მხრიდან არავითარი მხარდაჭერა და გარანტიები არ გააჩნიათ. არადა, ხომ ყველამ ვიცით, ილია ჭავჭავაძის ბრძნული გამონათქვამი „სიმდიდრე სახელმწიფოსი შესდგება ეაჭრების სიმდიდრისგან კი არა, არამედ მოქმედთა და ნამოქმედარის მომხმარებელთა სიმდიდრისგან“ *(ილ. ჭავჭავაძე. „აზრი ყამბოთ და ვლაპარაკობ“ თბ. 1997, გვ. 227).* ვიცით ისიც, თუ როგორ ანვითარებენ წარმოებას, განსაკუთრებით მრეწველობას, როგორც ძველი ისე ახალი

1. მონაცემები აღებულია 1999-2001 წწ.-ის სტატისტიკური კრებულების „მეწარმეობა საქართველოში“

ინდუსტრიული ქვეყნები, რომელთაც ეს მდგომარეობა არა ეაჭრობის, არამედ მრეწველობის განვითარებით მოიპოვეს.

მცირე საწარმოთა ტერიტორიული განლაგება გვიჩვენებს *(იხ. ცხრილი №2.15)*, რომ 2001 წელს საქართველოს მცირე საწარმოების 35,4% ქ. თბილისში იყო განლაგებული, მათში დასაქმებული გახლდათ, ამ სექტორში დასაქმებულთა 38,5% და ისინი მცირე საწარმოების მიერ გამოშვებული პროდუქციის საერთო მოცულობის 51,8%-ს უშვებდნენ. მეორე ადგილზეა - იმერეთის მხარე (საწარმოთა - 14,3%, პროდუქციის - 8.3%, დასაქმების - 15,4%), მესამეზე აჭარის ავტონომიური რესპუბლიკა (საწარმოთა - 8,6%, პროდუქციის - 7%, დასაქმების - 7,5%), მეოთხეზე ქვემო ქართლის მხარე და მეხუთეზე სამეგრელო - ზემო სვანეთისა და კახეთის მხარეები.

ცხრილი № 2.15 ***საწარმოთა რაოდენობის, პროდუქციის გამოშვების და დასაქმების ტერიტორიული სტრუქტურა საქართველოს მცირე სექტორში 1999-2001 წლებში (%-ში)*** [1]

№	რეგიონების დასახელება	საწარმოთა რაოდენობა		პროდუქციის გამოშვება		დასაქმება	
		1999	2001	1999	2001	1999	2001
1	ქ. თბილისი	21.4	35.4	55.9	51.8	35.0	38.5
3	აჭარის ა/რ.	13.8	8.6	9.4	7.0	9.4	7.5
4	სამეგრელოს მხარე	3.6	3.1	1.7	1.2	2.7	2.3
5	რაჭა-ლეჩხუმი და ქვემო სვანეთის მხარე	2.2	1.9	1.2	1.2	1.3	1.6
6	სამცხე-ჯავახეთის მხარე	9.2	8.2	5.5	7.0	8.4	8.5
7	იმერეთის მხარე	15.7	14.8	8.6	8.3	15.0	15.4
8	კახეთის მხარე	8.2	8.2	2.2	4.1	5.9	7.2
9	შიდა ქართლის მხარე	3.7	2.8	1.6	1.6	2.8	2.5
10	სამხრეთ ოსეთის მხარე	2.9	2.9	1.3	7.1	4.0	3.7
11	ქვემო ქართლის მხარე	11.7	8.5	7.6	8.2	10.2	8.0
12	შიდა ქართლის მხარე	7.6	5.3	5.0	3.4	5.3	4.8
	სულ:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

მცირე საწარმოები ნაკლებადაა გახსნილი რაჭა-ლეჩხუმში, სამცხე-ჯავახეთსა და მცხეთა-მთიანეთში (მათთან დასაქმებაც მცირეა და პროდუქციის წარმოებაც). ეს ადგილები მთის რაიონებია და იქიდან ყოველთვის შეინიშნებოდა და ეხლაც შეინიშნება მოსახლეობის ბარისკენ ლტოლვა (გავიხსენოთ ჯერ კიდევ 70-იან წლებში რაჭველი კაცის ნათქვამი: „სხვაგან თუ არა, მეც ქე ნაყალ და ქეც ნავსახლდები ორშიო“. მ. ლებანიძე).

მოსახლეობის ადგილზე „დამაგრებისთვის“, მათ იქვე უნდა შეექმნათ სამუშაო ადგილები. მთის რეგიონებს სააქციო რესურსული პოტენციალი (ტყის რესურსები, საშენ მასალათა საბადოები, სასმელი და სამკურნალო

---

1. მონაცემები აღებულია 1999-2001 წწ-ის სტატისტიკური კრებულების „მეწარმეობა საქართველოში“

წყაროები და მრავალი სხვა) ნამდვილად გააჩნიათ. საჭიროა, მხოლოდ სახელმწიფოს აქტიური მხარდაჭერა და სპეციალური მიზნობრივი პროგრამების შემუშავება საქართველოს მთიანეთში არსებული რესურსების ბაზაზე მცირე მეწარმეობის განსავითარებლად.

ქვეყნის მცირე ფირმები, განვითარების მხოლოდ საწყის სტადიაზე იმყოფებიან, რასაც ერთ მცირე საწარმოზე საშუალოდ მოსული საქონელბრუნვის, დასაქმების, პროდუქციის გამოშვებისა და კაპიტალაღჭურვის მაჩვენებლები მოწმობს *(იხ. ცხრილი №2.16)*. 2001 წელს საქართველოში, ერთი მცირე საწარმო საშუალოდ 46,5 ათასი ლარის საქონელბრუნვას ასრულებდა და მასში დასაქმებული - 3.5 გახლდათ. უფრო მცირე იყო ეს მაჩვენებლები 1999 წელს, ე.ი. ზრდის მაგივრად, ადგილი ჰქონდა შემცირებას.

ცხრილი № 2.16 ***პროდუქციის გამოშვების, საქონელბრუნვის, დასაქმების და ძირითადი კაპიტალის მოცულობები ერთ მცირე საწარმოზე ანგარიშით 1999-2001 წლებში[1]***

№	მაჩვენებლები	1999	2001	2001 წელი %-ად 1999 წერლთან
1	პროდუქციის გამოშვება (ათ. ლარი)	20,0	20,3	101,5
2	საქონელბრუნვა (ათ. ლარი)	49,1	46,5	94,7
3	დასაქმება (კაცი)	4	3,5	87,5
4	ძირითადი კაპიტალი (ათ. ლარი)	20	17,7	88,5

თუ აღნიშნულ მაჩვენებლებს, მცირე საწარმოთა ზღვრულ პარამეტრებს (დასაქმება 20 კაცი, საქონელბრუნვა 500000 ლარი) შევადარებთ, დიდ სხვაობას დავინახავთ. მცირე საწარმოს ზღვრული პარამეტრები მისი ზღვრული მაქსიმალური პოტენციალია (შემდეგ იგი საშუალო სიდიდის კატეგორიის საწარმოთა რიცხვში გადადის). ფაქტიური მაჩვენებლები ზღვრული პოტენციალის მხოლოდ ერთ მცირე ნაწილს შეადგენენ, კერძოდ დასაქმებაში - 17,5%-ს, საქონელბრუნვაში - 9,3%-ს, რაც იმას ნიშნავს, რომ ჩვენს ქვეყანაში რადიკალური გარდაქმნის 14 წლის გასვლის შემდეგაც კი, მცირე ფირმები მაინც მიკრო დონეზე დარჩნენ. ესეც გვაფიქრებინებს იმ გარემოებას, რომ მათ განვითარების ხელშემწყობი პირობები არც ჰქონდათ და არც დღესდღეობით გააჩნიათ. ამითაა არგუმენტირებული, იმ მეცნიერთა და პრაქტიკოსთა მოთხოვნაც, რომ საქართველოს კანონში „მცირე და საშუალო საწარმოთა ხელშეწყობის შესახებ" ცალკე შეიტანოს მიკრო საწარმოს ცნება, განისაზღვროს დამოუკიდებელი პარამეტრები და დაუკანონდეთ განსაკუთრებული შეღავათები.

---

1. ცხრილი შედგენილია ჩვენს მიერ 1999-2001 წწ-ის სტატისტიკური კრებულების „მეწარმეობა საქართველოში" მონაცემების მიხედვით

სწორედ ამ განუკითარებლობის გამო, საქართველოს მცირე საწარმოებს, მსხვილ და საშუალო საწარმოებთან შედარებით არა აქვთ გამოკვეთილი უპირატესობები. მაგალითად 2001 წლის მონაცემებით მცირე ფირმებში შრომის ნაყოფიერება შეადგენდა 5956 ლარს, მსხვილ და საშუალო საწარმოებში კი - 9358-ს ანუ თითქმის ორჯერ მეტს *(იხ. ცხრილი №2.17)*. დამატებული ღირებულების შექმნაშიც უპირატესობები მსხვილი და საშუალო საწარმოების მხარესაა. იქ ერთი საწარმო 2001 წელს საშუალოდ 508,9 ათასი ლარის დამატებულ ღირებულებას ქმნიდა, მცირე საწარმო კი - მხოლოდ 19,4 ათასს. მაშასადამე, მცირე საწარმოების ფისკალური ეფექტი დაბალია.

ცხრილი №2.17 *საქართველოს მცირე საწარმოთა მუშაობის ხარისხობრივ მაჩვენებელთა შედარება საშუალო და მსხვილ საწარმოებთან*

№	მაჩვენებლები	მსხვილ და საშუალო საწარმოებში		მცირე საწარმოებში		გადახრა	
		1999	2001	1999	2001	(+, -)	
1	შრომის ნაყოფიერება (ლარი)	5804	9358	4602	5956	-1202	-3402
2	კაპიტალშრომატევადობა (ლარი ყოველ ათასი ლარის ძირითად კაპიტალზე)	450.5	568.1	996	979,8	+545,5	+411.7
3	დამატებული ღირებულება ერთ საწარმოში საშუალოდ (ათ. ლარი)	315,5	508.9	9,2	19,4	-306,3	-489,5
4	შრომის კაპიტალდატევადობა (ათ. ლარი)	12,9	16,5	4,6	8,0	-8,3	-8,5
5	ხვედრითი წილი პროდუქციის გამოშვებაში (%)	79,7	79,5	20,3	20,5	-59,4	-59
6	ხვედრითი წილი დასაქმებაში (%)	75,7	71,2	24,3	28,8	-51.4	-42 4

მცირე საწარმოთა სასარგებლოდ არც პროდუქციის შექმნის წილობრივი მაჩვენებლები მეტყველებს. 1999-2001 წლებში, მცირე სექტორის წილი დასაქმებაში საშუალოდ 26%-ს, ხოლო პროდუქციის გამოშვებაში უფრო ნაკლებს 20,4%-ს შეადგენდა. მსხვილმა და საშუალო საწარმოებმა კი პირიქით, დასაქმებაში - 73,4%-იანი წილით პროდუქციის საერთო გამოშვების - 79,6% უზრუნველყვეს. ერთადერთი მაჩვენებელი, რომლითაც მცირე საწარმოები წინ უსწრებდნენ საშუალო და მსხვილს, კაპიტალ-მწარმოებლურობა იყო. ყოველივე ზემოაღნიშნული გვაძლევს შემდეგი დასკვნის გაკეთების უფლებას - 1999-2001 წლებში, საქართველოში

1. ცხრილი შედგენილია ნაწილს ძირ 1999-2001 წწ-ის სტატისტიკური კრებულების „მეწარმეობა საქართველოში" მონაცემების მიხედვით

მსხვილი და საშუალო საწარმოები უფრო ეფექტიანად ფუნქციონირებდნენ, ვიდრე მცირეები, რომლებმაც ჯერ ვერ დაამტკიცეს თავიანთი უპირატესობა. კვლავაც ვიმეორებთ, რომ ამის მიზეზი, ის არახელსაყრელი სამეწარმეო გარემოა, რაც საქართველოშია შექმნილი. სათანადო გარემო პირობების არსებობის შემთხვევაში, მცირე საწარმოები შესძლებდნენ ზღვრულ პარამეტრებზე გასვლას, რაც 2001 წელს მოქმედ მცირე ფირმებზე ანგარიშით, შეადგენს - დასაქმებაში 26503 x 20კაცი = 530060 კაცს, საქონელბრუნვაში - 26503 x 500000ლარი = 13251500,0 ათ.ლარს. ცხადია, ყველა მცირე საწარმო, განსაკუთრებით კი ინდივიდუალური, ვერ შესძლებს ზღვრულ პარამეტრებზე გასვლას და ეს არც არის საჭირო, თუმცა რეალურად შეიძლებოდა, მათი სანახევროდ მაინც შესრულება ე.ი. დასაქმებაში 265030 დამატებითი სამუშაო ადგილის შექმნა და 6625,7 მლნ ლარის პროდუქციის რეალიზაცია.

2000 წელს „საქართველოს მცირე საწარმოთა განვითარების და ხელშეწყობის ცენტრის“ მიერ, დამუშავდა „საქართველოში მცირე საწარმოთა განვითარების და ხელშეწყობის კონცეფცია“. მასში დაფიქსირდა, როგორც მცირე საწარმოთა მხარდაჭერის ინსტიტუციონალური ბაზის სრულყოფის საჭიროება, ისე მხარდაჭერის საკრედიტო-საფინანსო ინსტრუმენტების შექმნა, საგადასახადო, სარეგისტრაციო და სხვა პრეფერენციები, მცირე საწარმოთა საინვესტიციო, ინოვაციური მომსახურება, ლიზინგი, კონსალტინგი, ბიზნეს-ინკუბატორების შექმნა-განვითარება და ა.შ. ეს კონცეფცია, საფუძვლად დაედო ზემოაღნიშნული „ცენტრის“ 2003-2005 წლების პროგრამას, რომელშიც აისახა ამ ღონისძიებების პრაქტიკული გატარების ეტაპები და დაფინანსება, მაგრამ უსახსრობის გამო, პროგრამის შესრულება შეფერხდა. იგივე მდგომარეობაშია, „ქ. თბილისის მცირე ბიზნესის განვითარების ხელშეწყობის ცენტრის“ სამუშაო პროგრამაც, რომლის დაფინანსებაც ქალაქის მუნიციპალური ბიუჯეტის ფინანსური პრობლემების გამო, ფერხდება. არადა, მცირე ბიზნესის განვითარების გარეშე, საქართველოს ეკონომიკა ვერ განვითარდება. ამ დასკვნის გაკეთების უფლებას გვაძლევს, არა მხოლოდ და არა იმდენად, სხვა ქვეყნების გამოცდილება, რომელთაც ყველა ის პრობლემა, რაც დღეს საქართველოს გააჩნია - უმუშევრობა, სიღატაკე, ბიუჯეტის დეფიციტი და ა.შ. - სწორედ ეკონომიკის მცირე სექტორის განვითარებით მოიხსნეს, არამედ ის ხელსაყრელი პირობები, რომლებიც მცირე სექტორის განვითარებისთვის არსებობს საქართველოში (ეს ისე არ უნდა გაიგებოთ, თითქოს წინააღმდეგნი ვიყოთ მსხვილი ბიზნესის განვითარებისა. ცხადია, ისიც უნდა განვითარდეს, უფრო სწორად უნდა მოხდეს მისი ინტეგრაცია (კოორდინაცია, კოოპერაცია), პარტნიორულ საწყისებზე მუშაობა მცირე ბიზნესთან. საქართველოსთვის განსაკუთრებით ეფექტიანად მსხვილი და მცირე ფირმათა პარტნიორობის ისეთი ფორმის განვითარება მიგვაჩნია, როგორიცაა ფრანჩაიზინგი, ე.ი. მცირე

საწარმოების მუშაობა მსხვილის დაკვეთითა და მყარკალორობით. აშშ-ის გამოცდილებით ცნობილია, რომ ასეთ დროს მცირე საწარმოები 4-5 ჯერ ნაკლებად კოტრდებიან, ვიდრე დამოუკიდებელი მუშაობის პირობებში).

ამ საკითხებზე თავიანთი კომპეტენტური აზრები გააჩნიათ, ცნობილ ქართველ მეცნიერებს: ნ. ჭითანავას, ვლ. პაპავას, დ. მოურავიძეს და სხვებს.

აკადემიკოსი ნ. ჭითანავა, საქართველოში მცირე ბიზნესის განვითარების შესაძლებლობას, აუცილებლობას და საჭიროებას შემდეგი არგუმენტებით ასაბუთებს *(ნ. ჭითანავა. გარდამავალი პერიოდის სოციალურ-ეკონომიკური პრობლემები, ნაწ. II, თბ. 1999. გვ. 116-117)*:

1. *პოსტსოციალისტურ საქართველოში მცირე მეწარმეობის განვითარების ხელშემწყობი ობიექტური და სუბიექტური პირობები რეალურად არსებობს (მეურნეობრიობის ბუნებრივ-საწარმოო თავისებურებანი, ტრადიციები, პრაქტიკა და ა.შ.);*
2. *მსოფლიო პრაქტიკაში მცირე ბიზნესის საყოველთაოდ აღიარებული როლი (იგი ხელს უწყობს ტექნიკურ, ეკონომიკურ სიახლეთა დანერგვას, ქვეყანაში საფინანსო რესურსების შექმნას, რეგიონების სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების დონეების გაწონასწორებას და ა.შ.) საქართველოში საბაზრო ეკონომიკის ფორმირების ისტორიულ ამოცანას შეესაბამება და ადგილობრივი პირობების მიხედვით, მისი სწორად განსაზღვრის აუცილებლობას განაპირობებს;*
3. *მცირე მეწარმეობა საზოგადოების პოლიტიკური და სოციალური სტაბილურობის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ფაქტორია. იგი აყალიბებს მესაკუთრეთა საშუალო ფენას, რომლითაც იქმნება დაბალანსებული საბაზრო ეკონომიკის ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი „კონსტრუქცია", რომელიც პოლიტიკური, სოციალურ-ეკონომიკური რყევების დროს, ავლენს ახალ გარემოსთან ადვილად შეგუების უნარს;*
4. *სახელმწიფოსგან მხარდაჭერის არქონის მიუხედავად, საქართველოში მცირე მეწარმეობამ ფაქტიურად, დაამტკიცა თავისი სიცოცხლისუნარიანობა.*

რა პირობები აქვს საქართველოს მცირე საწარმოთა განსავითარებლად? – ამ კითხვას პროფესორი ვლ. პაპავა სვეას და თეითონვე პასუხობს *(ვლ. პაპავა, საბაზრო ეკონომიკაზე გადასვლის კონცეფცია. თბ. მეცნიერება. 1991. გვ.92)*:

- *ბუნებრივი რესურსების მრავალფეროვნება და მათი შეფარდებითი თანაბარი განლაგება საქართველოს მთელ ტერიტორიაზე;*
- *მრეწველობის მრავალი თანამედროვე მიმართულების განვითარების რესურსული შესაძლებლობა;*
- *უნიკალური ჯიშის სასოფლო კულტურების მოყვანის და ადგილზე გადამუშავების შესაძლებლობა;*
- *რაიონებში ჭარბი სამუშაო ძალის არსებობა;*
- *ქართველი კაცის ბუნება - სწრაფვა ინდივიდუალური შრომისკენ (ყველაზე უკეთ მცირე საწარმოში რეალიზდება ეს მისწრაფება).*

მეცნიერ-ეკონომისტი დ. მოურავიძე ამ პირობებს, ორ ჯგუფად ჰყოფს *(ლ. მოურავიძე საქართველოს რეგიონებში მეწარმეობის განვითარების ფაქტორები, თავისებურებები, პრიორიტეტები და რეგულირების მეთოდები, წიგნი „საქართველოს რეგიონებში მეწარმეობის განვითარების და ხელშეწყობის მიმართულებები". თბილისი-ბათუმი, 2002, გვ.9)*:

- *საქართველოს ეკონომიკაში წარსულშიც და ამჟამადაც, ფართოდ არის წარმოდგენილი წვრილი და საშუალო მეწარმეობა, რაც იმას ნიშნავს, რომ საქართველოს ჰქონდა და აქვს ამის ტრადიცია და პრაქტიკა;*
- *საქართველოს რეგიონებს აქვთ ნედლეულის სარეწველო მარაგების მცირე მასშტაბები, რაც მსხვილი საწარმოების მოწყობის საშუალებას არ იძლევა და ამიტომ, აუცილებელია, ადგილებზე არსებული ნედლეულის მარაგის შესაბამისი მცირე და საშუალო სიდიდის საწარმოთა მოწყობა.*

ამის აუცილებლობას იგი იმითაც ასაბუთებს, რომ საქართველოს მთავორიანი რელიეფი, ადვილად არ იძლევა ნედლეულის გადაზიდვის საშუალებას, რაც არც არის საჭირო, რადგან მიზანშეწონილია, სწორედ საქართველოს მთელ ტერიტორიაზე (და არა მხოლოდ გარკვეულ წერტილებში) განლაგდეს მცირე საწარმოები, შეიქმნას სამუშაო ადგილები, დასაქმდეს და „ადგილზე დამაგრდეს" მოსახლეობა.

ჩვენს თაობას კარგად ახსოვს,ამ პრინციპის უგულებელყოფამ რა კატასტროფის წინაშე დააყენა საქართველოს მთიანეთი. მაშინდელი მთავრობის არასწორი პოლიტიკის გამო, რაც მთის მოსახლეობის ბარში

ჩამოსახლებაში გამოიხატა, დაიცალა ხეცსურეთი, ფშაური, მთიულეთი, თუშეთი, სვანეთი, ნაწილობრივ სხვა ადგილებიც. ამ პოლიტიკის შედეგს, ეხლა ვიმკით - ცარიელ ადგილებს უცხო ტომები ეპატრონებიან. აი, ამაზე გვიწინასწარმეტყველებდა თავის დროზე, სოფლების დაცლის დიდი მოწინააღმდეგე ქართველი პოეტი მ. ლებანიძე: „ვაითუ ვინმეს მოეწონოს ეს სოფლები, ვაითუ ვინმე მოვიდეს და ჩაესახლოს“-ო. აკი მოეწონათ კიდეც: შემალულად, შეფარულად, ხშირად კი აშკარად ეპატრონებიან ჩვენს მიწებს, წინააღმდეგობის გამწევი კი არავინაა...

მეცნიერ-ეკონომისტ დ. მოურავიძის სანაქებოდ უნდა ითქვას, რომ მას დიდებულად მოუძებნია სიტყვა „დამაგრება“. დიახ, საქართველოს მთიან რეგიონებში (მით უფრო დეპრესირებულ რეგიონებში), მოსახლეობის დამაგრებაა საჭირო! მოსახლეობა მასიურად აიყარა სოფლებიდან სამეშაოს საძებნელად, მათი უდიდესი ნაწილი თბილისში მოსღვავდა, ნაწილი კი საზღვარგარეთ წავიდა. ეს მოსახლეობა კელავაც დაბრუნდება თავის დედულ-მამულში, თუ მათ ადგილზე მუშაობის და ცხოვრების პირობებს შეუქმნით. დამოუკიდებლად, მთავრობის მხარდაჭერის გარეშე, ისინი ამას ვერ შესძლებენ. ამისთვის საჭირო მათ არც განათლება და არც ფინანსური შესაძლებლობები გააჩნიათ. ამიტომ, საქართველოს მთავრობამ საჭიროა, მცირე და საშუალო მეწარმეობის განვითარება სტრატეგიულ ამოცანად დაისახოს და მის მხარდასაჭერად პრაქტიკული ნაბიჯები გადადგას.

რიგით პირველი ღონისძიება, რომელიც ამ მიმართულებით უნდა გატარდეს ბიზნეს-ინკუბატორების გახსნაა, რომელშიც ინკუბატორული პირობების შექმნით „გამოიჩეკებიან“ და „დაფრთიანდებიან“ მცირე საწარმოები და ინკუბატორიდან გამოსვლის შემდეგ, დამოუკიდებლად შეეძლებათ წარმატებული საქმიანობა. პარადოქსია, მაგრამ ფაქტია ქვეყნებში, რომლებმაც ჩვენთან ერთად დაიწყეს საბაზრო ეკონომიკაზე გადასვლა (უკრაინა, რუსეთი, პოლონეთი, უნგრეთი, ყაზახეთი და სხვები), 20-30 ბიზნეს-ინკუბატორი ფუნქციონირებს, საქართველოში კი არცერთი! პარადოქსია ისიც, რომ დაგვიანების მიუხედავად, ქვეყანაში დღესაც არ ჩანს ამის პოლიტიკური ნება - დრო კი მიდის... მეწარმეობის განვითარების შეფერხებით ჭიანურდება მეწარმეთა ფენის ე.ი. „საშუალო ფენის“ ჩამოყალიბება, ფენისა, რომელმაც საქართველოს საბაზრო ეკონომიკაზე გადასვლის ისტორიული მისია უნდა შეასრულოს. ამ პროცესის თვითდინებაზე მიშვება საქართველოსთვის დამღუპველი იქნება. იგი სახელმწიფომ იმ ბერკეტებით უნდა დაარეგულიროს, რომელიც მის ხელშია და დააჩქაროს ეს პროცესი. ამისთვის, როგორც უკვე აღვნიშნეთ, პრაქტიკული ნაბიჯების გადადგმაა საჭირო. პირველი ნაბიჯი, პირველი ღონისძიება ბიზნეს-ინკუბატორების გახსნა უნდა იყოს. ისინი სასურველია, საქართველოს ყველა ქალაქში გაიხსნას, პირველ რიგში კი, საქართველოს დედაქალაქში და რეგიონულ ცენტრებში.

§ 2.3. ბიზნეს-ინკუბატორების როლი მეწარმეობის განვითარებაში და ბიზნეს-ინკუბატორების ქსელის განვითარების პერსპექტივები საქართველოში

ბიზნეს-ინკუბატორები მსოფლიოში მეწარმეობის მხარდაჭერის ერთ-ერთ ყველაზე ეფექტიან მექანიზმად არიან მიჩნეულნი. ისინი 20-ჯერ მეტად აჩქარებენ მცირე საწარმოთა განვითარებას და 20%-ით ამცირებენ წარუმატებლობის შემთხვევებს ბიზნესში. ეს მხარდაჭერა „საინკუბაციოდ" მიღებულ კლიენტ-საწარმოებისთვის გამოიხატება - საოფისე და საწარმოო ფართობების, ტექნიკა-ტექნოლოგიის გადაცემით, კონსალტინგური, ინჟინერინგული, ინფორმაციული, მარკეტინგული მომსახურების გაწევით, მენეჯმენტისა და მარკეტინგის სწავლებით, ხშირ შემთხვევაში კი, „უფასო" ან შეღავათიანი კრედიტის მიცემით.

ბიზნეს-ინკუბატორები ამ საქმიანობით ამაღლებენ მეწარმეთა საქმიან აქტივობას, ხელს უწყობენ ახალი ტექნოლოგიების და „ნოუ-ჰაუს" დანერგვას, ქვეყნის საექსპორტო პოტენციალის ზრდას, „ჩრდილოვანი" სექტორის ლეგალიზაციას და ამ გზით ცალკეული ქალაქების, რეგიონებისა და მთლიანად ქვეყნის ეკონომიკის გაჯანსაღებას.

ბიზნეს-ინკუბატორების საქმიანობაში მთავარი მაინც ის არის, რომ ისინი დახმარებას უწევენ პოტენციალურ მეწარმეებს საკუთარი საქმის ფეხზე დაყენებასა და შემდგომში წარმატებულად წარმართვაში, რითაც იზრდება და ფართოვდება საგადასახადო ბაზა, რაც თავის მხრივ, ბიუჯეტის საშემოსავლო ნაწილის გადიდებასაც იწვევს.

ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარე, ეს საკითხი მეტად აქტუალურია ნებისმიერი საბაზრო ეკონომიკის მქონე ქვეყნისათვის და მით უფრო საქართველოსთვის, რომელიც როგორც ყველა პოსტსოციალისტური ქვეყანა, ახლა იწყებს ბიზნესის განვითარებას და რომელსაც ზიგზაგური სხვა პოსტსოციალისტური ქვეყნისაგან (რუსეთი, უნგრეთი, ესტონეთი, უზბეკეთი და სხვა) განსხვავებით, ჯერ არც ბიზნეს-ინკუბატორები გაუხსნია (თუ მხედველობაში არ მივიღებთ, საქართველოს სამრეწველო საწარმოთა მართვის და რესტრუქტურიზაციის ცენტრის "SERMA"-ს მიერ, ქ. თბილისის ქარხანა ელექტრო-ხელსაწყოს ბაზაზე ბიზნეს-ინკუბატორის დაფუძნების მცდელობას) და არც მისი მარეგულირებელი სამართლებრივი დოკუმენტები შეუქმნია.

ბიზნეს-ინკუბატორების ქსელის განვითარების ჩვენი მოსაზრებები, მიმართულია საქართველოში მცირე მეწარმეობის, განსაკუთრებით კი, მატერიალური წარმოების სფეროს მეწარმეობის განვითარებისთვის

ხელსაყრელი პირობების შესაქმნელად, მცირე ბიზნესის ინფრასტრუქტურის სამოსაყალიბებლად და ქართველი კაცისთვის მეტად დამახასიათებელი ინდივიდუალური მეწარმული უნარისა და ინიციატივის გამოვლენა-გამოყენების გასააქტიურებლად (სახელმწიფოს მიერ მეწარმის რისკის შემცირების პირობებში).

ალნიშნულიდან გამომდინარე, ნაშრომის ამ ნაწილში:

- *განმარტებულია ბიზნეს-ინკუბატორების ცნება და სტატუსი;*
- *სამოყალიბებულია ბიზნეს-ინკუბატორების განვითარების მიზნები, ამოცანები და ძირითადი პრინციპები;*
- *წარმოდგენილია საქმიანობის ძირითადი მიმართულებები და მუშაობის წესი;*
- *დახასიათებულია ბიზნეს-ინკუბატორების განვითარების მსოფლიო პრაქტიკა;*
- *მოცემულია ბიზნეს-ინკუბატორების მარეგულირებელი საკანონმდებლო-ნორმატიული აქტების პროექტი;*
- *განსაზღვრულია დაფინანსების საჭარაუდო წყაროები;*
- *შემუშავებულია ქ. თბილისში ბიზნეს-ინკუბატორების შექმნა-განვითარების პერსპექტივის მონახაზი.*

ამ სფეროში ჩვენი მოსაზრებები ეფუძნება განვითარებული და პოსტსოციალისტური ქვეყნების გამოცდილებებს, მცირე ბიზნესის განვითარების რესურსულ შესაძლებლობებს, მოთხოვნილებებს და თავისებურებებს ქ. თბილისში, აგრეთვე, საქართველოს საკანონმდებლო-ნორმატიულ ბაზას, კერძოდ, საქართველოს სამოქალაქო კოდექსს, საქართველოს კანონს - „მეწარმეთა შესახებ“ (1995 წ), საქართველოს კანონს „მცირე და საშუალო საწარმოთა მხარდაჭერის შესახებ“ (1999 წ.), „საქართველოს სოციალურ-ეკონომიკური გაჯანსაღებისა და ეკონომიკური ზრდის პროგრამას“ (2001 წ.), „საქართველოში ეკონომიკური განვითარებისა და სიღარიბის შემცირების სტრატეგიას“ (2002 წ.), „საქართველოს მცირე და საშუალო მეწარმეობის მხარდაჭერის 2002-2004 წლების პროგრამას“ და ა.შ.

გაცნობიერებული გვაქვს, რომ შეუძლებელია სიღარიბის დაძლევა საქართველოში თუ არ განვითარდა მცირე და საშუალო მეწარმეობა, რომლის „ამძრავ ძალას“ წარმოადგენს ბიზნეს-ინკუბატორები. ამდენად, ბიზნეს-ინკუბატორების შექმნა-განვითარება, როგორც კერძო ღონისძიება,

არ არის მოწვეული „საქართველოს ეკონომიკური განვითარების და სიღარიბის დაძლევის სტრატეგიის“ და არც „საქართველოს სოციალურ-ეკონომიკური გაჯანსაღებისა და ეკონომიკური ზრდის პროგრამის“, რომლებიც დამუშავდა 2001-2002 წლებში და ამავე პერიოდშივე დამტკიცდა ასამოქმედებლად საქართველოს პრეზიდენტის მიერ. შედეგად - წინამდებარე მონახაზი საქართველოში ბიზნეს-ინკუბატორების განვითარების პერსპექტივების შესახებ, კონკრეტული ამოცანის ბიზნეს-ინკუბატორების შექმნა-განვითარება არსებით წვლილს შეიტანს საქართველოს მოსახლეობის დასაქმების, მათი კეთილდღეობისა და ღირსეული ცხოვრების პირობების შექმნა-დამკვიდრების საქმეში. ასე, რომ ჩვენი მოსაზრებები სრულ შესაბამისობაშია საქართველოს მთავრობის სტრატეგიულ განაცხადთან, რომელიც ქვეყნის კრიზისიდან გამოყვანასა და სიღარიბის დაძლევას ეხება.

❖ *ბიზნეს-ინკუბატორების ცნება, სტატუსი, მიზნები, ამოცანები*

მიუხედავად იმისა, რომ ბიზნეს-ინკუბატორის უნივერსალური განმარტება მსოფლიო მასშტაბით ოფიციალურად არ არის დაფიქსირებული, მას მაინც მიიჩნევენ იმ ორგანიზაციათა საერთო დასახელებად, რომლებიც ხელსაყრელი გარემო პირობების შექმნით, მომსახურების კომპლექსის გაწევითა და რესურსების გამოყოფით განავითარებენ მეწარმეობას - მისი ჩამოყალიბების საწყის (ადრეულ) ანუ საინკუბაციო სტადიაზე. ეს ბიზნეს-ინკუბატორის კლასიკური განმარტებაა, თუმცა მსოფლიოში მრავალნაირი ინტერპრეტაციებითაა გავრცელებული. მაგალითად:

რაისი და მეტიუზი: - „ინკუბატორები წარმოადგენენ ახლადწარმოქმნილ საწარმოებს, რომელთა მიზანია სხვა დამწყები კომპანიების განვითარება“;

ევროკომისია: - „ბიზნეს-ინკუბატორები ეს არის - ახლადწარმოქმნილი ფირმების მჭიდრო კონცენტრაციის ადგილი. მისი მიზანია - მათთვის საერთო ინფრასტრუქტურის (ტელეფაქსი, კომპიუტერული მოწყობილობა და ა.შ) მქონე მოდულური ტიპის სათავსოების გადაცემით, მენეჯმენტური მხარდაჭერით და დამხმარე მომსახურების გაწევით, მათი ზრდისა და გადარჩენის შანსის ამაღლება“;

აშშ-ს ბიზნეს-ინკუბატორების ეროვნული ასოციაცია: - „ბიზნეს-ინკუბატორი არის, ეკონომიკური განვითარების ინსტრუმენტი, მიმართული

სამეწარმეო კომპანიების წარმატებული თვითრეალიზაციისა და დაჩქარებული განვითარებისათვის, მათთვის კომერციული საქმიანობის მხარდამჭერი მომსახურებისა და რესურსების კომპლექსის გადაცემით";

სამეცნიერო პარკების და ინოვაციური ცენტრების ექსპერტთა ჯგუფი /სპაის-ის ჯგუფი/: ეს ჯგუფი ბიზნეს-ინკუბატორებს ორ კატეგორიად - სამეცნიერო-ტექნოლოგიურ პარკებად და ინოვაციურ ცენტრებად ჰყოფს. პირველს განმარტავს, როგორც „საკუთრების ობიექტს, განლაგებულს გარკვეულ ტერიტორიაზე და განკუთვნილს სამეცნიერო, საცდელ-საკონსტრუქტორო და საწარმოო ორგანიზაციებისთვის", ხოლო მეორეს – „ინოვაციური კომპანიებისთვის საოფისე და საკონსულტაციო მომსახურების გამწევ, ტექნოლოგიების გადამცემ და მათი ინოვაციური საქმიანობის შედეგების გამავრცელებელ ერთეულად".

კიდევ უფრო მრავალფეროვანია, ბიზნეს-ინკუბატორის განსაზღვრებები სხვადასხვა ქვეყნებში. ზოგიერთ ქვეყანაში (მაგ, ლატვია,აზერბაიჯანი, რუსეთი, სლოვაკეთი, ჩეხეთი და სხვა), იგი მიჩნეულია ორგანიზაციად, სტრუქტურად, რომელიც ხელს უწყობს ბიზნესის განვითარებას მისი ფორმირების საწყის ეტაპზე, ზოგიერთში (მაგალითად მოლდოვეთი) გარკვეულ ტერიტორიად (მიწის გარკვეული ფართობი, შენობა ნაგებობების ფართობი), რომელზეც შექმნილია მცირე საწარმოთა ინკუბაციის იდეებისა და პროექტების განხორციელების კეთილმყოფელი პირობები. რადგან, მსოფლიო მასშტაბით ბიზნეს-ინკუბატორის ნორმატიული ხასიათის ერთიანი განმარტება არ არსებობს, ამიტომ, ასეთი განსხვავებები ბუნებრივია დიდხანს იარსებებს. ამასთან, მთავარი ის კი არ არის, იარსებებს თუ არა ბიზნეს-ინკუბატორის ერთიანი განსაზღვრება, არამედ ის, რომ ერთი ქვეყნის შიგნით მას ერთი განმარტება ჰქონდეს, რომლითაც მისი სტატუსიც განისაზღვრება.

ორგანიზაციათა ტიპები,რომლებიც სხვა მრავალთა შორის ანხორციელებენ მეწარმეობის ინკუბირების სამუშაოებსაც, შემდეგია: კლასიკური ბიზნეს-ინკუბატორები, სამრეწველო ზონები, საექსპორტო გადამუშავების ზონები, სამეცნიერო (ტექნოლოგიური) პარკები, ვირტუალური ბიზნეს-ინკუბატორები.

კლასიკური ბიზნეს-ინკუბატორები, როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ის ორგანიზაციებია, რომლებიც ხელსაყრელი პირობების შექმნით, საჭირო მომსახურების გაწევითა და რესურსებით, ეხმარებიან დამწყებ მეწარმეებს.

კლასიკურ ბიზნეს-ინკუბატორებს ზოგიერთ ქვეყანაში (მაგ, შვედეთი) „სასტარტო ინკუბატორებად" და „ზრდის ინკუბატორებად" ჰყოფენ. მეწარმეები სასტარტო ინკუბატორებში 12 თვის განმავლობაში სამეწარმეო საკითხებში მომზადებას გადიან. ზრდის ინკუბატორებში, როგორც სახელწოდებაც გვიჩვენებს, საწარმოები იზრდებიან და ვითარდებიან. აქ

მხოლოდ ის მწარმოებლები მიიღებიან, რომლებსაც სასტარტო-საინკუბაციო მომსახურება გაევლილი აქვთ.

ბიზნეს-ინკუბატორებს ბაზისურ და სპეციალიზებულ ბიზნეს-ინკუბატორებად ყოფენ. პირველი ყველა სფეროს ფირმა-კლიენტებს ემსახურება, მეორე კი, მხოლოდ განსაზღვრულისას (მაგ, მაღალი ტექნოლოგიების ფირმა – კლიენტებს).

სამრეწველო ზონები უსრულყოფენ ეკონომიკის განვითარების რეგიონალურ პრობლემებთან დინამიურ მიდგომებს, ადგილობრივი მუნიციპალური და რეგიონული განვითარების ორგანოების ინტერესების გათვალისწინებით.

ექსპორტული გადამუშავების ზონები, როგორც წესი, მეტად სასარგებლო არიან საექსპორტო და საგარეო ვაჭრობის პოტენციალის განსავითარებლად. ისინი უპირატესად დაკავშირებული არიან საერთაშორისო ეკონომიკასთან. ამასთან, საქმიანი მომსახურების გაწევით, ინფრასტრუქტურისა და საგადასახადო შეღავათების მიცემით, ისინი ხელს უწყობენ პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მოზიდვას.

სამეცნიერო /ტექნოლოგიური/ პარკები ქმნიან ხელსაყრელ პირობებს, ტექნოტევად საწარმოთა მოსაზიდად და აგრეთვე, სამეცნიერო-კვლევითი და საპროექტო სამუშაოების შედეგების კომერციალიზაციის წახალისებისათვის.

ვირტუალური ბიზნეს-ინკუბატორები უსრულყოფენ კომპანიებს შორის კავშირებს მომხმარებლებთან, მომწოდებლებთან, პარტნიორებთან და ვირტუალური ინკუბატორის ხელმძღვანელობასთან ინტერნეტის, ელექტროფოსტის და სხვათა მეშვეობით.

ბიზნეს-ინკუბატორებისთვის ტიპიური ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმა არ არსებობს. საზღვარგარეთ მის ყველაზე გავრცელებულ ფორმად შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოებაა აღიარებული. ასეა გერმანიაში, ხორვატიაში და სხვაგან. გარდა ამისა, არცთუ იშვიათად, გამოიყენება ისეთი სამართლებრივი ფორმები, როგორიცაა არაკომერციული ამხანაგობები, ფონდები და ასოციაციები, სახელმწიფო და არასახელმწიფო სასწავლო დაწესებულებების ფილიალები, სააქციო საზოგადოებები და სხვა.

ბიზნეს-ინკუბატორებს საქართველოში ჯერჯერობით იურიდიული სტატუსი და სამართლებრივი ფორმა არ გააჩნიათ. ეს ვაკუუმი იმ გარემოებამ გამოიწვია, რომ ბიზნეს-ინკუბატორების შესახებ არაფერია ნათქვამი საქართველოს კანონებში „მწარმოთა შესახებ“ და „მცირე და საშუალო საწარმოთა მხარდაჭერის შესახებ“. არ არის შექმნილი ბიზნეს-ინკუბატორების საქმიანობის მარეგულირებელი დამოუკიდებელი საკანონმდებლო-ნორმატიული აქტი.

საქართველოში ბიზნეს-ინკუბატორების განვითარების საერთო, გრძელვადიანი მიზანი იმაში მდგომარეობს, რომ მცირე და საშუალო ბიზნესის, განსაკუთრებით კი, საწარმოო და ინოვაციური ბიზნესის გააქტიურებით, ეკონომიკური განვითარება. ბიზნეს-ინკუბატორების კონკრეტული მიზანი დამწყებ, ახალბედა მეწარმეთათვის მუშაობის ხელსაყრელი გარემოს შექმნა და მათი ინფორმაციული, კონსალტინგური, ტექნიკო-ტექნოლოგიური, მატერიალურ-ფინანსური და ა.შ. მხარდაჭერაა.

ამ მიზნებიდან გამომდინარე, საქართველოში ბიზნეს-ინკუბატორების შექმნა შემდეგ ამოცანებს გადაწყვეტს:

- *შექმნის ახალ ფირმებს;*
- *შექმნის ახალ სამუშაო ადგილებს და ამ გზით შეამცირებს უმუშევრობის დონეს;*
- *განავითარებს საბაზრო ინფრასტრუქტურას;*
- *გააფართოვებს მეწარმეობის ინვესტიციურ შესაძლებლობებს;*
- *სრულყოფს საგადასახადო ბაზას;*
- *მოახდენს ეკონომიკის დივერსიფიკაციას;*
- *გააუმჯობესებს მეწარმეობის ფსიქოლოგიურ კლიმატს;*
- *აამაღლებს მეწარმეთა კონკურენტუნარიანობას საშინაო და საგარეო ბაზარზე;*
- *ეხმარება მცირე მეწარმეებს ახალი ტექნიკა-ტექნოლოგიით, მენეჯმენტისა და მარკეტინგის ცოდნით;*
- *მოახდენს ქვეყნის რეგიონების განვითარების დონეების გათანაბრებას და ა.შ.*

ბიზნეს-ინკუბატორების საქმიანობის მსოფლიო პრაქტიკიდან გამომდინარე, საქართველოში გახსნილ ბიზნეს-ინკუბატორების ფუნქციონირების პრინციპები იქნება:

1. *ბიზნეს-ინკუბატორების განვითარება-გაადვილება ქვეყნის რეგიონების რესურსებისა და მოთხოვნილებების შესაბამისად;*
2. *ბიზნეს-ინკუბატორის შესაქმნელად წინასაინკუბატორო პერიოდში მოსამზადებელი სამუშაოების (ანალიზი, დაგეგმვა) ჩატარება;*

3. *ბიზნეს-ინკუბატორის წარმატებული საქმიანობის უზრუნველმყოფი წანამძღვრების შექმნა (მაგ., შენობა-ნაგებობების შერჩევა, საკომუნიკაციო აპარატურის შეძენა და ა.შ.);*
4. *ბიზნეს-ინკუბატორის რესურსების განსაზღვრა;*
5. *ბიზნეს-ინკუბატორის მმართველი გუნდის ფორმირება (როგორც წესი, ასეთ გუნდში ათ კაცამდეა. მათ შორისაა მმართველობის ადგილობრივი ორგანოს წარმომადგენელი, ადგილობრივი კერძო ბიზნესის წარმომადგენელი, საზოგადოებრივი ორგანიზაციებისა და ადგილობრივი სასწავლო დაწესებულებების წარმომადგენელი);*
6. *მმართველი გუნდის მიერ ბიზნეს-ინკუბატორის მიზნების და კლიენტ-საწარმოების განსაზღვრა (ინკუბატორის კლიენტი შეიძლება იყოს პირველ რიგში ის მეწარმე, რომელსაც თავისი მომავალი საქმიანობის იდეა აქვს - „კონცეფცია", ბიზნეს-გეგმა ახალბედაა ამ საქმეში);*
7. *იმ პრიორიტეტებულ საწარმოთა დახმარება, რომლებიც გარკვეული მიზეზების გამო, მცირე დატვირთვით ფუნქციონირებენ. განსაკუთრებით კი, ის საწარმოები, რომელთა ნაწილობრივი მესაკუთრეების რიგში მართვის მუნიციპალური ორგანოები გვეყლინებიან;*
8. *საინკუბაციო პერიოდის ხანგრძლივობის ვადის განსაზღვრა (საშუალოდ, 5 წლამდე პერიოდი, რომლის შემდეგ ფირმები დამოუკიდებლად იწყებენ მუშაობას);*
9. *ბიზნეს-ინკუბატორის ბიზნეს-გეგმის მომზადება (მას ბიზნეს-ინკუბატორის მმართველი გუნდი ადგენს).*

❖ *ბიზნეს-ინკუბატორების საქმიანობის ძირითადი მიმართულებები და მუშაობის წესი*

ბიზნეს-ინკუბატორები სხვადასხვა ქვეყანაში სხვადასხვაგვარ ამოცანებს ისახავენ და საქმიანობის პრიორიტეტებსაც თვითონ ირჩევენ. ამის მიუხედავად, მაინც არსებობს ის საერთო, რაც ბიზნეს-ინკუბატორების მუშაობის ძირითად მიმართულებებს განსაზღვრავს. განვითარებულ ქვეყნებში, ბიზნეს-ინკუბატორების საქმიანობის მიმართულებების რანჟირება განსხვავდება განვითარებად ქვეყნებში ბიზნეს-ინკუბატორების საქმიანობის მიმართულებების რანჟირებისაგან. იქ ნომერ პირველ

მიმართულებად მიიჩნევა, მაღალ ტექნოლოგიებზე ორიენტირებული საწარმოთათვის თანამედროვე ტექნოლოგიების (დაპატენტებული და დაუპატენტებელი გამოგონებები, ლიცენზიები, „ნოუ-ჰაუ", სასაქონლო ნიშნები) და მანქანა-მოწყობილობის შეძენა და გადაცემა, წარმოების სფეროში ინოვაციების სტიმულირება, სამეცნიერო-კვლევითი სამუშაოების დაფინანსება. განვითარებად ქვეყნებში კი, მათი განვითარების დაბალი დონიდან გამომდინარე, პირველ პლანზეა უფასოდ ან შეღავათიან ფასად კლიენტ-საწარმოებისთვის ფიზიკური ინფრასტრუქტურის (შენობა-ნაგებობები) გადაცემა, ტელესაკომუნიკაციო საშუალებებით მომსახურება (ფაქსი, ტელეფაქსი, ინტერნეტი, ელექტრონული ფოსტა), კონსულტირება საფინანსო-ეკონომიკურ და საგადასახადო საკითხებში, ინფორმაციული, მარკეტინგული და სარეკლამო მომსახურება და სხვა.

მსოფლიო მასშტაბით ბიზნეს-ინკუბატორების მომსახურების ერთიანი ნუსხის არარსებობის მიუხედავად, მეტ-ნაკლებად ასე შეიძლება ჩამოვაყალიბოთ:

- *ინოვაციურ (ექსპერიმენტული საწარმოები) და მატერიალური სფეროს (მრეწველობა, სოფლის მეურნეობა, მშენებლობა) საწარმოთა ტექნიკა-ტექნოლოგიური და ინვესტიციური მხარდაჭერა;*
- *კლიენტ-ფირმების სამეცნიერო-კვლევითი და საპროექტო-საკონსტრუქტორო სამუშაოების დაფინანსება;*
- *სიახლეების დანერგვაში დახმარება, ტელესაკომუნიკაციო და ინფორმაციული ტექნოლოგიების გადაცემა;*
- *საწარმოო და საოფისე ფართობების გადაცემა;*
- *კლიენტ-საწარმოთა მომზადება ბიზნესის ორგანიზაციისა და საწარმოთა სრდა-განვითარების საკითხებში;*
- *პრაქტიკული დახმარება ბიზნეს-გეგმების და ინვესტიციური პროექტების შედგენაში - მათი დასაბუთება;*
- *სარეკლამო და მარკეტინგული სამსახურის გაწევა;*
- *კონსალტინგური და ინჟინერინგული მომსახურების გაწევა;*
- *კადრების მომზადება (როგორც კვალიფიკაციის ამაღლება, ისე პროფესიონალების მოძიება და მიწოდება);*
- *ფირმა-კლიენტებისთვის კონტრაქტების დარეგულირება, ახალი საქმიანი კავშირების დამყარება, ახალ ბაზრებზე გაყვანა;*
- *კონფერენციების, სემინარების, გამოფენების მოწყობა ან მონაწილეობა მათ მოწყობაში, საქმიანი შეხვედრების ორგანიზაცია;*

- *მდივან-რეფერენტული მომსახურების გაწევა, საერთაშორისო მიმოწერაში დახმარება;*
- *ფირმა-კლიენტების გაერთიანების ტერიტორიის კეთილმოწყობა, მათივის გაზომარაგება, წყალმომარაგება, ენერგომომარაგებაში დახმარება;*
- *კრედიტების მიღებაში დახმარება (გარანტად დადგომა), საწესდებო კაპიტალის შევსება შემდგომში საწარმოს მიერ ინკუბატორის წილის გამოსყიდვის პირობით, სასტარტო კაპიტალის მიცემა და სხვა;*
- *მანქანა-მოწყობილობის ლიზინგი;*
- *სასწავლო კურსების მოწყობა;*
- *უსაფრთხოების უზრუნველყოფა;*
- *კულტსაყოფაცხოვრებო ხასიათის მომსახურების გაწევა;*
- *იურიდიული, საბუღალტრო და აუდიტორული მომსახურება;*
- *ინკუბატორში მონაწილე ფირმების მიერ ფინანსური ფონდების შექმნა ურთიერთდახმარების მიზნით;*
- *ფაქტორინგული, ფორფეიტინგული მომსახურეობის (ვალის ვალდებულებების ყიდვა-გაყიდვა) გაწევა და სხვა.*

ცხადია ახლადგახსნილი ბიზნეს-ინკუბატორები, აქ ჩამოთვლილ ყველა მომსახურებას კლიენტ-საწარმოებს ვერ შეუსრულებენ, ისინი ჩამოთვლილთაგან კლიენტ-ფირმებისათვის ყველაზე საჭირო მომსახურების სახეებს ირჩევენ, რომლის შესრულებაც შეუძლიათ.

ბიზნეს-ინკებატორს უფლება აქვს მომსახურება გაუწიოს ფირმა-კლიენტებს მოწვეული ორგანიზაციების ან მოწვეული სპეციალისტების მიერ. აქ მთავარია თუ რამდენად ჭართო სპექტრის მომსახურებას გაუწევს და რამდენად მალე დააყენებს „საკუთარ ფეხზე". ასე რომ, ქ. თბილისში გახსნილ ბიზნეს-ინკუბატორებს დამწყებ ბიზნესმენთა მოსამსახურებლად სპეციალისტებისა და ორგანიზაციების მოწვევაში შეზღუდვა არ ექნებათ, იმის გათვალისწინებით, რომ საქართველოში, განსაკუთრებით კი ქ. თბილისში, შესაბამისი ინტელექტუალური კადრი მართლაც არსებობს, რომლებიც თავისი ძირითადი საქმით სანახევროდაც არ არიან დატვირთულნი. მათი ამ საქმეში ჩართვა კი ბიზნეს-ინკუბატორებს არ გაუჭირდებათ.

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ბიზნეს-ინკუბატორების დაფუძნების და მუშაობის მკაფიოდ დადგენილი სამართლებრივი ნორმები არ არსებობს. მათი ძირითადი დამფუძნებელი ან თანადამფუძნებელი ქალაქის მუნიციპალური მმართველობაა. ბიზნეს-ინკუბატორები ძირითადად არაკომერციული ორგანიზაციებია (განსაკუთრებით თუ ისინი შექმნილია ადგი-

ლობრივი ხელისუფლების მიერ), თუმცა არსებობენ კომერციული და შერეული (ერთობლივი) ბიზნეს-ინკუბატორებიც. ამ უკანასკნელს, როგორც სახელმწიფო, ისე კერძო სექტორი აფინანსებს.

ბიზნეს-ინკუბატორსა და კლიენტ-საწარმოებს შორის ფორმდება ხელშეკრულება, რომელშიც ფიქსირდება ურთიერთობის საერთო წესები (ე.წ. „თამაშის წესები"), კერძოდ, ინკუბატორებსა და ფირმა-კლიენტებს შორის მხარეთა ვალდებულებები, პასუხისმგებლობები, კონტრაქტის ხანგრძლივობა, ფინანსური ურთიერთობები და ა.შ.

ბიზნეს-ინკუბატორების საქმიანობის განმსაზღვრელი რეგიონის (ქალაქის, რაიონის) ადგილობრივი ეკონომიკის პროფილი უნდა იყოს. ადგილობრივი პირობებიდან გამომდინარე არა თუ სხვადასხვა რეგიონის, არამედ სხვადასხვა რაიონების ბიზნეს-ინკუბატორებსაც კი არ ექნებათ ერთნაირი პროფილი. მაგალითად, ქ. თბილისში ძირითადად საჭირო, საბანკო, საყოფაცხოვრებო მომსახურების საწარმოები იხსნება, სამხრეთ საქართველოში – სამთო-მომპოვებელი მრეწველობის, შიდა ქართლში – სოფლის მეურნეობის და კვების მრეწველობის და ა. შ. ეს სპეციფიკა საფუძვლად უნდა დაედოს ბიზნეს-ინკუბატორის მიერ, მათთვის გაწეულ საქმიანობასაც.

მისანშეწონილია, რომ წარმატებული საქმიანობისათვის ბიზნეს-ინკუბატორს იჯარით გასაცემად 500 და მეტი კვმ. ფართობის შენობა-ნაგებობები ჰქონდეს. ეს ფაქტორი კი, საქართველოში, კერძოდ ქ. თბილისში ბიზნეს-ინკუბატორების დაფუძნების დროს გასათვალისწინებელია.

❖ *ბიზნეს-ინკუბატორების განვითარება მსოფლიოში*

მსოფლიოში ბიზნეს-ინკუბატორების მუშაობის დიდი გამოცდილებაა დაგროვილი. ამ გამოცდილების გაცნობა, ანალიზი და შეფასება დიდად სასარგებლოა საქართველოსთვის, თუნდაც იმ შეცდომების თავიდან ასაცილებლად, რომელიც ამ სფეროში სხვა ქვეყნების მიერ იქნა დაშვებული.

მსოფლიოში ბიზნეს-ინკუბატორების ჩამოყალიბების ისტორია 40 წელს აღემატება. ამ საქმის პიონერი ქვეყნები დიდი ბრიტანეთი და აშშ-ია, სადაც პირველი ბიზნეს-ინკუბატორი 1959 წელს გაიხსნა.

საერთოდ უნდა აღინიშნოს, რომ მსოფლიოში ბიზნეს-ინკუბატორების რიცხვი სწრაფად იზრდება, თუ 90-ანი წლების დასაწყისში იგი 500 ერთეულს არ აღემატებოდა, XXI საუკუნის დასაწყისში მათი რიცხვი 3000 ერთეულზე მეტია, აქედან 800 ერთეული აშშ-ზე მოდის, ხოლო 300 გერმანიაზე. ამ პერიოდისთვის, ბიზნეს-ინკუბატორების რაოდენობა რუსეთში 80-ია, უკრაინაში - 35, პოლონეთში კი - 60.

ბიზნეს-ინკუბატორების შექმნა-განვითარება განვითარებული ქვეყნების ეკონომიკური პოლიტიკის განუყოფელ ნაწილად იქცა. თუ

განვითარებულმა ქვეყნებმა ეს პროცესი დიდი ხანია გაიარეს, განვითარებად ქვეყნებში, კერძოდ კი, პოსტსოციალისტურ ქვეყნებში - პოლონეთში, ჩეხეთში, ჩინეთში, უკრაინაში, რუსეთში, მოლდავეთში, უნგრეთში და სხვაგან იგი ეხლა მიმდინარეობს.

პოლონეთის გამოცდილება ჩვენთვის იმით არის საყურადღებო, რომ მას ჩვენნაირი კავშირ-ურთიერთობები ჰქონდა საბჭოთა კავშირთან და ამ კავშირების მოშლის შემდეგ ქვეყანაში დაწყებულ კრიზისს თავი მიკრო საწარმოების შექმნით დაალწია, მომსახურებას კი ბიზნეს-ინკუბატორები უწევდნენ. ამჟამად ბიზნეს-ინკუბატორები პოლონეთის 40-ზე მეტ ქალაქშია (პოზნანი, ვარშავა, კრაკოვი და სხვა) შექმნილი, რომლებსაც დახმარებას გაეროს განვითარების პროგრამა /UNDP/ უწევს.

უნგრეთმა მცირე და საშუალო მეწარმეობის განსავითარებლად და ბიზნეს-ინკუბატორების შესაქმნელად ფინანსური მხარდაჭერა ევროგაერთიანების პროგრამით /ПНАРЕ/ მიიღო. ბიზნეს-ინკუბატორების განვითარების უნგრული პროგრამა - მცირე და საშუალო სიდიდის საწარმოებისთვის შენობა-ნაგებობების შეღავათიან ფასად გადაცემასა და შეღავათიან ფასად მათ მომსახურებაში (კონსალტინგი, კადრების მომზადება, მიკროდაკრედიტება) მდგომარეობს. ერთიანი ინფრასტრუქტურის ფარგლებში მომსახურების და დახმარების კონცენტრაციამ ხელი შეუწყო უნგრეთში მეწარმეობის სწრაფ განვითარებას.

უზბეკეთში ბიზნეს-ინკუბატორების დაარსება - განვითარებას გაეროს განვითარების პროგრამა აფინანსებდა. პირველი 1994 წელს გაიხსნა, დღესდღეობით კი 22 ფუნქციონირებს. მათ 3000-ზე მეტი ახალი სამუშაო ადგილი შექმნეს. უზბეკეთის ბიზნეს-ინკუბატორებში მომზადება 7000-მდე მეწარმემ და პოტენციალურმა მეწარმემ გაიარა. ქვეყანაში შექმნილია ტექნოპარკების და ბიზნეს-ინკუბატორების ასოციაცია.

რუსეთში „UNDP“ პროგრამა „ბიზნეს-ინკუბატორები რუსეთში“ 1995 წლიდან ამოქმედდა. პირველი პრაქტიკული ნაბიჯები კრასნოდარის მხარეში გადაიდგა, სადაც მეწარმეობის „UNDP“-ს ნორმების დანერგვა დაიწყო (მაგ., სოჭის ადმინისტრაციის მხარდაჭერით შექმნილია ბიზნეს-ინკუბატორები ტურიზმისა და საკურორტო მომსახურების სფეროში).

1996 წელს რუსეთში დაფუძნდა ბიზნეს-ინკუბატორების ნაციონალური ასოციაცია, რომელმაც მცირე და საშუალო მეწარმეობის განვითარებისათვის ხელსაყრელი პირობების შექმნა, მცირე ბიზნესის ინტერესების დაცვა, მცირე და საშუალო საწარმოებისათვის ინფორმაციისადმი ხელმისაწვდომობა, ბიზნეს-ინკუბატორებისათვის სამეცნიერო და მეთოდური დახმარება და სხვა ამოცანების გადაწყვეტა დაისახა მიზნად.

ჩინეთის ბიზნეს-ინკუბატორებიც სათანადოდ ვითარდებიან. აქ ბიზნეს-ინკუბატორების როლი მხოლოდ მოსახლეობის დასაქმებით არ

შემოიფარგლება. აქცენტი მეწარმეობაში მაღალი კულტურის დამკვიდრებასა და მცირე და მსხვილ მეწარმეებს შორის ისეთი ურთიერთობების პრაქტიკის ჩამოყალიბებაზე აქვთ ალბეული, რომელსაც პირველ პლანზეა ახალი, კონკურენტუნარიანი ტექნოლოგიების დანერგვა.

ბიზნეს–ინკუბატორები ასევე წარმატებით ვითარდებიან სლოვაკეთში (არსებობს 12 საინფორმაციო-საკონსულტაციო ცენტრი და 5 ინოვაციური ბიზნეს-ცენტრი), ჩეხეთში (აკრედიტებულია 20 სამეცნიერო – ტექნიკური პარკი), უკრაინაში (ბიზნეს-ინკუბატორები არსებობს კიევში და ხარკოვში), ლატვიაში (ლატვიის ტექნოლოგიური ცენტრი, ქ. რიგის უნივერსიტეტის ტექნოლოგიური პარკი, ლატვიის ინოვაციური ბიზნეს-ცენტრი და სხვა), ესტონეთში (ტარტუს საინკუბაციო ცენტრი და სხვა) და სხვაგან.

ზემოჩამოთვლილი მიმოხილვიდან გამომდინარე ნათელია, რომ ბიზნეს-ინკუბატორების განვითარების საკითხში საქართველო ჩამორჩენილია. ბიზნეს-ინკუბატორის (ბიზნეს-პარკი) შექმნის ის ერთადადერთი მცდელობა, რომელიც ქარხანა „ელექტრო-ხელსაწყოში“ (ქ. თბილისი) მსოფლიო ბანკის დაფინანსებით წამოიწყო სამრეწველო საწარმოთა მართვისა და რესტრუქტურიზაციის ცენტრმა /SERMA/, ამჟამად ვერ ქმნის. ამ ჩამორჩენის სალიკვიდაციოდ ქვეყნის მთავრობის, განსაკუთრებით კი, ქ. თბილისის მუნიციპალური ხელისუფლების უფრო დიდი ძალისხმევა და სახსრების მობილიზაციაა საჭირო.

❖ *ბიზნეს-ინკუბატორების მარეგულირებელი საკანონმდებლო ნორმატიული ბაზა*

ბიზნეს-ინკუბატორების მარეგულირებელი სპეციალური კანონი თითქმის არცერთ პოსტსოციალისტურ ქვეყანაში არ არსებობს. მათ საქმიანობას კომერციული კოდექსი (ჩეხეთი), რეგიონების განვითარების კანონი და სამრეწველო პარკების განვითარების შესახებ მთავრობის დადგენილებები (უნგრეთი), საგადასახადო კოდექსი, მცირე მეწარმეობის მხარდაჭერის კანონი (მოლდოვა), სამოქალაქო კოდექსი, საწარმოთა სახელმწიფო რეგისტრაციის შესახებ კანონი (ყირგიზეთი), კანონი მაღალი ტექნოლოგიების პარკების შესახებ (ბულგარეთი) და ა. შ. არეგულირებს.

ბიზნეს-ინკუბატორების საქმიანობის მარეგულირებელი სპეციალური კანონი არც საქართველოშია მიღებული. ყველა ის კანონი (კანონი „მეწარმეთა შესახებ“, „მცირე და საშუალო საწარმოთა შესახებ“), რომელიც საქართველოში მეწარმეობის განვითარებას არეგულირებს ბიზნეს-ინკუბატორები არც ერთი სიტყვით არ არის ნახსენები. ხაზგასმით აღვნიშნავთ, რომ ნორმატიული აქტის დონეზე ბიზნეს-ინკუბატორების ჩამოყალიბების საკითხმა პირველად საქართველოს პრეზიდენტის 2002

წლის 22 ივნისის №309 ბრძანებულებაში გაიულერა. სწორი მთავრობის დაინტერესება დანარჩენ პოსტსოციალისტურ ქვეყნებთან შედარებით, მეტად დაგვიანებულია, მაგრამ თუ ეხლა მაინც დაიწყება სახელმწიფოებრივი ზრუნვა, საქართველოს მეწარმეობა მოკლე ხანში ნამდვილად აღორძინების გზასე დადგება.

საქართველოში მცირე ბიზნესის და საერთოდ, მეწარმეობის განვითარების სახელმწიფოებრივი ხელშეწყობა საქართველოს სახელმწიფოს მეთაურის 1993 წლის 18 მაისს მიღებული ბრძანებულებით - „საქართველოში კერძო მეწარმეობის განვითარების გადაუდებელი ღონისძიებების შესახებ" დაიწყო. ამავე წელს, მინისტრთა კაბინეტის №858 დადგენილებით, დამტკიცდა საქართველოში კერძო მეწარმეობის მხარდამჭერი სამთავრობო პროგრამა, ხოლო ამ პროგრამის შესრულების მიზნით, მინისტრთა კაბინეტის №826 დადგენილებით ეკონომიკის სამინისტროსთან დაფუძნდა „მცირე ბიზნესის განვითარების ფონდი", რომლის ძირითად ფუნქციად ქვეყნის ეკონომიკის პრიორიტეტულ მიმართულებათა განვითარება, კერძო სამეწარმეო ინიციატივის საფინანსო-ეკონომიკური უზრუნველყოფა, მცირე ბიზნესის განვითარების სახელმწიფო მიზნობრივი პროგრამების შემუშავება და სამეწარმეო პოლიტიკის პრაქტიკული რეალიზაცია განისაზღვრა.

მცირე ბიზნესის განვითარების და მეწარმეობის მხარდაჭერის საქმეში ერთ-ერთ მთავარ და პრაქტიკულ ნაბიჯად 1997-1998 წლებში მიღებული კანონები „სახელმწიფო ბიუჯეტის შესახებ" უნდა ჩაითვალოს, რომლის შესაბამისად 3 და 4 მილიონი ლარი გამოიყო - მეწარმეობის მხარდაჭერისა და მცირე ბიზნესის განვითარების ხელშეწყობისათვის. თანხების მიზნობრივად წარმართვისა და გამჭვირვალობის მიზნით საქართველოს პრეზიდენტის 1997 წლის 12 ივლისის ბრძანებულებით შეიქმნა „მცირე ბიზნესის განვითარების საკოორდინაციო საბჭო", რომელმაც თავის დებულებიდან გამომდინარე, ფონდს ცენტრალური ბიუჯეტიდან კერძო მეწარმეებისათვის თანხების განთავსების საინვესტიციო, საკრედიტო და გარანტად გამოსვლის მექანიზმები და პრინციპები განუსაზღვრა და დაუმტკიცა. უნდა აღინიშნოს, რომ 1997 წელს საინვესტიციო პროგრამების დასაფინანსებლად ბიუჯეტით განსაზღვრული 3 მილიონი ლარიდან გამოყოფილი და ათვისებული იქნა 157 ათ. ლარი, ხოლო 1998 წელს 4 მილიონი ლარიდან მხოლოდ 1,3 მლნ ლარი.

შექმნილი მდგომარეობა იმის აუცილებლობას ადასტურებდა, რომ არსებით გარდაქმნას მცირე საწარმოთა მიმართ, სახელმწიფო მხარდაჭერის მთელი სისტემა საჭიროებდა. ამ მიმართულებით, ქვეყანაში მცირე

საწარმოთა განვითარების საქმეში მხარდასაჭერად საქართველოს პარლამენტის 1999 წლის 23 ივლისს მიღებული კანონი „მცირე და საშუალო საწარმოთა განვითარების მხარდაჭერის შესახებ“ ვნდა ჩაითვალოს. ამ კანონის შესაბამისად ეკონომიკის სამინისტროსთან არსებული „მცირე ბიზნესის განვითარების ფონდის“ სამართალმემკვიდრე, დამოუკიდებელი საჯარო სამართლის იურიდიული პირად ჩამოყალიბებული „მცირე და საშუალო საწარმოთა განვითარებისა და ხელშეწყობის ცენტრი“ გახდა. ამავე დროს, ქვეყანაში მიღებულია და ძალაშია მოქმედებენ კანონები „მომხმარებელთა უფლებების დაცვის შესახებ“, „მონოპოლიური საქმიანობისა და კონკურენციის შესახებ“, „პრივატიზაციისა და მომსახურების სერთიფიცირების შესახებ“, „სტანდარტიზაციის“ შესახებ და სხვა.

აუცილებელია აღინიშნოს, რომ ქვეყნის სამეწარმეო გარემოს შესაბამისი კანონმდებლობით უზრუნველყოფაში 2002 წელი გამოირჩეოდა, როგორც არსებული საკანონმდებლო ბაზის სრულყოფით, ასევე ახალი ნორმატიული აქტების მიღებით. მათ შორის გამოვყოფთ ცვლილებებისა და დამატებების შეტანას კანონში „მცირე და საშუალო საწარმოთა მხარდაჭერის შესახებ“, ახალი კანონების მიღებას „სამეწარმეო საქმიანობის ლიცენზიისა და ნებართვის გაცემის საფუძვლების შესახებ“, „საქართველოს ეროვნული საინვესტიციო სააგენტოს შესახებ“ და „სალიზინგო საქმიანობის შესახებ“.

საქართველოში მოღვაწე ინვესტორების დაცვისა და საინვესტიციო გარემოს გაუმჯობესების ღონისძიებათა განხორციელების მიზნით, მომზადდა შესაბამისი რეკომენდაციები, რომელთა საფუძველზე 2002 წელს გამოიცა საქართველოს პრეზიდენტის №729 განკარგულება „საქართველოში სამეწარმეო გარემოს გაუმჯობესების გზაზე ადმინისტრაციული ბარიერების აღმოსაფხვრელად სამოქმედო გეგმის განხორციელების შესახებ“.

აღსანიშნავია ისიც, რომ სწორედ 2002 წელს დასრულდა დამუშავება და საქართველოს პრეზიდენტის ბრძანებულებით დამტკიცდა „საქართველოში მცირე და საშუალო საწარმოთა სახელმწიფო მხარდაჭერის 2002-2004 წლების პროგრამა.“ ამავე წლის 22 ივნისს საქართველოს პრეზიდენტის №309 ბრძანებულებით განისაზღვრა ამ პროგრამის ღონისძიებათა განხორციელება.

ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარე ჩანს, რომ საქართველოში მეწარმეობის განვითარებისათვის აუცილებელი საკანონმდებლო ბაზა მეტ-ნაკლებად არსებობს. არ არსებობს მხოლოდ ბიზნეს-ინკუბატორების საქმიანობის მარეგულირებელი სპეციალური საკანონმდებლო ბაზა. ეს

შეიძლება არც იყოს საჭირო თუ, კანონებში – „მეწარმეთა შესახებ“ და „მცირე და საშუალო საწარმოთა მხარდაჭერის შესახებ“ შევა ბიზნეს-ინკუბატორების შესახებ საჭირო ცვლილებები ან დამატებები, ყოველივემ ბიზნეს-ინკუბატორების სტატუსი უნდა განსაზღვროს.

❖ *ბიზნეს-ინკუბატორების დაფინანსების წყაროები*

ბიზნეს-ინკუბატორებს დაფინანსების გარანტირებული და სტაბილური წყარო არ აქვთ. ამ წყაროების რაოდენობას და მოცულობას ქვეყნის სახელმწიფო ბიუჯეტის და ადგილობრივი ბიუჯეტების შესაძლებლობა, ქვეყანაში შემოსული გრანტების მოცულობა, უცხოური ინვესტიციები და კრედიტები, სპონსორების სახსრები, შემოწირულობები, ქველმოქმედებები და ა.შ. განსაზღვრავს.

ამიტომაა, რომ ბიზნეს-ინკუბატორებს სხვადასხვა ქვეყნებში დაფინანსების არაერთგვაროვანი წყაროები გააჩნიათ. ზოგიერთ ქვეყანაში ძირითადი წყარო კრედიტია (ხორვატია, ჩეხეთი), ზოგიერთში სახელმწიფო ბიუჯეტი (გერმანია) ან კრედიტები, სპონსორების სახსრები, ბიუჯეტი (ყირგიზეთი), სახელმწიფო და რეგიონული ფონდები (შვედეთი), დონორები და სპონსორები (მოლდოვა) და ა.შ.

❖ *საქართველოში ბიზნეს-ინკუბატორების განვითარების პერსპექტივები*

რადგან ბიზნეს-ინკუბატორები მეწარმეობის განვითარების სახელმწიფოებრივი მხარდაჭერის ერთ-ერთი ყველაზე ეფექტიანი მექანიზმია, ამიტომ, ჩვენი აზრით, საქართველოში უნდა არსებობდეს ბიზნეს-ინკუბატორების განვითარების ეროვნული პროგრამა, რომელშიც ბიზნეს-ინკუბატორების მსოფლიო გამოცდილებისა და საქართველოს გეოპოლიტიკური, ეკონომიკური და ბუნებრივ-საწარმოო თავისებურებების გათვალისწინებით დაფიქსირდება მთავრობის სტრატეგია.

უპირველესი, რაც ამ მიმართულებით უნდა გაკეთდეს, მეწარმეობის საკანონმდებლო-ნორმატიული ბაზის სრულყოფა და მასში ბიზნეს-ინკუბატორების ჩართვაა.

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ბიზნეს-ინკუბატორების შესახებ სპეციალური კანონი არცერთ გარდამავალ ეკონომიკის მქონე ქვეყანაში არ არსებობს, მაგრამ ეს დოგმა არაა – დასაშვებია იგი საქართველოს ჰქონდეს. დროისა და სახსრების დაზოგვის თვალსაზრისით, კი მისი რეგულირება უმჯობესია საქართველოს კანონით - „მცირე და საშუალო საწარმოთა მხარდაჭერის შესახებ“. ამ მიზნით, მოცემულ კანონში, ცალკე

თავად უნდა შეეიდეს „ბიზნეს-ინკუბატორები და მათი მუშაობის ორგანიზაცია.“ კანონში უნდა გამოსწდეს მათი იურიდიული სტატუსი, უფლებები, დაფინანსების წყაროები და სხვა. ერთი სიტყვით, ამ კანონმა, უნდა უზრუნველყოს არა მხოლოდ მცირე და საშუალო საწარმოების, არამედ ბიზნეს-ინკუბატორების განსაკუთრებულ რეჟიმში ფუნქციონირებაც.

საქართველოს კანონში - „მცირე და საშუალო საწარმოთა მხარდაჭერის შესახებ“, შესატანი სემოდასახელებული ცვლილებების შემუშავებაში სასურველია, მონაწილეობა მეცნიერებმა და მეწარმეებმა მიიღონ.

ჩვენი აზრით, რეგლამენტირებული არ უნდა იყოს საქართველოში ბიზნეს-ინკუბატორის იურიდიული სტატუსი. იგი შეიძლება იყოს სამთავრობო ორგანიზაცია (განსაკუთრებით მუნიციპალური), არასამთავრობო ორგანიზაცია და კერძო საწარმო. ბიზნეს-ინკუბატორად ჩამოყალიბების და წარმატებულად ფუნქციონირების ყველაზე დიდი შანსი მუნიციპალურ სტრუქტურას გააჩნია (ცხადია იმ პირობებში, თუ მას მუნიციპალური ბიუჯეტი დააფინანსებს), რადგანაც იგი ყველაზე კარგად იცნობს ადგილობრივ მეწარმეებს, მათ მეწარმულ უნარს, მოთხოვნილებებს და შესაძლებლობებს ამ საკითხში. მეორე ადგილზეა არასამთავრობო ორგანიზაციები, (თუმცა ქალაქებში, სადაც მუნიციპალური ბიუჯეტები ვერ შესძლებენ ბიზნეს-ინკუბატორების დაფინანსებას, პირველ ადგილს არასამთავრობო ორგანიზაციები დაიკავებენ), რადგან მათ გრანტის მოპოვების დიდი შანსი აქვთ.

ნაკლები იქნება ამ საქმით კერძო სტრუქტურის (მაგ, კომერციული ინსტიტუტები, კომერციული უნივერსიტეტები) დაინტერესება, რადგან მათ სათანადო მატერიალურ-ტექნიკური ბაზა და საკმარისი ფინანსური რესურსები არ გააჩნიათ. მაოგან ასეთ ინიციატივას უფრო მოგვიანებით უნდა ველოდოთ.

განურჩევლად იმისა, ვინ გახსნის ბიზნეს-ინკუბატორს - სამთავრობო, არასამთავრობო, თუ კერძო სტრუქტურა, მათი მომსახურება საწყის ეტაპზე სასურველია უფასო იყოს, რადგანაც დამწყებ მეწარმეს, რომელიც ისედაც არაფრის მქონეა, ხედმეტი ფინანსური პრობლემები არ გაუჩნდეს. შეიძლება იმის დადგენაც, რომ ფირმა-კლიენტებმა ბიზნეს-ინკუბატორს მისთვის გაწეული საინკუბაციო ხარჯები აუნაზღაურონ, მხოლოდ მას შემდეგ, როცა ისინი ფეხზე დადგებიან და ინკუბაციის პერიოდში მიღებულ სწავლის და სხვა მომსახურების შედეგებს პრაქტიკულად მიიღებენ.

საქართველოში მისანშეწონილია, გაიხსნას როგორც საბაზო ბიზნეს-ინკუბატორები, ისე სპეციალიზებული. საბაზო ბიზნეს-ინკუბატორები წარმოადგენენ, არა მხოლოდ ახლადგახსნილ მცირე და საშუალო საწარმოების, არამედ თვით ახლადგახსნილ ბიზნეს-ინკუბატორების ხრდის წერტილებსაც. ისინი ქმნიან სამეწარმეო კლიმატს რეგიონში, წყვეტენ

სამ'უშაო ადგილების შექმნის პრობლემას, ითვისებენ გამო'უყენებელ ქონებრივ და სამრეწველო პოტენციალს, გამოცდილებას უსიარებენ და ორგანიზაცი'ულ-ფინანს'ურ დახმარებას უწევენ მასთან აკრედიტებ'ულ სხვა რეგიონის ბიზნეს-ინკ'უბატორებს და ა.შ.

საქართველო'ში საბაზო ბიზნეს-ინკ'უბატორების მომსახ'ურების სპექტრი არ იქნება განსხვავებ'ული გარდამავალი ეკონომიკის მქონე ქვეყნების საბაზო ბიზნეს-ინკ'უბატორების მომსახ'ურებისგან. საწ'ყის ეტაპზე ორიენტაცია უნდა აიღონ ფირმა კლიენტებისთვის სემინარების და სასწავლო კ'ურსების მოწ'ყობაზე, ინფორმაცი'ულ, კონსალტინგ'ურ და მარკეტინგ'ულ უსრ'ულელოფაზე, მანქანა-მოწ'ყობილობის ლიზინგით გადაცემაზე, საბ'უღალტრო და აუდიტორ'ულ მომსახ'ურებაზე, მიკროკრედიტების გაცემაზე და გარანტად დადგომაზე, საქმიანი კავ'შირების მოგვარებაზე და ა.შ. - განსხვავებ'ულია მათი მომსახ'ურება სხვა რეგიონების ბიზნეს-ინკ'უბატორებზე. საბაზო ბიზნეს-ინკ'უბატორები მათ ტიპ'ურ დებ'ულებას შე'ქმნენ, ასწავლიან ინფორმაცი'ული ბანკის შექმნას, მარკეტინგ'ული კვლევების ჩატარებას, მათთან ერთად შეასრ'ულებენ ერთობლივ პროექტებს, მოაქცევენ საერთო ინფორმაცი'ულ ქსელ'ში და ა.შ. ერთი სიტყვით, ჩვე'ულებრივი კლასიკ'ური ბიზნეს-ინკ'უბატორების ფ'უნქციების გარდა, საბაზო ბიზნეს-ინკ'უბატორები შეასრ'ულებენ სხვა ბიზნეს-ინკ'უბატორებისთვის სწავლების და მომსახ'ურების გაწ'ევის ფ'უნქციებსაც.

როგორც წესი, საბაზო ბიზნეს-ინკ'უბატორებს, კონკ'ურსის წესით ირჩევენ. რადგან, საქართველო'ში არ გვაქვს ბიზნეს-ინკ'უბატორების „საკონკ'ურსო მასა", ამიტომ საჭიროა, სამთავრობო დაფგენილებით, სულ მცირე ორი საბაზო ბიზნეს-ინკ'უბატორის შექმნა: ერთი ქ. თბილის'ში, მეორე კი ქ. ქ'უთაის'ში. ქ. თბილისის საბაზო ბიზნეს-ინკ'უბატორი მოემსახ'ურება აღმოსავლეთ საქართველოს, ხოლო ქ. ქ'უთაისის - დასავლეთის ახლადგახსნილ ფირმებსა და ბიზნეს-ინკ'უბატორებს.

დროთა განმავლობა'ში კი საბაზო ბიზნეს-ინკ'უბატორები საქართველოს ყველა რეგიონ'ში უნდა გაიხსნას. რეგიონალ'ურ ჭრილ'ში პრიორიტეტს ქ. მცხეთას ვანიჭებთ, რადგან მას სოფლის მეურნეობისა და ტ'ურიზმის განვითარების დიდი პოტენციალი გააჩნია და მის პრაქტიკა'ში დანერგვას თავად მეწარმეები მოითხოვენ.

საბაზო ბიზნეს-ინკ'უბატორების პარალელ'ურად, უნდა დაიწ'ყოს სპეციალიზებ'ული ბიზნეს-ინკ'უბატორების შექმნაც. როგორც წესი, ასეთი ბიზნეს-ინკ'უბატორები სამ'უშაოთა გარკვე'ულ წრეზე ან განსაზღვრ'ულ დარგებზე არიან ორიენტირებ'ულნი. თ'უმცა, ამ შემთხვევა'ში მაგალითად ჩინეთი გამოგვადგება, რომელიც სპეციალიზებ'ულ ბიზნეს-ინკ'უბატორებს, სამ'უშაო სფეროებად აძლევს არა ცალკე'ულ დარგებს, არამედ უახლეს ტექნოლოგიებს, მათ შემ'უშავებას და დანერგვას, რის გარე'შეც, ქვეყანა'ში შე'უძლებელია, სწრაფი და მდგრადი ეკონომიკური ზრდის მიღწევა.

ტექნოლოგიების განვითარების პრიორიტეტებად, საქართველოში მიჩნეულ უნდა იქნეს, ინფორმაციული, ბიო, ახალი მასალების მიღების, ბუნებრივი რესურსების მოპოვებისა და გადამუშავების, ეკოლოგიურად სუფთა და ა.შ. ტექნოლოგიები.

საქართველოს ქალაქებში, იმ ფართობის მრავალი შენობა-ნაგებობაა, რომელიც ბიზნეს-ინკუბატორების დასაფუძნებლად გამოდგება. ქ. თბილისში - აბრეშუმის საქსოვი ფაბრიკა, ინსტრუმენტალური ქარხანა, კიროვის სახელობის ქარხანა და ა.შ. მათ ეს შენობები სახელმწიფოსგან უფასოდ უნდა გადმოეცეთ.

რაც შეეხება საქართველოში ბიზნეს-ინკუბატორების დაფინანსების წყაროებს, ამ რანგში მოვიაზრებთ:

- *გრანტებს და სპონსორთა სახსრებს;*
- *ბიუჯეტის (განსაკუთრებით, ადგილობრივი ბიუჯეტების) სახსრებს;*
- *მცირე და საშუალო საწარმოთა განვითარების ფონდისა და დასაქმების ფონდის სახსრებს;*
- *შემოწირულობებს და საქველმოქმედო თანხებს და ა.შ.*

ბიზნეს-ინკუბატორების შექმნა-განვითარებისთვის გრანტებს და სპონსორთა სახსრებს №1 წყაროდ იმიტომ მივიჩნევთ, რომ საქართველოს სახელმწიფო ბიუჯეტს, ისე როგორც ადგილობრივ ბიუჯეტებს, მეტად მწირი შესაძლებლობები გააჩნიათ. მცირეა, მცირე და საშუალო მეწარმეობის განვითარებისა და დასაქმების ფონდის სახსრებიც, რადგანაც პირველი პრივატიზაციიდან შემოსავლებს (რაც წლიდან-წლამდე კლებულობს), ხოლო მეორე - ბიუჯეტის შემოსავლებს უკავშირდება.

ბიზნეს-ინკუბატორების შექმნა-განვითარებისთვის, არც კრედიტების აღება მიგვაჩნია სწორად, რასაც იმით ვასაბუთებთ, რომ ბიზნეს-ინკუბატორებს არ ექნებათ მოგება და ისინი ვერ იქნებიან გადამხდელუნარიანნი.

ამ პირობებში, ბიზნეს-ინკუბატორების დაფინანსების ერთადერთ წყაროდ შემოსული გრანტები რჩება. როგორც ცნობილია, საზღვარგარეთიდან და საერთაშორისო საფინანსო დაწესებულებებიდან, საქართველოში გრანტების სახით დიდი ოდენობის თანხები შემოდის. ასე რომ, თუ მთავრობის ნება იქნება, მისი ერთი ნაწილით შეიძლება ამ საქმის (ბიზნეს-ინკუბატორები) მაღალ ორგანიზაციულ დონეზე მოგვარება (ცნობისთვის, 1993-1999 წლებში, საქართველოში დახმარების სახით, შემოვიდა 1,225,853 ათ. დოლარი, ერთ ბიზნეს-ინკუბატორის შექმნაზე კი საშუალოდ 160.000-1,000.000 აშშ. დოლარი იხარჯება).

საჭიროდ ვთვლით, საქართველოს მთავრობამ კეთილი ნება გამოიჩინოს და გრანტების განაწილების დროს, განსაკუთრებული

პრიორიტეტი ბიზნეს-ინკუბატორების შექმნა-განვითარებას მიანიჭოს. გრანტის მიმღებთა სიაში, პირველ რიგში, უნდა მოხვდნენ ის ბიზნეს-ინკუბატორები, რომელთა პროფილი მაღალი ტექნოლოგიების შექმნა-დანერგვა და სამრეწველო, ენერგეტიკული, სატრანსპორტო, სასოფლო-სამეურნეო და საქალაქო მეურნეობის სპეციალიზაციის ფირმების მხარდაჭერა იქნება, მეორე რიგში - ევროპა-აზიის სატრანსპორტო დერეფნის მომსახურე ფირმების მხარდაჭერა და მესამე - ყველა დანარჩენი ფირმების მხარდაჭერა.

თუ გრანტის განაწილების საკითხს, ტერიტორიულ ჭრილში განვიხილავთ, უფრო უპრიანი იქნება, იგივე რიგითობით გრანტები ჯერ დედაქალაქის ბიზნეს-ინკუბატორებს მიეცეთ, შემდეგ კი სხვა ქალაქებს. ისე როგორც ყველა საკითხში, აქაც დედაქალაქი „ვარსკვლავეთის სხივების" მეთოდით იმუშავებს და თავის გამოცდილებას საქართველოს სხვა ქალაქებსაც მოჰფენს. თანხები უმისამართოდ რომ არ გაიფანტოს, სასურველია, ისინი „ადრესული" ე.ი. გაპიროვნებული იყოს ყოველ ცალკეულ ბიზნეს-ინკუბატორზე.

და ბოლოს, იმისათვის, რომ ჩვენი მოსაზრებები გახდნენ ბიზნეს-ინკუბატორების განვითარების მუშა-პროექტის საფუძველი, მართებულად მიგვაჩნია, საქართველოს მთავრობის მხრიდან, მათი აღიარება და შემდეგი ძირითადი ღონისძიებების გატარება:

1. *რეგიონალურ და მუნიციპალურ დონეზე ბიზნეს-ინკუბატორების შექმნის სტიმულირებისა და განვითარების მექანიზმის შემუშავება და რეალიზაცია;*
2. *შემუშავებულ იქნეს საბაზო ბიზნეს-ინკუბატორების დებულება და ტიპიური სადამფუძნებლო დოკუმენტთა პაკეტი. ეს ფუნქცია შეიძლება შეასრულოს „ქ. თბილისის მცირე ბიზნესის განვითარების ხელშემწყობმა ცენტრმა";*
3. *საქართველოს ეკონომიკის, მრეწველობისა და ვაჭრობის სამინისტროს ბიზნესის მხარდაჭერის სამმართველომ, „საქართველოს მცირე და საშუალო საწარმოების მხარდაჭერის ცენტრთან," „ქ. თბილისის მცირე ბიზნესის განვითარების ხელშეწყობის ცენტრთან" და ფინანსთა სამინისტროსთან ერთად, შეიმუშავონ საორგანიზაციო და ფინანსური მექანიზმი;*
4. *ეცნობოს საქართველოს აღმასრულებელი ხელისუფლების ყველა რგოლს, ბიზნეს-ინკუბატორების შექმნის საკითხში მთავრობის ნება და დაევალოს მათ შექმნან მათი მარეგულირებელი სტრუქტურები და დაფინანსების წყარო;*

5. *საქართველოს ეკონომიკის, მრეწველობისა და ვაჭრობის სამინისტრომ ქონების მართვის სააგენტოს მეშვეობით, უზრუნველყოს ბიზნეს-ინკუბატორის მიერ, სახელმწიფო ქონების (შენობა-ნაგებობები, საკომუნიკაციო საშუალებები და სხვა) გამოყენების მექანიზმების შემუშავება;*

6. *ადგილობრივ და საერთაშორისო ფონდებსა და ორგანიზაციებს, რომლებიც საქართველოში ტექნიკური დახმარების პროგრამებს ანხორციელებენ, გაუკეთდეთ განაცხადი ბიზნეს-ინკუბატორებისათვის საჭირო თანხების გამოყოფის შესახებ;*

7. *შეტანილ იქნეს სათანადო ცვლილებები საქართველოს კანონში "მცირე და საშუალო საწარმოთა მხარაჭერის შესახებ" და მასში ცალკე თავად გამოიყოს „ბიზნეს-ინკუბატორების მუშაობის ორგანიზაცია";*

8. *შემუშავდეს და განხორციელდეს საინოვაციო საქმიანობის სტიმულირების წინადადებები;*

9. *შედგეს იმ სამეცნიერო სიახლეების ნუსხა, რომელიც შექმნილია საქართველოს სამეცნიერო პოტენციალის მიერ (დაუპატენტებელია ან დაპატენტებულია) და რომელთა კომერციალიზაცია ძალუძთ ბიზნეს-ინკუბატორებს;*

10. *მიღებულ იქნას სათანადო სამთავრობო დადგენილება ბიზნეს-ინკუბატორების დასაფუძნებლად გრანტების გამოყენების შესახებ.*

საქართველოში ბიზნეს-ინკუბატორების ქსელის განვითარების ჩვენეული მოსაზრებების პრაქტიკული რეალიზაცია, ხელს შეუწყობს მეწარმეობის განვითარებასა და მოსახლეობის დასაქმებას. ეს კი საბოლოო ჯამში, დადებითად იმოქმედებს საქართველოს დღევანდელ სოციალურ-ეკონომიკურ მდგომარეობაზე.

ქ. თბილისის ადგილობრივი ხელისუფლების სასახელოდ უნდა ითქვას, რომ მათ 2003 წელს დაიწყეს ამ საკითხზე მუშაობა. „ქ. თბილისის მცირე ბიზნესის განვითარების ხელშეწყობის ცენტრის" მიერ დამუშავდა ქალაქში ბიზნეს-ინკუბატორების ქსელის განვითარების კონცეფცია, რომელიც საფუძვლად დაედო ამავე დასახელების პროგრამის შედგენას. სწორია მერიის გადაწყვეტილება, რომ იგი ქალაქში პრიორიტეტად მიიჩნევს და ორიენტაციას იღებს ბიზნეს-ინკუბატორების საქალაქო მეურნეობის (დასუფთავება, კეთილმოწყობა და ა.შ.) ხაზით დასპეციალებაზე. სასურველია, დედაქალაქს სხვა ქალაქებმაც მიბაძონ.

III თავი

საქართველოს საშენ მასალათა მრეწველობის მცირე საწარმოთა მდგომარეობის გამოკვლევა

§3.1. საშენ მასალათა მრეწველობის კონცენტრაციის დონისა და სტრუქტურის (ქონებრივი, ტერიტორიული, სახეობრივი და სხვა) გამოკვლევა.

❖ *მცირე საწარმოები საშენ მასალათა მრეწველობაში.*

საშენ მასალათა წარმოება მრეწველობის ერთ-ერთი დარგია. როგორც საწარმოთა რაოდენობით, ისე გამოშვებული პროდუქციით, ძირითადი ფონდებითა და სამრეწველო-საწარმოო პერსონალით - მას ამ დარგში საკმაოდ მაღალი ხვედრითი წილი უჭირავს. 2002 წლის მონაცემებით, საქართველოს მრეწველობის მთლიან პროდუქციაში საშენ მასალათა მრეწველობას 4,1% უკავია, ხოლო საშენ მასალათა მრეწველობის პროდუქციიდან მცირე საწარმოებზე - 31,2% მოდის, რაც საქართველოს მრეწველობის მცირე სექტორში წარმოებული პროდუქციის 7%-ს შეადგენს *(იხ. ცხრილი №3.1)*

2003 წლის მონაცემებით, საქართველოს საშენ მასალათა მრეწველობაში 252 საწარმოა რეგისტრირებული, რაც 93 ერთეულით მეტია 1995 წლის და 72 ერთეულით მეტი 1996 წლის დონეზე.

გამოკვლევამ გვიჩვენა, რომ 1996-2002 წლებში საქართველოს საშენ მასალათა მრეწველობაში საწარმოთა თითქმის 90% (89,8%) მცირე კატეგორიისაა *(იხ. ცხრილი №3.2)*. ამ პერიოდში მათი რაოდენობა 76 ერთეულით ანუ 47,6%-ით გაიზარდა, ხოლო საშუალო და მსხვილ საწარმოთა რიცხვი მხოლოდ 10 ერთეულით.

1996 წელს საშენ მასალათა სახეების მიხედვით რაოდენობრივად ყველაზე მეტი მცირე საწარმო - 39 ერთეული ბეტონის, კირის და თაბაშირის წარმოებას გააჩნდა, შემდეგ ხის სამშენებლო კონსტრუქციებისა და დეტალების წარმოებას - 35 ერთეული, რაც შეეხება ქვის ჭრა, ფასო-

ცხრილი № 3.1 *საქართველოს საშენ მასალათა მრეწველობის პროდუქციის მოცულობა 2002 წელს ფაქტიურ ფასებში[1]*

მაჩვენებლები		საწარმოთა რაოდენობა	პროდუქციის გამოშვება (ათ. ლარი)	მ.შ. მცირე საწარმოებში	
				საწარმოთა რაოდენობა	პროდუქციის გამოშვება (ათ. ლარი)
საქართველოს მრეწველობა – სულ		2897	1228075.3	2640	226338.7
მ.შ. საშენი მასალების, ნაკეთობების, კონსტრუქციების და დეტალების წარმოება:	რაოდენობა	252	50826.6	236	15878.8
	ხვ. წილი%	8.7	4.1	8.9	7.0
აქედან: ქვის კარიერების დამუშავება		18	1138.7	17	755.5
ქვიშის და თიხის მოპოვება		31	2482.2	27	1476
ბის სამშ. კონსტრუქციების და დეტალების დამზადება		51	814.8	51	814.8
პლასტმასის სამშ. ფილების და მილების დამზადება		5	616.8	5.	616.8
პლასტმასის სხვა სამშ. ნაკეთობების დამზადება		8	1118.9	8	1118.9
დაყალიბებული და გამომწვარი ცვარის ფილებისა და თიხის სამშ. მასალების წარმოება		5	682	3	116.7
ცემენტის, კირის და თაბაშირის წარმოება		21	31569.5	17	3970
ბეტონის, კირის და თაბაშირის ნაკეთობათა წარმოება		61	10640.2	58	5995.5
ქვის ჭრა, დასრულება, გაწყობა		47	835.7	47	835.7
სხვა არალითონური სამშენებლო პროდუქციის წარმოება		5	927.8	3	169.2

1. ცხრილი შეკრებილია ნიკის მიერ სტატისტიკური კრებულის "საქართველოს მრეწველობის ძირითადი მაჩვენებლები 2002 წელს" – მონაცემების საფუძველზე

ცხრილი №3.2 *საქართველოს საშენ მასალათა მრეწველობის სანარმოთა რაოდენობა და სტრუქტურა საქარხნო კონცენტრაციის დონის მიხედვით.*[1]

წლები	საწარმოთა საერთო რიცხვი	მათ შორის			
		საშუალო და მსხვილი საწარმოები		მცირე საწარმოები	
		რაოდენობა	ხვ. წილი (%) საწარმოთა საერთო რიცხვში	რაოდენობა	ხვ. წილი (%) საწარმოთა საერთო რიცხვში
1996 წ.	180	20	11.0	160	89.0
1997 წ.	211	26	12.3	185	87.7
1998 წ.	276	28	10.1	248	89.9
1999 წ.	295	30	10.2	265	89.8
2002 წ.	252	16	6.4	236	93.6
ცვლილება 1996-2002 წლებში ა) აბსოლუტ.	+72	–4	–	+76	–
ბ) პროცენტ. (2002 წ. %-ად 1996 წელთან)	140	80	–	147.6	–

1. *ცხრილი შედგენილია ნყნის მიერ სტატისტიკური კრებულების "საქართველოს მრეწველობის გარეგნობარების ძირითადი მაჩვენებლები" (1996, 1998, 2002 წლებში) მონაცემების მიხედვით.*

ნირებას და გაწყობას - 27 ერთეული *(იხ. ცხრილი №3)*. 1998 წელს მეორე ადგილზე, მცირე ფირმათა რაოდენობით (პირველი ადგილი კვლავაც ბეტონის, კირის და თაბაშირის ნაკეთობების წარმოებას ეკავა 66 მცირე საწარმოთი) გამოვიდა ქვის ჭრა, ფასონირება და გაწყობა - 57 ერთეული, ხოლო მესამეზე - ხის სამშენებლო კონსტრუქციების წარმოება - 48 ერთეული. 2002 წელს კვლავაც პირველ ადგილზეა ბეტონის, კირის და თაბაშირის წარმოება - 58 ერთეული, მეორეზე ხის სამშენებლო კონსტრუქციების, ხოლო მესამეზე ქვის ჭრა, ფასონირება და გაწყობა.

1996 წელს, საწარმოთა საერთო რაოდენობაში მცირე საწარმოთა ხვედრითი წილით (90-100%) გამოირჩეოდნენ ქვის კარიერების დამუშავება (100%), თიხის და ქვიშის მოპოვება (94,6%), ქვის ჭრა, ფასონირება და გაწყობა (90%). 1998 წელს -ქვის კარიერების დამუშავება (100%), ქვიშის და თიხის მოპოვება (97%), ხის სამშენებლო კონსტრუქციების და დეტალების წარმოება (96%) და ქვის ჭრა, ფასონირება და გაწყობა (93,5%). 2002 წელს ზემოაღნიშნული საშენ მასალათა სახეების ყველა ფირმები მცირე კატეგორიის იყო.

მაშასადამე, საანალიზოდ აღებულ სამივე წელს საქართველოს საშენ მასალათა მრეწველობის ქვედარგებში დიდი რაოდენობით მცირე საწარმოები ჰქონდათ - ბეტონის, კირის და თაბაშირის ნაკეთობების წარმოებას, ხის კონსტრუქციების და დეტალების წარმოებას, ქვის ჭრას, ფასონირებას და გაწყობას. ფირმათა საერთო რიცხვში მცირე საწარმოთა მაღალი ხვედრითი წილით გამოირჩეოდნენ - ქვის კარიერების დამუშავება, ქვიშის და თიხის მოპოვება, ხის სამშენებლო კონსტრუქციების და დეტალების დამზადება, ქვის ჭრა, ფასონირება და გაწყობა. .

საერთოდ, ქვეყნის საშენ მასალათა მრეწველობის ქვედარგების ხაზით მცირე საწარმოთა ხვედრითი წილი საწარმოთა საერთო რიცხვში, არსად არ ჩამოუვარდება 77-78%-ს. 77,7% გახლდათ ყველაზე დაბალი დონე, იმ დარარჩენი საწარმოებისა, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში - 2002 წელს ამ პროფილის საწარმოთა საერთო რიცხვში.

ისეთი პატარა ქვეყნისთვის, როგორიც საქართველოა, რომელსაც რთული რელიეფური განფენილობა და აქედან გამომდინარე, რაიონებს შორის გაძნელებული სატრანსპორტო კავშირები აქვს, რასაც ემატება საშენ მასალათა ნედლეულის გაფანტულობა და მცირემარაგიანი საბადოები, ჩვენი აზრით, სრულიად მისაღებია მცირე ფირმათა ამჟამად არსებული სტრუქტურა. ქვეყანას ჯერჯერობით არ სჭირდება მსხვილი ქარხნები. საშენ მასალათა მრეწველობა მცირე და საშუალო საწარმოებით უნდა იყოს წარმოდგენილი, მაგრამ მათი რიცხვი თითოეული სახის საშენი მასალის წარმოების ხაზით იმდენი უნდა იყოს, რომ იქმნებოდეს ნორმალური კონკურენციის პირობები. საქართველოს საშენ მასალათა მრეწველობაში ასეთი გარემო შექმნილია, რადგან არსებობს 236 მცირე, 16 საშუალო და მსხვილი საწარმო, რომელთა 86% კერძოა და 14% სახელმწიფო. ასეთი ქონებრივი დაყოფით ფირმათა ეს მასა, ნორმალურ კონკურენციას ქმნის. სხვაგვარადაა საქმე ცალკეულ წარმოებებში, მაგალითად, სამშენებლო ქვის მოპოვებაში (ქვის კარიერების დამუშავების

ცხრილი №3.3 *მცირე საწარმოთა ხვედრითი წილი საწარმოთა საერთო რიცხვში საშენ მასალათა წარმოების სახეობების მიხედვით*[1]

მაჩვენებლები	1996 წ.			1998 წ.			2002 წ.		
	საწარმოთა საერთო რაოდენობა	მ.შ. მცირე	მცირე საწარმოთა ხვ. წილი	საწარმოთა საერთო რაოდენობა	მ.შ. მცირე	მცირე საწარმოთა ხვ. წილი	საწარმოთა საერთო რაოდენობა	მ.შ. მცირე	მცირე საწარმოთა ხვ. წილი
საწარმოთა რაოდენობა	180	160	89	276	248	89.9	252	236	93.6
მათ შორის									
– *ქვის კარიერების დამუშავება*	8	8	100	11	11	100	18	17	94.4
– *ქვიშის და თიხის მოპოვება*	22	22	100	31	30	97	31	27	87.1
– *ხის საშშ. კონსტრუქციების და დეტალების წარმოება*	37	35	94.6	50	48	96	51	51	100
– *დეკორატიული და გამოშვარი აგურის, ფილების და თიხის სამშენებლო მასალის წარმოება*	10	8	80	12	8	66.7	5	5	100
– *ცემენტის, კირის და თაბაშირის ნაკეთობების წარმოება*	9	6	66.7	11	7	63.7	21	17	80.9
– *ბეტონის, კირის და თაბაშირის ნაკეთობების წარმოება*	46	39	84.8	74	66	89.2	61	58	95.1
– *ქვის ქრა, ფასონირება და პარკება*	30	27	90	61	57	93.5	47	47	100
– *დარჩენილი საწარმოები, რომლებიც არ შედიან სხვა კლასიფიკატორში*	18	15	83.4	26	21	81	18	14	77.7

1 ცხრილი შედგენილია ჩვენს მიერ სტატისტიკური კრებულების "საქართველოს მრეწველობის განვითარების ძირითადი მაჩვენებლები" (1996, 1998, 2002 წლებში) მონაცემების მიხედვით.

ჯგუფი) შექმნილია 9 მცირე საწარმო (კარიერი), კირქვის, თაბაშირის და ცარცის მოპოვებაში - 8, ცემენტის წარმოებაში - 6, კირის წარმოებაში - 3, თაბაშირის წარმოებაში -8 (სამივე ცემენტის, კირის და თაბაშირის წარმოების ჯგუფიდან), ბეტონის, თაბაშირის და კირის ნაკეთობების წარმოებაში კი – 58.

ჩვენთვის ცნობილია, რომ თუ საწარმო ერთი სახის პროდუქციას 35%-ზე მეტს აწარმოებს, იგი მონოპოლისტად ითვლება და მასზე ანტიმონოპოლიური კანონი უნდა გავრცელდეს. ჩვენს მაგალითზე ის წარმოებები, სადაც 1-2 საწარმოა გახსნილი (ან გახსნილი მეტია, მაგრამ მუშაობს ერთი და ორი), ცხადია ამ კატეგორიაში ხვდებიან. ქვეყნის საშენ მასალათა მრეწველობას ასეთი წარმოებები არ გააჩნია. რუსეთში ანალოგიურ ფირმათა სიები რეგულარულად ქვეყნდება და მიიღება მასტიმულირებელი ღონისძიებები - იმ წარმოებებში ახალ-ახალი საწარმოების გახსნისთვის. საქართველოში ეს არც ამ დარგში ხდება და არც სხვა სექტორში.

რაც შეეხება კირის წარმოებას (3 საწარმო), თაბაშირის წარმოებას, კირქვის, თაბაშირის და ცარცის მოპოვებას (8 საწარმო) საქმე ოლიგოპოლიასთან გვაქვს. ოლიგოპოლიაც არსებითად მონოპოლიაა, მაგრამ „თუ მონოპოლია ერთ დარგში, ერთი ორგანიზაციული წარმონაქმნის, ერთი საწარმოს ბატონობას გულისხმობს, ოლიგოპოლია იმაეე სფეროში ეროდროულად რამდენიმე საწარმოს ბატონობას ნიშნავს“ *(ეკონომიკური თეორია, გ. ადეიშვილის და რ. ასათიანის რედაქციით, თბ., „სიახლე“, 1998, გვ. 167).*

როგორც ჩანს, მათ შორის დიდი განსხვავება არ არის. ოლიგოპოლიური ქცევა ახლოსაა მონოპოლიურთან. ოლიგოპოლიებს ქცევის ისეთი მოდელის არჩევა (საწარმოების შეთანხმებით) შეუძლიათ, რომ არ დაუშვან ახალი საწარმოების წარმოშობა და ბაზარზე შეღწევა.

მართალია, ამ წარმოებებში მცირე საწარმოთა რიცხვი მეტად შესღუდულია, რაც მათ მონოპოლიურ ან ოლიგოპოლიურ ქცევას წარმოშობს, მაგრამ ხომ შეიძლება იგივე წარმოებებში უფრო დიდი რაოდენობით იყოს გახსნილი მსხვილი ან საშუალო საწარმოები, რომლებიც შესღუდავენ ასეთ ქმედებას. ამის გასაგებად ამ წარმოებების ხაზით 2002 წლის სტატისტიკას გადავხედოთ *(იხ. ცხრილი №3.4).*

როგორც ცხრილიდან ჩანს, მსხვილი და საშუალო სიდიდის ფირმები მხოლოდ ცემენტის წარმოებაში (4 საწარმო), სამშენებლო ქვის მოპოვებაში (1 საწარმო) და ბეტონის, კირის და თაბაშირის ნაკეთობების წარმოებაშია (3 საწარმო) გახსნილი. გარდა ამისა, მათი ოდენობაც ისე მცირეა, რომ უფრო მოსალოდნელია მათი მცირე საწარმოებთან ალიანსში შესვლა და საერთო ოლიგოპოლიური სცენარით თამაში, ვიდრე მათ შორის მძაფრი კონკურენციული ბრძოლა. ასე რომ, ჩვენი მოსაზრება საშენ მასალათა მრეწველობის ზოგიერთ წარმოებაში - კირის წარმოება, კირქვის, თაბაშირის და ცარცის მოპოვება, თაბაშირის წარმოება - ოლიგოპოლიის არსებობის შესახებ, კელავაც ძალაში რჩება და მოითხოვს სასწრაფო მასტიმულირებელი ღონისძიებების გატარებას.

ცხრილი №3.4 *მცირე, საშუალო და მსხვილ სანარმოთა რაოდენობა საქართველოს საშენ მასალათა ზოგიერთი სახის წარმოებაში 2002 წელს[1]*

	დასახელება	საწარმოთა საერთო რაოდენობა	მათ შორის	
			მცირე საწარმოები	საშუალო და მსხვილი საწარმოები
1	საშენებლო ქვის მოპოვება	10	9	1
2	კირქვის, თაბაშირის და ცარცის მოპოვება	8	8	–
3	ცემენტის წარმოება	10	6	4
4	კირის წარმოება	3	3	–
5	თაბაშირის წარმოება	8	8	–
6	ბუღოვის, კირის, თაბაშირის, ნაკეთობების წარმოება	61	58	3

მცირე საწარმოთა საერთო რიცხვიდან 60%-ზე მეტი შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოებებზე მოდის. მათი რაოდენობა 1996-1999 წლებში 60 ერთეულით, ხოლო ხვედრითი წილი 6%-ით გაიზარდა. მეორე ადგილზეა სოლიდარული პასუხისმგებლობის საზოგადოებები, მათი ხვედრითი წილი 20-25%-ის დიაპაზონ'ში მერყეობს. შეიმჩნევა სოლიდარული პასუხისმგებლობის საზოგადოებების ხვედრითი წილის შემცირება 4,6%-ით. კომანდიტურ საზოგადოებებს და კოოპერატივებს თითქმის თანაბარი 5-6% უჭირავთ იმ განსხვავებით, რომ გამოსაკვლევ პერიოდში კოოპერატივების წილი 1,3%-ით შემცირებულია, კომანდიტური საზოგადოებებისა კი 1%-ით გაზრდილი. შემცირებულია ინდივიდუალურ საწარმოთა ხვედრითი წილიც 3,7%-დან 2,7%-მდე *(იხ. ცხრილი №3.5 და ნახაზი №3.1).*

შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოებების მაღალ ხვედრით წილს და ზრდის ტენდენციას, საფუძვლად საწარმოს ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმის სიმარტივე, სიცხადე და მცირე რისკი უდევს. აქ მეწარმის პასუხისმგებლობა შეზღუდულია (შემოფარგლულია) იმ ქონებით, რაც მან საწარმოს სადამფუძნებლო კაპიტალ'ში შეიტანა. ვალის დაფარვაში მეწარმის სხვა ქონება არ მონაწილეობს. ეს მეტად წამახალისებელია მეწარმეებისთვის და ამდენად მათი არჩევანი სრულიად გასაგებია.

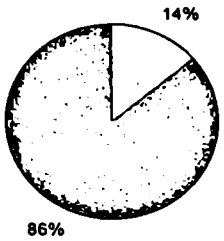
თავისი ობიექტური მიზეზები ინდივიდუალური საწარმოების სიმცირესაც გააჩნიათ. საშენი მასალები სპეციფიური საქონელია და ზოგიერთი გამონაკლისის გარდა (მაგ., ბლოკის მოჭრა), მას ერთი პირი (ინდივიდი) ვერ აწარმოებს. აი სწორედ ის გამონაკლისები შედიან

ცხრილი №3.5 *საქართველოს საშენ მასალათა მრეწველობის მცირე სანარმოთა დაჯგუფება და სტრუქტურა სანარმოთა ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმების მიხედვით 1996-2002 წლებში*[1]

მაჩვენებლები	1996	1997	1998	2002	ცვლილება 1996-2002 წ.წ.
მცირე სანარმოთა საერთო რაოდენობა	160	185	248	236	+76
მათ შორის:					
1. შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოებები (შპს):					
რაოდენობა	96	115	156	156	+60
ხვ. წილი	60	62.2	62.9	66	+6.0%
2. ხელიდარული პასუხისმგებლობის საზოგადოებები (ხპს):					
რაოდენობა	40	37	50	48	+8
ხვ. წილი	25	20	20.2	20.4	−4.6%
3. კომანდიტური საზოგადოებები (კს):					
რაოდენობა	8	12	15	14	+6
ხვ. წილი	5	6.5	6	6	+1.0%
4. კოოპერატივები:					
რაოდენობა	10	11	15	11	+1
ხვ. წილი	6.2	5.9	6	4.9	−1.3%
5. ინდივიდუალური სანარმოები:					
რაოდენობა	6	10	12	7	+1
ხვ. წილი	3.7	5.4	4.8	2.7	−1%

1. ცხრილი შედგენილია ნელი ტენდენციის შეფასებით. მასში არ არის შესული ქ. ქართლის, შიდა ქართლის, გურიის, იმერეთისა და კახეთის მხარის საშენ მასალათა მრეწველობის მასალები.

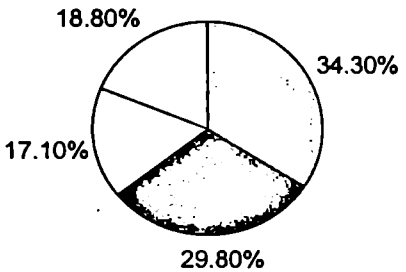
ა) ქონებრივი სტრუქტურა



□ 14% სახელმწიფო საკუთრება

■ 86% კერძო საკუთრება

ბ) ტერიტორიული სტრუქტურა



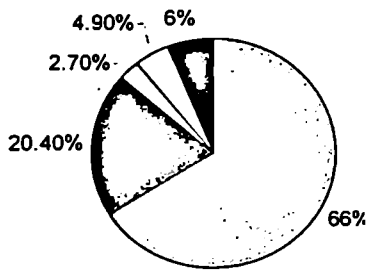
□ 34.30% თბილისი

■ 29.80% იმერეთი

□ 17.10% ქვემო ქართლი

□ 18.80% დანარჩენი რეგიონები

გ) ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმების სტრუქტურა



□66% შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოებები

■ 20.40% სააქციო პასუხისმგებლობის საზოგადოებები

□ 2.70% ინდივიდუალური საწარმოები

□ 4.90% კოოპერატივები

■ 6% ბიუჯეტური საზოგადოებები

ნახაზი №3.1 *საქართველოს საშენ მასალათა მრეწველობის მცირე საწარმოთა ქონებრივი, ტერიტორიული და ორგანიზაციულ-სამართლებრივი სტრუქტურები*

საწარმოთა იმ რიცხვში, რომელიც 2002 წელს საქართველოში მხოლოდ 7 ერთეულს შეადგენდა. ამიტომ მათი ხვედრითი წილი მცირეა (2002 წელს - 2,7%).

მცირე ფირმათა სახეობრივი სტრუქტურა ასეთია: 1996 წელს ყველაზე მაღალი დონე - 24,4% ბეტონის, კირის და თაბაშირის ნაკეთობების მცირე საწარმოებს ეკავათ. ყველაზე მცირე - 3,7% ცემენტის, კირის და თაბაშირის საწარმოებს. 1998 წელს კელავაც ამ სახის საწარმოებმა დაიკავეს პირველი (26,6%) და ბოლო (2,8%) ადგილები, ხოლო 2002 წელს ესეთი ცუდი მაჩვენებლებით გამოირჩეოდა დაყალიბებული და გამომწვარი აგურის წარმოება (2,1%). *(იხ. ცხრილი №3.6).*

მცირე საწარმოთა სახეობრივი სტრუქტურა თითქმის ახლოსაა ფირმათა საერთო რიცხვში მცირე საწარმოთა ხვედრით წილებთან. ორიეე შემთხვევაში სამი ქვედარგი იყოფს პირველ, მეორე და მესამე ადგილებს. ესენია: ბეტონის, კირის და თაბაშირის ნაკეთობების წარმოება, ხის სამშენებლო კონსტრუქციების და დეტალების წარმოება და ქვის ჭრა, ფასონირება და გაწყობა. რასაც ამ ქვედარგებში გახსნილ საწარმოთა, მათ შორის მცირე საწარმოთა სიმრავლე იწვევს. იგივეს ვერ ვიტყვით სხვა ქვედარგებზე.

ერთი შეხედვით ისე ჩანს, რომ მოცემულ კატეგორიებში შექმნილ ვითარებას ნედლეულის მარაგი უწყობს ხელს. რა თქმა უნდა ეს ფაქტორი არსებობს, მაგრამ არსებულ მდგომარეობაზე გავლენას სხვა ფაქტორებიც (მაგ, ფასი, მოთხოვნილება და ა.შ) ახდენენ. როგორც მოგეხსენებათ საქართველოში აგურის და კრამიტის ნედლეულიც მრავლადაა (განსაკუთრებით, მცირე საწარმოებისთვის სამყოფი), თუმცა ასეთი პროფილის საწარმოები 2002 წლის მონაცემებით მხოლოდ ხუთია, ხუთივე მცირე სიდიდის. იმისათვის, რომ ქვეყნის მოსახლეობა აგურის და კრამიტის გამოყენებას დაეუბრუნოთ, გარკვეული რეკლამა, ამ ხაზით ფირმათა გახსნას სახელმწიფოს მხრიდან იაფფასიანი ინვესტიციებით (მაგ., ინვესტიციური კრედიტები) უზრუნველყოფა სჭირდება.

ცხრილი №3.7-ში წარმოდგენილი გვაქვს საქართველოს საშენ მასალათა მრეწველობის მცირე საწარმოთა ქონებრივი ნიშნით დაყოფა და სტრუქტურა. ცხრილიდან ჩანს, რომ მცირე საწარმოთა რაოდენობაში 80-ზე მეტი კერძო საკუთრებისაა. შეინიშნება მისი მაღალი ზრდის ტენდენციაც. 1996 წელს კერძო საკუთრების მცირე საწარმოებს, მცირე საწარმოთა საერთო რიცხვში 75% ეკავათ, 2002 წელს – 86%. ამ პერიოდში შესაბამისად 25%-დან 14%-მდეა შემცირებული სახელმწიფო კუთვნილების მცირე საწარმოთა ხვედრითი წილი. ასეთი სტრუქტურა და კერძო საწარმოთა ხვედრითი წილის აღმავლის ტენდენცია საერთოდ მთელი მსოფლიოსთვისაა დამახასიათებელი. ქვეყანა, რომელიც სახელმწიფო საკუთრების მასიურ პრივატიზაციას ახდენს, კერძო საწარმოთა უპირატესი ხვედრითი წილით იმ დარგებში უნდა იყოს წარმოდგენილი, სადაც პრივატიზაცია ხდება. ერთ-ერთი ასეთი სექტორია საქართველოს საშენ მასალათა მრეწველობა – ეს განსაკუთრებით მცირე საწარმოებს ეხება.

ცხრილი №3.6 მცირე საწარმოთა სტრუქტურა საშენ მასალთა საწარმოების ჯგუფების მიხედვით[1]

მაჩვენებლები	1996		1998		2002		ცვლილება 1996-2002 წ.წ.	
	რაოდენობა	ხვ. წილი (%)	რაოდენობა	ხვ. წილი (%)	რაოდენობა	ხვ. წილი (%)	რაოდენობაში	ხვ. წილი (%)
მცირე საწარმოთა რაოდენობა	160	100	248	100	236	100	+76	–
აქ შორის:								
ქვის კარკასის დამუშავება	8	5	11	4.4	17	7.1	+9	+2.1
ქიმშის და თიხის მოპოვება	22	13.7	30	12.1	27	11.4	+5	–2.3
ხის სამშ. კონსტრუქციის და დეტალების წარმოება	35	21.9	48	19.4	51	21.6	+16	–0.3
დაყალიბებული და გამომწვარი ფეხის ფილების და თიხის სამშ მასალების წარმოება	8	5	8	3.2	5	2.1	–3	–2.9
ცემენტის კირის და თაბაშირის წარმოება	6	3.7	7	2.8	17	7.2	+11	+3.5
ბეტონის კირის და თაბაშირის ნაკეთობების წარმოება	39	24.4	66	26.6	58	24.6	+19	+0.2
ქვის კრა ეამორება და გაწერა	27	16.9	57	23	47	20	+20	+3.1
დარჩენი საწარმოები რომელიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში	15	9.4	21	8.5	14	6.0	–1	–3.4

1. გაანგარიშებულია ნაშრომის მიერ №3.3 ცხრილის მიხედვით

ცხრილი №3.7 *საქართველოს საშენ მასალათა მრეწველობის მცირე საწარმოთა ქონებრივი (საკუთრებითი) სტრუქტურა*[1]

წლები	სულ მცირე საწარმოთა რაოდენობა	მათ შორის			
		სახელმწიფო საწარმოები		კერძო საწარმოები	
		რაოდენობა	ხვ. წილი (%)	რაოდენობა	ხვ. წილი (%)
1996	160	40	25.0	120	75.0
1997	185	47	24.4	138	74.6
1998	248	32	12.9	216	87.1
1999	265	37	14.0	228	86.0
2002	236	33	14.0	203	86.0
ცვლილება 1996-2002 წწ-ში					
ა) აბსოლ.(%)	-76	-7	-	+83	-
ბ) პროც.(%)					
2002 წ. %-ად 1996 წ.მიმართ	147.6	82.5	-	169.2	-

რაც შეეხება საშენ მასალათა მცირე ფირმების ტერიტორიულ განლაგებას, რეალურად ქვეყანა 11 რეგიონად არის დაყოფილი. ჩვენი გამოკვლევით დადგინდა, რომ საშენ მასალათა მცირე საწარმოები უპირატესად განლაგებული არიან თბილისში, იმერეთის და ქვემო ქართლის მხარეში. ეს ეხება მცირე საწარმოებსაც და საერთოდ, საშენ მასალათა ყველა ტიპის საწარმოებს *(იხ. ცხრილი №3.8).*

ქ. თბილისში 1996-1999 წლებში საშუალოდ განლაგებული იყო საშენ მასალათა მრეწველობის მცირე საწარმოების 34,3%, იმერეთის მხარეში - 29,8%, ქვემო ქართლში - 17,1%. მთლიანობაში ამ 3 რეგიონში განლაგებულია საშენ მასალათა მცირე საწარმოების - 81,2%, დანარჩენები კი სხვა რეგიონებში. მათი წილი მეტად მცირეა და საშუალოდ არ აღემატება 6%-ს (თითოეული რეგიონი). მაგალითად, გამოკვლეულ პერიოდში აჭარაში განთავსებულ მცირე საწარმოებს საშუალოდ ეკავათ საშენ მასალების მცირე საწარმოების საერთო რაოდენობის - 2,0%, გურიისას - 0,7%, რაჭა-ლეჩხუმსა და ქვემო სვანეთს - 1,5%, სამეგრელო – ზემო სვანეთს - 2,6%, კახეთს - 3,0%, მცხეთა-მთიანეთს - 4,5%, სამცხე-ჯავახეთს - 1,1%, შიდა ქართლს - 3,4%.

ამრიგად, გამოკვლევამ გვიჩვენა, რომ საშენ მასალათა წარმოების ხაზით, მცირე მეწარმეობა შედარებით უკეთ განვითარებულია საქართველოს სამ რეგიონში. იმისათვის, რომ ქვეყნის სხვა რეგიონებშიც მოხდეს საშენ მასალათა მცირე საწარმოთა გახსნა, რაც ადგილობრივი ნედლეულის ათვისებასა და მოსახლეობის დასაქმებას გამოიწვევს, საჭიროა მთავრობამ ამ რეგიონის მცირე ფირმებს შეღავათები დაუწესოს დაბეგვრაში და გამოუყოს სესხები დაბალი პროცენტებით.

---

1. ცხრილი შედგენილია ჩვენს მიერ საქართველოს სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტის მასალებზე დაყრდნობით

ცხრილი №3.8 *საქართველოს საშენ მასალათა მრეწველობის მოქმედი საწარმოების ტერიტორიული განლაგება და სტრუქტურა*[1]

საშენ მასალათა მრეწველობის საწარმოები სულ	მთლიანად საქართველოში	აქედან																			
		თბილისი		აჭარის ა/რ		ცერა		რაჭა-ლეჩხუმი და ქვემო სვანეთი		სამეგრელო		იმერეთი		კახეთი		მცხეთა-თიანეთი		სამცხე-ჯავახეთი		ქვემო ქართლი		შიდა ქართლი	
		რაოდენობა	ხვ. წილი %	რაოდენობა	ხვ. წილი %	რაოდენობა	ხვ. წილი %	რაოდენობა	ხვ. წილი %	რაოდენობა	ხვ. წილი %	რაოდენობა	ხვ. წილი %	რაოდენობა	ხვ. წილი %	რაოდენობა	ხვ. წილი %	რაოდენობა	ხვ. წილი %	რაოდენობა	ხვ. წილი %	რაოდენობა	ხვ. წილი %
1996 წ.	180	60	33.4	2	1.1	1	0.5	2	1.1	5	2.8	48	26.7	9	5.0	12	6.7	3	1.7	28	15.5	5	2.8
1997 წ.	211	68	32.3	5	2.4	3	1.4	1	0.5	3	1.4	53	25.1	6	2.8	10	4.7	4	1.9	50	23.7	8	3.8
1998 წ.	276	85	30.8	7	2.5	3	1.1	6	2.2	8	2.9	73	26.4	12	4.3	12	4.3	3	1.1	58	21	9	3.2
1999 წ.	295	88	29.8	8	2.7	3	1.0	8	2.7	10	3.3	79	26.8	12	4.1	13	4.4	4	1.3	60	20.3	10	3.4
აქედან მცირე საწარმოები																							
1996 წ.	160	54	33.8	4	2.5	1	0.6	2	1.2	4	2.5	40	25	6	3.7	12	7.4	3	1.9	26	16.2	8	5.0
1997 წ.	185	66	35.7	4	2.2	3	1.6	2	1.1	3	1.6	48	26	5	2.7	10	5.4	4	2.1	36	19.4	4	2.1
1998 წ.	248	83	33.5	6	2.4	3	1.2	3	1.2	6	2.4	69	27.8	10	4.0	12	4.8	3	1.2	48	19.4	5	2.0
1999 წ.	265	91	34.3	5	2.0	2	0.7	4	1.5	7	2.6	79	29.8	8	3.0	12	4.5	3	1.1	45	17.1	9	3.4

1. ცხრილი შედგენილია წყვის მიერ საქართველოს ურბანიზაციის და მშენებლობის სამინისტროს საშენ მასალათა მრეწველობის სამმართველოს და სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტის მასალებზე დაყრდნობით

§3.2 საშენ მასალათა მრეწველობის მცირე საწარმოთა საქმიანობის ტექნიკურ-ეკონომიკური მაჩვენებლები

საქართველოს ეკონომიკის საბაზრო ურთიერთობებზე გადასვლამ მუშაობის ხარისხობრივი მაჩვენებლები წინა პლანზე წამოსწია. მაღალგანვითარებულ საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნებში ფირმების საქმიანობას და მათ სიცოცხლისუნარიანობას განსაზღვრავს არა ის, თუ რა მოცულობის პროდუქციას აწარმოებენ ისინი, არამედ ის, თუ როგორი ხარისხისაა მათი პროდუქცია, როგორია ერთეული პროდუქციის დამზადებაზე გაწეული ინდივიდუალური დანახარჯები, საწარმოს რენტაბელობის დონე და ა.შ. მეტიც, საბაზრო ურთიერთობებმა ჩვენს ეკონომიკაში შემოიტანა ზოგიერთ შემთხვევაში, ჩვენთვის სხვა სახელით ცნობილი, ზოგიერთ შემთხვევაში კი, ჩვენთვის სრულიად უცნობი მაჩვენებლები. პირველს მიეკუთვნება საწარმოს საქმიანი აქტივობის, რენტაბელობის და გადახდისუნარიანობის მაჩვენებლები, მეორეს კი – საბაზრო აქტივობის და ლიკვიდობის მაჩვენებლები.

ლიკვიდობის მაჩვენებლები, ზოგად შტრიხებში ემთხვევა გადახდისუნარიანობის მაჩვენებლებს, რომელსაც გეგმიანი ეკონომიკაც იცნობს, საბაზრო აქტივობის მაჩვენებლები კი მხოლოდ ისეთი საწარმოებისათვის დამახასიათებელია, რომლებიც ფასიანი ქაღალდების (მაგ., აქციები) გამოშვებით არიან დაფუძნებულნი. ასეთი სამართლებრივი ფორმა სახელწოდებით – „სააქციო საზოგადოება“ გეგმიანი ეკონომიკის დროს არ არსებობდა, იგი საბაზრო ეკონომიკის პირმშოა და ამდენად ბუნებრივია, გეგმიანი ეკონომიკა საბაზრო აქტივობის მაჩვენებლებს (ერთ აქციაზე მოსული მოგება, ერთ აქციაზე მოსული დივიდენდის და მოგების თანაშეფარდება, აქციის შემოსავლიანობა, აქციის საბაზრო ფასისა და ერთ აქციაზე მოსული მოგების თანაშეფარდება, აქციის საბაზრო და ნომინალური ღირებულების თანაშეფარდება და ა.შ) არ იცნობდა.

ჩვენთვის ასევე ცნობილია ეკონომიკურ მაჩვენებელთა დანარჩენი ჯგუფები, რომლებსაც საბაზრო ეკონომიკა ანალიზის ინსტრუმენტად იყენებს: საქმიანი აქტივობის, რენტაბელობისა და გადახდისუნარიანობის მაჩვენებლები (ანუ კაპიტალის სტრუქტურის მაჩვენებლები). მათი უმრავლესობა გეგმიანი ეკონომიკის დროსაც იანგარიშებოდა იმ განსხვავებით, რომ ისინი ეხლა, საწარმოს წარმატებულ განვითარებაში გადამწყვეტი როლით განიხილებიან. გეგმიანი ეკონომიკის დროს კი, მათ ასეთ მაღალ შეფასებას არავინ აძლევდა. თუ ამ მაჩვენებლებს გავაანალიზებთ დავინახავთ, რომ ყველა ისინი საწარმოს საფინანსო მეურნეობასთან არიან დაკავშირებული და ფინანსური კოეფიციენტები

ეწოდებათ. საბაზრო ეკონომიკის დროს, საწარმოს საქმიანობა უპირველესად ფასდება მისი მუშაობის ფინანსური მაჩვენებლებით, გეგმიან ეკონომიკის დროს კი, მოქმედი საწარმოს მუშაობა, პირველ რიგში საწარმოო მაჩვენებლებითა (პროდუქციის გამოშვება) და შრომითი მაჩვენებლებით (შრომის ნაყოფიერების ზრდა), მხოლოდ ამის შემდეგ, მოგებითა და რენტაბელობის დონით.

საქართველოს საშენ მასალათა მრეწველობის მცირე საწარმოები, ისე როგორც მთელი ჩვენი ქვეყნის ეკონომიკა, საბაზრო ეკონომიკაზე გადადის. ფორმირების სტადიაშია საბაზრო ურთიერთობები. საწარმოები, რომლებსაც ინიციატივიანი და ენერგიული მენეჯერები მართავენ, ამ საქმეში, უფრო წინ არიან. ისინი უკვე ნერგავენ საბუღალტრო აღრიცხვის საერთაშორისო სტანდარტებს, ატარებენ საწარმოს ვერტიკალურ, ჰორიზონტალურ და ტრენდულ ანალიზებს, ანგარიშობენ ფინანსურ კოეფიციენტებს, ყურადღებას აქცევენ ფულის ნაკადების მოძრაობას და ადგენენ ფულადი სახსრების, რეალიზაციის, დანახარჯებისა და ა.შ. ბიუჯეტებს, აგრეთვე, ადგენენ პროგნოზებსაც.

საზღვარგარეთული ფირმებისათვის ასეთი ქმედება ჩვეულებრივი მოვლენაა, რაც ჩვენთან და დანარჩენ პოსტსოციალისტურ ქვეყნებში ეხლა იწყება. რუსეთში სპეციალურად შექმნილი ანალიტიკური ბიუროები საწარმოებს ასეთი საპროგნოზო ანგარიშგებების გაკეთებაში ეხმარებიან შემდეგ კი პერიოდულ პრესაში აქვეყნებენ. საქართველოში ამის პრეცენდენტი ჯერჯერობით არ არსებობს და არც გაზეთში უნახავს ვინმეს ინფორმაცია, რომელიმე ფირმის პროგნოზული ბიუჯეტის შესახებ. რატომღაც თვით საწარმოები და სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტიც საწარმოების არა თუ პროგნოზულ, არამედ საანგარიშო (ფაქტიურ) მაჩვენებლებსაც კომერციულ საიდუმლოებად აცხადებს. პარადოქსულია, მაგრამ ასეა დაფიქსირებული კანონშიც „სტატისტიკის შესახებ.“ ყოველივე აქედან გამომდინარე, კეთდება შემდეგი დასკვნა: ეს ან სპეციალურადაა გაკეთებული იმისთვის, რომ საქართველოში დიდხანს გაგრძელდეს ქაოსი და დიდხანს ვერ დარეგულირდეს საწარმოებს შორის ურთიერთობები ან ეს კანონი, რომელიც ასეთივე დასახელების რუსული კანონის კალკია, არასწორადაა გაგებული დედანში. სხვანაირად როგორ უნდა გავიგოთ საწარმოების თითქმის ყველა ტექნიკურ-ეკონომიკური მაჩვენებლების კონფიდენციალობა?! ფირმებს ჰყავთ ათობით კონტრაგენტი – მომწოდებლები, მყიდველები, ბროკერები, ბანკები, რომლებსაც მათივე მომავალი კავშირ-ურთიერთობებიდან გამომდინარე აინტერესებთ საწარმოს როგორც საანგარიშო, ისე პროგნოზული მაჩვენებლები. ეს შეზღუდვა ქვეყანაში საბაზრო ურთიერთობების ფორმირების დაჩქარების ინტერესებიდან გამომდინარე სასწრაფოდ უნდა მოიხსნას. იგი საქართველოს მთავრობამ უნდა გააუქმოს.

ინფორმაციულმა დეფიციტმა და ხშირ შემთხვევაში, ზემოაღნიშნულმა დაბრკოლებებმა, ჩვენ იძულებული გაგვხადა დაეკმაყოფილებულიყავით იმ ტექნიკურ-ეკონომიკური მაჩვენებლებით, რომელთაც საქართველოს სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტი, მცირე საწარმოთა ჯგუფზე (და არა ცალკეულ მცირე საწარმოებზე), შეუფერხებლად იძლევა. ეს მაჩვენებლებია: პროდუქციის გამოშვება, მუშაკთა რიცხვი, მცირე საწარმოთა რიცხვი, რენტაბელობის დონე, ძირითადი ფონდები, შრომის ნაყოფიერება, ფონდუკუგება, ფონდტევადობა, შრომის ფონდაღჭურვა, მოგება (ზარალი) და მომგებიან (ზარალიან) საწარმოთა რიცხვი. აგრეთვე გამოვიყენეთ საქართველოს ურბანიზაციისა და მშენებლობის სამინისტროსთან არსებული საშენ მასალათა მრეწველობის სამმართველოს მონაცემები და ჩვენი პირადი კონტაქტებით საქართველოს ზოგიერთ რეგიონებში (გურია, კახეთი, იმერეთი, შიდა ქართლი, ქვემო ქართლი) შევაგროვეთ მასალები *(იხ. ცხრილი №3.9)*

ყველა ამ ცდის მიუხედავად, ვერ მოვიპოვეთ მცირე საწარმოთა მუშაობის ფინანსური მაჩვენებლები (გარდა მოგებისა). ქვეყნის პირობებში ყველაზე მეტად, სწორედ ეს მასალაა გასაიდუმლოებული. ეს ის მასალაა, რომელიც, როგორც აღვნიშნეთ, დღევანდელ პირობებში მომუშავე საწარმოებისთვის წინა პლანზეა წამოწეული მაღალგანვითარებული ქვეყნების გამოცდილების მიხედვით.

ჩვენს მიერ ჩატარებული მცირე საწარმოების მუშაობის ანალიზი მოიცავს, მხოლოდ მათი პროფილური საქმიანობის (ძირითადი პროფილი) მაჩვენებლებს და არ ეხება არაპროფილურ საქმიანობას, რომელიც თითქმის ყველა საწარმოს მეტ-ნაკლებად გააჩნია.

ცხრილი №3.9 გვიჩვენებს, მცირე ფირმათა რაოდენობას და პროდუქციის გამოშვებას საქართველოს საშენ მასალათა მრეწველობის კერძო და სახელმწიფო მცირე საწარმოებში (როგორც მთლიანად, ისე ერთ საწარმოზე ანგარიშით). 1996-2002 წლებში, მცირე საწარმოთა რიცხვი ამ დარგში 76 ერთეულით არის გაზრდილი, მთლიანად პროდუქციის გამოშვება 8,4-ჯერ, ხოლო საშუალოდ ერთ მცირე საწარმოში 5,8-ჯერ (583%). ცხადია, ეს კარგი მაჩვენებლებია და თუ მას სახელმწიფო და კერძო მცირე ფირმათა ჭრილში განვიხილავთ, დავინახავთ, რომ მცირე საწარმოთა კერძო სექტორს უკეთესი მაჩვენებლები აქვს, ვიდრე სახელმწიფოსას. მაგალითად, კერძო სექტორში მცირე საწარმოთა რიცხვი 83 ერთეულით არის გაზრდილი, სახელმწიფო სექტორში კი პირიქით, ადგილი აქვს მცირე საწარმოთა რიცხვის 7 ერთეულით შემცირებას. გარდა ამისა, კერძო სექტორში საშუალოდ ერთ მცირე ფირმაზე ანგარიშით, გამოშვებული იქნა 73262 ლარის პროდუქცია, სახელმწიფო სექტორში კი მან მხოლოდ 30500 ლარი შეადგინა.

ცხრილი №3.9 *პროდუქციის გამოშვების მოცულობა და დინამიკა საქართველოს საშენ მასალათა მრენველობის კერძო და სახელმწიფო სექტორის მცირე საწარმოებში 1996-2002 წლებში მთლიანად და ერთ მცირე საწარმოზე ანგარიშით*[1]

წლები	პროდუქციის გამოშვება მცირე საწარმოებში			მათ შორის					
				სახელმწიფო სექტორში			კერძო სექტორში		
	მცირე საწარმოთა რაოდენობა	პროდუქციის გაშვება (ლარი)	პროდუქციის გაშვება ერთ საწარმოში საშუალოდ (ლარი)	მცირე საწარმოთა რაოდენობა	პროდუქციის გაშვება (ლარი)	პროდუქციის გაშვება ერთ საწარმოში საშუალოდ (ლარი)	მცირე საწარმოთა რაოდენობა	პროდუქციის გაშვება (ლარი)	პროდუქციის გაშვება ერთ საწარმოში საშუალოდ (ლარი)
1996 წ.	160	1846400	11540	40	572600	14315	120	1273900	10616
1997 წ.	185	3744600	20241	47	1080400	22987	138	2664300	19306
1998 წ.	248	9120300	36775	32	1060700	33147	216	8069600	37359
1999 წ.	265	10540900	39777	37	1055200	28519	228	9485700	41604
2002 წ.	236	15878800	67283	33	1006500	30500	203	14872300	73262
ცვლილება 1996-2002 წწ:									
ა) აბსოლუტურად, ლარებში	+76	+14032400	+55743	−7	+433900	+16185	+83	+13598400	+62646
ბ) პროცენტულად (2002 წ. % 1996 წელთან)	147.5	859.9	583	82.5	175.8	213.1	169.2	116.7	690

1. ცხრილი შედგენილია ჩვენს მიერ, საქართველოს სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტის მასალების საფუძველზე. იხილეთ სტატისტიკური კრებულები "საქართველოს მრეწველობის ეკონომიკური მაჩვენებლები" 1996, 1997, 1998, 1999, 2002 წლებში

საერთოდ, პროდუქციის გამოშვება 1996-2002 წლებში ორივე სექტორში გაზრდილია, მაგრამ კერძო სექტორში უფრო მეტად. ამის საფუძველი გახლავთ კერძო ინტერესი, რაც დიდ სტიმულს აძლევს წარმოებას. თუ ერთმანეთს შევადარებთ მცირე, საშუალო და მსხვილი საწარმოების მიერ გამოშვებული პროდუქციის მოცულობებს ერთ საწარმოზე ანგარიშით, მათ შორის დიდ სხვაობას დავინახავთ *(იხ. ცხრილი №3.10 და ნახაზი №3.2 და №3.3).*

ცხრილიდან ჩანს, რომ დინამიკაში ერთ მცირე საწარმოზე მოსული პროდუქციის გამოშვება 1996-2002 წლებში 5,8-ჯერ არის გაზრდილი, საშუალო და მსხვილი საწარმოს მიერ გამოშვებული კი, მხოლოდ 3,2-ჯერ. ეს მაჩვენებელი მცირე საწარმოთა მაღალ სიცოცხლისუნარიანობაზე მეტყველებს. თუმცა, აქვე მისანიშნებელია ის ფაქტი, რომ ქვეყნის საშენ მასალათა მრეწველობაში 1996-2002 წლებში მცირე საწარმოთა მიერ პროდუქციის გამოშვების საშუალო მაჩვენებლები (1996 წ. – 11540 ლარი, 1997 წ. - 20241 ლარი, 1998 წ. - 36775 ლარი, 1999 წ. - 39777 ლარი და 2002 წ. - 67283 ლარი) მათი ზრდის მიუხედავად, კატასტროფულად ჩამორჩება საქართველოს კანონით - „მცირე და საშუალო საწარმოთა მხრდაჭერის შესახებ", მცირე ფირმებისათვის დადგენილ საქონელბრუნვის ზღვრულ მოცულობას - 500000 ლარს (რა თქმა უნდა, პროდუქციის გამოშვების და საქონელბრუნვის მაჩვენებლები სხვადასხვაა, მაგრამ რადგან მოცემულ დარგში მთელი გამოშვებული პროდუქცია რეალიზდება, ჩვენ ისინი თანატოლ სიდიდეებად ჩავთვალეთ). საქონელბრუნვის ზემოაღნიშნული ლიმიტის (500000 ლარი) მიმართ,ამჟამად მოქმედ მცირე ფირმათა მიერ პროდუქციის გამოშვება და შესაბამისად, მისი რეალიზაცია (იგივე საქონელბრუნვა) შეადგენს: 1996 წელს - 2,3%-ს, 1997 წელს - 4,0%-ს, 1998 წელს - 7,3%-ს, 1999 – 7.9%-ს და 2002 წელს - 13,4%-ს. ეს იმას ნიშნავს, რომ საქართველოს საშენ მასალათა მრეწველობის მცირე საწარმოები არა თუ მცირე, არამედ ჯერჯერობით მხოლოდ წერილი (და უწვრილესი) ფირმებია. ამის გამო მათ "ფეხზე დადგომისა და წელში გამართვისთვის" სახელმწიფოს მხრიდან განსაკუთრებული კეთილ-სასურველი მაკროგარემოს შექმნა სჭირდებათ.

ზემოდასახელებული კანონის - „მცირე და საშუალო საწარმოთა მხარდაჭერის შესახებ" ნაკლი იმაში მდგომარეობს, რომ მასში არ არის მინიშნებული მცირე საწარმოსათვის დადგენილი საქონელბრუნვის ზღვრული სიდიდე (500000 ლარი) საწარმოს ძირითად (პროფილურ) საქმიანობას ეხება, თუ ყველა საქმიანობას ერთად. თუ იგი მხოლოდ ძირითად (პროფილურ) საქმიანობას ეხება, მაშინ ჩვენს მიერ მოტანილი შედარება და მის საფუძველზე გამოტანილი დასკვნა ძალაში რჩება, თუ არა და მაშინ, ვითარება შეიცვლება, მაგრამ არა რადიკალურად.

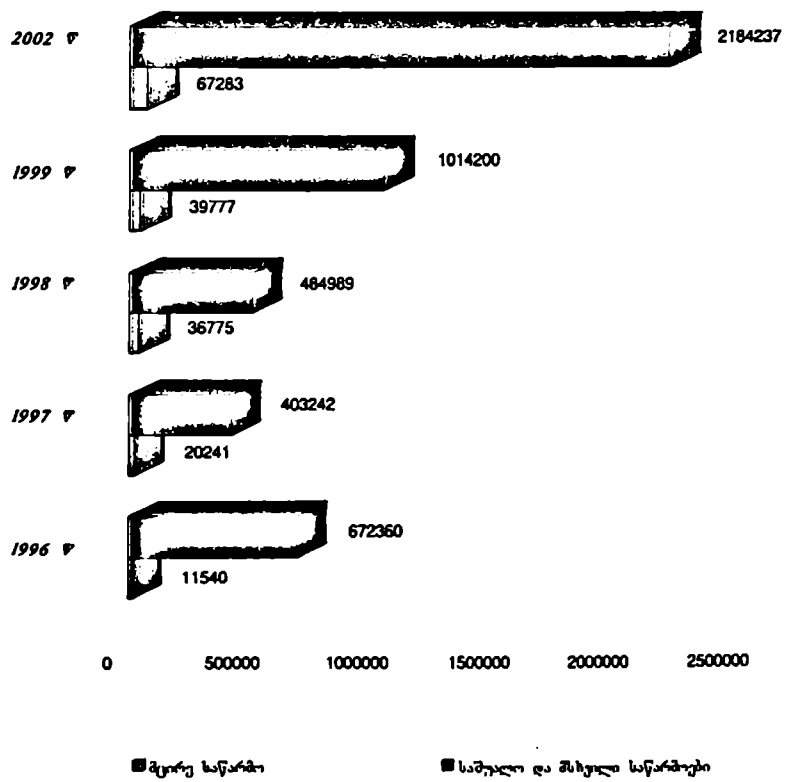
ცხრილი № 3.10 *მცირე, საშუალო და მსხვილ საწარმოთა მიერ პროდუქციის გამოშვების დინამიკა და სტრუქტურა (მთლიანად და ერთ მცირე საწარმოზე ანგარიშით) საქართველოს საშენ მასალათა მრეწველობის ძირითად საქმიანობაში 1996-2002 წლებში*[1]

წლები		ძირითად ნარჩენებში გამოშვებული პროდუქციის საერთო მოცულობა (ლარი)	მათ შორის						მცირე საწარმოების წილი ხელფასის პროდუქციის გამოშვებაში
			საშუალო და მსხვილი საწარმოების მიერ			მცირე საწარმოების მიერ			
			პროდუქციის მოცულობა – სულ	საშუალო და მსხვილი საწარმოების რაოდენობა	ერთი საწარმოზე მოსული პროდუქციის მოცულობა	პროდუქციის მოცულობა – სულ	მცირე საწარმოების რაოდენობა	ერთი საწარმოზე მოსული პროდუქციის მოცულობა	
1996 წ.		15293600	13447200	20	672360	1846400	160	11540	12.1
1997 წ.		14228900	10484300	26	403242	3744600	185	20241	26.3
1998 წ.		22700000	13579700	28	484989	9120300	248	36775	40
1999 წ.		40966900	3042600	30	1014200	10540900	265	39777	25
2002 წ.		50826600	34947800	16	2184237	15878800	236	67283	31.2
ცვლილება 1996-2002 წწ:									
ა)	*აბსოლუტურად, ლარებში*	*+35533000*	*+21500600*	*–4*	*+1511877*	*+140324400*	*+76*	*+55743*	–
ბ)	*პროცენტულად (2002 წ. %-ად 1996 წელთან)*	*332.3*	*259.9*	*80*	*324.8*	*859.9*	*147.5*	*583*	–

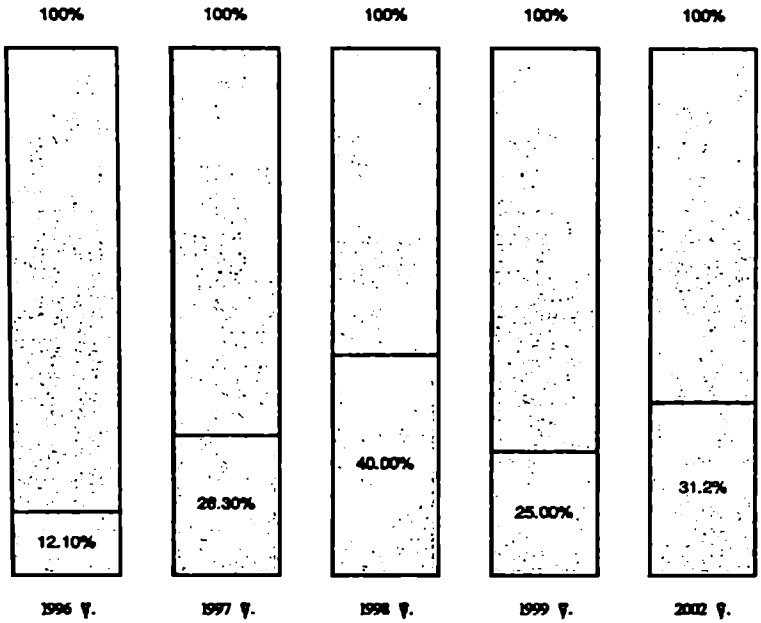
1. გაანგარიშებულია ჩვენს მიერ, საქართველოს სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტის მასალაზე დაყრდნობით (იხ. სტატისტიკური კრებულები 'საქართველოს მრეწველობის განყოფილების ძირითადი მაჩვენებლები" 1996, 1997, 1998, 1999, 2002 წლები).

საქართველოს საშენ მასალათა მრეწველობის საწარმოების პროფილურ (ძირითად) საქმიანობაში 1996-2002 წლებში საშუალოდ, წელიწადში დასაქმებული 6300 იყო, აქედან მცირე ფირმებში 1996 წელს - 1588 (ანუ საერთო რიცხვის 25,2%), 1997 წელს - 3329 (46,3%), 1998 წელს – 3777 (59,1%), 2002 წელს - 3177 (46,9%).

გამოსაკვლევ პერიოდში, ერთ საწარმოზე მოსულ მუშაკთა რიცხვი, მცირე სექტორში 3 დასაქმებულით არის გაზრდილი (13 კაცი, ნაცვლად 10-ისა), საშუალო და მსხვილ საწარმოთა სექტორში კი, შემცირებულია – 126-ით (109 დასაქმებული ნაცვლად 235-ისა).



ნახაზი №3.2. *პროდუქციის საშუალო გამოშვება მცირე, საშუალო და მსხვილ საწარმოებში (ერთ საწარმოზე ანგარიშით).*



ნახაზი №3.3. *მცირე საწარმოების ხვედრითი წილი საქართველოს საშენ მასალათა მრეწველობის პროდუქციის საერთო გამოშვებაში.*

ამჟამად, საქართველოს საშენ მასალათა მცირე საწარმოებში საშუალოდ 13 ადამიანია დაკავებული. მათთვის დასაქმების ზღვრულ ნორმად კი 20 მუშაკია დადგენილი. ე.ი. ფაქტიური დასაქმება ზღვრული დასაქმების 65%-ია. ეს იმას ნიშნავს, რომ ორგანიზაციული თვალსაზრისით ქვეყნის საშენ მასალათა მრეწველობის მცირე ფირმებს, განვითარების საწყისი ანუ მიკროდონე უკვე გავლილი აქვთ *(იხ. ცხრილი №3.11).*

ჩვენ ვიანგარიშეთ საქართველოს საშენ მასალათა მრეწველობის მცირე საწარმოების შრომის ნაყოფიერების მაჩვენებლები და ისინი დარგის მსხვილ და საშუალო საწარმოების ანალოგიურ მაჩვენებლებს შევუდარეთ *(იხ. ცხრილი №3.12 და ნახაზი №3.4).* აღმოჩნდა, რომ მცირე საწარმოებში დასაქმებული ერთი მომუშავის საშუალო შრომის ნაყოფიერება მნიშვნელოვნად ჩამორჩება საშუალო და მსხვილ საწარმოებში დასაქმებულის შრომის ნაყოფიერებას. მაგალითად, ეს მაჩვენებელი მცირე საწარმოებში 2002 წელს შეადგენდა - 4998 ლარს, მსხვილ და საშუალო საწარმოებში კი - 10288 ლარს ანუ თითქმის 3-ჯერ მეტს. ეს ფაქტი იმაზე მეტყველებს, რომ დარგის მცირე საწარმოებში

ცხრილი № 3.11 *მცირე, საშუალო და მსხვილ საწარმოებში დასაქმების მაჩვენებლები და მათი დინამიკა მთლიანად და ერთ საწარმოზე ანგარიშით საქართველოს საშენ მასალათა მრეწველობის ძირითად საქმიანობაში 1996-2002 წლებში[1].*

წლები	ძირითად საქმიანობაში დასაქმებულთა საერთო რაოდენობა (კაცი)	მათ შორის					
		საშუალო და მსხვილი საწარმოებში			მცირე საწარმოებში		
		დასაქმებულთა საერთო რაოდენობა	საწარმოთა რაოდენობა	დასაქმებულთა რაოდენობა ერთ საწარმოში	დასაქმებულთა საერთო რაოდენობა	საწარმოთა რაოდენობა	დასაქმებულთა რაოდენობა ერთ საწარმოში
1996 წ.	6300	4712	20	235	1588	160	10
1997 წ.	7200	3871	26	149	3329	185	18
1998 წ.	6400	2623	28	93	3777	248	15
1999 წ.	6332	3274	30	109	3058	265	11
2002 წ.	6574	3397	16	212	3177	236	13
ა) ცვლილება 1996-2002 წწ. ათასობით კაცზე	+274	−1315	−4	−23	+1589	+76	+2
ბ) პროცენტული ცვლილება (2002 წ. წლამდე 1996 წელთან)	104.3	72.0	80.0	90.2	200.0	147.5	130.0

დაბალია შრომის მეცნიერული ორგანიზაციისა და შრომის ტექნიკური აღჭურვილობის დონე, რაც ბუნებრივია ამცირებს შრომის ნაყოფიერების სიდიდეს.

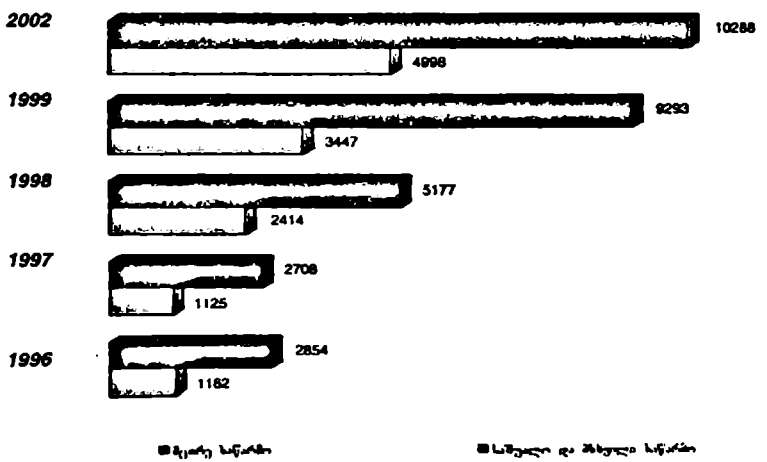
საშენ მასალათა ცალკეული წარმოებების ჭრილში 1997 წელს შრომის ნაყოფიერება ხის სამშენებლო კონსტრუქციებისა და დეტალების წარმოებაში ძალზე დაბალი იყო (594 ლარი). 1998 წელს იგი 922 ლარამდე გაიზარდა, მაგრამ ამ დარგის შიგნით მაინც ყველაზე დაბალ დონედ დარჩა. ეს იმით არის გამოწვეული, რომ ხეზე მუშაობა ძირითადად ხელით ან ხელის იარაღებით ხდება. 1998 წელს ყველაზე მაღალი შრომის ნაყოფიერების მაჩვენებელი ჰქონდა ქვის ჭრას, ფასონირებას და გაწყობას (7226 ლარი). ეს მაშინ, როცა სულ რაღაც ერთი წლის წინ, ეს მაჩვენებელი მხოლოდ 716 ლარს შეადგენდა *(იხ. ცხრილი №3.13).* ეს კი, ქვის ჭრაში იტალიური ხაზების დანერგვამ (მაგ., რუსთავის შპს „მარმარილო"-ში, მარნეულის სპს „მარმარილო"-ში, ხარაგაულის შპს „ხორით"-ში და სხვაგან) გამოიწვია.

---

1. შედგენილია ჩვენს მიერ საქართველოს სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტის მასალაზე დაყრდნობით (იხ. სტატისტიკური კრებულები "საქართველოს მრეწველობის განვითარების ძირითადი მაჩვენებლები" 1996, 1997, 1998, 1999, 2002 წლებში).

ცხრილი № 3.12 *შრომის ნაყოფიერების დონე და დინამიკა საქართველოს საშენ მასალათა მრეწველობის მცირე, საშუალო და მსხვილ საწარმოებში 1996-2002 წლებში*[1]

წლები	მცირე საწარმოები			საშუალო და მსხვილი საწარმოები		
	პროდუქციის წარმოების მოცულობა (ლარი)	დასაქმებულთა რიცხვი (კაცი)	ერთი მომუშავის შრომის ნაყოფიერება (ლარი)	პროდუქციის წარმოების მოცულობა (ლარი)	დასაქმებულთა რიცხვი (კაცი)	ერთი მომუშავის შრომის ნაყოფიერება (ლარი)
1996	*1846400*	*1588*	*1162*	*13447200*	*4712*	*2854*
1997	*3744600*	*3329*	*1125*	*10484300*	*3871*	*2708*
1998	*9120300*	*3777*	*2414*	*13579700*	*2623*	*5177*
1999	*10540900*	*3058*	*3447*	*30426000*	*3274*	*9293*
2002	*15878800*	*3177*	*4998*	*34947800*	*3397*	*10288*
ცვლილება 1996-2002 წწ:						
ა) აბსოლუტურად, ლარებში	*+14032400*	*+1589*	*+3836*	*+21500600*	*–1315*	*+7434*
ბ) პროცენტულად (2002 წ. %-ად 1996 წელთან)	*860.0*	*200.0*	*430.1*	*260.0*	*72.0*	*360.4*



ნახაზი №3.4 *შრომის ნაყოფიერების სიდიდე მცირე, საშუალო და მსხვილ საწარმოებში*

1. გამოანგარიშებულია ჩვენს მიერ №3.10 და №3.11 ცხრილების მონაცემებზე დაყრდნობით

ცხრილი № 3.13 *შრომის ნაყოფიერების დონე საშენ მასალათა მრეწველობის მცირე საწარმოებში ძირითად წარმოების სახეების მიხედვით 1997-1998 წლებში[1]*

საშენ მასალათა წარმოების სახეები	1997 წ.			1998 წ.		
	პროდუქციის გამოშვება (ლარი)	დასაქმებულთა რიცხვი (კაცი)	ერთი მომუშავის ანაზღაურება (ლარი)	პროდუქციის გამოშვება (ლარი)	დასაქმებულთა რიცხვი (კაცი)	ერთი მომუშავის ანაზღაურება (ლარი)
1. ქვის კარიერის დამუშავება	317800	219	1451	331400	225	1473
2. ქვიშის და თიხის მოპოვება	722100	581	1243	1071000	500	2142
3. სხვა სახის კონსტრუქციების და დეტალების წარმოება	229400	386	594	478800	519	922
4. დეკორატიული და გამაძლიერებელი აგურის, ფილების და თიხის სხვა მასალების	164200	156	1052	294100	117	2513
5. ცემენტის, კირის და თაბაშირის წარმოება	336100	148	2271	334400	178	1878
6. აგურის, კირის და თაბაშირის ნაკეთობების წარმოება	1232000	808	1525	2663800	1216	2190
7. ქვის ქრა, დახარისხება და გაწმენდა	342400	478	716	3996000	553	7226
8. დანარჩენი	400600	553	724	2458700	489	5028

ეხლა შევეხოთ ისეთ მნიშვნელოვან ეკონომიკურ მაჩვენებელს, როგორიცაა მოგება. 1996-1999 წლებში საწარმოთა საქმიანობის ანალიზმა ცხადყო, რომ საშენ მასალათა მრეწველობის დარგი საერთოდ ზარალიანია, რამაც საშენ მასალათა მრეწველობაში 1996 წელს - 52200 ლარი შეადგინა, 1997 წელს - 1422300 ლარი, 1998 წელს - 915500 ლარი და 1999 წელს – 4460400 ლარი *(იხ. ცხრილი №3.14)*. 4 წელიწადში ზარალი 85-ჯერ გაიზარდა. მთლიანი ზარალის 94,4% მსხვილმა და საშუალო სიდიდის საწარმოებმა მიიღეს, ხოლო 5,6% მცირე საწარმოებმა.

საანალიზოდ აღებულ 1996-1999 წლებში, საშუალო და მსხვილი საწარმოები მუდმივად ზარალიანი იყვნენ, მცირე ფირმებმა ამ ოთხწლიანი პერიოდიდან 1997 წელს მიიღეს მოგება 61900 ლარის მოცულობით (ამ წელს მცირე სექტორის რენტაბელობამ შეადგინა 1.6%).

მცირე საწარმოთა ზარალი ძირითადად, სახელმწიფო სექტორში დაფიქსირდა (გარდა 1998 წლისა). 1997 წელსაც კი, როცა მცირე ფირმებმა 61900 ლარი მოგება მიიღეს, სახელმწიფო სექტორის მცირე საწარმოებმა 75800 ლარი იზარალა, კერძო სექტორმა კი – 137700 ლარი მოიგო.

საქართველოს საშენ მასალათა მრეწველობის დარგის ზარალიანობა ისე არ უნდა გავიგოთ, თითქოს მისი ყველა საწარმო ზარალიანი გახლდათ. საწარმოთა ნაწილი მომგებიანი იყო, მაგრამ მათ მოგებას სხვა საწარმოთა ზარალი ფარავდა და საბოლოო ჯამში, დარგი ზარალიანი დარჩა. იგივე მდგომარეობა იყო სექტორების ჭრილშიც.

1. ცხრილი შედგენილია ჩვენს მიერ, საქართველოს სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტის მასალებზე დაყრდნობით. (იხილეთ სტატისტიკური კრებულები "საქართველოს მრეწველობის გაწეითარების ძირითადი მიმართულებები" 1997, 1998 წლებში)

ცხრილი № 3.14 *მოგება-ზარალის და რენტაბელობის მაჩვენებლები საქართველოს საშენ მასალათა მრეწველობის მცირე, საშუალო და მსხვილ საწარმოებში 1996-1999 წლებში[1]*

წლები	მოგების (ზარალის) საერთო მოცულობა (ლარი)			ერთ საწარმოზე მოსული მოგება-ზარალის მოცულობა (ლარი)		რენტაბელობის დონე (%)		მოგება (ზარალი) მცირე საწარმოებში სექტორების მიხედვით (ლარი)	
		მათ შორის							
	სულ	საშუალო და მსხვილ საწარმოებში	მცირე საწარმოებში	საშუალო და მსხვილ საწარმოებში	მცირე საწარმოებში	საშუალო და მსხვილ საწარმოებში	მცირე საწარმოებში	სახელმწიფო სექტორი	კერძო სექტორი
1996	−51200	−51800	−400	−2590	-2.5	–	–	−128800	126400
1997	−1422300	−1484200	61900	−57084	334.5	–	1.6	75800	137700
1998	−915500	−579300	−336300	−20689	−83	–	–	137200	−199100
1999	−4460400	−4212600	−247800	−140420	−935	–	–	−165900	−81900

შენიშვნა: დეფისით (−) აღნიშნულია ზარალი

ცხრილი № 3.15 *მომგებიან და ზარალიან საწარმოთა რიცხვი საქართველოს საშენ მასალათა მრეწველობაში[2]*

წლები	მომგებიან საწარმოთა რიცხვი	აქედან				ზარალიან საწარმოთა რიცხვი	აქედან			
		მცირე საწარმოები		საშუალო და მსხვილი საწარმოები			მცირე საწარმოები		საშუალო და მსხვილი საწარმოები	
		რიცხვი	ხვედრითი წილი (%)	რიცხვი	ხვედრითი წილი (%)		რიცხვი	ხვედრითი წილი (%)	რიცხვი	ხვედრითი წილი (%)
1996	110	102	92.8	8	7.2	70	58	82.9	12	17.1
1997	174	150	86.2	24	13.8	37	35	94.6	2	5.4
1998	156	138	88.5	18	11.5	120	110	91.7	10	8.3
1999	192	175	91.1	17	8.9	103	90	87.4	13	12.6

ცხრილი №3.15 გვიჩვენებს, რომ 1996 წელს მოქმედი 160 მცირე საწარმოდან 110-მა მიიღო მოგება, ხოლო 58 დაზარალდა. 1997 წელს მომგებიანი აღმოჩნდა 150, ზარალიანი კი - 35, 1998 წელს 248 მცირე საწარმოდან - 138 იყო მომგებიანი, 110 კი ზარალიანი, 1999 წელს მცირე ფირმათა საერთო რიცხვიდან 175 იყო მომგებიანი.

1. ცხრილი შედგენილია ჩვენს მიერ, საქართველოს სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტის მასალებზე დაყრდნობით

2. ცხრილი შედგენილია ჩვენს მიერ, საქართველოს სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტის მასალებზე დაყრდნობით

საერთოდ, როგორც მოსალოდნელია, ისე ზარალიან საწარმოთა რიცხვში დიდ ხვედრით წილს (80%-ზე მეტი) მცირე საწარმოები იკავებენ. ეს იმიტომ, რომ მათი საერთო რაოდენობა მეტია. თუმცა ერთ საწარმოზე მოსული ზარალის თანხა მცირე საწარმოთა სექტორში გაცილებით ნაკლებია, ვიდრე საშუალო და მსხვილ საწარმოთა სექტორში.

საშენ მასალათა მრეწველობის მცირე საწარმოთათვის ეიანგარიშებთ და შეეფასებთ ძირითადი ფონდების გამოყენების ისეთი მაჩვენებლები, როგორიცაა ფონდუკუგება, ფონდტევადობა და შრომის ფონდალჭურვა *(იხ. ცხრილი №3.16 და ნახაზი №3.5).*

ცხრილი № 3.16 *ძირითადი ფონდები და მათი გამოყენების მაჩვენებლები საქართველოს საშენ მასალათა მრენველობის მცირე საწარმოებში 1996-2002 წლებში[1]*

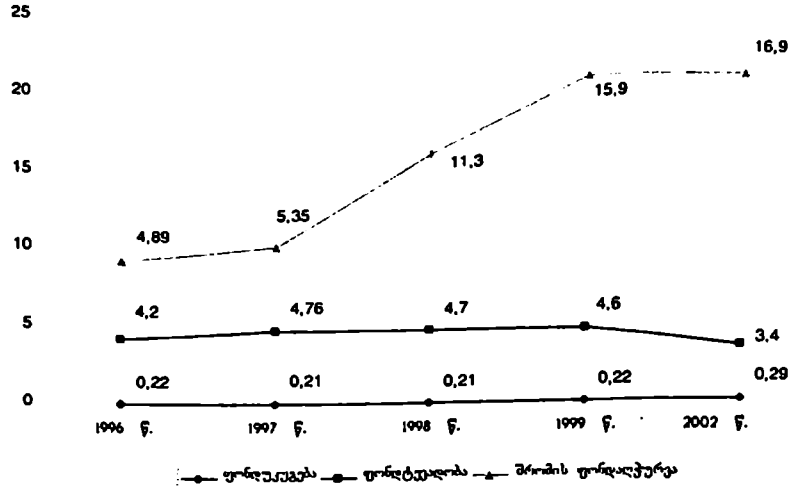
№	მაჩვენებლები	1996	1997	1998	1999	2002
1	ძირითადი ფონდები (ათ. ლარი)	7767.4	17824.3	42865.4	48710.4	53700
2	პროდუქციის გამოშვება (ათ. ლარი)	1846.4	3744.6	9120.3	10540.9	15878.8
3	მუშაკთა რიცხვი (კაცი)	1588	3329	3777	3038	3177
4	ფონდტევადობა (1:2) (ლარი)	4.2	4.76	4.7	4.6	3.4
5	ფონდუკუგება (2:1) (ლარი)	0.24	0.21	0.21	0.22	0.29
6	შრომის ფონდალჭურვა (1:3) (ათ. ლარი)	4.89	5.35	11.3	15.9	16.9

ცხრილის მონაცემები გვიჩვენებენ, რომ 1996-2002 წლებში საშენ მასალათა მცირე საწარმოების ძირითადი ფონდები 7767,4 ათასი ლარიდან 53700 ათას ლარამდე ანუ 6-ჯერ და მეტად (691,3%) იყო გაზრდილი. მცირე ფირმებში ფონდუკუგების მაჩვენებელი მეტად დაბალი გახლდათ და საშუალოდ წელიწადში 23-24 თეთრს შეადგენდა. ეს იმას ნიშნავს, რომ ყოველი ლარის ღირებულების ძირითადი ფონდები წელიწადში მხოლოდ 23-24 თეთრის პროდუქციას იძლეოდნენ, რაც ძალზე დაბალი დონეა. სწორედ, ამან გამოიწვია ფონდტევადობის გაზრდა, რომელიც ფონდუკუგების შებრუნებული სიდიდეა. სასურველია, ეს პირიქით ყოფილიყო.

იგივე ცხრილი გვიჩვენებს, რომ შრომის ფონდალჭურვის მაჩვენებელი 1996-2002 წლებში 4,89 ათ. ლარიდან - 16,9 ათას ლარამდე გაიზარდა. ამ მაჩვენებლის დინამიკას დადებითად შეეფასებდით, მას რომ მცირე საწარმოებში შრომის ნაყოფიერების ზრდა გამოეწვია. როგორც ვნახეთ, მცირე ფირმებში ეს არ მომხდარა, რაც მთლიანად ამართლებს ჩვენს დასკვნას იმის შესახებ, რომ მცირე საწარმოები ცუდად იყენებენ ტექნიკას.

მოშლილი სტატისტიკური აღრიცხვისა და იმ მრავალი ბიუროკრატიული ბარიერების გამო, რაც გარდამავალ პერიოდს ახასიათებს, საქართველოში ვერ შეეძელით საშენ მასალათა მრეწველობის მცირე საწარმოებზე

1. ცხრილი შედგენილია ჩვენს მიერ, საქართველოს სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტის მასალებზე დაყრდნობით



ნახაზი № 3.5. **შრომის ფონდაღჭურვა, ფონდუკუგება და ფონდტევადობა საშენ მასალათა მრეწველობის მცირე სანარმოებში (ლარებში)**

ზოგიერთი ტექნიკურ-ეკონომიკური მაჩვენებლების (მაგ., პროდუქციის თვითღირებულების და საბრუნავი სახსრების) მოპოვება. ამის მიზეზი ისიც გახდა, რომ მცირე ფირმები გამარტივებული ბუღალტერიით მუშაობენ და მათ აღარ ევალებათ ყველა იმ ანგარიშგებითი ფორმების შევსება და სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტში წარდგენა, რომელთაც გარდაქმნამდე ადგენდნენ (მაგ., ბალანსის).

ყოველივე ამის მიუხედავად ვთვლით, რომ ჩვენს მიერ გამოკვლეული მაჩვენებლებიც (პროდუქციის გამოშვება, მუშაკთა რიცხვი, საწარმოთა რაოდენობა, შრომის ნაყოფიერება, ფონდუკუგება, ფონდტევადობა, შრომის ფონდაღჭურვა, მოგება, რენტაბელობის დონე) საკმარის საბუთს იძლევიან, რომ დარგში მოქმედ მცირე საწარმოების საქმიანობაზე გამოვიტანოთ შემდეგი დასკვნები:

- *მცირე საწარმოთა მიერ 1996-2002 წლებში გამოშვებული პროდუქციის ზრდა რამდენიმეჯერ აღემატება განხილულ ფირმათა რაოდენობის ზრდას. ამ წლებში საწარმოთა რაოდენობა 47,5%-ით გაიზარდა, პროდუქციის გამოშვება კი - 859,9 %-ით. ეს იმას ნიშნავს, რომ მცირე საწარმოები კარგად იყენებდნენ თავის პოტენციალს. პროდუქციის გამოშვების უპირატესი ზრდა განსაკუთრებით დამახასიათებელი იყო კერძო საწარმოებისთვის;*
- *ერთ მცირე საწარმოზე მოსული საქონელბრუნვა საქართველოს საშენ მასალათა მრეწველობაში, საშუალოდ წელიწადში*

შეადგენდა - 35123 ლარს. ეს არის ჩვენი ქვეყნის მრეწველობაში მცირე საწარმოსათვის დაწესებული საქონელბრუნვის ლიმიტის (500000 ლარი) მხოლოდ 7%;

- *1996-2002 წლებში ერთ მცირე საწამოზე მოსული პროდუქციის გამოშვება 6-ჯერ არის გაზრდილი, საშუალო და მსხვილ საწარმოებში კი მხოლოდ 3-ჯერ, რაც მცირე საწარმოთა მაღალ სიცოცხლისუნარიანობაზე მეტყველებს;*
- *მცირე საწარმოები შრომის ნაყოფიერების დონით ჩამორჩებიან საშუალოს და მსხვილს. მსხვილი და საშუალო სიდიდის ფირმებში დასაქმებული ერთი მომუშავის შრომის ნაყოფიერება თითქმის 2-ჯერ მეტია, ვიდრე მცირეს ანალოგიური მაჩვენებელი. თუმცა, შრომის ნაყოფიერების ზრდის ტემპით, მცირე საწარმოები უსწრებენ;*
- *მცირე საწარმოებში ყველაზე დაბალ დონეზე დგას ძირითადი ფონდების გამოყენება. საშუალოდ 1 ლარი ღირებულების ძირითადი ფონდები წელიწადში მხოლოდ 23-24 თეთრის ღირებულების პროდუქციას იძლევა;*
- *1996-1999 წლებში საქართველოს საშენ მასალათა მრეწველობის დარგი ზარალიანია. სექტორის ზარალიანობა ძირითადად, განაპირობა საშუალო და მსხვილ საწარმოთა არარენტაბელურმა მუშაობამ. რაც შეეხება მცირე საწარმოებს, მათი ზარალი შედარებით მცირეა. 1997 წელს კი მათ მოგებაც მიიღეს. ეს ფაქტიც მცირე საწარმოთა უპირატესობებზე მეტყველებს.*

ამრიგად, საქართველოს საშენ მასალათა მრეწველობის მცირე საწარმოთა ტექნიკურ-ეკონომიკური მაჩვენებლები საშუალო და მსხვილ საწარმოებთან შედარებით, მუშაობის მხოლოდ მათ ნაწილობრივ უპირატესობას ამჟღავნებენ. ეს უპირატესობები ელინდება პროდუქციის რეალიზაციის ზრდაში (განსაკუთრებით კერძო მცირე ფირმებში), მომუშავეთა დასაქმების დონისა და შრომის ნაყოფიერების ზრდაში. გამოკვეთილად დიდი უპირატესობა არ შეიმჩნევა მოგებარენტაბელობის მაჩვენებლებში. შრომის ნაყოფიერების აბსოლუტური მოცულობაც საშუალო და მსხვილ საწარმოებში უფრო მაღალია, ვიდრე მცირეებში. ეს ყველაფერი გვაფიქრებინებს, რომ მცირე ფირმებს თავიანთი უპირატესობის დასამტკიცებლად ჯერ კიდევ ბევრი რამ აქვთ გასაკეთებელი. კერძოდ, კლავაც უნდა გაგრძელდეს მცირე საწარმოთა ქონებრივი სტრუქტურის სრულყოფა (კერძო საწარმოთა წილის ამაღლება), სახელობრივი სტრუქტურის სრულყოფა (იმპორტშემცველი პროდუქციის მწარმოებელ საწარმოთა წილის ზრდა), მართვის ეკონომიკური ბერკეტების გაძლიერება და სტაბილური ან ზრდადი ეფექტიანობის მისაღწევად კეთილსასურველი მიკრო და მაკრო გარემოს შექმნა.

§ 3.3 საშენ მასალათა მრეწველობის მცირე საწარმოთა გარემოს გამოკვლევა

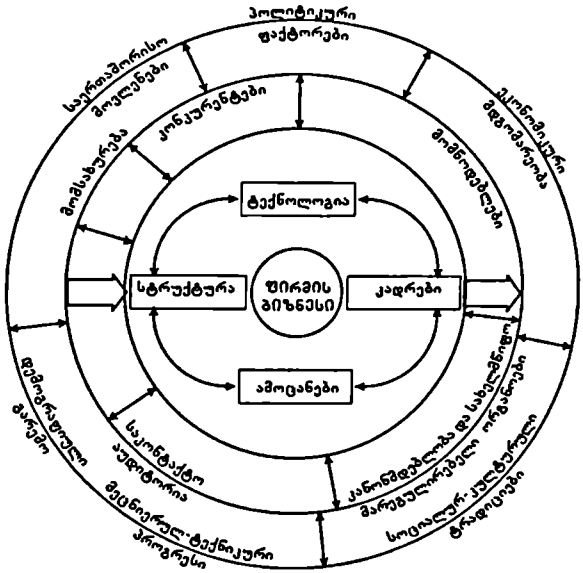
ყველა საწარმო განსაზღვრულ გარემოში ფუნქციონირებს, რომლის კომპონენტები მასთან მჭიდროდ ურთიერთმოქმედებენ. ბიზნესის გარემო არის ობიექტურ და სუბიექტურ ფაქტორთა ერთობლიობა, რომლებიც გაელენას ახდენენ ბიზნესის მიმართულებებზე, მის ტემპებსა და მასშტაბებზე, როგორც გარე, ისე შიდა მოქმედების გზით.

მაშასადამე, გარემო მოიცავს ფაქტორებს, რომელთა ერთი ნაწილი პირდაპირ მოქმედებს საწარმოს საქმიანობაზე, მეორე კი – ირიბად. ზოგიერთი ავტორი პირდაპირი ზემოქმედების ფაქტორების ერთობლიობას უშუალო გარემოს ანუ მიკროგარემოს უწოდებს, ხოლო ირიბი ზემოქმედების ფაქტორების ერთობლიობას – ზოგად ანუ მაკროგარემოს. ამ განმარტებიდან გამომდინარე, მიკროგარემო შიგა გარემოდ უნდა მიეიჩნიოთ, ხოლო მაკროგარემო – გარე გარემოდ. გარემოს ფაქტორების დაჯგუფებაზე განსხვავებული აზრი აქვთ ქართველ მეცნიერებს - ბ. ლაგვილავას, თ. ხომერიკს და სხვებს.

წინამდებარე გამოკვლევისთვის ამ საკითხს გადამწყვეტი მნიშვნელობა არა აქვს. ამიტომ, მასზე მეტს არ შეეჩერდებით და მხოლოდ ამ ფაქტორებს ჩამოვთვლით: საწარმოო ძალები, რესურსების მომწოდებლები, მარკეტინგული შუამავლები, კლიენტები (მომხმარებლები), კონკურენტები, საკონტაქტო აუდიტორია (ფინანსური და სახელმწიფო დაწესებულებები), ქვეყნის ეკონომიკური მდგომარეობა, სამეცნიერო-ტექნიკური პროგრესის დონე, სოციალურ-კულტურული გარემო, საერთაშორისო მოვლენები, დემოგრაფიული მდგომარეობა *(იხ. ნახაზი №3.6)*.

გარემოს ზემოჩამოთვლილი ფაქტორები მდგრადობით არ გამოირჩევიან. მათ ცვალებადობა და გაურკვეველობა ახასიათებთ. ამიტომ, ფირმათა საქმიანობაში მნიშვნელოვანია გარემოს ფაქტორების შესწავლა, პროგნოზირება და საწარმოთა საქმიანობაზე ზემოქმედების შეფასება.

ამრიგად, საწარმოებს მეტად რთულ პირობებში უხდებათ მუშაობა. გარემო ფაქტორების უმრავლესობა მათთვის უცნობია, პირობები კი ცვალებადი. განსაკუთრებით ძნელია ფირმათა მუშაობა პოლიტიკურად და ეკონომიკურად არასტაბილურ ქვეყანაში, სადაც მათ არა აქვთ ორგანიზაციულ-სამართლებრივი გარანტიები, ხანგრძლივვადიანი მოტივაცია და სხვა. ასეთ სახელმწიფოთა რიცხვს მიეკუთვნება საქართველო. ამიტომაა, რომ ჩვენს ქვეყანაში ბიზნესის განვითარება ფერხდება. კანონების ხშირი ცვლა, დამატებები და შესწორებები, ხელისუფლებაში მოსულ პარტიათა შორის ძალაუფლების გადანაწილება, განსაკუთრებული ინტერესის ჯგუფების წარმოქმნა და მათი ლობირება მთავრობაში და ა.შ. ბიზნესმენთა შიშს იწვევს ხვალინდელი დღის მიმართ. გახსნილი საწარმოები იხურებიან, გაუხსნელთა მეპატრონენი კი, უკეთესი დღის დადგომას ელოდებიან.



ნახაზი №3.6 *სანარმოს საქმიანობაზე გარემო ფაქტორების ზემოქმედების სქემა*

თუ რა უნდა გააკეთოს ამ მიმართულებით საქართველოს მთავრობამ, ამის შესახებ ნაშრომის შემდეგ ნაწილში გვექნება საუბარი, აქ კი ზოგადად მიმოვიხილავთ ქვეყნის ზოგიერთი რეგიონის – ქვემო ქართლის, გურიის, კახეთის და იმერეთის – საშენ მასალათა მრეწველობის მცირე საწარმოთა გარემო პირობებს, ხოლო შემდეგ კონკრეტულად გამოვიკვლევთ მარნეულის რაიონის შპს „შულავერის საშენ მასალათა კომბინატსა“ და რუსთავის შპს „დიდოსტატს.“

ქვემო ქართლის რეგიონი - ქვემო ქართლის მხარეში საშენ მასალათა და ნაკეთობათა 44 საწარმოა, რომელთაგან 7 საშუალო და მსხვილ საწარმოთა რიცხვს მიეკუთვნება, 37 კი - მცირეს. მცირე საწარმოთა საერთო რიცხვიდან ქ. რუსთავში განლაგებულია 21 საწარმო, გარდაბანში - 8, მარნეულში - 8. დანარჩენ რაიონებში საშენ მასალათა საწარმოები არ არის აღრიცხული. ვიძლევით ქვემო ქართლის საშენ მასალათა მცირე საწარმოების მაჩვენებლებს *(იხ. ცხრილი 3.17)*

ცხრილიდან ჩანს, რომ ქ. რუსთავში 1998 წელს მუშაობდა 16 მცირე ფირმა, 1999 წელს კი – 6, ამ ექვსიდან ერთი 1999 წელს გაიხსნა, დანარჩენი ხუთი კი 1998 წელს. იგივე მდგომარეობაა გარდაბანსა და მარნეულში. 1998 წელს გარდაბანში მუშაობდა 8 საწარმო, ხოლო მარნეულში – 6. 1999 წელს მათი რიცხვი ორივე რაიონში შემცირდა 3-3 ერთეულით. ახალი საწარმო კი არც ერთ რაიონში არ გახსნილა.

ცხრილი № 3.17 *ქვემო ქართლის მხარის საშენ მასალათა მცირე საწარმოების მახასიათებლები*[1]

	საწარმოთა დასახელება	მუშაკთა რიცხვი		რეალიზებული პროდუქცია (ლარი)	
		1998	1999	1998	1999
	ქ. რუსთავი				
1	შპს „ხინკალე"	12	–	147000	–
2	შპს „ძეწნულიძე და კომპანია"	5	–	21516	–
3	კს „ხალია და კომპანია"	8	8	88700	43400
4	შპს „ბაში და კომპანია"	4	2	14800	2070
5	შპს „ერთობა 98"	15	–	17218	–
6	სს „კოხტაფესუნი"-ს ფილიალი „ბათუმისაქმე"	8	–	35415	–
7	შპს „დიდოხვაე"	8	7	57100	35613
8	შპს „ქიზიყი 98"	2	–	8053	–
9	სპს „ცენცაძე და კომპანია"	5	–	14135	–
10	შპს „ქალიბი"	–	33	–	121810
11	სპს „ანჯაფარიძე და კომპანია"	12	11	67143	44845
12	შპს „პილიგონი"	12	–	112358	–
13	კს „ლენწაშენი და კომპანია"	2	–	7850	–
14	შპს „მარმარილო"	6	–	20021	–
15	შპს „ШШ-97"	4	–	6155	–
16	სპს „მანუჯალაძე და კომპანია"	5	–	14675	–
17	შპს „ქვეხე"	8	14	21716	44800
	გარდაბანი				
1	სს ენერგოშენის ფილიალი	8	–	16010	–
2	№3 რკინაბეტონის ქარხანა	20	15	65176	57100
3	შპს „ნკლ"	7	7	11282	16143
4	შპს „ბარაქა-95"	7	7	35100	23415
5	შპს „გაზრდა 97"	6	6	40715	10150
6	შპს „ათენი"	6	6	16215	15217
7	სპს „გუგუტკური და კომპანია"	6	–	9412	–
8	შპს „ხეცეშენი და კომპანია"	7	–	24810	–
	მარნეული				
1	შპს „მარკ-ბეტა"	3	–	8200	–
2	სპს „ზეინალ-ცაბაძეძე-დიდიძე"	4	–	11150	–
3	სპს „გახანი"	12	12	39820	47100
4	სპს „ისმაილოვ-ალახვერდიევი"	11	–		
5	სპს „ხრამი"	9	10	37214	48113
6	შულავერის კომბინატი	17	18	93716	113600

1. *საქართველოს ურბანიზაციის და მშენებლობის სამინისტროს მასალები*

მოქმედ მცირე ფირმებში, ერთი წლის მანძილზე, სამუშაო ადგილები შემცირდა, მაგალითად, შპს „ბამი და კომპანიაში“ ორით, ხოლო შპს „დიდოსტატსა“ და სპს „ანჯაფარიძე და კომპანიაში“ თითო-თითოთი. არის სამუშაო ადგილების ზრდის შემთხვევებიც. ასეთებია – მცირე საწარმო „ეესტა,“ სპს „ხრამი“ და შპს „ალაევერის კომბინატი. სამიევე საწარმოში სამუშაო ადგილები გაიზარდა 8 ერთეულით.

მომუშავე მცირე საწარმოებიდან (14 საწარმო) რეაში რეალიზებული პროდუქციის მოცულობა შემცირებულია. მათგან 4 ისეთი საწარმოა, სადაც სამუშაო ადგილები არ შემცირებულა, პროდუქციის რეალიზაციამ კი იკლო (შპს „აიეტი“, შპს „გიორგი - 97,“ შპს „ბარაქა 95,“ შპს „ნკლ“). შეიმჩნევა საწარმოთა ლიკვიდაციის ფაქტებიც.

ქვემო ქართლის მხარეში მომხდარი ამ ფაქტების (ფირმათა ლიკვიდაცია, სამუშაო ადგილებისა და პროდუქციის რეალიზაციის შემცირება) ერთადერთი მიზეზი - არახელსაყრელი გარემო პირობების არსებობაა. საწარმოთა დირექტორები ძირითად მიზეზებად მძიმე საგადასახადო ტვირთს, ინვესტიციების უქონლობასა და მყიდველების მხრიდან ტოტალურ გადაუხდელობას ასახელებენ. რა თქმა უნდა ამ რეგიონში სხვა პრობლემებიცაა, მაგრამ ეს სამი პირველი რიგისაა.

გურიის რეგიონი - აქ 1998 წელს მუშაობდა 17 მცირე საწარმო (მათი უმრავლესობა იყო ხის სახერხი და სადურგლო საწარმოები). 1999 წელს კი მათგან დარჩა 11 საწარმო, ე.ი. 6 დაიხურა. მომუშავე საწარმოებშიც სამუშაო ადგილები შემცირდა 51 ერთეულით *(იხ. ცხრილი №3.18)*. მეტად მნიშვნელოვნად იკლო პროდუქციის რეალიზაციამაც. მაგალითად, ოზურგეთის საწარმოო კომბინატში პროდუქციის რეალიზაცია 1999 წელს 1998 წელთან შედარებით, შემცირდა თითქმის 74%-ით, სპს „მშვიდობა“-ში 67%-ით, სამების ბლოკების საწარმოში 46%-ით, სპს „შრომისუბანში“ - 41%-ით.

აქედან იმ დასკვნის გაკეთება შეიძლება, რომ ამ რეგიონშიც, ისე როგორც ქვემო ქართლში, საშენ მასალათა მცირე საწარმოების ნორმალური ფუნქციონირებისთვის არ არსებობს ხელშემწყობი პირობები. დირექტორთა შერჩევითი გამოკითხვით, მუშაობის ძირითად ხელშემშლელ მიზეზებად აქაც ასახელებენ დიდ გადასახადებს, ბიუროკრატიულ სირთულეებს, ფულის გამოძალვას, კაპიტალის უქონლობას, მომხმარებლის ფაქტორს და ა.შ.

კახეთის რეგიონი - 1998 წელს ამ ზონაში მუშაობდა საშენი მასალების და ნაკეთობების 31 მცირე ფირმა. აქედან 5 თელავის რაიონში, 4 – დედოფლისწყაროში, 1 - ლაგოდეხში და ერთიც გურჯაანში (საგარეჯოს რაიონს მცირე საწარმო არ ჰქონდა). 1999 წელს ამ საწარმოთა რიცხვი 21-მდე შემცირდა. მათ შორის ერთი ფირმა (ახმეტის რაიონში შპს „მუხა“) ამ წელს გაიხსნა. სამუშაო ადგილებმა იკლო 11 საწარმოში (38 ადგილით), ხოლო 5-ში (შპს „ახმეტა,“ შპს „როხი,“ შპს „ოპისი,“ შპს „ნაომარი“ და „საქკომრემშენის“ საწარმო) 8 ერთეულით გაიზარდა. მიუხედავად ამისა, ზემოდასახელებულ ფირმებში სიმძლავრის ათვისების

ცხრილი № 3.18 გურიის რეგიონის საშენ მასალათა მცირე საწარმოების მახასიათებლები[1]

	საწარმოთა დასახელება	მუშაკთა რიცხვი		რეალიზებული პროდუქცია (ლარი)	
		1998	1999	1998	1999
	ლანჩხუთის რაიონი				
1	სპს „შრომისუნარიანი"	8	5	30214	18019
2	შპს „ჯიეი"	7	3	22400	–
	ოზურგეთის რაიონი				
1	სააქციო კომპანია	18	10	53610	14110
2	სპს „შუქდიდა"	6	4	21400	7052
3	საგზაო სამართლის სარეში	11	4	67316	2930
4	ნაკეთების სახერხი სარეში	5	5	17224	–
5	ნაკეთების სადურგლო სახელოსნო	4	–	10207	–
6	ლათების სახერხი სარეში	12	2	6100	–
7	შეძლებულის სახერხი სარეში	6	–	14213	–
8	ცხენისხიდის კოოპერატივი „თაკვეთული"	11	–	71417	–
9	ჯაჯანურის სადურგლო სარეში	6	–	14200	–
10	ბახვის სახერხი სარეში	5	–	8760	–
11	ჭერიის სახერხი სარეში	8	2	10170	–
	ჩოხატაურის რაიონი				
1	სამების წერილი საკვლევ ბლოკების სარეში	10	4	23415	12770
2	ზომლეთის ხის სახერხი სარეში (შპს „კომპანიონი")	8	–	19215	–
3	სოფ. ქვაბლიანის ხის სახერხი სარეში (შპს „ბახისარი 2000")	6	3	8738	–
4	სოფ. ჯორაბურეულის ხის სახერხი სარეში (შპს „დიდოსტარი")	7	5	10110	3925

1. საქართველოს ურბანიზაციის და მშენებლობის სამინისტროს მასალები

დონე (საწარმოს დატვირთვის დონე) არ ამაღლებულა. მაგალითად, შპს „ახმეტა"-ში იგი პირიქით - 10%-ით შემცირდა, შპს „ოაზისში" - 5%-ით, სხვა საწარმოებში კი იგივე დარჩა *(იხ. ცხრილი №3.19).*

წარმოდგენილ საწარმოთა დირექტორების შერჩევითი გამოკითხვით დავადგინეთ, რომ მათი მუშაობის ხელშემშლელი მიზეზი გახლავთ მძიმე საგადასახადო ტვირთი და უსახსრობა, რასაც მყიდველების გადახდისუუნარობა იწვევს.

იმერეთის რეგიონი - ამ რეგიონში შეისწავლეთ ქვემო რაიონი, გარდა ქ. ქუთაისისა *(იხ. ცხრილი №3.20).* იმერეთის 9 რაიონში (ტყიბული, ხარაგაული, ზესტაფონი, საჩხერე, თერჯოლა, წყალტუბო, სამტრედია, ბაღდათი, ჭიათურა) 1998 წელს მუშაობდა საშენ მასალათა და ნაკეთობათა 26 მცირე საწარმო. 1999 წელს მათი რიცხვი 8 ერთეულით შემცირდა (გაუქმდა სპს „ეკლარ-ქვა", შპს „ეკლარა", შპს „სალიეთი" და სხვა). ახალი მცირე ფირმა არ გახსნილა. მოქმედ საწარმოებში სამუშაო ადგილები შემცირდა 59 ერთეულით. შპს „რუბეროიდში" და შპს „ასფალტბეტონში" სამუშაო ადგილები 6 ერთეულით გაიზარდა. საწარმოების ისედაც მცირე დატვირთვამ 1999 წელს კიდევ უფრო იკლო. მათი უმეტესობა 15-20%-ის სიმძლავრით მუშაობდა.

იმერეთის რეგიონის საშენ მასალათა მცირე საწარმოების ზემოაღნიშნული მდგომარეობა ფაქტიურად ქვემო ქართლის, კახეთის და გურიის რეგიონებში შექმნილი მდგომარეობის იდენტურია. ამ რეგიონშიც ფირმათა ლიკვიდაცია ხდება ქრონიკული გადაუხდელობის და დიდი გადასახადების გამო, შეიმჩნევა ზოგიერთ მასალებზე მოთხოვნის სიმცირეც (მაგ., ეკლარის ბლოკებზე).

ეხლა განვიხილოთ ქვემო ქართლის რეგიონიდან ორი მცირე საწარმოს გარემო პირობები.

შულავერის კომბინატი.

საერთო დახასიათება: კომბინატი შეიქმნა 1961 წელს. 1995 წელს გადაკეთდა სახაზინო საწარმოდ. იგი სახელმწიფო საკუთრებისაა და ექვემდებარება მარნეულის კარიერების სამმართველოს.

წარმოების მაჩვენებლები: კომბინატის საპროექტო სიმძლავრეა 400 ათ.მ³, უშვებს ქვიშას, ღორღს და ხრეშს. წარმოების მოცულობამ 1997 წელს შეადგინა 11,4 ათ.მ³, 1998 წელს – 42,1 ათ.მ³ და 1999 წელს 18,57ათ.მ³.

რეალიზაციის მაჩვენებლები: 1997 წელს გაიყიდა 10,3ათ.მ³, 1998 წელს 42,3მ³ და 1999 წელს 17,6ათ.მ³. რეალიზაციის მოცულობამ შეადგინა 15,9; 198,7 და 90 ათასი ლარი შესაბამისად.

კადრები: კომბინატი დაგეგმილია 28 სამუშაო ადგილით – დირექტორი, მთ. ინჟინერი, მთ. ბუღალტერი, წარმოების უფროსი, ეკონომისტი, საამქროს უფროსი, მექანიზაციის უფროსი, კადრების უფროსი, 20 მუშა და უმცროსი მომსახურე პერსონალი. მართვის აპარატის მუშაკებს პროფესიის შესაბამისი განათლება აქვთ.

ცხრილი № 3.19 *კახეთის რეგიონის საშენ მასალათა მცირე საწარმოების მახასიათებლები*[1]

საწარმოს დასახელება		წარმოებული პროდუქციის დასახელება	მუშაკთა რიცხვი, კაცი		საწარმოს დატვირთვის პროცენტი (%)	
			1998	1999	1998	1999
თელავის რაიონი						
1	შპს „ხერეთი"	ცხრილული მასალები	8	–	5	–
2	შპს „თურდო"	ცხრილული მასალები	6	2	5	5
3	ინდ. მეწარმე „ვალოდია ლაბური"	ხაშ. ბლოკი	1	1	70	70
4	შპს „ხიფრო"	ხის დამუშავება	12	–	10	
5	შპს „ლალი"	პარკეტი	14	6	60	60
ახმეტის რაიონი						
1	შპს „ოცა"	პარკეტი	10	5	75	40
2	შპს „ცისანი"	პარკეტი	8	–	60	
3	შპს „ხახვერი"	პარკეტი	5	–	60	
4	შპს „ქერთი"	პარკეტი	6	–	–	–
5	შპს „ქუხა"	პარკეტი	–	3	30	55
6	შპს „ახმეტა"	პარკეტი	6	7	85	40
7	შპს „ოქუა"	პარკეტი	7	–	30	–
8	შპს „ალხეთი"	პარკეტი	10	5	55	30
9	შპს „ყვარელი"	პარკეტი	9	4	90	30
10	შპს „ხახა"	პარკეტი	1	–	90	–
11	შპს „ოთახი"	პარკეტი	4	3	90	30
12	შპს „როხი"	პარკეტი	6	7	90	30
13	შპს „ალეი"	პარკეტი	4	3	40	20
14	შპს „ოქა"	პარკეტი	4	–	15	–
საგარეჯოს რაიონი		–	–	–	–	–
ყვარელის რაიონი						
1	სოფლმეურნეობის საწარმო	წრიული ალაკები	16	12	10	5
2	ყვარელის ხეზე უხის საწარმო	ქვის დამუშავება	8	8	5	5
სიღნაღის რაიონი						
1	შპს „ეკალი"	ავეჯის წარმოება	10	8	40	20
2	შპს „ხალვა"	კარის წარმოება	4	–	20	–
3	შპს „ჩერთიმოძღვარი"	ხაშ. ბლოკი	6	5	30	20
4	შპს „ხაიშარი"	ხაშ. ბლოკი	5	6	40	40
5	შპს „მეწისქვა"	ხაშ. ბლოკი	3	–	15	–
დედოფლისწყაროს რაიონი						
1	შპს „ხიქაიერეშეშის" საწარმო	ხაშ. ბლოკი	4	8	30	35
2	შპს „ოპისი"	კირქის დამუშავება	5	6	15	10
3	შპს „ალასელები"	ავეჯის წარმოება	8	6	10	5
4	შპს „ალიანიანტი"	ქვიშის მოპოვება	4	–	6	–
ლაგოდეხის რაიონი						
1	შპს „ხიფშეში"	ბლოკების წარმოება	6	6	38	30
გურჯაანის რაიონი						
1	ინდ. მეწარმე „მიხეილ ქურდიშელი"	ბლოკების წარმოება	1	1	70	70

კლიენტების დასახელება: შპს „მულაჟერის არამადნეული მასალების კომბინატის" კლიენტებია: საქართველოს რკინიგზის სამმართველო, ქ. რუსთავის ქიმკომბინატი, გზათა სამმართველო (ქ. თბილისი), „საქგენერაცია" და საწარმო „ასფალტბეტონი" (ქ. რუსთავი). მაშასადამე, თავის რაიონში „მულაჟერის არამადნეულ კომბინატს" მომხმარებელი არა ჰყავს.

---

1. საქართველოს ურბანიზაციის და მშენებლობის სამინისტროს მასალები

ცხრილი №3.20 *იმერეთის მხარის საშენ მასალათა მცირე სანარმოების მახასიათებლები[1]*

	საწარმოს დასახელება	წარმოებული პროდუქციის დასახელება	მუშაკთა რიცხვი, კაცი		საწარმოს დატვირთვის პროცენტი (%)	
			1998 წ.	1999 წ.	1998 წ.	1999 წ.
	ტყიბული					
1	შპს „ქვიტყვილა"	ხის საკეთილები	15	15	5	5
2	ინდივიდუალი მეწარმის ხ.ფარცხა	ღორღი, ქვა	11	7	30	10
3	შპს „ალი"	ავტომ. ნარეცხები	10	16	10	10
	ხარაგაული					
1	შპს „ლეკრა"	ხის მასალის დამზადება	5	2	20	5
2	„ხიდანა"	ბრიკეტი	8	3	25	10
	ზესტაფონი					
1	ს/ნარჩუნი ქიმიკატი	ცეცხლი ბლოკები	18	10	40	20
2	შპს „ახალციხეკერამი"	ახალციხეკერამის ნაწილი	7	10	30	35
	საჩხერე					
1	სპს „დარჩიის საშენ მასალათა კომბინატი"	საშენებლო ქვიშა	20	18	15	15
2	მეღვინეობა სამხარეთველის ნაწილი	სალესავი ქვიშა	11	6	10	8-10
	თერჯოლა					
1	სპს „ცემენტი" (ტყიბული)	მცირე ზომის ბლოკები	7	–	4	–
2	შპს „ცემენტი"	მოსახარეებელი ფილები	4	–	10	–
3	შპს „ნეკერომა"	მცირე ზომის ბლოკები	6	2	40	
4	შპს „ფერადი ქვა"	ტერაზოსებური კორპუსი	5	–	10	–
	წყალტუბო					
1	შპს „ხოფლის ეკე"	ხის კარ-ფანჯრის დამზადება	4	–	10	–
2	შპს „ხიმკერამი"	ხალვალე ბლოკები	8	2	20	10
3	შპს „ნაცარი"	ხიმ. ნაცარი	9	3	30	10
	სამტრედია					
1	შპს „რეკონსტრუქტი"	რეკონსტრუქტ. პერლიტის	11	14	40	50
2	ხაზინადარის კარიერი	ქვიშა	5	–	5	–
	ბაღდათი					
1	ინდ. მეწარმე „ა. ცოფხატე"	პერლიტის ნარჩენები	1	–	80	–
2	შპს „მერქანი"	ლესების დამზადება	6	6	40	40
3	შპს „რიხი"	პერლიტის ნარჩენები	5	2	30	10
	ჯიათურა					
1	შპს „მერხანი"	ტუფოვი სხვადა	12	8	30	30
2	შპს „ოთხუნი"	კერამის სალა	6	–	10	–
3	კოოპერატივი „ცხრის წყარო"	კერამის სალა	5	3	10	5
4	შპს „ნაცარი"	სალესავი ნაცარი	10	7	15	5
5	შპს „სალაყია"	ტრამალური სამშენებლო	6	–	5	–

კონკურენტები. მარნეულის რაიონში, გარდა შელაქერის კომბინატისა, არამადნეულ საშენ მასალებს აწარმოებენ სოლიდარული პასუხისმგებლობის საზოგადოებები „ხრამი", „გასანი" და შპს „მშენებელი" (ყოფილი №6 ტრესტი), რომელსაც თაიის დაქვემდებარებაში ქვიშის კარიერი გააჩნია.

ტექნიკა-ტექნოლოგია: კომბინატში გამოყენებულია საბჭოთა დროინდელი ტექნიკა-ტექნოლოგია. დანადგარები მთლიანად ამორტიზებულია. რენოვაციის ან მოდერნიზაციისთვის კომბინატს სახსრები არ გააჩნია.

1. საქართველოს ურბანიზაციის და მშენებლობის სამინისტროს მასალები

მარკეტინგული შუამავლები: კომბინატს არ ჰყავს ასეთი შუამავლები.

ნედლეულის მომწოდებლები: კომბინატს არც ნედლეულის მომწოდებლები ჰყავს. ნედლეულს საკუთარ კარიერზე ოცდათორმეტი მოიპოვებს.

კომბინატის საწარმოო სტრუქტურა: საწარმოში არის ერთი საამქრო, საწყობი, მექანიზმების და ტრანსპორტის უბანი.

კანონმდებლობა და სახელმწიფო მარეგულირებელი ორგანოები. კომბინატი ანგარიშვალდებულია საქართველოს საგადასახადო დეპარტამენტის მარნეულის ინსპექციის წინაშე.

დემოგრაფიული ფაქტორები: არ აღირიცხება.

პოლიტიკური ფაქტორები: არ აღირიცხება.

ეკონომიკური ფაქტორები: არ აღირიცხება

საერთაშორისო მოვლენები: არ აღირიცხება

მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესი: არ აღირიცხება

სოციალურ-კულტურული ტრადიციები: არ აღირიცხება.

საკონტაქტო აუდიტორია: კომბინატს არა აქვს კავშირი ფინანსურ წრეებთან. იგი არ იღებს კრედიტებს. არ ანთავსებს რეკლამებს ჟურნალ-გაზეთებში. არ შედის არავითარ არასამთავრობო გაერთიანებაში.

როგორც განხილულიდან ჩანს, „შულავერის არამადნეული მასალების კომბინატში“ არ შეისწავლება გარემო პირობები, ვინაიდან არ ჰყავს შესაბამისი სპეციალისტი. მისი კადრები ტრადიციული წესითაა დაკომპლექტებული. არ ჰყავს მარკეტოლოგი, პროგნოზისტი და საბაზრო ეკონომიკის დროს საჭირო სხვა სპეციალისტები.

შულავერის კომბინატი არ მუშაობს სრული საპროექტო სიმძლავრით, რისი მიზეზიც სახსრების უქონლობაა. რაიონში კომბინატს, ფაქტიურად მომხმარებელი არ გააჩნია. ბაზარი, კონკურენტებს სჩს „ხრამს“ და „გასანს“ აქეთ განაწილებული. ისინი კერძო საწარმოებია და მომსახურების სერვისი უკეთესი აქეთ.

შულავერის არამადნეული მასალების კომბინატი რაიონის გარეთ ყიდის პროდუქციას. ამ კლიენტებთან მას ძველი კავშირები აქვს შენარჩუნებული. სხვათაშორის, კლიენტებიც სახელმწიფო დაქვემდებარების ორგანიზაციებია და აქ ეს ფაქტორი დიდ როლს თამაშობს.

შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება „დიდოსტატი“.

საერთო დახასიათება: იგი წარმოადგენს კოოპერატივ „დიდოსტატის“ სამართალმემკვიდრეს და ქ. რუსთავში მდებარეობს. კოოპერატივის ფორმით 1991 წელს დაფუძნდა, როგორც სამშენებლო-სარემონტო ორგანიზაცია, 1996 წელს გადაკეთდა მრავალდარგოვან შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოებად. ამჟამად მისი მაპროფილებელი საქმიანობა არის საკედლე ბლოკების დამზადება. შპს „დიდოსტატი“ კერძო საწარმოა.

წარმოების მაჩვენებლები: იხ. ცხრილი №3.21.
პროდუქციის რეალიზაციის მაჩვენებლები: იხ. ცხრილი №3.22.

ცხრილი №3.21 *შპს „დიდოსტატის“ საწარმოო მაჩვენებლები[1]*

	პროდუქციის დასახელება	1992 (მან.)	1993 (მან.)	1994 (მან.)	1995 (ლარი)	1996 (ლარი)	1997 (ლარი)	1998 (ლარი)	1999 (ლარი)
1	სამშენებლო სარემონტო სამუშაოები	73400	–	–	7100	3467	4190	18920	23050
2	საკვლევ ობიექტების გამოშვება	–	–	–	–	64800	86400	38100	12563
3	სულ	73400			7100	68267	90590	57100	35613

ცხრილი № 3.22 *შპს „დიდოსტატის“ პროდუქციის რეალიზაციის მაჩვენებლები[1]*

	პროდუქციის დასახელება	1992 (მან.)	1993 (მან.)	1994 (მან.)	1995 (ლარი)	1996 (ლარი)	1997 (ლარი)	1998 (ლარი)	1999 (ლარი)
1	სამშენებლო სარემონტო სამუშაოები	73400	–	–	7100	3467	4190	18920	23050
2	საკვლევ ობიექტების გამოშვება	–	–	–	–	64800	83250	80000	78710
3	სულ	73400			7100	68267	87440	98920	101760

კადრები. შპს „დიდოსტატი“ დაგეგმილია 7 საშტატო ერთეულზე და ასეა განაწილებული: დირექტორი, ბუღალტერი, მომარაგების უფროსი, 5 მუშა. საწარმოს მარკეტოლოგი არ ჰყავს.

კლიენტების დასახელება: შპს „დიდოსტატს“ სტაბილური კლიენტები არ გააჩნია. იგი ბლოკებს მოსახლეობაზე, საწარმოებზე, ორგანიზაცია-დაწესებულებებზე ჰყიდის. საწარმოში არ არსებობს რეალიზებული პროდუქციის აღრიცხვა. რაც შეეხება სამშენებლო-სარემონტო სამუშაოებს, აქაც იგივე მდგომარეობაა. საწარმო მუშაობს აშენება-დაშენებაზე და რემონტებზე. ძირითადი მოთხოვნა რემონტებზეა.

კონკურენტები: შპს „დიდოსტატს“ მრავალი კონკურენტი ჰყავს, როგორც სამშენებლო საქმეში ასევე ბლოკების დამზადებაში. 1998 წლამდე სამშენებლო საქმეში მისი ყველაზე დიდი კონკურენტი იყო მრავალდარგოვანი ფირმები - შპს „პოლიგონი“ (ქ. რუსთავი), შპს „სინათლე“, კომანდიტური საზოგადოება „სალია და კომპანია“ და სოლიდარული პასუხისმგებლობის საზოგადოება „ანჯაფარიძე და კომპანია.“

ტექნიკა-ტექნოლოგია: შპს „დიდოსტატს“ საკუთარი სამშენებლო ტექნიკა არ გააჩნია. საჭირო შემთხვევაში ტექნიკას იჯარით იღებს სააქციო საზოგადოება „მექანიზაციაში“-დან. ბლოკებს კუსტარული წესით ამზადებენ.

მარკეტინგული შეთავაზებები: შპს „დიდოსტატს“ შეთავაზები არ ჰქონდა.

ნედლეულის მომწოდებლები: საჭირო მასალას და ნედლეულს იგი ბაზრობებზე (ქ. რუსთავში, ქ. თბილისში) ყიდულობს, ხოლო ინერტულ მასალებს სხვადასხვა კარიერებიდან იძენს. მუდმივი მომწოდებლები არ ჰყავს.

საწარმოო სტრუქტურა: საწარმო არ არის დაყოფილი სააშქროებად. აქვს მხოლოდ საქმიანი ეზო და ადმინისტრაციული კანტორა (ოფისი).

საკონტაქტო აუდიტორია: საწარმოს ანგარიშში „ინტელექტბანკის“ ქ. რუსთავის ფილიალში აქვს გახსნილი და თანამშრომლობს ქ. რუსთავის პერიოდული პრესის გამომცემლობასთანაც, რომელთა საშუალებითაც იკეთებს რეკლამას. საწარმო „დიდოსტატის“ საქმიანობას არეგულირებს საქართველოს კანონი „შეწარმეთა შესახებ“, კანონი „მცირე და საშუალო საწარმოთა მხარდაჭერის შესახებ“ და საქართველოს საგადასახადო კოდექსი. ისეთი ირიბი ზემოქმედების ფაქტორები, როგორიცაა დემოგრაფიული, პოლიტიკური, ეკონომიკური, საერთაშორისო, სამეცნიერო-ტექნიკური პროგრესი და სოციალურ-კულტურული ტრადიციები ფირმაში არ აღირიცხება.

როგორც გადმოცემული მასალიდან ჩანს, შპს „დიდოსტატის“ გარემო პირობები დიდად არ განსხვავდება „შულაევერის არამადნეული მასალების კომბინატისგან“. შულაევერის კომბინატის უპირატესობა იმაშია, რომ მას ჯერჯერობით ჰყავს გარანტირებული მომხმარებლები. ჩვენ უკვე აღვნიშნეთ იმის შესახებ, რომ მას ამაში ეხმარება ძველი კავშირები. რაც შეეხება „დიდოსტატს“ კერძო საწარმოა, თანაც გარდაქმნის შემდეგ შექმნილი. ცხადია, მას მომხმარებლებთან არაფითარი ძველი კავშირები არ გააჩნია. ამიტომ, მისი პროდუქცია თავისუფალ კონკურენციაში იღებს მონაწილეობას. ეს მომენტი აიძულებს საწარმოს მუდმივად ჰქონდეს ყურადღება გამახვილებული საკუთარი პროდუქციის თუ სამუშაოების მომხმარებელზე. შპს „დიდოსტატს“ რაიონში მრავალი კონკურენტი ჰყავს, რის გამოც მას შეუმცირდა სამშენებლო-სარემონტო სამუშაოები. კონკურენტებმა „დიდოსტატს“ იმით აჯობეს, რომ ისინი სამშენებლო საქმის გარდა, მომხმარებლებს კარ-ფანჯრებისა და ბლოკების დამზადებას სთავაზობდნენ. შპს „დიდოსტატმაც“ გაითვალისწინა ეს მდგომარეობა და 1996 წლიდან დაიწყო საკუთარ ბლოკების დამზადება. თუმცა, თუ ბლოკების რეალიზაციის დინამიკას დავაკვირდებით დავინახავთ, რომ 1999 წელს იგი შემცირებულია წინა წლებთან შედარებით. ეს კი უკვე იმას ნიშნავს, რომ ფირმის ბლოკებზე მოთხოვნილება დაეცა. ამ მდგომარეობის გამოსასწორებლად, საწარმომ მას რაღაც სხვა სიახლით უნდა უპასუხოს.

როგორც ვხედავთ შპს „დიდოსტატი“ გარკვეულ მოქნილობას ამჟღავნებს ბანართან შეგუებაში.

შპს „შეღებვერის არამადნეული მასალების კომბინატის“ და შპს „დიდოსტატის“ მაგალითი ახასიათებს საქართველოს სამშენ მასალათა მრეწველობის მცირე საწარმოებისთვის. ამ დარგის მცირე სექტორში არ მოიძებნება ისეთი ფირმა, რომელიც ბაზრის სისტემურ კვლევას ანხორციელებდეს. ისინი კვლავაც წარმოებაზე არიან ორიენტირებულნი ანუ მუშაობენ ისე როგორც აღრე. მიმდინარე ეტაპზე ისინი ჯერ კიდევ ახერხებენ პროდუქციის (სამუშაოს) შიდა ბაზარზე რეალიზაციას, მომავალში კი, კონკურენტების მომრავლებასთან ერთად ეს ძნელად მოხერხდება. ჩვენი აზრით, ვიდრე ეს მომენტი არ დადგება მცირე საწარმოები ვერ გაიცნობიერებენ მომხმარებელზე ორიენტაციის საჭიროებას. იქამდე კი ისინი ბაზრის მარკეტინგულ გამოკვლევას საჭიროდ არ თვლიან. ამ დასკვნის გაკეთების უფლებას გვაძლევს ქვემო ქართლის, კახეთის, გურიის და იმერეთის რეგიონებში ზოგიერთ მცირე ფირმათა ხელმძღვანელებთან პირადი საუბრები. კითხვაზე, თუ როგორ შესძლებენ ისინი უცხოელ კონკურენტებთან კონკურენციას, რომელთა საქონელი უკვე შემოდის საქართველოში, მათ პასუხი უჭირთ და ამ საქმეშიც დახმარებას სახელმწიფოსგან ელოდებიან. ყოველივე ამის შემდეგ, როგორ არ ვერწმუნოთ ლეშეკ ბალცეროვიჩს, რომელსაც ქართული მრეწველობის დღევანდელ ჩამორჩენილობის ერთ-ერთ მიზეზად (სხვა მიზეზებს შორის) „პროტექციონიზმის“ სინდრომი, ანუ ოცნება ქართული ბაზრის დაცვის თაობაზე დაუსახელებია.

გარკვეულ პერიოდში ქვეყნის შიგა ბაზარი, რომ დაცული უნდა იყოს, ჩვენც ამის მომხრენი ვართ, მაგრამ არა ისე, როგორც ეს საშენ მასალათა მრეწველობის მცირე მეწარმეებს უნდათ - მათ სურთ, რომ საზღვარგარეთს საერთოდ ჩაეკეტოს გზა საქართველოში. ეს ცხადია, დაუშვებელია ღია ეკონომიკის ქვეყნისთვის, ის კი შეიძლება, რომ აშაღლდეს საბაჟო გადასახადი, მოისპოს კონტრაბანდული გზით (საბაჟოს გვერდის ავლით) საშენი მასალების შემოტანა და სხვა. ეს უკვე ქართველი მეწარმეების დაცვა იქნება, მაგრამ საკითხავია, გამოიყენებენ კი ამ პერიოდს ქართველი მეწარმეები ბიზნესის დასაწყებლად? ისწავლიან კი გარემო პირობების შესწავლას? აამაღლებენ ადგილობრივი საშენი მასალების ხარისხს? გააფართოვებენ მის ასორტიმენტს? ჩვენ იმ აზრის ვართ, რომ სახელმწიფოს თანადგომის გარეშე, ისინი ამ საკითხებს დამოუკიდებლად ვერ გადაჭრიან. ამ ასპექტში მისასალმებელია საქართველოს მთავრობის გადაწყვეტილებით შექმნილი „მცირე ბიზნესის განვითარების და ხელშეწყობის ცენტრისა“ და „ქ. თბილისის მცირე ბიზნესის განვითარების ხელშეწყობის ცენტრის“ ფუნქციონირება, რომლებიც როგორც მათი დასახელებიდან ჩანს ამ თანადგომას ემსახურებიან. ეს ორგანიზაციები აქტიურად არიან დაკავებული ამ საკითხებით.

§3.4. საქართველოს საშენ მასალათა მრეწველობის მცირე საწარმოთა განვითარების სანედლეულო ბაზა და მისი აქტიური ათვისების ღონისძიებები

საქართველო საშენი მასალების წარმოების უძველესი ტრადიციების ქვეყანაა. ჩვენთან მეტ-ნაკლები რაოდენობით მოიპოვება თითქმის ყველა სახის საშენი მასალის და ნაკეთობის წარმოებისთვის საჭირო ნედლეული, რაც იმის პირობებს ქმნიდა, რომ ქვეყანას თავისი ავტონომიური საშენ მასალათა მრეწველობის დარგი ჰქონდა და რადიკალური გარდაქმნის დაწყებამდე, განსაკუთრებული ადგილი ეკავა ქვეყნის ეკონომიკაში, როგორც წარმოებული პროდუქციის მოცულობით, ისე მისი ასორტიმენტით და ხარისხით.

რადიკალურმა გარდაქმნამ, რომელსაც თან მოჰყვა ინვესტიციური კომპლექსის კრიზისი, ფაქტიურად დაშალა მშენებლობაც და საშენ მასალათა მრეწველობაც, რომელიც დღეისთვის როგორც ერთიანი დარგი აღარ არსებობს. ის ერთეული პრივატიზებული საწარმოები, რომლებიც გადაურჩნენ კატასტროფას და რომლებიც ფრანგმენტულად და ისიც სიმძლავრის 5-10%-ით მუშაობენ, ვერ ქმნიან დარგის აღორძინების მტკიცე საფუძველს. მათი მეპატრონენი ახალ პირობებში მუშაობის ცოდნის უქმარისობის გამო, არა თუ დარგის გლობალურ, არამედ თავის საწარმოს პრობლემებსაც სწორად ვერ უძღვებიან. პრობლემა კი მართალც დიდია, როგორც მასშტაბით, ისე მნიშვნელობით. დაუშვებელია, რომ ქვეყანას, რომელსაც დიდძალი საშენი მასალების ბუნებრივი სიმდიდრეები გააჩნია, მისი ნაწარმი თურქეთიდან და ირანიდან შემოჰქონდეს. ამასთან, არავინ იცის თუ როგორია მათი „ეკოლოგიური სისუფთავე" და რა წილი უდევს მათ მრავალფეროვან დაავადებათა იმ უპრეცენდენტო აფეთქებაში, რასაც საქართველოში ამ ბოლო წლებში აქვს ადგილი. როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ეს პრობლემა მეტად სერიოზულია. მას დამოუკიდებლად ვერც ერთი საშენ მასალათა საწარმო ვერ გადაწყვეტს, მით უფრო, რომ დღეს ქვეყანაში, არა თუ ეს დარგი აღარ არსებობს, არამედ იმ გადარჩენილ მოქმედ საწარმოთა შორისაც კავშირები დაკარგულია და მხოლოდ კონკურენცია და უნდობლობა მეფობს. დარგიდან წავიდნენ და პროფესია შეიცვალეს მაღალი კვალიფიკაციის სპეციალისტებმა. ეს ის ხალხი იყო, რომელთაც მეცნიერული თვალსაზრისით ამ დარგის განვითარებაში ჭკუა ეკითხებოდათ. ასევე დაემართათ დარგის მომსახურე სამეცნიერო-კვლევით ორგანიზაციებს და მათ კოლექტივებს. ასე რომ, საქართველოში ამ სექტორის ასაწყობად ყველაფერი თავიდან არის გასაკეთებელი. ცხადია, საშენ მასალათა მრეწველობის დარგის ისე აწყობა, როგორც გეგმიანი

ეკონომიკის პირობებში გექონდა, აღარ გამოდგება. მაშინ ნედლეული განაპირობებდა წარმოების მოწყობას, ეხლა კი, მხოლოდ ნედლეულის არსებობა წარმოების მოწყობის საკითხს არ წყვეტს, მთავარია მოთხოვნილება. გარდა ამისა, თუ მაშინ აქცენტი აღებული იყო მსხვილ, უკიდურეს შემთხვევაში საშუალო სიდიდის ქარხნების მშენებლობაზე, ეხლა აქცენტი მცირე და საშუალო სიდიდის ქარხნების მშენებლობაზე უნდა გაკეთდეს (იქნება გამონაკლისებიც), რადგანაც საქართველოს საშენ მასალათა ბაზარს მასზე უფრო მეტი მოთხოვნილება არ ექნება. დაბოლოს, მესამე პირობის არსი იმაში მდგომარეობს, რომ საშენი მასალების წარმოების ხარჯები იყოს დაბალი, ხოლო თვით საშენი მასალები მაღალი ხარისხის და ეკოლოგიურად სუფთა.

იმის გამო, რომ საქართველო ეკონომიკურ კრიზისშია, ცხადია ქვეყანაში ფართო მასშტაბებით მშენებლობა აღარ მიმდინარეობს. ძირითადად შენდება კერძო სახლები, ოფისები. მიმდინარეობს არსებულის გაფართოება და რემონტები. საშენ მასალებზე მოთხოვნილებაც ამის შესაბამისია. ასე რომ, ამჟამად საშენი მასალების მსხვილი ქარხნების არსებობა არცაა გამართლებული. მათ თავისი სიმძლავრის შესაბამისი დაკვეთები არ ექნებათ. სწორედ მცირე სიმძლავრის საწარმოები ესადაგებიან საქართველოს საშენ მასალათა ბაზრის თანამედროვე მოთხოვნებს. მათ შეუძლიათ პოზიციები შეურყიონ ამ ბაზარზე გაბატონებულ ირანის, თურქეთის, იტალიის და სხვა ქვეყნების ნაწარმს, მაგრამ ამისათვის პირობების შექმნაა საჭირო, რაც უპირველეს ყოვლისა სახელმწიფომ უნდა განახორციელოს.

პირველი პირობა მდგომარეობს ნედლეულის საბადოების გამოყენების უფლების მიცემასა და წიაღისეულის გამოყენებაზე შეღავათიანი გადასახადის დაწესებაში. ვიდრე ამ საკითხის საჭიროებას დავასაბუთებთ, ჯერ განვიხილოთ საშენ მასალათა წარმოების რა სანედლეულო ბაზა გააჩნია საქართველოს, და კერძოდ, რომელ ნედლეულზეა საჭირო მცირე საწარმოთა შეღავათიანი დაბეგვრა.

საშენ მასალათა წარმოებაში ერთ-ერთი პირველი ბუნებრივი მოსაპირკეთებელი მასალებია. საქმე იმაშია, რომ ამჟამად მოსაპირკეთებელი მასალების საქართველოს შიდა ბაზარი დაპყრობილი აქვთ ირანის, თურქეთის, იტალიის და სხვა ქვეყნების საწარმოებს. მათი პროდუქცია დამუშავების მაღალი ხარისხით, სილამაზით და მრავალფეროვნებით გამოირჩევა. ეს მაშინ, როცა ქვეყანა მეტად მდიდარია მოსაპირკეთებელი ქვების საბადოებით, კერძოდ, მარმარილოს, გრანიტის, დიაბაზის, გაბროს, ანდეზიტის, დოლომიტის, მარმარილოსებრი კირქვის და სხვა, და მათი ფაქტურაც მეტად მრავალფეროვანია.

მარმარილოს საბადოებიდან ცნობილია დიხის (ზემო სვანეთი) საბადო. მისი მარმარილო თეთრი და ბაცი-ვარდისფერისაა. ამ მარმარილოთი ვარშავის შენობებიც არის მოპირკეთებული, რაც იმას ნიშნავს, რომ

მას'ზე მოთხოვნილება საერთა'შორისო ბა'სარ'ზე თვით საბჭო'ურ წლებ'შიც არსებობდა. სვანეთ'შიც არის ჭ'უბერის და ჩოლ'ურის მარმარილოს საბადოებიც.

მარმარილოს საბადოებიდან აღსანი'შნავია ლოფჯოთის (თელავის რაიონი) საბადო. იგი თეთრი და რ'უხი ფერისაა. ლოფჯოთის მარმარილოთი თბილისის გარდა, მოპირკეთებ'ულია მოსკოვის მეტროპოლიტენის ინტერიერები და სხვა მრავალი შენობა.

მარმარილოსებრი კირქვების საბადოებია იმერეთ'ში (სალიეთის, მოლითის, მარელისის, შრო'შის, საქასრიას საბადოები), მარნე'ულის რაიონ'ში (სადახლოს საბადო) და აფხაზეთ'ში (გ'უმისთას საბადო).

შრო'შის მარმარილოსებრი კირქვები მოწ'ითალო ფერისაა თეთრი ლაქებით, სალიეთის კირქვა მ'უქი წ'ითელია მონაცისფრო ძარღვებით. ეს ფერები მეტად უნიკალ'ურია და დიდი მოთხოვნილებით სარგებლობენ საერთა'შორისო ბაზარზე, მაგრამ ამ საბადოების მარმარილოს აქვს ბ'ზარები, რაც მათ ბაზარზე დამკვიდრება'ში უშლის ხელს. ამის მიზე'ზი შეიძლება ის არის, რომ საბადოების დამ'უშავება ხდება ბ'ურღვა-აფეთქების მეთოდით, რაც ცხადია იწ'ვევს ბზარებს მარმარილოს კირქვებ'ში. ამიტომ, ამ საბადოებზე მარმარილოს ბლოკების მოჭრა უნდა მოხდეს არა ბ'ურღვა-აფეთქების წ'ესით, არამედ საზღვარგარეთ გამოყენებ'ული სხვა თანამედროვე მეთოდებით.

საერთოდ საჭიროა, ექსპლ'უატაცია'ში შეიდეს არა მხოლოდ დიდი მოც'ულობის საბადოები, არამედ მცირე. საბჭოთა პერიოდ'ში მიღებ'ული პრაქტიკის თანახმად, საბადოს დამტკიცების ერთ-ერთი ძირითადი მაჩ'ვენებელი მისი მოც'ულობა იყო. ხარისხის თვალსაზ'რისით უკეთესი მაჩ'ვენებლების მქონე მცირე მარაგის საბადოები არც მტკიცდებოდა და არც მ'უშავდებოდა. ასეთთა რიცხვს მიეკ'უთვნებიან ჭ'უბერის და ჩოლ'ურის მარმარილოს საბადოები.

ამ საბადოებ'ზე ვერ იმ'უშაებენ მსხვილი, ან თ'უნდაც სა'შ'უალო სიდიდის ქარხნები. აქ მარმარილოს ბლოკი მხოლოდ მცირე საწ'არმოებ'ში უნდა მოჭრან და დაამ'უშაონ კიდეც. ამჟამად საქართველოდან ხდება ქვის ნახევარფაბრიკატი ბლოკების ექსპორტი. ეს პრაქტიკა უნდა შეწ'ყდეს იმიტომ, რომ ბლოკები ჩალის ფასად იყიდება და აგრეთვე, თ'უ ასე გაგრძელდა, ჩვენი საწ'არმოები ვერასოდეს დაეწ'ლებიან ქვის ბლოკების თანამედროვე დონეზე დამზადებას. გარდა ამისა, ხ'შირად ხდება ისეც, რომ ნახევარფაბრიკატად საზღვარგარეთ ექსპორტირებული ჩვენი მარმარილოს ბლოკები უკვე საბოლოოდ დამ'უშაებ'ული სახით უკანვე შემოდის ჩვენთან და იყიდება საერთა'შორისო ბაზრის ფასებით, ე.ი. რამდენიმეჯერ უფრო ძვირად, ვიდრე იგი ჩვენს საწ'არმოებს დაუჯდებოდა.

ქ'ვიშაღლება უნდა დაეთმოს ბა'ხალტის, გაბროს (ბოლნისი), გრანიტის, დიაბა'სის (ონის რაიონ'ში და სვანეთ'ში), ტ'უფის (ბოლნისის, თეთრიწ'ყაროს,

თქაშის) საბადოებს და სხვას. საქართველო'ში აღრიცხ'ული 72 მოსაპირკეთებელი ქვის საბადოდან ექსპლ'უატაციაში მხოლოდ 41-ია, დანარჩენი კი, მარაგის სიმცირის გამო 'ემოქმედოდაა. ასეევე სხვა ა'შენი მასალების სანედლე'ულო ბაზა'შიც.

საქართველოს მცირე და ა'შუალო მწ'არმოების განვითარების დიდი სანედლე'ულო ბაზა სახ'ურავე მასალებ'ში გააჩნია. ამ 'შემთხვევა'ში მხედველობა'ში გვაქვს არა ყველა სახის სახ'ურავი მასალები, მათ 'შორის რბილი, არამედ ქართ'ული კრამიტი, რომელიც ჩვენთან აღარ იწ'არმოება. 30 წელ'ზე მეტია, რაც საქართველო'ში კრამიტის საწ'არმოები საბოლოოდ გაჩერდნენ და 'შენობების გადახ'ურვა დაიწ'ყო ბრტყელი სახ'ურავეებით. ბრტყელი გადახ'ურვა არ გამოირჩევა ხანგრძლივი გამოყენებით და მოითხოვს სისტემატი'ურ შეკეთებას (აღდგენას, 'შეღებვას და ა.'შ.). რაც შეეხება კრამიტს, იგი გარემოს ზემოქმედებისადმი გამძლეა, ეკოლოგი'ურად კი ს'უფთა და არ მოითხოვს აღდგენით სამ'უ'შაოებს. საქართველო'ში კრამიტის წ'არმოების აღორძინება ა'შუალებას მოგვცემს გადაწ'ყვიტოთ ახალი 'შენობების ადგილობრივი სახ'ურავი მასალით გადახ'ურვის საკითხი. სხვათა'შორის აღსანი'შნავია, რომ რაც კი უკანასკნელ წლებ'ში ქ. თბილის'ში (და არა მხოლოდ ქ. თბილის'ში) კოტეჯ'ური ტიპის სახლები ა'შენდა, ყველა საზღვარგარეთიდან შემოტანილი პოლიმერ'ული კრამიტით გადაიხ'ურა. მათი ფორმა ქართ'ული კეხიანი კრამიტისაა, მაგრამ არა თიხისგან დამზადებ'ული, არამედ პოლიმერისგან (ქიმი'ური ნივთიერება), რადგან გადახ'ურვა უმეტეს წილად პოლიმერ'ული კრამიტით და არა ეთქვათ რბილი სახ'ურავით, ან თ'ენუქის სახურავით ხდება, ჩვენი აზრით, ეს იმას ნი'შნავს, რომ ქართველ კაცს ნოსტალგია აქვს კრამიტის მიმართ. და რადგან ქართ'ული კრამიტი აღარ იწ'არმოება, მის ნაცვლად იგი თ'ურქეთიდან შემოტანილ პოლიმერ'ულ კრამიტს იყენებს.

ეს ფაქტი 'უკვე იმას ნი'შნავს, რომ კრამიტ'ზე მოთხოვნილება საქართველო'ში დღესდღეისობით არსებობს. გვაქვს მისი ნედლე'ულიც (მეტეხ'ი, 'შრო'მა'ში, ქსან'ში, თერჯ'ოლა'ში, ნოსირ'ში, გარდაბან'ში და სხვა)„ საჭიროა მხოლოდ მისი წ'არმოების დაწ'ყება. რადგან ყველა საქმის წ'არმოწ'ყება თავდაპირველად გარკვე'ულ რისკთან არის დაკავ'შირებ'ული, ამიტომ რისკის 'შესამცირებლად კრამიტის წ'არმოება ჩვენს ქვეყანა'ში მცირე საწ'არმოებმა უნდა დაიწ'ყონ, რომელთაც სახელმწ'იფოს მხრიდან გარკვე'ული მხარდაჭერა ექნებათ. ეს თანადგომა იქნება მ'უ'შაობის პირველი 2-3 წლის განმავლობა'ში მათგან წ'იალისწ'ულის სარგებლობის გადასახადის – როიალტის მოხსნა ან 'შემცირება. თ'უ კრამიტის წ'არმოებას ეს 'შეღავათი მთავრობის სათანადო დადგენილებით მიეცემა, მა'შინ ჩვენ ვფიქრობთ, რომ კრამიტის წ'არმოების ს'ურვილი გა'ჩნდებათ არა მხოლოდ ახალ საწ'არმოებს, არამედ თიხა'ზე მომ'უ'შაე 'შპს „ჩხარის ფილებს", 'შპს „მეტეხ-კერამიკას", რომელთაც და'ეტვირთავი ხაზები აქვთ. მაგალითად, 'შპს „მეტეხ-კერამიკას", რომელიც აგ'ურს წ'ვეებს, გააჩნია ორი ტექნო-

ლოგიური ხარჯი, ორი ღუმელით. ერთი ხარჯი შეიძლება გადაყვანილი იქნას კრამიტის დამზადებაზე, რადგან იგი დაუტვირთავია და არ მუშაობს. საჭირო იქნება მხოლოდ ამ ხარჯზე კრამიტის საყალიბო წენახის დამატება და გამოსაწვავ რონოდებზე ალიზის დასაწყობად სპეციალური ცეცხლგამძლე ფირფიტების დამზადება. თუ ამ საქმეს სახელმწიფოს მხრიდან მხარდაჭერის და შეღავათების გარდა, რეკლამაც ექნება, მაშინ უნდა ვიფიქროთ, რომ ამ დარგში მრავალი მცირე საწარმო გაიხსნება. რეკლამა იმაში უნდა გამოიხატოს, რომ მთავრობამ მისცეს იმედი ამ წარმოების მესვეურებს, რომ მისი მხარდაჭერა არ არის კამპანიური ხასიათის, და რომ იგი მუდმივად იზრუნებს მათზე, დაეხმარება კრედიტის მიცემაშიც, ბაზრის გაფართოვებაშიც და ა.შ. სხვათაშორის, არც ასურბაიჯანს და არც სომხეთს კერამიკული კრამიტის წარმოება არ გააჩნიათ. თუ ჩვენთან დროულად დაიწყება ამ საქმის ალორძინება, ვიმედოვნებთ, რომ ქართული კრამიტის საწარმოები ამ ქვეყნების ბაზრებსაც დაიპყრობენ და რუსეთის სამხრეთ რეგიონებისაც (ოსეთი, ინგუშეთი, დაღესტანი და სხვა).

საქართველოს თბოსაიზოლაციო მასალებს მცირე საწარმოთა განვითარების კარგი სანედლეულო ბაზა აქვს. უკანასკნელ წლებში ქვეყანაში შექმნილმა ენერგეტიკულმა კრიზისმა დღის წესრიგში დააყენა შენობებში თბოდანაკარგების მაქსიმალური შემცირების საკითხი. ამიტომ კერძო და საყოფაცხოვრებო ობიექტების მშენებლობამ, როგორც ჩვენთან, ისე ჩვენი ანალოგიური მდგომარეობის ქვეყნებში, მიმართულება ისეთი ნაგებობების მშენებლობაზე უნდა აიღოს, რომლებშიც თბოდანაკარგები მინიმუმამდე იქნება დაყვანილი. ასეთი ობიექტების მშენებლობისთვის ჩნდება მოთხოვნილება საკედლე და სახურავ თბოსაიზოლაციო მასალებზე.

ამჟამად საქართველოში ასეთი მასალების წარმოება არ არსებობს. ამასთან დიდი რაოდენობითაა ისეთი ნედლეული, რომლიდანაც უპრობლემოდ შეიძლება თბოსაიზოლაციო მასალების წარმოება. ეს არის პერლიტის, პემზის, დიატომიტის საბადოები, წიდები და სხვა. ამ მასალებიდან შეიძლება დამზადებულ იქნეს ნებისმიერი ფორმის ბლოკები მაღალი თბოსაიზოლაციო თვისებებით. ქ. რუსთავში არსებობს კიდეც მცირე საწარმო შპს „წიდა", მაგრამ „ერთი მერცხალი გაზაფხულს ვერ მოიყვანს." ამ საწარმოსთანაც მუდმივი დავა და ჭიდილი აქვს როგორც მეტალურგიულ ქარხანას, რომლის ნარჩენებზეც იგი მუშაობს, ისე ქ. რუსთავის ადგილობრივ მმართველობას, და რომ არა ამ საწარმოს მეპატრონის (ო. დოლიძე) პრინციპულობა და შემართება, იგი აქამდე დაიხურებოდა. ასე რომ, ხელშეწყობის ნაცვლად, ასეთ საწარმოებს მმართველობის ორგანოების მხრიდანაც ხელი ეშლებათ.

საბჭოურ წლებში პერლიტის ნედლეულზე მუშაობდა ქ. რუსთავის საშენ მასალათა კომბინატი (ამჟამად მას ეწოდება შპს „პერლიტი") და ოზურგეთის პერლიტის ქარხანა. ორივე უშვებდა აფუებულ პერლიტის ფხვნილს. მათი პროდუქციის დიდი ნაწილი იგზავნებოდა საბჭოთა

რესპუბლიკებში. ამჟამად ამ ფხვნილზე მოთხოვნილება აღნიშნულ რესპუბლიკებში აღარ არსებობს, ამიტომ ამ ქარხნებმა პროდუქციის გამოშვება ფაქტიურად შეწყვიტეს. ჩვენი აზრით, აფუებული პერლიტის ფხვნილისაგან ორივე ამ საწარმოში შეიძლება დავამზადოთ მაღალი თბოსაიზოლაციო თვისებების საკუდლე მასალები. ეს გარკვეული ექსპერიმენტიც იქნება და ნაკლები ხარჯებიც გაიწევა. ამასთან, შენარჩუნდება ადგილობრივი მუშახელი, რომლებიც ამ საქმეში გარკვეულწილად კვალიფიციურნი არიან.

თუ ასეთმა საკუდლე მასალებმა ბაზარზე ადგილი დაიმკვიდრა და მისი მოთხოვნილებაც გაიზარდა, მაშინ უნდა დაისვას ტბა ფარავანის პერლიტის საბადოს საპროექტო-სამშენებლო სამუშაოების ჩატარების საკითხი. საბადოს სიშორის და რთული რელიეფური პირობების გამო დიდი მოცულობის ინვესტიციები დასჭირდება.

თბოსაიზოლაციო მასალების წარმოებაში უკანასკნელ ოცწლეულში განსაკუთრებული ადგილი ბაზალტის ბოჭკოსგან დამზადებულმა ნაკეთობებმა დაიჭირა. შპს „პერლიტში“ (რუსთავის საშენ მასალათა კომბინატი) 70-იანი წლების ბოლოს ათვისებული იქნა ბაზალტის სუპერფერილი ბოჭკოს წარმოება, 80-იან წლებში კი ამ ბოჭკოსგან დაიწყო თბოსაიზოლაციო ფილების დამზადება, მაგრამ ქვეყანაში დაწყებული ცნობილი მოვლენების გამო ეს ქარხანაც გაჩერდა.

რადგან ქვეყანაში ბაზალტის ამოუწურავი მარაგი გვაქვს (მარნეულის საბადო და სხვ.) და რადგანაც ქართულ ბაზალტს უნიკალური თვისებები გააჩნია, ამიტომ ჩვენი აზრით, მისი წარმოება კვლავაც უნდა განახლდეს. კერძოდ, მიზანშეწონილად მიგვაჩნია, ბაზალტის ბოჭკოს თბოსაიზოლაციო ფილების წარმოება ჯერ ისევ ქ. რუსთავის შპს „პერლიტში“ დაიწყოს, ხოლო შემდეგ მასზე მოთხოვნილების ზრდის საფუძველზე გაიხსნას სხვა მცირე საწარმოებიც, რომლებიც შპს „პერლიტის“ მიერ დამზადებულ ბოჭკოს ნედლეულად გამოიყენებენ.

როგორც საშენ მასალათა სხვა წარმოებებში, აქაც საჭიროა საქართველოს ხელისუფლების თანადგომა. ეს მხარდაჭერა კვლავაც შეღავათების მიცემაში უნდა გამოიხატოს. გარდა ამისა, სახელმწიფო უნდა დაეხმაროს საწარმოებს საგარეო ბაზრის შესწავლაშიც. თბოიზოლაციის პრობლემა ჩვენს მეზობელ ქვეყნებსაც აწუხებთ. მაგალითად, სომხეთი მეტად მკაცრ კლიმატურ პირობებში ცხოვრობს და საკუთარ ენერგორესურსების ნაკლებობასაც განიცდის. ცხელი ზაფხული აწუხებს ირანს, შუა აზიის ქვეყნებს, აზერბაიჯანს. ყოველივე ამის გამო ეფიქრობთ, რომ ამ ქვეყნებშიც იქნება მოთხოვნილება ბაზალტის ბოჭკოთი დამზადებულ თბოსაიზოლაციო მასალებზე. ასე რომ, თუ საქართველოს მთავრობა გარკვეულ საინფორმაციო და სარეკლამო მუშაობას გაუწევს საზღვარგარეთ, ამ ნაწარმს იქაც გაუჩნდება რეალური მყიდველი. ამით კი საქართველოს ბიუჯეტის შემოსავალიც გაიზრდება.

გარდა ამ ნედლეულისა, მცირე საწარმოთა გასახსნელად საკმაო ნედლეულია ქირის და გაჯის წარმოება-ში, არამადნეულ მასალებ-ში, აგურისა და წვრილ საკედლე ბლოკების წარმოება-ში. საქართველოსთვის ჩამოთვლილთაგან ყველა-ზე უფრო მნი-შვნელოვანი აგურის წარმოებაა.

საქართველოს თითქმის ყველა რეგიონ-ში მრავალადაა აგურის წარმოებისთვის ვარგისი თიხის საბადოები. ამიტომ, ადგილობრივი მოთხოვნილების დაკმაყოფილების მიზნით, მისან-შეწონილია თიხის საბადოებით მდიდარ რაიონებ-ში ადგილობრივი მნი-შვნელობის მცირე (და სა-შუალო) სიმძლავრის აგურის ქარხნების გახსნა. ამ საწარმოთა წლი-ური სიმძლავრე უნდა განისაზღვროს აგურ-ზე რაიონის მ-შენებლობის მოთხოვნილებით და რაიონ-ში არსებული თიხის მარაგით.

ქვემოთ მოტანილ ცხრილ-ში ვიძლევით საქართველოს რაიონებ-ში აგურის წარმოების განვითარებისათვის არსებულ თიხის საბადოების ძირითად მაჩვენებლებს *(იხ. ცხრილი №3.23)*.

როგორც ცხრილიდან ჩანს საქართველო-ში აგურის წარმოებისთვის საჭირო თიხის 23 საბადოა, აქედან მხოლოდ 9 მუ-შაობს. კერძოდ ხონის, მარტვილის, საჩხერეს, სენაკის, თერჯოლის (ჩხარის), კასპის (მეტეხის), გურჯაანის (შაბრიანის), თელავის (გულგულის) და კარდანახის საბადოები. დანარჩენი საბადოები, რომელთა ერთობლივი თიხის მარაგი 40937 ათ.მ³-ია, არ მუშაობს, რის მიზეზსაც სხვადასხვა ფაქტორი განაპირობებს. მათ შორის მთავარი ინვესტიციების უქონლობაა. ეს ისეთი დიდი მიზეზია, რომელიც სახელმწიფოს მხრიდან აქტიურ ჩარევას მოითხოვს. ვიცით, რომ ჩვენი ღარიბი სახელმწიფო თავისი მწირი ბიუჯეტით კერძო მეწარმეებს ვერ დაეხმარება, მაგრამ სახელმწიფოს ის მაინც შეუძლია, რომ აგურის წარმოებისთვის უცხოური ინვესტიციები მოიზიდოს და შემდეგ, ტენდერით გაანაწილოს ისინი. ამას მეწარმეები დამოუკიდებლად ვერ აკეთებენ.

ამრიგად, სა-შენ მასალათა მრეწველობა-ში მცირე საწარმოთა განვითა-რებისათვის საქართველოს საკმაოდ კარგი სანედლეულო ბაზა გააჩნია, მაგრამ მიუხედავად ამისა, მცირე მეწარმეობა ამ დარგ-ში საკმაოდ განუვი-თარებელია. საბადოთა უდიდესი უმრავლესობა არ მუშაობს მცირე მარაგის და ამ მიზეზით არარენტაბელობის გამო *(იხ. ცხრილი №3.24)*. ამის გამოსწორება კი მხოლოდ სახელმწიფოს ისეთი ეკონომიკური პოლიტიკით შეიძლება, რომელსაც „მცირე საწარმოთა" პროტექციონიზმი ჰქვია. მას ყველა ქვეყანა იყენებდა და სხვათა-შორის ამ პოლიტიკით დიდ წარმატებებსაც მიაღწიეს. მიუხედავად იმისა, რომ ჩვენს ქვეყანა-ში საბაზრო ეკონომიკაზე გადასვლა 10 წელზე მეტია რაც დაიწყო, საქართველოს ხელისუფლებას ჯერაც არა აქვს შემუშავებული მცირე საწარმოთა რეალური მხარდაჭერის პოლიტიკა. სწორედ ამ პოლიტიკა-ში უნდა გამოჩნდეს, რით დაეხმარება ხელისუფლება მცირე საწარმოებს. სასურველია ეს საკითხი დარგობრივ ჭრილ-ში გადაწყდეს, რადგან არის სექტორები, რომლებ-შიც მცირე მეწარმეობის განვითარება სახელმწიფოს მხრიდან მეტ ძალისხმევას მოითხოვს. ერთ-ერთი ასეთი დარგია სა-შენ მასალათა მრეწველობა.

ცხრილი №3.23 *კერამიკული აგურის საწარმოებლად საქართველოში არსებული თიხის საბადოების დახასიათება**

საბადოების ადგილმდებარეობა		საბადოების დახასიათება	მარაგი 1/I-1998 წ. ათ. კუბ. მ.	ცნობები დამუშავების შესახებ	პროდუქციის რეალიზაციის რაიონები
1		2	3	4	5
I. საგარეჯოს რაიონი					
1.	საგარეჯოს თიხის მე-2 საბადოს ვაკანი №2, №3	თიხა მაღალპლასტიკურია და მაღალპლასტიკურია. აქსპლუატაციის სტანდარტების მოთხოვნების „100" მარკის ხსნარისა და ბეტონის დამზადებისთვის	2010	არ მუშავდება	საგარეჯოს, თბილისის, ტარიელანის ტერიტორია
2.	საგარეჯოს თიხის მე-2 საბადოს ვაკანი №4 (მწყობრიდან გამოსული საგარეჯოს ხაშმის ალბათობით)	თიხა მაღალპლასტიკურია და მაღალპლასტიკურია. ექსპლუატაციის სტანდარტების მოთხოვნების „100" მარკის ხსნარისა და ბეტონის დამზადებისთვის	2010	არ მუშავდება	საგარეჯოს, თბილისის, ტარიელანის ტერიტორია
II. ლანჩხუთის რაიონი					
1.	ჩოქების თიხის საბადო (მწყობრიდან გამოსული ლანჩხუთის ქვიშაქვიანი 2კმ-ში)	მაღალპლასტიკური და რუხი მილისფერა ყვრის თიხა. ექსპლუატაციის სტანდარტების მოთხოვნების „100", „125" მარკის ხსნარისა და ბეტონის დამზადებისთვის	641	არ მუშავდება	ლანჩხუთის ფაბრიკა, ლანჩხუთი, ხიხანური, ანაკლია, ნატანები
III. ზუგდიდის რაიონი					
1.	არაგვის თიხის საბადო (მწყობრიდან გამოსული ქ. ზუგდიდის ნაგავსაყრელთან ჩრდ. აღმოსავლეთით 5კმ-ში)	მაღალპლასტიკური მაღალპლასტიკური ყვრის თიხა. ექსპლუატაციის სტანდარტების მოთხოვნების „100" მარკის ხსნარისა და ბეტონის დამზადებისთვის	160	არ მუშავდება	ზუგდიდის, ჭიათურის ტერიტორია

* *ამოკრებილია საქართველოს გეოლოგიური დეპარტამენტის ფონდიდან*

1	2	3	4	5	6
2	ბიბლიოგრაფიის ოთახის საპატიო	თანა ბიბლიოთეკის, ფილიალებისა და ბიბლიოთეკა ქვეით-ქვანა ბიბლიოთეკების ხელმძღვანელების შეთანხმებით. 1987 მ-ის 15 სექ. მიმოხილვა ხელმძღვანელია ს. ლომაური დაინტერესებულია	879	არ შესრულდება	ბიბლიოგრაფია, ბიბლიოგ. ქალაქის, საბიბლიოთეკო
		IV. ბიბლიოთეკების რაიონი			
1.	ხიბის ოთახის საპატიო (შედგენილია ხიბის ავტობაზელეთია 3 კმ შიგ)	თანა ბიბლიოთეკის ბიბლიოგრაფის შეთანხმებით. 1987 მ-ის 15 სექ. მიმოხილვა ხელმძღვანელია ს. ლომაური დაინტერესებულია	128	არ შესრულდება	ხიბის ბიბლიოთეკა. ოთახი ფოთი
		V. მარტვილის რაიონი			
1.	ლიტერატურის ოთახის საპატიო (შედგენილია მარტვილის ღამისთეთია 3 კმ შიგ)	თანა ბიბლიოგრაფიული ბიბლიოთეკის ბიბლიოგრაფის შეთანხმებით. 125 მ-ის ს.	1126	შესრულდება	ბიბლ. ოთახი. წერილები, ფოთი
		VI. ხობის რაიონი			
1.	ბეჭდვის ოთახის №2 წარმოება. (შედგენილია რესპუბლიკის ხელოვნების სახელმწიფოს სრულიადია 15 კმ შიგ)	მიღებულია წერის თანა. ბიბლიოთეკის ბიბლიოგრაფის შეთანხმებით. 1987 მ-ის 15 სექ. მიმოხილვა ხელმძღვანელია ს. ლომაური	1041	არ შესრულდება	ბიბლიოგრაფია. ბიბლ. წერილების. ქვეთანა. ფოთი
		VII. ჩხოროწყუს რაიონი			
1.	ბანკის ოთახის საპატიო (შედგენილია ჩხოროწყუსის ნიგნ. ადმინისტრაციაა 3 კმ შიგ)	მიღებულია წერის თანა. ბიბლიოთეკის ბიბლიოგრაფის შეთანხმებით. 125 მ-ის ს. მიმოხილვა ხელმძღვანელია ს. ლომაური	491	არ შესრულდება	ჩხოროწყუ. ბიბლ. წერილების თანა
		VIII. ხობის რაიონი			
1.	ხიბის ბანკის ოთახის საპატიო (შედგენილია სადგურ ხიბის)	თანა ბიბლიოთეკის ბიბლიოგრაფის შეთანხმებით. 1987 მ-ის 15 სექ. მიმოხილვა ხელმძღვანელია ს. ლომაური	2413	არ შესრულდება	ბიბლ. ბანკის ხელ. ფოთი
		IX. ხარაგაულის რაიონი			
1.	ლიტერატურის ოთახის საპატიო (შედგენილია ხარაგაულის ბანკის სადგურთან სამსახურეთია 20 კმ-ში)	ბრიგადის თანა. მიღებულია წერილები და ბიბლიოგრაფიული ბიბლიოთეკის ბიბლიოგრაფის შეთანხმებით. 1987 მ-ის ს.	560	შესრულდება	ბანკის. ბიბლ. ბიბლიოთ. ქალაქი

1	2	3	4	5
X. სენაკის რაიონი				
1	სენაკის თანამედროვე სასაფლაო (სენაკის ცენტრიდან სენაკი-ფოთის ავტომაგისტრალის მარჯვენა მხარეს 2 კმ-ში)	თანამედროვე სასაფლაო. აქვს ღობე-შემოზღუდვა. ფართობი 4 ჰა.	960	მუსლიმური	სენაკი. სენაკის სამრევლო. ახალი ნაწილი
XI. ოქრჯოლის რაიონი				
1	ხიბულის თანამედროვე სასაფლაო (სენაკიდან ოქრჯოლის ავტომაგისტრალის მარჯვენა მხარეს 4 კმ-ში)	თანამედროვე სასაფლაო. ფართობი 4 ჰა.	430	მუსლიმური	ოქრჯოლა. ცენტრალური სასაფლაო. ბაღლაში
XII. ხაშურის რაიონი				
1	ხეთის თანამედროვე სასაფლაო (სენაკიდან ხაშურის მიმართულებით ხეთის შემოსასვლელში)	თანამედროვე. მუსლიმური და ქრისტიანული ფართობი 1756 კვ.მ. პანთეონი.	1756 კვ.მ	მუსლიმური	ხაშური. ქრისტიანული ნაწილი
XIII. ქარელის რაიონი				
1	ატოცკის თანამედროვე სასაფლაო (სენაკიდან ატოცკის მიმართულებით ხაშურის შემოსასვლელში 16 კმ-ში)	თანამედროვე სასაფლაო. ფართობი 1067. მოქმედი ფართობი – 373	1067 კვ.მ	მუსლიმური	ქარელი. ატოცკი. ხაშური
XIV. ცხაკაის რაიონი				
1	მუხურის თანამედროვე სასაფლაო (სენაკიდან მუხურის მიმართულებით 0,5 კმ-ში)	თანამედროვე სასაფლაო. ფართობი 1405 კვ.მ.	1405 კვ.მ	მუსლიმური	ცხაკაია. მუხური. თანამედროვე სასაფლაო. ფართობი. ხაშური
2	ძარაძის თანამედროვე სასაფლაო (სენაკიდან ცხაკაის მიმართულებით 12 კმ-ში)	თანამედროვე სასაფლაო. აქვს ღობე-შემოზღუდვა. ფართობი 1983 კვ.მ. პანთეონი.	1983 კვ.მ	მუსლიმური	ცხაკაია. მუხური. ფართობი. ფართობი. ხაშური

1	2	3	4	5
XV. თიანეთის რაიონი				
1.	კახეთის თანამედროვე ცხელეთის ადმინისტრაციული ცენტრიდან 2 კმ-ში	თანამედროვე ცხელეთის ადმინისტრაციის ტერიტორიაზე, ზღვის დონიდან 1250 მეტრ სიმაღლეზე	971	არ მუშაობდა	თანამედროვე ცხელეთის ტერიტორიაზე
XVI. გურჯაანის რაიონი				
1.	ქართლის თანამედროვე ცხელეთის ადმინისტრაციული ცენტრიდან 4 კმ-ში	ცხელეთისწინარეწყლის ტერიტორიაზე, ზღვის დონიდან 1100 მეტრზე	1675	მუშაობდა	გურჯაანის ლიცეუმის სამედიცინო ტერიტორიაზე
2.	კახეთის თანამედროვე ცხელეთის სოფ. ორმანთუბნიდან 7 კმ-ში	თანამედროვე ცხელეთის ტერიტორიაზე, ზღვის დონიდან 1250 მეტრზე	998	მუშაობდა	გურჯაანის სამედიცინო ტერიტორიაზე
XVII. ლაგოდეხის რაიონი				
1.	ბესლეთის თანამედროვე ცხელეთის სოფლის ტერიტორიის ჩრდილოეთით 6 კმ-ში	თანამედროვე ცხელეთის ტერიტორიაზე, ზღვის დონიდან 1100 მეტრზე	320	მუშაობდა	ტერიტორიის ცენტრში
XVIII. ონისთვის რაიონი				
1.	ქვემო ქედის თანამედროვე ცხელეთის სოფლის ცენტრიდან 0.5 კმ-ში	თანამედროვე ცხელეთის ტერიტორიაზე, ზღვის დონიდან 1250 და 1300 მეტრზე	1356	არ მუშაობდა	ტერიტორიის ცენტრში
XIX. გალის რაიონი				
1.	ანდრიწყლის თანამედროვე ცხელეთის სოფლის ცენტრიდან 7.5 კმ-ში	თანამედროვე ცხელეთის ტერიტორიაზე, ზღვის დონიდან 1250 მეტრზე	4061	არ მუშაობდა	ცენტრში

ჩვენ მიგვაჩნია, რომ საქართველოში არსებული საშენ მასალათა ნედლეულის მცირემარაგიანი საბადოებიც აუცილებლად უნდა დამუშავდეს. ამის გარეშე, ქვეყანა სათანადო დონეზე საშენ მასალათა მრეწველობას ვერ განავითარებს. ამ საბადოების დამუშავება კი ეხლანდელ საგადასახადო რეჟიმის პირობებში არარენტაბელურია. ისე როგორც ყველა დანარჩენი საწარმო, საშენ მასალათა საწარმოებიც მრავალნაირ გადასახადს იხდიან, ასეთ საგადასახადო ტვირთს (მოგების გადასახადი 20%, დღგ-20%, ქონების გადასახადი - 1%, წიაღისეულით სარგებლობის

ცხრილი №3.24 *საქართველოს საშენ მასალათა მცირემარაგიანი საბადოები*[1]

№	საშენ მასალათა საბადოები	სულ საბადოთა რაოდენობა	აქედან არ მუშავდება როგორც მცირე საბადო	მათ შორის	
				კარგი საშთო-გეოლოგიური პირობების მქონე	ცუდი საშთო-გეოლოგიური პირობების მქონე
1	მოსაპირკეთებელი ქვების საბადოები	72	31	4	27
2	თბოიზოლაციო მასალების ნედლეულის საბადოები	34	26	6	20
3	ავზურის და კრამიტის თიხები	31	22	18	4
4	ინერტული მასალები	60-ზე მეტი	40-მდე	დაახლოებით 30	10
5	სხვა დანარჩენი მასალები	50-ზე მეტი	30-ზე მეტი	დაახლოებით 10	20

გადასახადი მოპოვების - 1-8%, საგზაო, სალიცენზიო გადასახადი და მრავალი სხვა.) ვერ უძლებენ მცირე საწარმოები და კოტრდებიან. ამიტომ, ცხადია, მეწარმეები თავს არიდებენ მცირემარაგიან საბადოებზე მუშაობას.

მცირემარაგიან საშენ მასალათა საბადოების დასამუშავებლად ჩვენ შევიმუშაეთ ისეთი საგადასახადო რეჟიმი, რომელიც მეწარმეებს დააინტერესებს და ბიუჯეტსაც გარკვეულ შემოსავლებს მისცემს. ამისათვის საშენ მასალათა ნედლეულის მცირემარაგიანი საბადოები დაეყავით არა მარაგის სახეების მიხედვით, რადგან მას საგადასახადო რეჟიმის დიფერენცირებისთვის მნიშვნელობა არა აქვს, არამედ საბადოს სამთო-გეოლოგიური პირობების და საბადოს დამუშავების სტადიების მიხედვით (მარაგის ათვისების %).

ჩვენი აზრით, კარგ პირობებში მომუშავე მცირე საწარმოს დაბეგვრის სხვა რეჟიმი უნდა ჰქონდეს და ცუდ პირობებში მომუშავეს სხვა. როცა მცირე საწარმო ერთ საბადოში ნედლეულს ამოწურავს და სხვა საბადოზე გადაინაცვლებს, თუ ახალ საბადოს განსხვავებული სამთო-გეოლოგიური პირობები აქვს, მას დაბეგვრის რეჟიმიც უნდა შეეცვალოს. ასევე უნდა შეიცვალოს მისი დაბეგვრის რეჟიმი საბადოს დამუშავების სტადიების მიხედვით. საწყის სტადიაზე, როცა ნედლეულის მოპოვება ნაკლებია, მცირე საწარმოს გადასახადიც ნაკლები უნდა გადაავახდევინოთ. საშუალო სტადიაზე, რასაც ახასიათებს საბადოდან ნედლეულის მოპოვების „პიკი“,

[1] *მონაცემები ამოკრებილია საქართველოს გეოლოგიური დეპარტამენტის ფონდიდან*

მას ვუსრულით გადასახადს, ხოლო საბადოს დამუშავების ბოლო სტადიაზე, როცა საბადოში მარაგი იწყებს გამოლევას, კვლავაც უნდა შეუმციროთ გადასახადი. მისი ასეთი რანჟირებით ჩვენ სტიმულს მოვცემთ ყველა სამთო-გეოლოგიური პირობების მქონე საბადოების დამუშავებას და წაახალისებთ საბადოების სრულ დამუშავებასაც.

ჩვენ ვთვლით, რომ საშენ მასალათა მცირემარაგიან საბადოებზე მომუშავე მცირე საწარმოები უნდა იხდიდნენ მხოლოდ მოგების გადასახადს - როიალტს, ე.ი. წიაღით სარგებლობის გადასახადს, სოციალურ გადასახადს და სალიცენზიო მოსაკრებელს. ეს გადასახადებიც დიფერენცირებული უნდა იყოს საბადოთა დამუშავების სტადიების და სამთო-გეოლოგიური პირობების მიხედვით.

ჩვენ შევიმუშავეთ საშენ მასალათა მცირემარაგიან საბადოებზე მომუშავე მცირე საწარმოების ახლებური დაბეგვრის სკალა, რომელსაც ცხრილში წარმოვადგენთ *(იხ. ცხრილი №3.25)*.

ცხრილიდან ჩანს, რომ რეკომენდაციას ვაძლევთ საშენ მასალათა მცირემარაგიან საბადოებზე მომუშავე მცირე საწარმოებისთვის გადასახადების რაოდენობის მკვეთრ შემცირებას და მათი განაკვეთების შემცირებას. მიგვაჩნია, რომ განურჩევლად იმისა, თუ როგორ სამთო-გეოლოგიური პირობების საბადოებზე მუშაობენ ისინი, თუ ეს საბადოები მცირე მარაგებისაა, მაშინ მისი დამამუშავებელი მცირე საწარმოები უნდა იხდიდნენ მხოლოდ ზემოდასახელებულ 4 გადასახადს (და არა 10-ს როგორც ეხლა იხდიან).

რაც შეეხება ამ გადასახადების განაკვეთებს, ისინი რანჟირებული უნდა იყოს ჯერ კარგ და ცუდ სამთო-გეოლოგიურ პირობების საბადოებისთვის, ხოლო შემდეგ მათ შიგნით საბადოთა დამუშავების სტადიების მიხედვით (საწყისი, შუა, ბოლო).

ამჟამად სალიცენზიო მოსაკრებელი 5-10%-ის ფარგლებშია დაწესებული. ჩვენ ვთვლით, რომ მისი მინიმალური სიდიდე ე.ი. 5% უნდა დაუწესდეს ცუდ სამთო-გეოლოგიურ პირობებში მომუშავე საწარმოს და ისიც საწყის ეტაპზე, შემდეგ ეტაპზე მას ახალი ლიცენზია აღარ უნდა სჭირდებოდეს. კარგ სამთო-გეოლოგიურ პირობებში მომუშავე საწარმოს კი სალიცენზიო მოსაკრებლად უნდა დაუწესდეს 10% ასევე საბადოს დამუშავების მხოლოდ საწყის ეტაპზე.

საშენ მასალების ნედლეულის მოპოვებაზე ამჟამად მოქმედებაშია როიალტის 2-5% (მოპოვების მოცულობიდან). ამ შემთხვევაშიც საჭიროდ მიგვიჩნევთ მისი დიფერენციაციის საჭიროებას. ცუდ პირობებში მომუშავე საწარმოს საბადოს დამუშავების საწყის ეტაპზე, როცა მარაგი საბადოში ილექება როიალტი არ უნდა გადაეახდეინოთ. კარგ პირობებში მომუშავე საბადოს კი, დამუშავების საწყის ეტაპზე გადაეახდეინოთ 3%, შუა ეტაპზე - 5%, ხოლო ბოლო ეტაპზე ეს გადასახადი მასაც უნდა მოუხსნათ.

ცხრილი № 3.25 *მცირე ბიზნეს-ერთეულების დაბეგვრის რეჟიმის რეკომენდებული სკალა საქართველოს საშენ მასალათა მრეწველობაში (%)*[1]

	მოქმედი ძირითადი გადასახადები									რეკომენდებული გადასახადები და მათი განაკვეთები			
	მოგების გადასახადი	დღგ	ქონების გადასახადი	რიცხვლტი (მაჩვენებლის ზომე.)	ხელფასზედა ფიზიკურებზე	სოციალური გადასახადი	საგზაო გადასახადი	მიწის გადასახადი ქვე-ზე ლარებში	ქონების გადასახადი	ხელფასზედა ფიზიკური	წარმოების გადასახადი (რიცხვლტი)	მოქმედი გადასახადის განაკვეთები	
												მოგების გადასახადი	სოციალური გადასახადი
ქარგ საშალგულლოგიურ პირობების სახლების ძიშენებე ქვირე საწარმო, რომელიც იწარმოებს სახლის დამშენებლის:													
– *საწის ეკასზე*	20	20	1	2-5	5-10	28	1	0.24	2	10	3	30	30
– *შუა ეკასზე*	20	20	1	2-5	5-10	28	1	0.24	2	–	5	50	50
– *ძველი ეკასზე*	20	20	1	2-5	5-10	28	1	0.24	2	–	–	–	–
სუბ საშალგულლოგიურ პირობების სახლების ძიშენებე ქვირე საწარმო, რომელიც იწარმოებს სახლის დამშენებლის:													
– *საწის ეკასზე*	20	20	1	2-5	5-10	28	1	0.24	2	5	1	10	30
– *შუა ეკასზე*	20	20	1	2-5	5-10	28	1	0.24	2	–	3	20	30
– *ძველი ეკასზე*	20	20	1	2-5	5-10	28	1	0.24	2	–	–	–	–

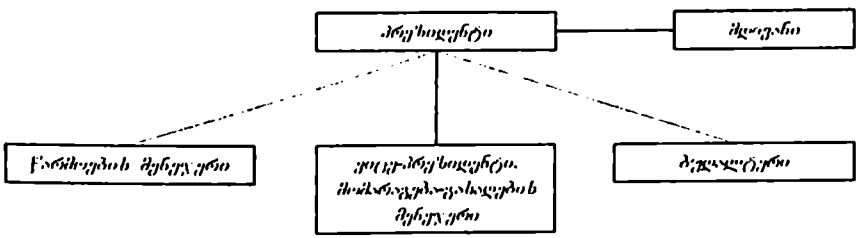
[1] *ცხრილი შედგენილია და შეთავაზებულია ჩვენს მიერ.*

რაც შეეხება მოგების და სოციალურ გადასახადებს, ჩვენი აზრი ასეთია: აქაც გადასახადის განაკვეთების რანჟირებაა საჭირო საბადოს სამთო-გეოლოგიური პირობების მიხედვით. ცუდ პირობებში მომუშავე საწარმოს უნდა გადაეახდევინოთ ეხლა მოქმედი მოგების გადასახადის განაკვეთის 10-12% საბადოს დამუშავების ეტაპების მიხედვით, ხოლო სოციალური გადასახადის – 30%. კარგ პირობებში მომუშავე საწარმოს კი, შესაბამისად 30-50% და 50%. არც ერთ გადასახადს არ გადაიხდის საწარმო, როცა იგი მუშაობს საბადოს დამუშავების ბოლო სტადიაზე, განურჩეველად იმისა, კარგ პირობებში უხდება მას მუშაობა, თუ ცუდში.

ნაშრომის ამ ნაწილში ჩვენ აღვნიშნეთ, რომ ამჟამად საშენ მასალათა მცირემარაგიანი საბადოები (მით უფრო ძნელად დასამუშავებელი) ნაკლებრენტაბელურობის გამო არ მუშავდებიან. აღვნიშნეთ ისიც, რომ მათი რაოდენობა შთამბეჭდავია. მაგალითად, მოსაპირკეთებელი ქვების 72 საბადოდან მარაგის სიმცირის გამო, 31 საბადო არ მუშავდება. ასეა სხვა მასალებშიც. ცხადია, უმოქმედოდ არსებული საბადოები სახელმწიფოს არავითარ შემოსავალს არ აძლევენ. ჩვენ ვთვლით, რომ თუ საქართველოს მთავრობა დაუწესებს მათ ჩვენს მიერ შემუშავებულ მასტიმულირებელ საგადასახადო რეჟიმს, მაშინ ამ საბადოებით მეწარმეები აუცილებლად დაინტერესდებიან და მათი ამოქმედებით სახელმწიფო ბიუჯეტიც მიიღებს შემოსავალს სალიცენზიო მოსაკრებლის, როიალტის, მოგებისა და სოციალური გადასახადის სახით. ამასთან, საქართველოში აღორძინდება საშენ მასალათა მრეწველობა, გაჩნდება ახალი სამუშაო ადგილები და დასაქმდება მოსახლეობა.

§3.5. საქართველოს საშენ მასალათა მრეწველობის მცირე საწარმოთა მართვის სრულყოფის გზები

საქართველოს საშენ მასალათა მრეწველობის მცირე საწარმოების შესწავლით აღმოჩნდა, რომ ისინი მართვის მეტად მარტივი სქემით მუშაობენ. მიკრო საწარმოებს, რომელთა როლში თვლიან საწარმოებს 10 კაცამდე დასაქმებულით ჰყავთ პრეზიდენტი, ვიცე პრეზიდენტი (ან დირექტორი), ბუღალტერი, მდივანი *(იხ. ნახაზი 3.7)*. ფირმებს 10-დან 20 დასაქმებულით მართვის სხვადასხვა სტრუქტურა გააჩნიათ. ზოგს ფუნქციონალური განყოფილებები, ზოგს კი მხოლოდ სამუშაო ადგილები აქვთ შექმნილი. როგორც ერთ, ისე მეორე შემთხვევაში, მცირე საწარმოების მართვის სტრუქტურა იმეორებს ყოფილ საბჭოთა დროინდელ საწარმოთა მართვის სტრუქტურას.



ნახაზი №3.7 ***საშენ მასალათა მრეწველობის მცირე საწარმოებში მართვის მოქმედი სტრუქტურა.***

ერთადერთი წინსვლა, რაც ჩვენ შევამჩნიეთ ის არის, რომ ზოგიერთ საწარმოში გამოყენებულია მენეჯერების (მომარაგება-გასაღების, ან მარტო მომარაგების, ან მარტო რეალიზაციის მენეჯერის) შტატები. ეს მაშინ, როცა საბაზრო ეკონომიკის ფორმირების პროცესი უპირველეს ყოვლისა იმაზეა დამოკიდებული, რამდენად სწრაფად და რამდენად საბაზრო ეკონომიკის მოთხოვნილებებისადმი ადეკვატურად შეიცვლება სამეურნეო სუბიექტების მართვა.

მაშასადამე, საბაზრო ეკონომიკის პირობებში და განსაკუთრებით, მის გარდამავალ ეტაპზე, საშენ მასალათა მრეწველობის მცირე საწარმოებს პირველ რიგში ის აქვთ გასაცნობიერებელი, რომ ახლებურად მუშაობაში ძირითადი საწარმოს მართვაა. სწორედ იმიტომ, რომ ფირმის მეპატრონენი

ვერ იცნობიერებენ ამას, მათი 90% კოტრდება. უფრო მეტად ეს ემართებათ მცირე საწარმოებს, რადგან მათ ხშირ შემთხვევაში ხსნიან დილეტანტები, რომელთაც არასოდეს არც ამ საქმესთან ჰქონიათ შეხება და არც ხელმძღვანელ პირად უმუშავიათ. მათ არც საწარმოს გახსნამდე შეუწუხებიათ თავი მენეჯმენტის დაუფლებისთვის. ამას ემატება ისიც, რომ ისინი საქმის წარსამართავად მენეჯერებს კი არ ქირაობენ, არამედ თვითონ ჯდებიან დირექტორებად და საწარმოს საქმიანობას სხვა სფეროებსაც სახელმძღვანელოდ თავის პარტნიორებს (თანადამფუძნებლები) ურიგებენ. ერთი სიტყვით, იყოფენ სახელმძღვანელო ადგილებს და იმას კი არ იცნობიერებენ, რომ ყველაზე რთული საქმე სწორედ ფირმის მართვაა.

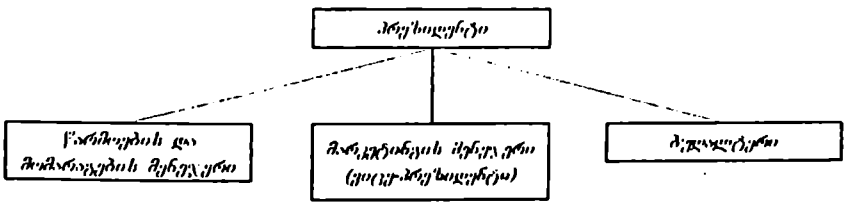
საზღვარგარეთის მაღალგანვითარებულ ქვეყნებში არა თუ მცირე, არამედ უმცირეს საწარმოებშიც (3-5-კაციანი) კი მართვის პროცესი უმაღლეს დონეზე დგას. იქ კერძო საწარმოს გახსნა მხოლოდ ინტუიციაზე დაყრდნობით არ ხდება. იქაურ მოქალაქეს ფიქრადაც არ მოუვა ის, რომ ჯერ გახსნას საწარმო და მერე ისწავლოს მისი მართვა. საქართველოში ეს ჩვეულებრივი მოვლენაა. თუ ყველა არა, ყოველი მეორე მცირე საწარმო ასეა გახსნილი და ბევრი ამის „მერეც“ არ აპირებს სწავლას.

გარდამავალი ეკონომიკის მქონე ქვეყნების მდგომარეობიდან გამომდინარე, ჩვენ არ ვართ მომხრენი იმისა, რომ საბაზრო ეკონომიკაზე გადასვლის იმ პერიოდში, რომელშიც საქართველო იმყოფება, საწარმოთა მართვაში ადმინისტრაციული მეთოდები მთლიანად შეიცვალოს ეკონომიკურით, ეს თანდათან უნდა მოხდეს. თავდაპირველად კი საჭიროა, კვლავაც დარჩეს მკაცრი დისციპლინა და პასუხისმგებლობა, შემდეგ თანდათან საზოგადოება იმდენად გაითავისებს ამის საჭიროებას, რომ ადმინისტრაციული სიმკაცრე საჭირო აღარ იქნება. ადამიანებს ასეთი მუშაობა მოთხოვნილებად ექცევათ. ამრიგად, ჩვენ იმის მომხრენი ვართ, რომ გარდამავალ ეტაპზე საწარმოთა მართვაში დომინირებდეს ეკონომიკური მეთოდები, მაგრამ არც ადმინისტრაციული იყოს მთლიანად იგნორირებული. ისინი ერთმანეთს უნდა ავსებდნენ.

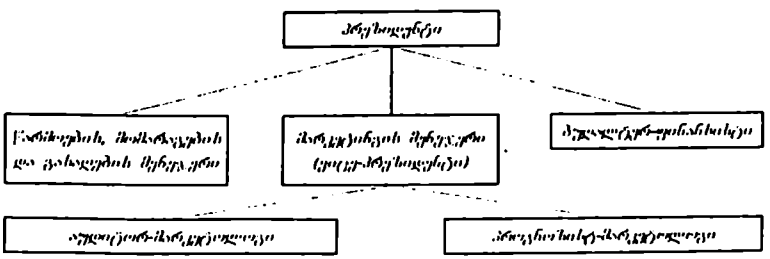
ამის შესაბამისად, უნდა აიგოს მცირე საწრმოს მართვის ორგანიზაციული სტრუქტურაც. ჩვენი აზრით, უნდა მოხდეს მცირე საწარმოთა დაჯგუფება დასაქმებულთა რაოდენობის მიხედვით I ჯგუფი – უწვრილესი ანუ მიკრო საწარმოები (5-10 დასაქმებულით), II ჯგუფი – წვრილი საწარმოები (11-20 დასაქმებულით).

ჩვენ დავამუშავეთ ეს სქემები და ვაჩვენეთ ნახაზებზე *(იხ. ნახაზები №3.8; №3.9)*. ჩვენი რეკომენდაციით უწვრილეს საწარმოების მართვის ორგანიზაციულ სტრუქტურაში მმართველობითი აპარატის ფუნქციები წარმოდგენილი უნდა იყოს თითო სამუშაო ადგილით, წვრილ საწარმოებში კი – ფუნქციონალური სამსახურებით. ორივე შემთხვევაში მართვის აპარატის სტრუქტურაში უნდა ჩანდეს საწარმოს ბაზარზე (მომხმარებელზე) ორიენტაციის პრიმატი.

ჩვენს მიერ შემუშავებული უწვრილესი საწარმოს მართვის სტრუქტურა *(ნახაზი №3.8)* 5-10 კაციან საწარმოსთვის არის რეკომენდებული და მართვის აპარატში 4-ის დასაქმებას გულისხმობს (თუ უწვრილეს საწარმოში 5 კაცზე ნაკლები მუშაობს, მაშინ მართვის აპარატში მას ეყოლება მხოლოდ დირექტორი და ბუღალტერი. ბუღალტერი შეიძლება მუშაობდეს 0,5 შტატზე). წვრილი საწარმოს მართვის სტრუქტურა *(ნახაზი №3.9)* 20 კაციან საწარმოსთვის არის რეკომენდებული და მართვის აპარატში 6-ის დასაქმებას გულისხმობს. თუ წვრილ საწარმოში უფრო ნაკლებია დასაქმებული (მაგ., 11, 12, 13 და ა.შ.) მაშინ მართვის აპარატში დასაქმებულთა საერთო რიცხვის 30% დაკავდება.



ნახაზი № 3.8 *საშენ მასალათა მრეწველობის უწვრილესი საწარმოს მართვის აპარატის რეკომენდებული სტრუქტურა (I ჯგუფი).*



ნახაზი № 3.9. *საშენ მასალათა მრეწველობის წვრილი საწარმოს მართვის აპარატის რეკომენდებული სტრუქტურა (II ჯგუფიდან 20 კაციანი საწარმოსთვის).*

მართვის სფეროში, მომუშავეთა 30%-ზე მეტის დასაქმება მეტად სარისკოა, მაგრამ ეს აუცილებელია. ლ. იაკოკა წერს - „თუ თქვენ არ გყავთ საიმედო გუნდი, ძალიან ცოტა რამის გაკეთებას შესძლებთ". დაუჯეროთ ავტორს გარდამავალ ეტაპზე მაინც, შემდეგში კი, როცა საშენ მასალათა მრეწველობის მცირე საწარმოები ისწავლიან ბაზრის გამოკვლევას, ფინანსურ პროგნოზირებას და საერთოდ ბიზნესს, მათ ალბათ აღარ დასჭირდებათ მართვის აპარატში ამდენი შტატი.

ადრეც აღვნიშნეთ და ეხლაც ვიმეორებთ, რომ საბაზრო პირობებში მოქმედმა საწარმომ განსაკუთრებული ყურადღება ბაზრის შესწავლას უნდა დაუთმოს. ამ საქმეს მარკეტინგის სამსახური ანხორციელებს. უწვრილეს საწარმოებს ამ სამსახურში თითო, ხოლო წვრილებს 3 დასაქმებული მაინც უნდა ჰყავდეთ. ჩვენი აზრით, ეს კადრიც კი არასაკმარისია იმ დიდი საქმის საკეთებლად, რომელსაც მარკეტინგული გამოკვლევა ჰქვია, მაგრამ ვევარაუდობთ, რომ საშენ მასალათა მრეწველობის მცირე ფირმები შექმნიან კავშირებს (ასოციაციებს), რომლებიც კომერციული შეკვეთით ადვილად განახორციელებენ მათ ბაზრის შესახებ ინფორმაციის მოპოვების სამუშაოს. ბიზნესის სპეციალისტის ნიკოლას სიროპოლისის აზრით, „მეწარმემ ფაქტების მოპოვებაში არ უნდა დაზოგოს ფული. რაც მეტი ეცოდინება მას თავისი ბაზრის შესახებ, მით მეტი შანსი აქვს მოგების მიღების" *(Сиропалос Николас. Управление малым бизнесом. М., Дело. 1997. стр. 182).* ეს უნდა გაითვალისწინონ ჩვენმა მცირე საწარმოებმაც. ამის შემდეგ, ამ ინფორმაციაზე დაყრდნობით მცირე საწარმოს მარკეტოლოგმა უნდა შეარჩიოს ბაზარი, განსაზღვროს მის მიერ ბაზრის მოცვის სტრატეგია და ტაქტიკა, დაადგინოს თავისი და მთავარი კონკურენტების საფასო პოლიტიკა, გამოყოს და შეისწავლოს ბაზარში მის წილზე ზემომქმედი მაკრო და მიკრო ფაქტორები, დაახასიათოს პროდუქციის მომხმარებლები და კონკურენტები, დაადგინოს საქონლის მოსალოდნელი გაყიდვის მოცულობა და ა.შ.

აღვნიშნავთ იმასაც, რომ საშენ მასალათა მრეწველობის სხვადასხვა მცირე საწარმოს მარკეტინგის მართვის ერთნაირი სტრუქტურა არ ექნებათ. აქ მნიშვნელობა აქვს იმას, თუ როგორია ეს მცირე ფირმა. თუ იგი ერთი სახის პროდუქციას უშვებს (და ერთ ბაზარზე და ერთ რეგიონში მუშაობს), მაშინ მისი მარკეტინგის მართვის სტრუქტურა ფუნქციების მიხედვით აიგება, თუ ორ და მეტ საქონელს, მაშინ საქონლების მიხედვით, თუ ორ და მეტ ბაზარზე ყიდის საქონელს, მაშინ ბაზრების მიხედვით. ასეთივეა ორ და მეტ რეგიონზე აგებული მარკეტინგის მართვის სტრუქტურაც.

ჩვენ ქვემოთ ვიძლევით მარკეტინგის მართვის ორგანიზაციის შესაძლებელ სახეებს მცირე საწარმოთა ამ ტიპების მიხედვით და ვაძლევთ მათ არჩევანის შესაძლებლობას *(იხ. ნახაზი №3.10).* მარკეტინგის მართვის ჩარჩო-მოდელი დამუშავებულია ამერიკელი მეცნიერის ი. ანსოფის მიერ. ჩვენ მოვახდინეთ მისი ტრანსფორმაცია და მისადაგება საშენ მასალათა მრეწველობის მცირე საწარმოებთან.

კომერციული მენეჯერი	კომერციული მენეჯერი	კომერციული მენეჯერი	კომერციული მენეჯერი
ბაზრის გამომკვლევი აუდიტორ-მარკეტოლოგი	ბაზრის გამომკვლევი აუდიტორ-მარკეტოლოგი: "ა" ხაჭონლის "ბ" ხაჭონლის "გ" ხაჭონლის	ბაზრის გამომკვლევი აუდიტორ-მარკეტოლოგი: "ა" ბაზრის "ბ" ბაზრის "გ" ბაზრის	ბაზრის გამომკვლევი აუდიტორ-მარკეტოლოგი: "ა" რკაოსის "ბ" რკაოსის "გ" რკაოსის
მგეგმავ-პროგნოზისტი მარკეტოლოგი	მგეგმავ-პროგნოზისტი მარკეტოლოგი: "ა" ხაჭონლის "ბ" ხაჭონლის "გ" ხაჭონლის	მგეგმავ-პროგნოზისტი მარკეტოლოგი: "ა" ბაზრის "ბ" ბაზრის "გ" ბაზრის	მგეგმავ-პროგნოზისტი მარკეტოლოგი: "ა" რკაოსის "ბ" რკაოსის "გ" რკაოსის
გასაღების მენეჯერი	გასაღების მენეჯერი: "ა" ხაჭონლის "ბ" ხაჭონლის "გ" ხაჭონლის	გასაღების მენეჯერი: "ა" ბაზრის "ბ" ბაზრის "გ" ბაზრის	გასაღების მენეჯერი: "ა" რკაოსის "ბ" რკაოსის "გ" რკაოსის
სქემა №1	სქემა №2	სქემა №3	სქემა№4
მარკეტინგის მართვის ორგანიზაცია ფუნქციების მიხედვით (საქონელბი, ბაზრები, რეგიონები არ გამოიყოფა).	მარკეტინგის მართვის ორგანიზაცია საქონლების მიხედვით (ბაზრები და რეგიონები არ გამოიყოფა).	მარკეტინგის მართვის ორგანიზაცია ბაზრების მიხედვით (საქონლები და რეგიონები არ გამოიყოფა).	მარკეტინგის მართვის ორგანიზაცია რეგიონების მიხედვით (საქონლები და ბაზრები არ გამოიყოფა).
იხ. ნახაზი № 3.11	იხ. ნახაზი № 3.12	იხ. ნახაზი № 3.13	იხ. ნახაზი № 3.14

ნახაზი №3.10 მცირე საწარმოთა მარკეტინგის მართვის ორგანიზაციის შესაძლო ვარიანტები

როგორც ნახაზიდან ჩანს, მოცემული გვაქვს მარკეტინგის მართვის 4 ვარიანტი (I, II, III, IV). I ვარიანტი მიესადაგება მარკეტინგის მართვას ფუნქციების მიხედვით *(სქემა №1)*. აქ 2 მარკეტოლოგი და 1 გასაღების მენეჯერი მოიაზრება. ერთი მარკეტოლოგი ბაზარს (მთლიანობაში) შეისწავლის, მეორე კი შეადგენს მარკეტინგის გეგმა-პროგნოზს. ეს პიროვნება მარკეტოლოგ-პროგნოზისტი უნდა იყოს. ამ ვარიანტით გასაღების მენეჯერიც იმუშაებს ყველა საქონელსე და ყველა ბაზარზე ერთად. მარკეტინგის მართვის სწორედ ეს ვარიანტი გვაქვს ჩვენ ნახაზზე *(ნახაზი №3.11)* წარმოდგენილი, საშენ მასალათა მრეწველობის მცირე საწარმოს მართვის ორგანიზაციული სტრუქტურის ჩვენს მიერ რეკომენდებულ სქემაში.

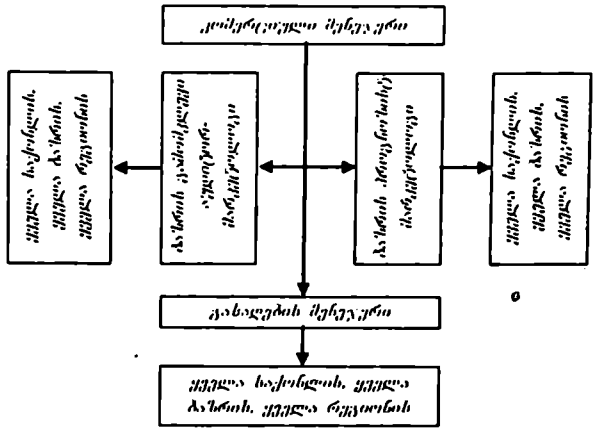
საქონლების მიხედვით, მარკეტინგის მართვის დროს *(იხ. ნახაზი №3.12)* მცირე საწარმოს დასჭირდება იმდენი აუდიტორ-მარკეტოლოგი, მარკეტოლოგ-პროგნოზისტი და გასაღების მენეჯერი, რამდენ საქონელსაც (საშენ მასალას) ყიდის. ნიმუშად ჩვენ „ა“, „ბ“ და „გ“ საქონლები ავიღეთ. თუ საწარმო კიდევ უფრო მაღალპროფილიანია, შეუძლია დააჯგუფოს საქონელი.

ბაზრების მიხედვით მარკეტინგის მართვა დასჭირდება საშენ მასალათა იმ მცირე საწარმოს, რომელიც მასალებს მრავალ ბაზარზე ყიდის. აქაც იმდენი სპეციალისტი დასჭირდება, რამდენ ბაზარსაც მუშაობს *(იხ. ნახაზი №3.14)*. ასევეა რეგიონების მიხედვით მარკეტინგის მართვის ვარიანტიც *(იხ. ნახაზი №3.15)*.

რადგან საშენი მასალების და ნაკეთობების გარკვეული ნაწილი ნაკლებტრანსპორტაბელურია და იგი ძირითადად ნედლეულის საბადოს სიახლოვეს იწარმოება და იქვე, იმავე რაიონის ბაზარზე იყიდება, ამიტომ ჩვენ ვფიქრობთ, რომ მარკეტინგის მართვის ორგანიზაციის ჩვენს მიერ წარმოდგენილი 4 შესაძლო სქემიდან საშენ მასალათა მცირე საწარმოებს მხოლოდ I და II სქემები გამოადგებათ *(ნახაზი № 3.11 და № 3.12)*, ხოლო იშვიათ შემთხვევაში III და IV სქემები *(ნახაზი № 3.13 და № 3.14)*. მარკეტინგის მართვის III და IV სქემები უფრო მისაღებია საშუალო და მსხვილი საწარმოებისთვის.

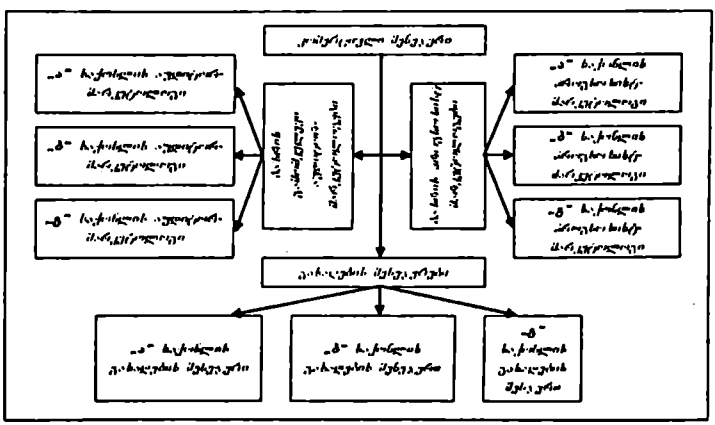
მცირე საწარმოს საფინანსო სამსახური ახლებურ გააზრებას მოითხოვს, რომელიც გარდა ფინანსისტ-მენეჯერისა უნდა დაკომპლექტდეს აუდიტორ-ფინანსისტისგან, მგეგმავ-პროგნოზისტისგან და ბუღალტრისგან. საქმე ისაა, რომ მართალია მცირე საწარმოს უფლება აქვს აწარმოოს გამარტივებული ბუღალტერია, მაგრამ მის ინტერესებშია, რომ ახდენდეს საჭირო ფულადი სახსრების პროგნოზს, ადგენდეს ფულის მოძრაობის ნაკადებს, მომგებიანობის გრაფიკს და ანგარიშობდეს უსარალო პროდუქციის მოცულობას. მცირე საწარმო, რომლის საფინანსო სამსახური ამ საკითხების მცოდნე აუდიტორ-ფინანსისტების და პროგნოზისტ-ფინანსისტებით არ იქნება დაკომპლექტებული, არაპერსპექტიულია.

მარკეტინგის სამსახური

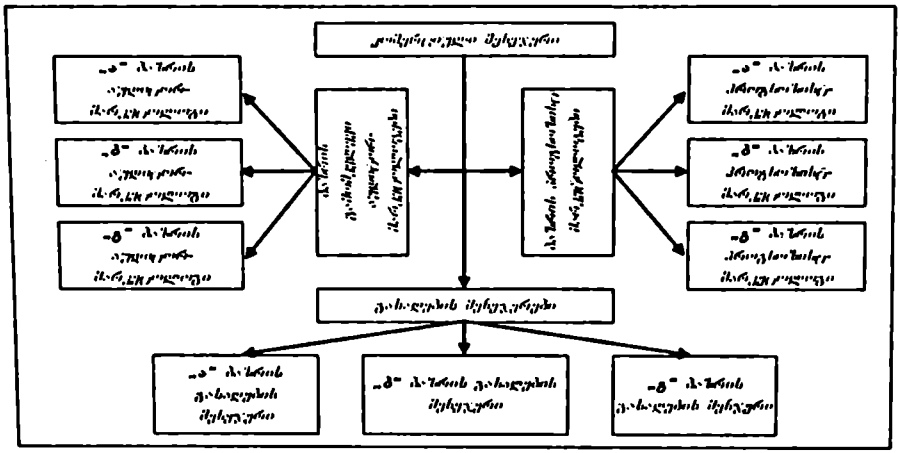


ნახაზი № 3.11 მარკეტინგის მართვის რეკომენდებული სქემა იმ მცირე საწარმოებისათვის, რომლის მარკეტინგული სამსახური ერთად მართავს ყველა საქონელს, ბაზარს და რეგიონს

მარკეტინგის სამსახური

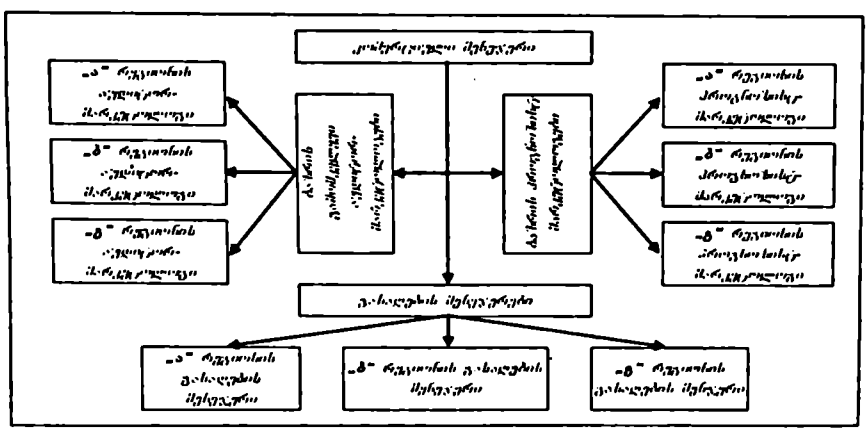


ნახაზი № 3.12 მარკეტინგის მართვის რეკომენდებული სქემა იმ მცირე საწარმოებისათვის, რომლებიც რამდენიმე საქონელს (ა, ბ, გ, და ა.შ.) აწარმოებენ.



ნახაზი № 3.13 მარკეტინგის მართვის ორგანიზაციის რეკომენდებული სქემა იმ მცირე საწარმოებისათვის, რომლებიც რამდენიმე ბაზარზე (ა, ბ, გ, და ა.შ.) მუშაობენ.

მარკეტინგის საშსახური



ნახაზი № 3.14 მარკეტინგის მართვის ორგანიზაციის რეკომენდებული სქემა იმ მცირე საწარმოებისათვის, რომლებიც რამდენიმე რეგიონს (ა, ბ, გ, და ა.შ.) ემსახურებიან.

რაც შეეხება წარმოების (და მომარაგების) მენეჯერს, მისი საქმე უფრო გ'საგაკეთ'ებელია. მთელი 70 წლის განმავლობა'ში საბჭოთა ეკონომიკა წარმოების პრიმატს ეფუძნებოდა და ამდენად წარმოების მენეჯერი, ან'ე მა'შინდელი მთავარი ინჟინერი, დირექტორის პირველ მოადგილედ ითვლებოდა. მა'შინ ჭირმის ქცევა სფეროს საქმიანობას საწარმოო სფეროს აპირობებდა. ამჟამად კი, წარმოების მენეჯერიც მარკეტოლოგებისგან მიიღებს დაკვეთას პროდ'უქციის წარმოება'ზე ან მის მოდერნი'ზაციაზე, საერთოდ პროდ'უქციის წარმოებიდან მოხსნისა და ახალი პროდ'უქციის ათვისება'ზე და ა.შ. ასე რომ, ახალ პირობებ'ში მომ'უშავე მცირე საწ'არმოს მარკეტინგის, გასაღების და წარმოება-მომარაგების სამსახ'ურის ერთობლიობა ისეთ კონგლომერანტად უნდა წარმოგიდგეს, რომელშიც ტონს მარკეტინგ'ული სამსახ'ური იძლევა.

საბა'ჭრო ურთიერთობა'ზე საწ'არმოთა გადაყვანის დროს მარკეტინგ'ული საქმიანობის წინ წამოწ'ევა არსებითად ცვლის საშ'ენ მასალათა მრეწ'ველობის მცირე საწ'არმოს მართვის ორგანი'ზაციულ სტრ'უქტ'ურას. საწ'არმო'ში ხელმძღვანელის (პრეზიდენტის) შემდეგ პირველ ადგილ'ზე (ე.ი. ვიცე-პრეზიდენტად) ინი'შნება არა წარმოების მენეჯერი (ან'უ მთავარი ინჟინერი, როგორც ეს საბჭოთა სისტემის დროს იყო), არამედ ეკონომიკის ან მარკეტინგის სპეციალისტი, რომელიც თავის მხრივ ხელმძღვანელობს მარკეტინგ'ულ, გასაღებით და საფინანსო სამსახ'ურებს.

საქართველოს საშ'ენ მასალათა მრეწ'ველობის მცირე საწ'არმოთა მართვის სტრუქტ'ურის ჩვენს მიერ რეკომენდებ'ული სქემები არც საბოლ-დებულოა და არც შეუცვლელი. პირიქით, ჩვენ მიგვაჩნია, რომ მართვის სტრ'უქტ'ურა ხშირად უნდა იცვლებოდეს და ესადაგებოდეს მცირე საწ'არმოს გარემო პირობებს და მის საჭიროებას. მაგალითად, თუ საწ'არმოს პროდ'უქცია რამდენიმე, ამასთანავე საწ'არმოსთან და ერთმანეთთან ძალზე და'შორებ'ულ ბაზრებზე იყიდება, ცხადია მას გასაღების სამსახ'ურ'ში ერთი სპეციალისტი (გასაღების მენეჯერი) არ ეყოფა. იმ შემთხვევა'ში თუ, მცირე ფირმა ერთ პროდ'უქციას აწ'არმოებს და ერთ ბაზარზე ყიდის, მას მარკეტინგის სამსახ'ურ'ში 3 კაცი არ დასჭირდება და ა.შ. ასე რომ, მცირე საწ'არმოს მართვის ორგანიზაციული სტრ'უქტ'ურა საჭიროა მაქსიმა-ლ'ურად მოქნილი იყოს და ყოველ კონკრეტულ სიტ'უაცია'ში ახლებ'ურად გადაეწ'ყოს.

როგორც ნაშრომის ანალიზ'ურ ნაწილ'ში აღვნი'შნეთ, 2002 წ'ელს საქართველოს საშ'ენ მასალათა მრეწ'ველობა'ში მოქმედებდა 236 მცირე საწ'არმო. ქვეყნის სტატისტ'იკის სახელმწ'იფო დეპარტამენტის ცნობით, მათ შორის 193 ფირმა სპეციალიზებ'ულია ერთი სახის პროდ'უქციის გამო'შვებაზე, მათ შორის 34 მცირე საწ'არმოს პროდ'უქცია არა მხოლოდ საქართველო'ში იყიდება, არამედ გადის თ'ურქეთ'ში და ირან'ში - მოსაპირკეთებელი ქვები (ნახეყარფაბრიკატების ფორმით). მი'ხან-შეწ'ონილად მიგვაჩნია, რომ ამ 34-მა მცირე საწ'არმომ მარკეტინგის მართვის

ორგანიზაცია მოაწყოს ჩვენს მიერ შეთავაზებული მესამე (ერთი საქონელი - რამდენიმე ბაზარი) და მეოთხე (ერთი საქონელი - რამდენიმე რეგიონი) სქემებით *(ნახაზები №3.13 და №3.14)*. დანარჩენმა 202-მა საწარმომ, რომლებიც ერთი სახის პროდუქციას უშვებენ და აქვე საქართველოში ჰყიდიან, სასურველია მარკეტინგის მართვა ჩვენს მიერ შეთავაზებული პირველი სქემით (*ნახაზი № 3.11: ერთი საქონელი –ერთი ბაზარი)* ააგონ, ხოლო იმ საწარმოებს, რომლებიც რამდენიმე სახის საშენ მასალებს და ნაკეთობებს ამზადებენ (236-193=43), ჩვენ ვთავაზობთ მარკეტინგის მართვის ორგანიზაციის მეორე სქემას *(ნახაზი №3.12: რამდენიმე საქონელი – ერთი ბაზარი)*.

წინასწარ ძნელია იმის გამოთვლა, თუ რა ეფექტს მისცემს ასეთი სქემებით მარკეტინგის მართვა მცირე საწარმოებს. ამით, მათ მმართველობითი ხარჯები რა თქმა უნდა არ შეემცირდებათ, მაგრამ სამაგიეროდ გაეზრდებათ რეალიზებული პროდუქციის მოცულობა, რაც გარანტირებული მოგების მომტანია.

§3.6. საბაზრო სამეურნეო მექანიზმში საშენ მასალათა მრეწველობის მცირე საწარმოთა ფუნქციონირების სრულყოფის გზები

❖ საშენ მასალათა მრეწველობის მცირე საწარმოებში მარკეტინგული გამოკვლევების დაუფლება-გამოყენების მიმართულებები

მცირე საწარმოთა მართვის ორგანიზაციული სტრუქტურის საკითხების დამუშავებისას აღვნიშნეთ, რომ უწვრილეს და წვრილ საწარმოს მმართველობით აპარატში აუცილებლად უნდა ჰქონდეს მარკეტინგის სამსახური. იგი უწვრილეს ანუ მიკრო საწარმოში მარკეტინგის მენეჯერით იქნება წარმოდგენილი, ხოლო წვრილში აუდიტორ-მარკეტოლოგითა და პროგნოზისტ-მარკეტოლოგით. პირველ შემთხვევაში მარკეტინგის მენეჯერს მოუხდება როგორც ინფორმაციის აღება ასევე მისი აუდიტი და პროგნოზირება. მეორე შემთხვევაში მარკეტოლოგ-აუდიტორი აიღებს ინფომაციას და მოახდენს მის აუდიტს, ხოლო პროგნოზისტ-მარკეტოლოგი მენეჯერთან ერთად გააკეთებს ბაზრის პროგნოზს.

თუ საწარმო მრავალპროფილურია, მარკეტინგის გეგმის შედგენის დროს პროფილური საქონლების მიხედვით უნდა დაიყოს სტრატეგიულ ბიზნეს-ერთეულებად (**Strategit Business Unit-SBU**) და თითოეულ მათგანზე ცალ-ცალკე გაკეთდეს მარკეტინგის გეგმა. ეს ასეა მიღებული საზღვარგარეთაც. ცხადია, ეს იმ შემთხვევაში უნდა მოხდეს, თუ აღნიშნული ერთეულები საქონლის (საშენი მასალის) ცალკე ჯგუფზე (ან ბაზარზე) არიან ორიენტირებულნი (მრავალპროფილურ საწარმოში SBU-ს ცნება სასაქონლო დიფერენციაციის შეესაბამება). SBU ერთეულებად დაყოფა დასჭირდებათ, ჩვენს მიერ შემოთავაზებულ მარკეტინგის მართვის ორგანიზაციის მეორე სქემის *(იხ. ნახაზი №3.12)* მომხმარებლებს. ამ სქემით მომუშავე ფირმებს ცალკეულ SBU ერთეულებზე, ე.ი. ცალკეული დასახელების საქონელზე გამოყოფილი რესურსები, საქონლის მიზნობრივი მომხმარებლები და კონკურენტებიც გააჩნიათ. ჩვენს მიერ წარმოდგენილ მარკეტინგის მართვის ორგანიზაციის მეორე სქემაზე *(ნახაზი №3.12)* მოცემული საქონლის სამი ჯგუფის („ა", „ბ", „გ") შესაბამისად უნდა გაკეთდეს სამი სტრატეგიული ბიზნეს-ერთეული (თუ საწარმო უფრო მეტი დასახელების საშენ მასალებს უშვებს, ცხადია, მაშინ უფრო მეტი) და მათზე დამოუკიდებლად შედგეს მარკეტინგის სტრატეგიაც და მარკეტინგის გეგმაც. თითოეული SBU დამოუკიდებელი მართვის და კონტროლის ობიექტი უნდა იყოს და თუკი არ გააჩნართლებს იმედებს ან ამოწურავს თავის შესაძლებლობებს, უნდა დაიხუროს ან გაიყიდოს.

მარკეტინგული გეგმის შესადგენად, ფირმას უწყვეტად უნდა მოსდიოდეს ინფორმაცია სტრატეგიულ ბიზნეს-ერთეულებზე (SBU). ამ ინფორმაციას აუდიტორ-მარკეტოლოგი მოიპოვებს მცირე მეწარმეთა კავშირებიდან, სტატისტიკის დეპარტამენტიდან, სავაჭრო პალატიდან და სხვა წყაროებიდან. ჩვენ უკვე აღვნიშნეთ, რომ ინფორმაციის მოპოვება რთული და შრომატევადი საქმეა და ამიტომ დასაშვებია მცირე საწარმომ კომერციული ხელშეკრულებები დადოს ინფორმაციის მომწოდებლებთან. რაც შეეხება შემდეგ სამუშაოებს - მონაცემების აუდიტს, ТЮЗО – ანალიზს, მარკეტინგული გადაწყვეტილებების მიღებას (MDSS), PLC-ანალიზს, CAP-ანალიზს და ა.შ. ფირმამ აუცილებლად თვითონ უნდა შეასრულოს.

SWOT – ანალიზს წინ უძღვის საწარმოს მარკეტინგის სრული აუდიტის სამუშაო (მარკეტინგული გარემოს აუდიტი, მარკეტინგის სტრატეგიის აუდიტი, მარკეტინგის ეფექტიანობის აუდიტი და ა.შ). ეს სამუშაოც ისეთი რთული და შრომატევადია, რომ ჩვენი აზრით, საშენ მასალათა მრეწველობის მცირე საწარმოებს აქაც დასჭირდებათ გარეშე აუდიტორების დახმარება, მით უფრო თუ ფირმას მხოლოდ ერთი აუდიტორ-მარკეტოლოგი ჰყავს (მაგ., უწვრილეს საწარმოში).

საწარმოს მარკეტოლოგები, აუდიტის შედეგებზე დაყრდნობით ატარებენ SWOT ანალიზს, რაც ფირმისა და მისი კონკურენტების სუსტი და ძლიერი მხარეების შეფასებაში მდგომარეობს. ჩვენ გამოვიყენეთ SWOT-ანალიზის მეთოდი და ვიანგარიშეთ შპს „შულავერის არამადნეული მასალების კომბინატის“ კონკურენტული სიძლიერე *(იხ. ცხრილი №3.26)*. წარმატების ფაქტორებად მივიჩნიეთ პროდუქციის ხარისხი, ასორტიმენტი, პროდუქციის ფასი, რეკლამა, პროდუქციის ბინაზე მიტანა, ფასდაკლება დიდი პარტიის ყიდვისას და პროდუქციის ეკოლოგიური სისუფთავე. თითოეული ფაქტორის მაქსიმალურ წონით კოეფიციენტად 10.0 მივიჩნიეთ, შევაფასეთ თითოეული ამ ფაქტორის ეხლანდელი მდგომარეობა, როგორც „შულავერის არამადნეული მასალების კომბინატში“, ისე მის კონკურენტებთან, კერძოდ სპს „ხრამში“, სპს „გასანში“ და შპს „მშენებელში“.

ჩვენი შეფასებით, რაც დაყრდნო წარმატების ფაქტორების საშუალო შეწონილ კოეფიციენტს, შულავერის კომბინატის კონკურენტული სიძლიერე აღმოჩნდა - 5,8, სპს „ხრამის“ - 7,8, სპს „გასანის“ და შპს „მშენებლის“ – 6,3. მაშასადამე, ჩვენ მიერ გამოსაკვლევად აღებული შულავერის კომბინატი კონკურენტული სიძლიერით ჩამორჩება მის მეტოქეებს რაიონში. ეს საწარმო საერთოდ არ იყენებს წარმატების ისეთ დიდ ფაქტორს, როგორიცაა ფასდაკლება დიდი პარტიებით საქონლის ყიდვის დროს და აგრეთვე მყიდველის თანდასწრებით არ ამოწმებს პროდუქციის ეკოლოგიურ სისუფთავეს, რასაც აკეთებენ სპს „ხრამი“ და სპს „გასანი“. საერთოდ უნდა აღვნიშნოთ, რომ ამ საწარმოებშიც კონკურენტული სიძლიერე არ არის უმაღლესი დონის (10,0), თუმცა ამ ეტაპზე ისინი სჯობნიან „შულავერის არამადნეული მასალების კომბინატს“.

კონკურენტული სიძლიერის ასეთი შეფასება ამჟამად საშენი მასალების მრეწველობის არც ერთ მცირე საწარმოში არ ხდება. მიგვაჩნია,

ცხრილი №3.26 *შპს შულავერის არამადნეული მასალების კომბინატის კონკურენტული სიძლიერის დადგენა[1]*

წარმატების ძირითადი ფაქტორები	*წარმატების ფაქტორების მნიშვნელობის კოეფიციენტი*	*წარმატების ფაქტორების ფაქტიური კოეფიციენტები შპს „შულავერის არამადნეული მასალების კომბინატში"*	*წარმატების ფაქტორების კოეფიციენტები კონკურენტებთან*		
			სპს „ხრამი"	*სპს „ტასატი"*	*შპს „მშენებელი"*
1. პროდუქციის ხარისხი	10	8,0	8,0	9,0	8,0
2. პროდუქციის ასორტიმენტი	10	9,0	9,0	9,0	9,0
3. პროდუქციის ბირაზე მიტანა	10	9,0	10,0	10,0	9,0
4. რეკლამა	10	8,0	10,0	10,0	10,0
5. ფასის სიმკვირე	10	7,0	8,0	9,0	8,0
6. ფასდაკლება (10%) დიდი პარტიის ყიდვისას	10	–	5,0	5,0	–
7. პროდუქციის ეკოლოგიური სისუფთავე	10	–	5,0	5,0	–
საშუალო კოეფიციენტი	*10*	*5,8*	*7,8*	*8,4*	*6,3*

რომ დროა საწარმოებმა ისწავლონ თავისი და სხვისი (კერძოდ) კონკურენტების სუსტი თუ ძლიერი მხარეების გამოყენება და გაითვალისწინონ სამუშაო პროცესში.

SWOT-ანალიზში შედის აგრეთვე, სეგმენტის მომგებიანობის ანალიზი. მხედველობაშია ბაზრის ის სეგმენტი (ან სეგმენტები), რომელიც მოცემული საწარმოს საქონელს (ან საქონელებს) უკავია. იგი იანგარიშება სეგმენტის შედეგების შეფარდებით სეგმენტის ღანახარჯებთან. მომგებიანობის სეგმენტური ანალიზი საშუალებას აძლევს საწარმოს მარკეტოლოგს შეინარჩუნოს ბაზარზე ის საქონელი, რომელიც მეტი მომგებიანობით ხასიათდება.

შემდეგ ეტაპზე საჭიროა საწარმომ განსაზღვროს მარკეტინგის მიზანი. იგი სრულ შესაბამისობაში უნდა იყოს ფირმის საერთო სტრატეგიულ მიზნებთან. მარკეტინგის მიზნის ბუნდოვანი წარმოდგენა არ შეიძლება. ყველა მცირე ფირმამ რაოდენობრივად უნდა გათვალოს და მისცეს მას შესაბამისი საშედეგო ფინანსური ეკვივალენტი. მაგალითად, თუ საკმედლე მასალების მცირე საწარმოს მარკეტინგული მიზანია ბრუნვა გაზარდოს 700 ათასიდან 900 ათას ცალ ბლოკამდე, ისიც უნდა დააკონკრეტოს ამ

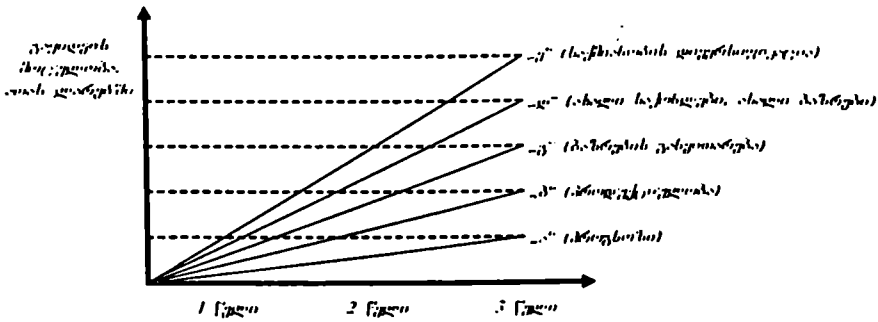
1. შედგენილია ჩვენს მიერ ექსპერტულ შეფასებებზე დაყრდნობით

მი'სნის 'შესრ'ულება რამდენი ათასი ლარით გა'ზარდის მოგებას. ფირმამ მარკეტინგის მი'სანი 'შეიძლება პროცენტებითაც გამოხატოს (მაგ., რეგიონ'ულ ბა'სარ'ზე 15%-იანი წილის დაკავება და სხვა), მაგრამ უმჯობესია მისი რაოდენობრივ მაჩვენებელში გამოხატვა, რადგან იგი საწარმოს უადვილებს სამუშაოს მიზნის მისაღწევად არჩე'ულ სტრატეგიულ ქმედებათა ეფექტიანობის გამოთვლას.

მიზნის დადგენის 'შემდეგ, საშენ მასალათა მცირე საწარმომ 'უნდა მოახდინოს იმ სტრატეგიის ანალიზი, რომლის სა'შუალებითაც მიაღწევს თავის მიზანს. იგი 'უნდა დაიწყოს ე.წ. Cap-ანალი'ზის (Cap – ნი'შნავს ინტერვალს) პროცედ'ურებით. Cap-ანალიზი იწყება ფირმის მდგომარეობის პროგნო'ზით მომავალ საგეგმო პერიოდ'ში, ექსპერტული 'შეფასებების მეთოდით. Cap-ანალიზისთვის ექსპერტული 'შეფასებების მეთოდის გამოყენების უპირატესობას ვასაბ'უთებთ შემდეგი არგ'უმენტებით: მცირე საწარმო თავისი ძალებით ვერ შესძლებს მათემატიკური მოდელირების მეთოდის გამოყენებას და მეორე, როგორც სპეციალისტები წერენ „ექსპერტ'ულ შეფასებათა მეთოდებს თანამედროვე პირობებ'ში დიდი მნი'შვნელობა უნდა მიენიჭოთ ისეთ მოვლენათა და ტენდენციათა პროგნო'ზირება'ში, რომელთა შესწავლაც საგრძნობლად რთულდება მათ შესახებ საკმარისად სარწმ'უნო ინფორმაციის 'უქონლობის გამო" *(ვ. კილასონია, თ. მახვილაძე „პერსპექტიული ეკონომიკური ანალიზი", თბ., 1995, გვ. 69).* სა'შენ მასალებ'ზე და ნაკეთობებ'ზე მოთხოვნის პროგნო'ზირება რამდენიმე წლით ადრე სწორედ ასეთ მოვლენათა რიცხვს მიეკ'უთვნება.

ექსპერტულ შეფასებათა მეთოდი ამ დარგ'ში სპეციალისტების (ექსპერტების) ღრმა ცოდნასა და ინტ'უიციას ეყრდნობა. იმისათვის, რომ გადაწყვეტილება სუბიექტური არ იყოს, ფირმამ 'უნდა გამოიყენოს კოლექტიური ექსპერტ'ული შეფასების მეთოდი, ე.ი. მარკეტინგ'ული პროგნო'ზის გაკეთება'ში საწარმოს მთელი კოლექტივი ჩართოს. აქ განსაკ'უთრებით შედეგის მომცემი მისი ერთ-ერთი სახე „გონებრივი 'შტურმი" იქნება, რომელიც იდეათა კოლექტიური გენერაციის პრინციპზეა დაფ'უძნებ'ული. ჩვენი აზრით, 'უკეთესი იქნება, თ'უ ამ საქმე'ში არა მთელი კოლექტივი, არამედ ისეთი პირები ჩაერთვება, რომელთაც ასოციატ'ური აზროვნება შეუძლიათ. ეწ'ოდოთ მათ დროებით ექსპერტები და მათ რიცხვ'ში შევიყვანოთ მცირე საწარმოს პრეზიდენტი, ვიცე-პრეზიდენტი, კომერცი'ული მენეჯერი, აუდიტორ-მარკეტოლოგი, პროგნო'ზისტ-მარკეტოლოგი, ფინანსების მენეჯერი და წარმოების და გასაღების მენეჯერები.

თუ CAP-ანალიზს გრაფიკ'ულად წარმოვიდგენთ *(იხ. ნახაზი №3.15)* ფირმის ექსპერტების მიერ მესამე წლისთვის შედგენილი სა'შენ მასალათა ნაკეთობებ'ზე მოსალოდნელი რეალიზაცია „ა" წერტილ'ში მოხვდება, მა'შინ როცა საწარმოს მიზანი „ე" წერტილ'ში მოხვედრაა. ცხადია, მი'სანი მეტად და'შორებ'ულია მოსალოდნელ რეალიზაციას. „ა" წერტილიდან „ე" წერტილამდე არსებ'ული ინტერვალის დაფარვისთვის ფირმას ვთავაზობთ გამოიყენოს მართვის ცნობილი სპეციალისტის ი. ანსოფის მატრიცა, რომელიც *ნახაზებ'ზე №3.15 და №3.16* წარმოვადგინეთ.

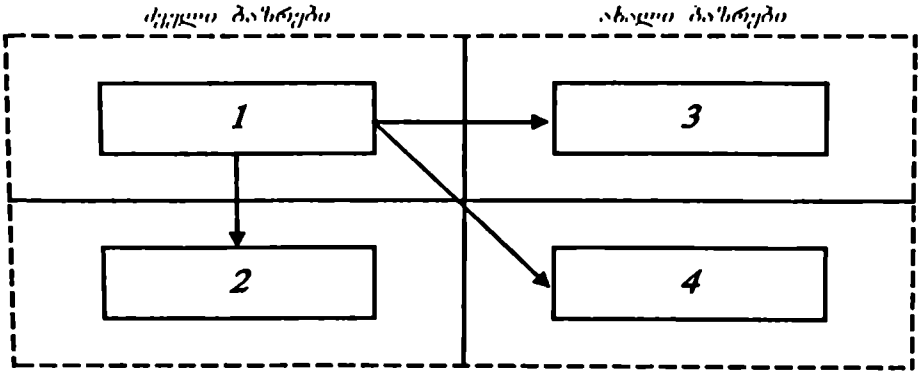


ნახაზი №3.15 მარკეტინგის მიზანი და სტრატეგია (Cap-ანალიზი) *(Взято А.К. и др. стратегическое планирование и анализ эффективности инвестиции М., 1997, стр. 46)*

ანსოფის მატრიცის მიხედვით, გაყიდვის მოცულობის ასამაღლებლად „ა“ წერტილიდან „ბ“ წერტილამდე საწარმოს დასჭირდება მხოლოდ ოპერაციული საქმიანობის პროდუქტიულობის ამაღლება. ამით დაიფარება (შეივსება) „ა-ბ“ ინტერვალი. „ბ“ წერტილიდან „ე“ წერტილამდე ინტერვალის შევსებისთვის ფირმამ უკვე უნდა შეცვალოს თავისი მოქმედების სტრატეგია ბაზარზე. მათ შორის „ბ“ წერტილიდან „გ“ წერტილამდე ინტერვალის დაფარვას დასჭირდება საწარმოს მიერ ი. ანსოფის პირველი სტრატეგიის გამოყენება, კერძოდ დამატებითი მუშაობა არსებულ ბაზრებზე (ფასების შემცირება, რეკლამის გაფართოება, საქონლის შეფუთვის სრულყოფა და ა.შ.). „გ“ წერტილიდან „დ“ წერტილამდე ინტერვალის დაფარვას – მეორე და მესამე სტრატეგიის გამოყენება, კერძოდ ბაზრების გაფართოება (საქონლის არსებული ასორტიმენტით ახალ ბაზრებზე გასვლა) და ახალი საქონლის გამოშვება (ახალი საქონლის გაყიდვა ძველ ბაზრებზე). „დ“ წერტილიდან „ე“ წერტილამდე ინტერვალის დაფარვას ანუ ფირმის საბოლოო მიზნის მიღწევას კი მეოთხე სტრატეგიის გამოყენება ანუ საქმიანობის დივერსიფიკაცია.

ჩვენი თვალთახედვით, საშენ-მასალების ძნელად ტრანსპორტაბელურობის გამო, მცირე საწარმოებს ნაკლებად გამოადგებათ მესამე სტრატეგია, კერძოდ ახალი ბაზრების ათვისება, ცხადია, მაშინ როცა სხვა ქალაქებსა და რაიონებში ან საგარეო ბაზრებზე გასვლა იგულისხმება. ამიტომ, მათ ეს სტრატეგია ან არ უნდა გამოიყენონ ან მისი გატარების მიზანშეწონილობა სპეციალური ეკონომიკური გათვლებით უნდა დაასაბუთონ.

ამრიგად, ნაშრომის ამ ნაწილში ჩვენ ვთავაზობთ მცირე საწარმოებს ისწაკლონ საზღვარგარეთ გავრცელებული SWOT და CAP ანალიზების ჩატარება. ამისათვის, ნიმუშად ჩავატარეთ შპს „შულავერის არამადნეული მასალების კომბინატის“ SWOT –ანალიზი. კერძოდ, ვიანგარიშეთ მისი კონკურენტული სიძლიერე ჩვენს მიერ შედგენილი ფაქტორთა კომპლექსის



ნახაზი №3.16 *ი. ანსოფის მატრიცა (საქონელი/ბაზრები)*

მიხედვით და შეუძლიათ იგი კონკურენტებს – სპს „ხრამს", სპს „გასანს" და შპს „მშენებელს", რის შედეგადაც გაქრეთდა დასკვნები. CAP ანალიზის ჩასატარებლად მცირე საწარმოებისთვის უპირატესობა ანსოფის მატრიცას მიეანიჭეთ. SWOT-ანალიზით მცირე ფირმები კონკურენტულ სიძლიერეს დაადგენენ, CAP-ანალიზით კი, განვითარების სტრატეგიას აირჩევენ.

❖ ***ინვესტიციური და ფინანსური საქმიანობის საზღვარგარეთული მეთოდების (ფულადი ნაკადების დისკონტირება, უზარალო პროდუქციის მოცულობის პროგნოზირება, ინვესტიციური პროექტების ეკონომიკური შეფასება, გაკოტრების საფრთხის პროგნოზი და ა.შ) დაუფლების და გამოყენების მიმართულებები.***

ფინანსური პროგნოზირების დაუფლება და სრულყოფა მცირე საწარმოებში ძალიან დაბალ დონეზე დგას. ფინანსური გეგმა ბიზნეს-გეგმის მნიშვნელოვანი ნაწილია, რითაც უნდა გამოიჩნდეს, როგორ დაფარავს ფირმა თავის გადასახადებს, როდის გახდება მომგებიანი და ა.შ. საქართველოს საშენ მასალათა მრეწველობის წევრების მიერ შერჩეული მცირე საწარმოების ბიზნეს-გეგმების შესწავლამ გვიჩვენა, რომ მათში ფინანსური გეგმები მეტად ხერელედ არის შედგენილი, მოგების გარდატეხის წერტილი (მომგებიანობის წერტილი) თითქმის არსად არ არის ნაჩვენები, ნაღდი ფულის მოძრაობის უწყისები (ანგარიშები) შეესაბამება მხოლოდ ძირითად საქმიანობას და არ არის ნაჩვენები საინვესტიციო და საფინანსო საქმიანობა, ანგარიშის პერიოდებად აღებულია არა თვეები, არამედ კვარტლები (რაც დაუშვებელია პირველი საგეგმო

წლისთვის), ზოგიერთ საწარმოთა ნაღდი ფულის მოძრაობის ანგარიში მოგება-ზარალის ანგარიშის იდენტურია და ა.შ. ეს ყველაფერი იმას ნიშნავს, რომ მცირე ფირმებმა არც ამ ანგარიშის სწორი შევსება იციან და არც მის ცოდნას მიიჩნევენ საჭიროდ. ცოდნის აუცილებლობა კი იმაში მდგომარეობს, რომ ნაღდი ფულის ნაკადების ანგარიშით ვლინდება ფულის ნაკლებობა ან სიჭარბე საწარმოში.

სხვათაშორის, ნაღდი ფულის მოძრაობის ნაკადების (CASH FLOW) ანგარიში საზღვარგარეთაც მხოლოდ 1988 წლიდან ჩაირთო წლიურ ანგარიშგებაში. რუსეთში საყალდებულო გახდა 1996 წელს. ჩვენთან ეს ანგარიში როგორც ფინანსური (საბუღალტრო) ანგარიშგების ნაწილი, საყალდებულო ჯერ არ არის. თუმცა საქართველოშიც მალე დამკვიდრდება და მისი საჭიროება აქედანვე უნდა გააცნობიეროს საშენ მასალათა მრეწველობის მცირე საწარმოებმა.

მცირე მეწარმეებთან პირად საუბრებში გამჟღავნდა, რომ ზოგიერთი მეწარმე ფულის ნაკადების ანგარიშს მოგება-ზარალის ანგარიშთან აიგივებს და მის შედგენას ზედმეტად თვლის - ეს არასწორია. მოგება-ზარალის ანგარიშში დაფიქსირებული მოგება არის განსხვავება საწარმოთა შემოსავლებსა და აღრიცხულ ხარჯებს შორის, ნაღდი ფულის ნაკადი კი იმ ფულის რაოდენობას წარმოადგენს, რომელიც ფირმამ თავისი საქმიანი გარიგებებით გამოიმუშავა. გარდა ამისა, მოგება-ზარალის ანგარიშში თანხები დარიცხვისთანავე ხვდება, მიუხედავად იმისა, ფაქტიურად გადმოირიცხა იგი საწარმოს ანგარიშზე თუ არა, ფულის ნაკადების ანგარიშში კი რეალური ფული, ანუ ფირმის ანგარიშზე ჩამორიცხული (ან საწარმოს ანგარიშიდან გადარიცხული) ფულადი სახსრები აღირიცხება.

ამრიგად, საწარმოს ლიკვიდურობის გასაგებად აუცილებლად საჭიროა ფულის ნაკადების პროგნოზირება პირველ საპროგნოზო წელზე თვეების მიხედვით, მეორეზე – კვარტლების, ხოლო მესამეზე – მთლიანი წლის მიხედვით.

ფულის ნაკადების გამოთვლა შეიძლება პირდაპირი და ირიბი მეთოდებით. ჩვენ მიგვაჩნია, რომ პირდაპირი მეთოდი უფრო სარწმუნო და უფრო ადვილია მცირე საწარმოში გამოსაყენებლად, ამდენად, რეკომენდაციას ვუწევთ ამ მეთოდს და წარმოვადგენთ მისი ანგარიშის მეთოდიკას *(იხ. ცხრილი №3.27)* ბუღალტრული აღრიცხვის ევროპული ანგარიშების გამოყენებით. ეს ანგარიში შეუდგინეთ საშენ მასალათა მცირე საწარმო „დიდოსტატს" 2003 წლისთვის. შპს „დიდოსტატში" 2003 წელს დაგეგმილია პროდუქციის რეალიზაცია 30 ათ. ლარის სიდიდით. იგი ეხება მხოლოდ სამშენებლო ბლოკების გაყიდვას. მისი რეალიზაცია დაყვავით თვეების მიხედვით. რეალიზაციით მიღებული ფული ჯერჯერობით 62-ე ანგარიშზე აისახება, ახალ ბუღალტერიაზე გადასვლის შემდეგ კი 1410 ანგარიშზე. ძირითად საქმიანობიდან ფულის მიღება „დიდოსტატს" აგრეთვე, დაუგეგმეთ კვარტალში 300-400 ლარის სიდიდით ანგარიშვალდებულ პირებზე (ძველი ანგარიშის №171, ახალი 3160), რომლებიც მთლიანად ვერ გახარჯავენ საქვეანგარიშოდ მიღებულ თანხებს

და მას, სალარო'ში 'უკან დააბრ'უნებენ. ფ'ულის სხვა მიღებებ'ში დაე'გეგმეთ ბი'უჯ'ეტიდან იმ სადაც'ო 5000 ლარის დაბრ'უნება, რომელიც „დიდოსტატიდან" არასწ'ორად გადაირიცხა 2002 წ'ლის თებერვალ'ში და რომელ'საც ამჟამად დავა მიმდინარ'ეობს.

ძირითადი საქმიანობიდან ფ'ულის გაც'ემის ნაკადებ'ში ხედება 12000 ლარის ხარჯ'ი მასალების და ნედლ'ეულის ყიდვა'ზე, 9000 ლარი მ'უშა-მოსამსახ'ურეთათვის ხელფასის გაც'ემა'ზე, 7500 ლარი ბი'უჯ'ეტ'ში და არასაბი'უჯ'ეტო ფონდებ'ში გადარიცხვებ'ზე და სხვა გასაწ'ლები (კერძოდ, საკანც'ელარიო და ტრანსპორტის ხარჯ'ი) 1310 ლარი.

2003 წ'ელს შპს „დიდოსტატ'ში" საინვესტიციო საქმიანობა'ში ფ'ულის ნაკადები წ'არმოგ'იდგება მხოლოდ ფ'ულის გაც'ემით: მარტ'ში 5000 ლარი და სექტ'ემბერ'ში 10000 ლარი. ამ თვეებ'ში დაე'გეგმეთ ტექნოლოგი'ური ხაზების გადაიარაღ'ება. რადგან „დიდოსტატს" საამისო 'შემოსავალი არც ძირითადი და არც საინვესტიციო საქმიანობიდან არ ექნება, ამიტომ საფინანსო საქმიანობა'ში იგივე თვეებ'ში დაე'გეგმეთ ფ'ულის მიღების ნაკადები გრძელვადიანი კრედიტის სახით. სესხის დაფარვა დაიწ'ყება 2004 წ'ლიდან და ასევე მოხდება პროცენტის გადახდაც. ამიტომ, შპს „დიდოსტატს" 2003 წ'ელს საფინანსო საქმიანობა'ში ფ'ულის გაც'ემა არ ეგეგმება.

ცხრილი №3.27 გვიჩვენებს, რომ შპს „დიდოსტატ'ში" 2003 წ'ელს საქმიანობის სამივე სფეროს ერთობლივი ფ'ულადი ნაკადი დადებითია. ე.ი. ფ'ულის მიღებები ფ'ულის გაც'ემებს აღემატება. თ'უ „დიდოსტატმა" ამ პროგნო'ზით იმ'უშაოს, მას არც ერთ თვე'ში არ ექნება შ'ეფერხებები ვალის ვალდებ'ულებების განაღდებაში. ფ'ულადი ნაკადების პროგნო'ზირების ამ მაგალითით იმის ჩ'ვენება გვინდა, რომ თ'უ მცირე საწ'არმოები ყოველთვის წ'ინასწ'არ შეადგ'ენენ ფ'ულის ნაკადების მოძრაობის პროგნო'ზებს, მათ ეცოდ'ინებათ, როდის იქნებიან ლიკვიდ'ური ე.ი. გადამხდელ'უნარიანი და როდის არა. ასევე წ'ინასწ'არ მიიღებენ ღონისძ'იებს არალიკვიდ'ურობის აღმოსაფხ'ვრელად.

ფ'ულადი სახსრების ნაკადი ლიკვიდ'ური იქნება მა'შინ, თ'უ ცხრილის 1, 2ა, 3ა და 4ა პოზიციების ჯამი მეტი იქნება ცხრილის 2ბ, 3ბ და 4ბ პოზიციების ჯამ'ზე (1+2ა+3ა+4ა) > (2ბ+3ბ+4ბ), ხოლო თ'უ პირიქით, მა'შინ საწ'არმო'ში ადგილი ექნება ფულის დეფიციტს, რის გამოც მას არ 'შეეძლება გადასახადების გადახდა და ინვესტიციური საქმიანობის განხორციელება. ამდენად, ფ'ულის ნაკადების მოძრაობის ანგარი'ში წ'ინასწ'არ სიგნალს აძლევს ფირმას იმის 'შესახებ, თ'უ საგეგმო წ'ლის რომელ თვე'ში არ ეყოფა ფ'ული ან პირიქით ექნება ჭარბი, იცის რა ეს მეწ'არმემ, ცხადია გეგმავს მის 'შესაბამის ღონისძ'იებებსაც.

ყოველივე აქედან გამომდინარე, ვისაც ასეთ კითხვას: ვისთვისაა უფრო საჭირო ფ'ულის ნაკადების მოძრაობის ანგარი'შის 'შედგენა? – საწ'არმოებისთვის, ბანკისთვის, თ'უ ინვესტორისთვის? ჩვენი აზრით, იგი უპირველესად სწ'ორედ ფირმებისთვის (განსაკ'უთრებით მცირესთვის, რომელსაც სახსრებიც მცირე აქვს) არის საჭირო და მხოლოდ ამის 'შემდეგ, მისი კონტრაგენტებისთვის, მიუხედავად იმისა, თ'უ რა

ურთიერთობაში არიან ისინი მასთან – სესხს აძლევენ, ინვესტიციას თუ ნედლეულს და მასალას აწოდებენ ნისიად.

საწარმოსთვის ასევე აუცილებელია მომგებიანობის გრაფიკის შედგენის ცოდნაც. მისი ანგარიში და აგების დაუფლება ფირმას საშუალებას აძლევს გაიგოს როდის გახდება იგი უზარალო და დაიწყებს მომგებიან მუშაობას. ეს პირველ რიგში მისთვისაა საჭირო და შემდეგ მისი კონტრაგენტებისთვის. ამიტომ ახლადგახსნილი საწარმო, კერძოდ მისი ფინანსური მენეჯერი ამას საფინანსო გეგმის შედგენის დროს თვითონ უნდა აკეთებდეს.

მომგებიანობის გრაფიკი სხვადასხვა ლიტერატურაში სხვადასხვა სახელით გვხვდება. მას უწოდებენ „უზარალობის გრაფიკს", „თვითანახლაურების გრაფიკს", „მკვდარი წერტილის გრაფიკს" და ა.შ. ჩვენი აზრით კი ყველას „მომგებიანობის გრაფიკი" სჯობია, რადგანაც საწარმოს მიზანი უფრო მეტია, ვიდრე უზარალო მუშაობა და ეს არის მოგების მიღება.

ამ გრაფიკის ანგარიშისთვის ფირმის საფინანსო სამსახურმა ერთობლივი ხარჯები (tc) უნდა დაყოს საერთაშორისო კლასიფიკატორის მიხედვით. ასეთი მიდგომით, იგი იყოფა ცვალებად ხარჯებად (variable costs) და მუდმივ ხარჯებად (fixed costs).

მომგებიანობის გრაფიკის აგების არსი იმაშია, რომ ვიპოვოთ ის წერტილი, რომელსაც „მომგებიანობის გარდატეხის წერტილი" ეწოდება. ამ დონეზე საწარმოს ზარალი აღარ აქვს და მოგების მიღებას ამ წერტილიდან იწყებს.

მომგებიანობის გარდატეხის წერტილის ანგარიშის ეკონომიკური არსი მდგომარეობს კონკრეტული საქონლის (მომსახურების) მიწოდება-მოთხოვნის ურთიერთკავშირში. ამასთან, ფირმის ფინანსურმა სამსახურმა უნდა იცოდეს, რომ საქონლის მიწოდების მართვა მას შეუძლია წარმოების დანახარჯებით, ხოლო მოთხოვნის მართვა არ ძალუძს.

მომგებიანობის გარდატეხის წერტილი შეესაბამება პროდუქციის გარკვეულ მოცულობას, რომლის გაყიდვა ფირმას ზარალს აღარ აძლევს და ასეთ დროს, ფირმის შემოსავალი წარმოების ხარჯების ტოლია.

მომგებიანობის გარდატეხის წერტილი (X) ისაზღვრება, როგორც შეფარდება წარმოების მუდმივ ხარჯებსა (FC) და ერთეული პროდუქციის ფასსა (P) და ერთეულ პროდუქციაზე მოსულ ცვალებად დანახარჯებს (VC) სხვაობას შორის.

$$X = \frac{FC}{P - VC}$$

X – მომგებიანობის გარდატეხის წერტილია (რეალიზაციის მოცულობა ერთეულებში);
P *– ერთეული პროდუქციის ფასი;*
FC *– მუდმივი დანახარჯები;*
VC – ცვალებადი დანახარჯები ერთეულ პროდუქციაზე.

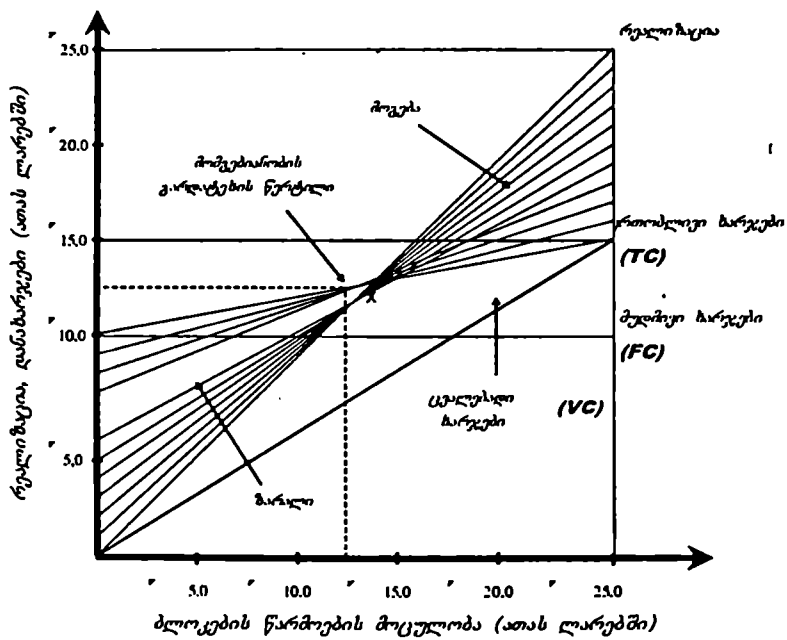
ცხრილი №3.27 ფულადი ნაკადების მოძრაობის პროგნოზი შპს „დიდოსტატში“ 2003 წელს ბუღალტრული აღრიცხვის საერთაშორისო სტანდარტებით მიღებული ანგარიშის ნომრების მიხედვით'

	ფულის ნაკადები	2004 წლის სულ	მათ შორის თვეების მიხედვით											
			იანვარი	თებერვალი	მარტი	აპრილი	მაისი	ივნისი	ივლისი	აგვისტო	სექტემბერი	ოქტომბერი	ნოემბერი	დეკემბერი
1	ფულის ნაშთი ტრანზიტის დასაწყისში	500	500	500	550	650	700	800	1000	1075	1160	1460	6560	6640
2	ფულადი ნაკადები ძირითადი (საოპერაციო) საქმიანობიდან:	36200	1000	2000	2700	2000	3000	2800	2500	2700	3400	8100	2600	3400
ა.	ფულის მიღება (შემოსავალი) - სულ													
	მათ შორის:													
	- ფულის მიღება პროდუქციის და მომსახურების გაყიდვით (ანგარიშგების პერიოდის განმავლობაში ნაღდი ფულით - 60, ანგარიშზე - 62, ანგარიშით - 1410)	30000	1000	2000	2500	2000	3000	2500	2500	2700	3000	3100	2600	3100
	- მიღებულიდან მიღებული ავანსები (ანგარიშგების პერიოდის განმავლობაში ნაღდი ფულით - 60, ანგარიშზე - 3120)		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	-ანგარიშსწორების პირობით ფულის ღირებულების (ანგარიშის ნაწილი ნომერი - 71, ანგარიში ნომერი - 3160)	1200	-	-	200	-	-	300	-	-	400	-	-	300
	- ფულის სხვა მიღებები (ანგარიშგების პერიოდის განმავლობაში ნაღდი ფულით - 67, 68, 63, 70, 80, 81, ანგარიში ნომერი - 3110, 8110)	5000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5000	-	-
ბ.	ფულის გაცემა (გამავალი) - სულ	29810	950	1950	2600	1950	2900	2600	2425	2615	3100	3000	2520	3200
	მათ შორის:													
	- ნედლეულის და მასალების ყიდვა (ანგარიშის ნაწილი ნომერი 60, ანგარიში ნომერი - 3110)	1200	400	800	1000	800	1200	1000	1000	1080	1200	1240	1040	1240
	- შრომისანაზღაურებაზე ხელფასის გაცემა (ანგარიშის ნაწილი ნომერი - 70, ანგარიში ნომერი - 3130)	9000	300	600	750	600	900	750	750	810	900	930	780	930
	- პირადში და არაბანკირულ ურთიერთ გადარიცხვები (ანგარიშის ნაწილი ნომერი - 67, 68, ანგარიში ნომერი - 3190, 3110, 3120, 3130, 3150, 3190)	7500	250	500	625	500	750	625	625	675	750	775	650	775

– დაზღვეს ბინების (სტრუქტურის ქვედა ნაწილი - 20, 23, 25, 26, 71, 80, 81, ანალი ნაწილი - 1640, 1660, 7400, 1430, 8210, 8220, 9290, 9210, 7465)	1,100	–	50	225	50	50	225	50	50	250	55	50	225
3	წელიდი ნაკადები ბანკებისგან საქმიანობიდან:													
ა	წელის მიღება (შემოსავალი) - ხელ													
	მათ შორის:													
– კრედიტიდან აქტივების და არაფინანსური აქტივების რეალიზაცია (სტრუქტურა ნაწილის ქვედა ნაწილი - 08, 47, 48, ანალი ნაწილი - 8140, 2510, 2530)	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
ბ	წელის გაცემა (გასავალი) – ხელ													
– კრედიტიდან დაზღვევის კაპიტალის და არაფინანსური აქტივების შეძენა (ნაწილის ქვედა ნაწილი - 04, 06, 08, 50, ანალი ნაწილი - 2124, 2410, 2420, 2440, 2490, 2510, 2520, 2530, 2540, 2590)	15000	–	–	5000	–	–	–	–	–	10000	–	–	–
4	წელიდი ნაკადები საფინანსო საქმიანობიდან:													
ა	წელის მიღება (შემოსავალი) - ხელ													
	მათ შორის:													
– ბანკე და კრედიტიდან კრედიტების მიღება (სტრუქტურა ნაწილის ქვედა ნაწილი - 90, 92, 94, 95, ანალი ნაწილი - 4140, 3210, 3230)	15000	–	–	5000	–	–	–	–	–	10000	–	–	–
ბ	წელის გაცემა (გასავალი) – ხელ													
– ბანკე და კრედიტიდან კრედიტების დაბრუნება და პროცენტების გადახდა (ნაწილის ქვედა ნაწილი - 90, 92, 94, 95, 75, ანალი ნაწილი - 4140, 3210, 3230)	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
5	წელიდი ბანბების ეროვნული ნაკადი 2015 "დიდიტალში" 2003 წელის	6890	500	550	650	700	800	1000	1075	1160	1460	6560	6640	6890
6	წელის ნაშთები ეროვნის ბოლოს 2015 "დიდიტალში"	6890	500	550	650	700	800	1000	1075	1160	1460	6560	6640	6890

1. (ცხრილი შეიცვალა ჩვენს მიერ 2015 "დიდიტალის" პრივატიზაციის რეალიზაციის 2014 წლის პრიორიტეტულ მიმართულებებზე დაყრდნობით.

მომგებიანობის გარდატეხის წერტილის საანგარიშოდ ახლადგახსნილი საწარმოსათვის მოგების პირობითი მაჩვენებლები, რომლის სიმძლავრე წელიწადში 25000 ბლოკია და ეთქვით, რომ ეს კარგი მაგალითი იქნება საშინ მასალათა მრეწველობის ყველა მცირე ფირმისთვის. ასეთივე პირობით ეკონომეტრებთ, რომ ერთი ბლოკის საბაზრო ფასი 1 ლარია, მუდმივი ხარჯები 10 ათ. ლარი, მაქსიმალური რეალიზაცია 25 ათ. ლარი, ცვალებადი ხარჯები 15 ათ. ლარი (ერთეულ პროდუქციაზე 0,6 ლარის ანგარიშით). თუ ამ მაჩვენებლებს გრაფიკზე გადავიტანთ, მივიღებთ გამოსახულებას *(იხ. ნახაზი №3.17)*, რომელზეც რეალიზაციის მოცულობის და ერთობლივი ხარჯების ხაზების გადაკვეთის წერტილი არის მომგებიანობის გარდატეხის წერტილი, იგი 14 ათ. ლარის ტოლია. ეს კი იმას ნიშნავს, რომ საწარმო მოგების მიღებას მას შემდეგ დაიწყებს, როგორც კი წელიწადში გაიყიდის 14 ათ. ლარის პროდუქციას (ე.ი. 14000 ბლოკს).



ნახაზი №3.17 **მომგებიანობის გარდატეხისს გრაფიკი**

ფირმას შეუძლია მართოს მომგებიანობის გარდატეხის წერტილი. თუ იგი შესძლებს ბლოკების ფასების გაზრდას ბაზარზე, მაშინ პროდუქციის უზარალო მოცულობა, რომელიც ჩვენს მაგალითზე 14000 ბლოკს შეადგენს, კიდევ უფრო შემცირდება. იგი ასევე იკლებს, თუ საწარმო ცვალებად დანახარჯებს შეამცირებს.

კიდევ უფრო მოსაგვარებელია მცირე საწარმოებში საინვესტიციო და საფინანსო საქმიანობის ეკონომიკური მხარე. მცირე ფირმებში საინვესტიციო საქმიანობა ძირითადად პირდაპირი ინვესტიციებით გრძელვადიან აქტივებშია (შენობა-ნაგებობების აშენება-შესყიდვა, მოწყობილობის, ტექნოლოგიების შექმნა – შესყიდვა, მოდერნიზაცია და ა.შ.) წარმოდგენილი, ხოლო საფინანსო საქმიანობა კრედიტების აღება-დაფარვით. ორივეს ეკონომიკური დასაბუთება სჭირდება. საქართველოს საშენ მასალათა მრეწველობის მცირე ფირმები ფაქტიურად არ ახდენენ არც ინვესტიციური პროექტების ეკონომიკურ შეფასებას და არც კაპიტალის სტრუქტურის მართვას. ისინი ამ საკითხს მეტად ზერელედ უდგებიან. მათთან მთავარ როლს თამაშობს საწარმოს დამფუძნებლების გადაწყვეტილება - განახორციელონ ეს იდეა. ასე რომ, არა თუ მცირე, არამედ საშუალო სიდიდის საწარმოებშიც კი ინვესტიციური პროექტი მისი პირველადი, შეიძლება ითქვას იდეის დონეზე შეფასებით (ისიც არაპროფესიული შეფასებით) ხორციელდება. ამაში საქართველოს საშენ მასალათა მრეწველობის ზოგიერთ მცირე და საშუალო საწარმოთა ხელმძღვანელ პირებთან გასაუბრებით დავრწმუნდით.

ჩვენ აღვნიშნეთ, რომ თავიდანვე, როცა მცირე ფირმები ფუძნდებიან და გარკვეულ კაპიტალს სდებენ შენობა-ნაგებობათა აშენებაში, მოწყობილობის შეძენაში თუ ტექნოლოგიის ყიდვაში, ვარიანტების შერჩევას თანამედროვე ეკონომიკური აპარატით არ ახდენენ. მათთან მთავარ როლს მხოლოდ ფასი თამაშობს – თუ ფასი დაბალია, მაშინ პროექტი მათთვის მისაღებია. მათი პოზიცია ერთი მხრივ გასაგებია, რადგან მცირე ფირმებს კაპიტალიც მცირე აქვთ, მაგრამ დაბალფასიანი აქტივი სარისკოა, იგი ან ამორტიზებულია ან დაბალი წარმადობის. ამიტომ საშენ მასალათა მცირე ფირმებს რეკომენდაციას ვაძლევთ, ინვესტიციური გადაწყვეტილებების მიღების კრიტერიუმში მხოლოდ ფასი არ იყოს, რომ მათ პროექტის ტიპიც მიიღონ მხედველობაში და რისკიც შეაფასონ, რასაც ისინი ამ პროექტის არჩევით სწევენ.

ამრიგად, საქართველოს მცირე და საშუალო საწარმოებმა არ იციან ინვესტიციური პროექტის შეფასება. პრობლემა ის არის, თუ როგორ მიაწვდეთ ეს ცოდნა მათ და დავარწმუნოთ მის საჭიროებაში. ჩვენი აზრით, მათ ამ საქმეში მცირე საწარმოთა განვითარებისა და მხარდაჭერის სამთავრობო ცენტრი უნდა დაეხმაროს. სხვათაშორის, დასავლეთის მეცნიერების გამოკვლევით დადგენილია, რომ 20-30 წლის წინ სხვა ქვეყნების მცირე საწარმოთა მენეჯერებმაც თითქმის არ იცოდნენ ეს საქმე. მაგალითად, რ. სოლდოფსკი, რომელმაც 1971 წელს გამოიკვლია ავსტრალიის მცირე საწარმოები მწუხარებას გამოთქვამს იმის გამო, რომ მათი მენეჯერები „აბსოლუტურ უცოდინრობას ამჟღავნებენ ამ საქმეში.“ იგივე დაადგინეს ბეილსმა და მაკნელმა ახალი ზელანდიის მცირე საწარმოების გამოკვლევის დროს 1984 წელს და აღნიშნეს, რომ „ისინი ინვესტიციური პროექტების შეფასების რთულ მეთოდებს არ იყენებენ, იქ უფრო გამოყენებულია ინვესტიციების შეფასების მარტივი მეთოდები (მაგ., გამოსყიდვის

ეადა გამოთვლილი მომავალი ფულადი ნაკადების დისკონტირების გარეშე). სხვადასხვა დროს, სხვადასხვა ქვეყნებში ჩატარებულ გამოკვლევებში კლამერმა, ფრემგენმა, გიტმანმა, ფორესტერმა და სხვებმა და დაადგინეს, რომ შეიმჩნევა ინვესტიციური გადაწყვეტილებების შეფასების რთული მეთოდების გამოყენების ზრდის ტენდენცია. მაგალითად, თუ კლამერთან, რომელმაც შეისწავლა 1972 წელს ჩატარა, მას საწარმოების 67% იყენებდა, მაკმახონთან მათი ხვედრითი წილი 71%-ს გაუტოლდა *(McMahon R.G.P. The determination and use of investment hurdle rates in capital budgeting: A survey of Austrian practice~. Accounting and Finance. Vol. May. 1991).* ავტორმა გამოკვლევა 1981 წელს ჩაატარა.

თუ საზღვარგარეთის პრაქტიკას გავითვალისწინებთ, და მას პირდაპირ ჩვენთან გადმოვიღებთ, იმ დასკვნამდე მივალთ, რომ ჩვენმა მცირე და საშუალო საწარმოებმაც ინვესტიციური პროექტების შეფასება მარტივი მეთოდებით დაიწყონ და თანდათან რთულ მეთოდებს დაეუფლონ. თუ აღარაფერს ვიტყვით იმის შესახებ, რომ მარტივი მეთოდები არასრულყოფილია და ბევრ უნაკლოფო ხარჯს გააწევინებენ ჩვენს შეწარმეებს, ის მაინც ხომ არის გასათვალისწინებელი, რომ ამით დაიკარგება დიდი დრო, გაიწელება ბიზნესის სრულყოფილად დაუფლების პროცესი და დაგვიანდება საბაზრო ეკონომიკის ჩამოყალიბება. ამდენად მიგვაჩნია, რომ საშენ მასალათა მრეწველობის მცირე ფირმებმა აქედანვე უნდა ისწავლონ ინვესტიციური პროექტების შეფასება იმ მარტივებით, რომლებსაც ამჟამად განვითარებული საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნები იყენებენ.

განვითარებული ქვეყნები კი, შემდეგ მარტივებს იყენებენ:

ინვესტიციური პროექტის გამოსყიდვის პერიოდი იანგარიშება ფორმულით:

$$PP = \frac{II\ (Initial\ Investment\ -\ \textit{ინვესტიციების თანხა})}{ACI\ (Annual\ cash\ inflow\ -\ \textit{ყოველწლიური შემოსავალი})}$$

მაგრამ ამ ფორმულაში არ არის მხედველობაშია მიღებული დროში ფულის ფასის ცვლილების ასპექტი. მიმდინარე პერიოდში ინვესტირებული ერთი დოლარი გატოლებულია მომავალში მისით მიღებულ ერთ დოლარ შემოსავალთან, რაც არასწორია. მიუხედავად იმისა, რომ საზღვარგარეთის მცირე საწარმოები სწორედ ამ მარტივ მეთოდს იყენებენ, საქართველოს საშენ მასალათა მრეწველობის მცირე საწარმოების საფინანსო სამსახურებს ვთავაზობთ ისწავლონ ფულის შეფასება დროში ანუ დროის ზეგავლენის გაზომვა ფულადი კაპიტალის ღირებულებაზე და ინვესტიციების გამოსყიდვის ვადა, მისი მოდიფიცირებული ფორმულით იანგარიშონ, რომელსაც ინვესტიციების გამოსყიდვის დისკონტირებული ვადა (DPP) ეწოდება. იგი იანგარიშება ფორმულით:

$$DPP = \frac{JJ}{\sum_{t=1}^{n} ACJ \times \frac{1}{(1+r)^t}}$$

როგორც ვხედავთ, ინვესტიციების გამოსყიდვის დისკონტირებული ვადის (DPP) ფორმულა არის ინვესტიციური პროექტის გამოსყიდვის წინა მარტივი ფორმულის (PP) მოდიფიცირებული ვარიანტი. მას^{1} ჩართულია დისკონტ-ფაქტორი $\frac{1}{(1+r)^t}$ და მას დისკონტირების კოეფიციენტი ეწოდება.

r დისკონტის განაკვეთია (ნორმა), t – პერიოდი - წლების რაოდენობა, რომლის განმავლობაშიც ინვესტიციური პროექტი შემოსავალს იძლევა. r-ის მნიშვნელობა იმაშია, რომ გაიზომოს ფულადი კაპიტალის ღირებულების (ფასის) შემცირება ოპერაციების დროში გადაადგილების მიზნით. დისკონტის ნორმაში (r) შეიტანება ინფლაციის ტემპი, მოგების მინიმალური რეალური ნორმა (ბანკის პროცენტის განაკვეთი) და ინვესტიციური რისკის პროცენტი. r-ის სიდიდედ აშშ-ში 15-20% (r = 0,15-0,20) აიღება, საქართველოს მცირე ფირმებს კი, ეურჩევთ იგი 25-30%-ის ფარგლებში აიღონ (r = 0,25-0,30), რადგან თუ მოგების ნორმა და ინფლაცია ჩვენთან და აშშ-ში თითქმის თანაბარია (3-4%-ის ფარგლებში), სამაგიეროდ ინვესტიციური რისკი საქართველოში 20%-ს აღემატება (აშშ-ში იგი 2-3%-ია) *(Фалъцман В. Оценка инвестиционнах проектов и предприятии. М. 1999, стр. 16).*

2. შემოსავლის წმინდა დისკონტირებული სიდიდე (NPV) ანუ პროექტის წმინდა მიმდინარე ღირებულება. ეს არის პროექტიდან მიღებული მომავალი შემოსავლების ნაკადის თანამედროვე (მიმდინარე) ღირებულება პირველადი ინვესტიციური ხარჯების გამოკლებით. ამიტომაც მას წმინდა მიმდინარე ღირებულება ეწოდება, რაც შემდეგი ფორმულით იანგარიშება:

$$NPV = -II + \sum_{t=1}^{n} ACI \times \frac{1}{(1+r)^t}$$

ამ ფორმულაში გამოყენებული ასო II სიმბოლური აღნიშვნა ნაცნობია წინა ორი ფორმულიდან.

მცირე მეწარმემ მხოლოდ იმ შემთხვევაში უნდა გადაწყვიტოს დადებითად ინვესტიციური პროექტის რეალიზაციის ბედი, თუ NPV–ს მნიშვნელობა დადებითია ე.ი. როცა დისკონტირებული შემოსავლები აღემატება ინვესტიციებს.

3. მომგებიანობის ინდექსი (PI) იანგარიშება დისკონტირებული შემოსავლების (Present Value of Cash Inflows) შეფარდებით ინვესტიციურ ხარჯებთან (Present Value of Cash Outflows)

$$PJ = \frac{\sum_{t=1}^{n} ACJ \times \frac{1}{(1+r)^t}}{JJ}$$

ამ ფორმულაშიც ყველა სიმბოლური აღნიშვნა ჩვენთვის ცნობილია წინა ფორმულებიდან. აღვნიშნავთ მხოლოდ იმას, რომ თუ PI=1, მაშინ საწარმოს მომავალი შემოსავლები ინვესტიციური ხარჯების ტოლია და ამ პროექტის რეალიზაციით საწარმო არაფერს არ იგებს, თუ I>1 პროექტი უნდა განხორციელდეს, ხოლო თუ I<1 არ უნდა განხორციელდეს.

PI და NPV მაჩვენებლებით ინვესტიციური პროექტის პრაქტიკული შეფასებისას საწარმოები დადგებიან არჩევანის წინაშე. ჩვენ მივიჩნევთ, რომ რადგან მცირე ფირმები შეზღუდული რესურსებით მუშაობენ, მათ უპირატესობა უნდა მისცენ PI მაჩვენებლის სიდიდეს და აირჩიონ ყველაზე მაღალი PI სიდიდის პროექტი, რაც საწარმოს იმის გარანტიას მისცემს, რომ ყოველ ინვესტირებულ ლარზე მეტი მოგება მიიღოს.

4. რენტაბელობის (მოგების) შიგა ნორმა (IRR), რომელსაც ინვესტიციების რენტაბელობის კოეფიციენტასაც უწოდებენ, ფაქტიურად ეს არის დისკონტის ისეთი განაკვეთი (r), რომლის დროსაც NPV – ანუ მომავალი შემოსავლების წმინდა დაყვანილი ღირებულება 0-ის ტოლია.

მცირე საწარმოებისთვის ამ მაჩვენებლის ანგარიშში პრაქტიკულად შეუძლებელია, რადგან რთულ გაანგარიშებებს მოითხოვს და მეცნიერები მისი ანგარიშის მარტივ ფორმულას ვერ გვთავაზობენ. პირიქით, ისინი მიუთითებენ, რომ „მის საანგარიშოდ კომპიუტერები და ბუღალტრული პროგრამები უნდა იქნეს გამოყენებული“ *(Норкотт Д. Принятие инвестиционних решении. М.. 1997. стр. 47)*, რაც ჩვენს პირობებში მცირე საწარმოებს ჯერ არ შეუძლიათ.

ყოველივე ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარე, საჭიროდ მივიჩნევთ მოხდეს ინვესტიციური პროექტების შეფასების ადაპტაცია საქართველოს საშენ მასალათა მრეწველობის მცირე საწარმოთა პირობებთან. არ უართ მომხრენი იმისა, რომ მცირე ფირმები მხოლოდ ისეთ მარტივ მეთოდს იყენებდნენ, როგორიც ინვესტიციების გამოსყიდვის ვადაა და ისიც შემოსავლების დისკონტირების გარეშე, არამედ შეძლებისდაგვარად უნდა იყენებდნენ უფრო სრულყოფილ მეთოდებსაც. განხილული რთული მაჩვენებლებიდან მცირე საწარმოებში გამოსაყენებლად რეკომენდაციას ინვესტიციების გამოსყიდვის დისკონტირების ვადასა (DPP) და მომგებიანობის ინდექსს (PI) ვაძლევთ.

გარდა ამისა, რადგან მცირე საწარმოების სასიცოცხლო ციკლი 5-7 წლის ფარგლებში მერყეობს, ამიტომ დასაშვებად მივიჩნიოთ ინვეს-

ტიციური პროექტების ეფექტიანობის ანგარიში მხოლოდ პირველ 4-5 წელზე საბანარონ, ე.ი. სანამ ობიექტი საპროექტო სიმძლავრეს მიაღწევს.

ისიც უნდა აღვნიშნოთ, რომ ისეთ არასტაბილური ეკონომიკის ქვეყანაში, როგორიც საქართველოა, მცირე საწარმოებმა ინვესტიციების გამოსყიდვის ვადის (PP) ნორმატივად 2-3 წელზე მეტი არ უნდა მიიჩნიონ, მით უფრო, რომ არც რისკის გამოთვლა იციან და მაინცდამაინც არც რისკის დაზღვევას ახდენენ.

რაც შეეხება საქართველოს საშენ მასალათა მრეწველობის მცირე საწარმოების კაპიტალის სტრუქტურის მართვას, აღსანიშნავია, რომ ამ სფეროში ოპერაციები სესხის აღებით და მათი დაფარვით შემოიფარგლება.

დაფუძნების ეტაპზე საშენ მასალათა ქვევრა ფირმა თავისი საღამფუძნებლო კაპიტალით იწყებს არსებობას, რაც გამოწვეულია საქართველოში ისეთი საფინანსო დაწესებულებების არ არსებობით, რომელიც დამწყებ მეწარმეს კრედიტს მყარი გარანტიის გარეშე მისცემს. ბანკები სესხებს არა ბიზნესის დაწყებისთვის, არამედ გაგრძელება-განვითარებისთვის იძლევიან. ასე რომ მცირე საწარმოები დაფუძნებიდან სულ მოკლე ხნის განმავლობაში უკვე ეძებენ სესხის (ან ინვესტიციის) წყაროს.

სესხის გასაცემად ბანკი საწარმოდან ბიზნეს-გეგმას ითხოვს და თუ იგი ამ დოკუმენტის ანალიზით დარწმუნდა თავისი რესურსის საიმედო უზრუნველყოფაში, მაშინ გასცემს სესხს საწარმოზე. ბიზნეს-გეგმაში ხშირად ქვევლაფერი წესრიგშია, მაგრამ მხოლოდ ქაღალდზე, რადგანაც ბიზნეს-გეგმა სესხის მისაღებად იწერება, ცხადია მასში ქვევლაფერი ისე ფიქსირდება, რომ „მოიპოვოს“ სესხი. მას აგრეთვე თან სდევს ბანკის წარმომადგენლებთან პიროვნული გარიგებები და ა.შ. თუ სესხის მიღების პროცესი კარგად დამთავრდა, ეს კიდევ არ ნიშნავს საწარმოში ბიზნესის წარმატებას. ფირმამ მის მისაღწევად არა მხოლოდ საქმე, არამედ კაპიტალიც ეფექტურად უნდა მართოს - ფაქტიურად ეს საქმე არც ერთმა მათგანმა არ იცის.

საზღვარგარეთ გამოყენებული მეთოდიკების მიხედვით კაპიტალის მართვა სამი მაჩვენებლით ხორციელდება:

1	საკუთრების კოეფიციენტი	საკუთარი კაპიტალი / აქტივების ვალი
2	დაფარვიანების კოეფიციენტი	ნასესხები კაპიტალი / აქტივების ვალი
3	ფინანსური დამოუკიდებლობის კოეფიციენტი	ნასესხები კაპიტალი / საკუთარი კაპიტალი

საზღვარგარეთის სტანდარტებით საკუთრების კოეფიციენტი ტოლი ან მეტი უნდა იყოს 0.8-ზე. ფინანსური დამოუკიდებლობის კოეფიციენტი

0.25-ის ფარგლებში უნდა მერყეობდეს, ნასესხები სახსრების კოეფიციენტი კი არ უნდა აღემატებოდეს 0.2-ს. მაშასადამე, დასავლეთში ნორმალურად ითვლება საწარმო, რომლის კაპიტალის სტრუქტურა 80/20-ია. აქედან 80% საკუთარი სახსრებია, 20% ნასესხები. რუსეთში საკუთრების ნორმად 0.6 მიიღეს. დაჟალიანების კოეფიციენტის ნორმად 0.4, ხოლო ფინანსური დამოუკიდებლობის კოეფიციენტის ნორმად კი 0.66 - მაშასადამე, რუსეთში ოპტიმალურად კაპიტალის სტრუქტურა ითვლება 60/40.

ჩვენი აზრით, მცირე საწარმოებმა აუცილებლად უნდა ისწავლონ კაპიტალის მართვა და გაიცნობიერონ ის საშიშროება, რომელსაც მისი თვითდინებაზე მიშვება მოუტანთ. თავდაპირველად ორიენტირად, ჩვენს მიერ ზემო მოყვანილი ნორმები უნდა აიღონ და მისგან დიდი გადახრა არ დაუშვან. როცა ისინი ბიზნესს ისწავლიან შეიძლება „დროებით ამოვარდნებსაც“ ჰქონდეს ადგილი, მაგრამ მეტად საშიში აღარ იქნება.

საქართველოს საშენ მასალათა მრეწველობის მცირე საწარმოებისთვის ასევე საჭიროდ მივიჩნევთ, მოკლევადიან გეგმაში, ე.ი. ბიზნეს-გეგმაში წინასწარ გამოთვლილი და ჩადებული იყოს პირველ, მეორე და მესამე წლისთვის მათი ფინანსური სტაბილურობის ზოგადი მაჩვენებელი. ამ როლს გაკოტრების ალბათობის კოეფიციენტი (Z) შეასრულებს. იგი იანგარიშება ფორმულით:

$$Z = X_1 \times 1,2 + X_2 \times 1,4 + X_3 \times 3,3 + X_4 \times 0,6 + X_5 \times 1$$

$$X_1 = \frac{\text{საბრუნავი საშუალებები}}{\text{აქტივების ჯამი}}$$

$$X_2 = \frac{\text{გაუნაწილებელი მოგება}}{\text{აქტივების ჯამი}}$$

$$X_3 = \frac{\text{ძირითადი საქმიანობიდან შემოსავალი}}{\text{აქტივების ჯამი}}$$

$$X_4 = \frac{\text{აქციების საბაზრო ღირებულება}}{\text{აქტივების ჯამი}}$$

$$X_5 = \frac{\text{საქონლის რეალიზაცია}}{\text{აქტივების ჯამი}}$$

ამის აუცილებლობაში დაგარწმუნებთ იმ გარემოებით, რომ მცირე საწარმოების უმრავლესობა, თუ პირველ წელს არა მეორე ან მესამეში მაინც კოტრდება და უამრავი ვალდებულებები (მომწოდებლების, ბანკისა

თუ ბიუჯეტის წინაშე) გადაუხდელი რჩება. ჩვენ კიანგარიშეთ ნაშრომში მოტანილი „შულავერის არამადნეული მასალების კომბინატის“ და რუსთავის შპს „დიდოსტატის“ გაკოტრების ალბათობის მაჩვენებლები, რომლებიც შესაბამისად ტოლია 1.45 და 1.78-ის, რაც იმას ნიშნავს, რომ ამ საწარმოებში გაკოტრების ალბათობა მეტად მაღალია. *(იხ. ცხრილი №3.28)* აღსანიშნავია ისიც, რომ შპს „დიდოსატატი“ ოთხი წელია ფუნქციონირებს და რომ მას დაფუძნებისას ბიზნეს-გეგმა გაკოტრების ალბათობის ანგარიშით შეედგინა, ან ეხლა მაინც თელიდეს ამ მაჩვენებელს, ალბათ, დასახავდა შესატყვის ღონისძიებებს და თავიდან აიცილებდა გაკოტრებას, მაგრამ პრობლემა იმაშია, რომ შპს „დიდოსტატის“ მმართველი გუნდი არ არის დაუფლებული ამ საკითხებს.

ამრიგად, ნაშრომის ამ ნაწილში მოვახდინეთ შპს „დიდოსტატში“ ფულის ნაკადების პროგნოზური გაანგარიშება, როგორც მოქმედი ბუღალტრული, ისე საერთაშორისო ბუღალტრული ანგარიშების მიხედვით (საოპერაციო, საინვესტიციო და საფინანსო საქმიანობაში) და დავადგინეთ მისი ლიკვიდობის პოტენციალი. პირობითი მონაცემების მიხედვით და შესაბამისი გრაფიკით ვაჩვენეთ, თუ როგორ უნდა მართოს მცირე ფირმამ მომგებიანობის გარდატეხის წერტილი.

ცხრილი №3.28 ***შულავერის არამადნეული მასალების კომბინატის და რუსთავის შპს „დიდოსტატის გაკოტრების ალბათობის მაჩვენებლები***

	1999 წელი
1 შულავერის არამადნეული მასალების კომბინატი	
საანგარიშო პერიოდის ლარი	*170765*
მოკლევადიანი ვალდებულებების ლარი	*217610*
ოპერაციური ნაკადების ლარი	*320*
ინვესტიციური საქმიანობიდან მიღებული ლარი	*6800*
ფინანსური საქმიანობიდან მიღებული ლარი	*90000*
რენტაბელობა ლარი	*90000*
ალტმანის მოდიფიცირებული კოეფიციენტი	*1.45*
$\left(\frac{170765}{217610} \times 1.2\right) + \left(\frac{320}{217610} \times 1.4\right) + \left(\frac{6800}{217610} \times 3.3\right) + 0 + \left(\frac{90000}{217610} \times 1\right) = 1.45$	
2 შპს „დიდოსტატი“	
საანგარიშო პერიოდის ლარი	*67550*
მოკლევადიანი ვალდებულებების ლარი	*115477*
ოპერაციური ნაკადების ლარი	*140*
ინვესტიციური საქმიანობიდან მიღებული ლარი	*7100*
ფინანსური საქმიანობიდან მიღებული ლარი	*101760*
რენტაბელობა ლარი	*101760*
ალტმანის მოდიფიცირებული კოეფიციენტი	*1.78*
$\left(\frac{67550}{115477} \times 1.2\right) + \left(\frac{140}{115477} \times 1.4\right) + \left(\frac{7100}{115477} \times 3.3\right) + 0 + \left(\frac{101760}{115477} \times 1\right) = 1.78$	

განვიხილეთ საინვესტიციო პროექტების ეკონომიკური შეფასების საზღვარგარეთ გამოყენებული მეთოდური აპარატი და მათგან მცირე საწარმოში გამოსაყენებლად უპირატესობა მხოლოდ ინვესტიციების გამოსყიდვის დისკონტირებულ ვადას (DPP) და მომგებიანობის ინდექსს (PI) მივანიჭეთ, რაც სათანადოდ დავასაბუთეთ. დავაყენეთ საკითხი მცირე ფირმაში კაპიტალის მართვის სწავლების შესახებ, განვიხილეთ საზღვარგარეთ გამოყენებული კაპიტალის სტრუქტურის კოეფიციენტები და წყენთან გამოყენების შესაძლებლობები. ვიანგარიშეთ „შეულაყერის არამადნეული მასალების კომბინატის“ და რუსთაველის „დილოსტატის“ გაკოტრების ალბათობის მაჩვენებლები და დავასაბუთეთ მცირე საწარმოებში მისი პრაქტიკული ანგარიშის აუცილებლობაც. ასევე წარმოვადგინეთ რჩევები და რეკომენდაციები საქართველოს საშინ მასალათა მრეწველობის მცირე ფირმებში ინვესტიციურ და საფინანსო საქმიანობის საბაზრო მეთოდების დაუფლება-გამოყენების საკითხში. მცირე მეწარმეთა ასეთი მუშაობა ანუ თვითგანვითარება ჩაეთვალეთ საქართველოში მცირე მეწარმეობის განვითარების ერთ-ერთ ძირითად მიმართულებად. ცხადია, ეს მათი არა რაოდენობრივი, არამედ თვისობრივი განვითარება იქნება. შემთხვევითი არ არის, რომ განვითარებად თუ განვითარებულ ქვეყნებში ასეთ პროექტებს ხელგაშლით აფინანსებენ საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციები. ჩვენი აზრით, ამ საქმეს კოორდინაცია უნდა გაუკეთონ და მისი ხელმძღვანელობა თავის თავზე აიღონ საქართველოს „მცირე საწარმოთა განვითარების და ხელშეწყობის ცენტრმა“ და „ქ. თბილისის მცირე ბიზნესის განვითარების ხელშეწყობის ცენტრმა“, რომლებმაც უპირველესად ბიზნეს-ინკუბატორები უნდა გახსნან, სადაც ახალბედა მეწარმეებს გამოწვრთვნიან, დაეხმარებიან მათ ფართობით, ტექნიკით, კონსულტაციებით და ა.შ. ამ ორგანიზაციებს ასეთი პროგრამები გააჩნიათ, მაგრამ მისი შესრულება გვიანდება ბიუჯეტური დაფინანსების არარსებობის გამო. რადგან უახლოეს წლებში სახსრების ამ წყაროს ამოქმედება არცაა მოსალოდნელი, ამიტომ მოცემულმა ორგანიზაციებმა ორიენტაცია გრანტებზე უნდა აიღონ. მისი ფართო შესაძლებლობები კი სოროსის, ევრაზიის ფონდში, „ღია საზოგადოება საქართველოში“ და სხვაგანაა.

IV თავი

მცირე მეწარმეობის თანამედროვე მდგომარეობა და განვითარების პერსპექტივები საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში

§ 4.1. საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში მცირე ბიზნესის განვითარების რეგიონული მდგომარეობის და თავისებურებების გამოკვლევა

❖ *საქართველოში მცირე სამშენებლო ბიზნესის განვითარების საერთო მდგომარეობის დახასიათება*

მშენებლობაში მცირე ბიზნესის განვითარების მდგომარეობის დახასიათებამდე, მოკლედ განვიხილოთ, საერთოდ საქართველოს სამშენებლო ბიზნესის დღევანდელი მდგომარეობა და მისი წვლილი ქვეყნის სამეწარმეო საქმიანობის ძირითად მაჩვენებლებში.

სამშენებლო ორგანიზაციები სამეურნეო სუბიექტებს წარმოადგენენ, რომელთა საქმიანობას შენობა-ნაგებობათა მშენებლობა და მათი გაყიდვა ანუ სამშენებლო ბიზნესი შეადგენს. როცა ეს საქმიანობა არაერთჯერადად და მოგების მიღების მიზნით ხორციელდება, სამეწარმეო საქმიანობას მიეკუთვნება. სწორედ ამიტომ შეხვეწეს სამშენებლო ორგანიზაციების საქმიანობა საქართველოს სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტს სამეწარმეო სფეროში. რაც შეეხება ინდივიდუალურ მშენებლობას, რომელსაც კერძო პირი თავისი ძალებითა და საშუალებებით პირადი სარგებლობისათვის ანხორციელებს სამეწარმეო საქმიანობაში არ ითვლება.

საბჭოთა კავშირის დაშლის შემდეგ, პოსტსოციალისტურმა სივრცემ ფუნდამენტალური პოლიტიკური და ეკონომიკური ცვლილებები განიცადა. ადმინისტრაციულ-მბრძანებლური სისტემიდან საბაზრო ეკონომიკაზე

გადასვლას, სხვა ქვეყნების მსგავსად, საქართველოშიც თან ახლდა ეკონომიკური სისტემის გლობალური კრიზისი. გარდა ამისა, ქვეყანამ საკუთარ თავზე გამოსცადა სამოქალაქო არეულობა და საშინაო კონფლიქტები. – ყოველივე ზემოაღნიშნულმა და აგრეთვე, სხვადასხვა სუბიექტურმა თუ ობიექტურმა მიზეზებმა ქვეყანა საკმაოდ მძიმე პოლიტიკურ და ეკონომიკურ მდგომარეობაში ჩააყენა, რაც აღრიცხვასაც დაექვემდებარა. მიუხედავად იმისა, რომ სტატისტიკური აღრიცხვა საქართველოში ამ ბოლო წლებში საგრძნობლად მოწესრიგდა, მაინც არ არის სრულყოფილი – მთელი რიგი მაჩვენებლები ან არ აღირიცხება, ან არ ქვეყნდება, რის გამოც სხვადასხვა პერიოდის მაჩვენებლები არ არის შესადარისი.

ყოველივე გარკვეულ ცდომილებას იწვევს (დასაშვებ ფარგლებში), რაც მოცემულ ნაშრომშიც შეინიშნება. აღსანიშნავია ისიც, რომ საქართველოს სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტს ინფორმაციული მასალა იმ ჭრილით, რასაც ჩვენი ნაშრომი მოითხოვდა, მხოლოდ 1998-2001 წწ-ზე აქვს დამუშავებული, ამიტომ კვლევაც ამ პერიოდზე ჩავატარეთ.

საქართველოს სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტის ინფორმაციაზე დაყრდნობით უპირველესად განვსაზღვრეთ საქართველოს კაპიტალური მშენებლობის ადგილი ქვეყნის სამეწარმეო სფეროს ძირითად მაჩვენებლებში *(იხ. ცხრილი №4.1 და ნახაზი №4.1).* ცხრილიდან ჩანს, რომ საქართველოში 2001 წლის ბოლოს მხოლოდ 628 სამშენებლო ორგანიზაცია, ანუ საქართველოს სამეწარმეო სფეროში მოქმედ საწარმოთა 2,1% ფუნქციონირებდა. ამ ორგანიზაციებში 19752 მუშაობდა, ანუ სამეწარმეო სფეროში მთლიანად დასაქმებულთა - 6,3%. თითქმის ამდენივე იყო კაპიტალური მშენებლობის მონაწილეობა სამეწარმეო სფეროში შექმნილ დამატებულ ღირებულებაში (6%) და საქონელბრუნვაში (6,3%), ცოტა მეტს, კერძოდ - 9,7%-ს შეადგენდა მშენებლობის ხვედრითი წილი პროდუქციის გამოშვებაში.

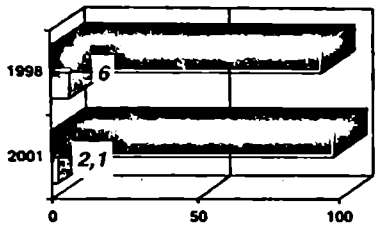
თუ ამ მაჩვენებლების დინამიკით დაინტერესდებით დავინახავთ, რომ 2001 წელს 1998 წელთან შედარებით საგრძნობლად შემცირებულია მოქმედ სამშენებლო ორგანიზაციათა რიცხვი (85 ერთეულით), მათში დასაქმებულთა რაოდენობა (9255 კაცით) და ძირითადი კაპიტალი (36,9 მლნ. ლარით). შედეგად, შემცირებულია სამშენებლო ორგანიზაციების მონაწილეობა სამუშაო ძალის საერთო დასაქმებაში - 1,3 პროცენტული პუნქტით, რეალიზაციის საერთო მოცულობაში - 2,0 პროცენტული პუნქტით, ძირითად კაპიტალში - 1,7 პროცენტული პუნქტით და დამატებულ ღირებულებაში - 1,2 პროცენტული პუნქტით. ეს ისეთ პირობებში ხდება, როცა ქვეყნის მასშტაბით სამეწარმეო სფეროს შესაბამისი მაჩვენებლები (გარდა დასაქმებულთა რიცხვისა) 1998-2001 წლებში მნიშვნელოვნადაა გაზრდილი. მაგალითად, საწარმოთა რაოდენობაში 16747 ერთეულით, დამატებულ ღირებულებაში – 301,2 მლნ. ლარით, პროდუქციის გამოშ-

ცხრილი №4.1 სამშენებლო ბიზნესის ხვედრითი წილი საქართველოს სამეწარმეო საქმიანობაში[1]

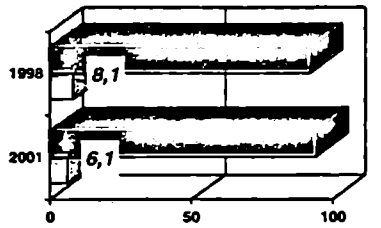
№	მაჩვენებლები	1998			1999			2000			2001		
		საქართველოს ბანკროსის საქმიანობაში, ლარი	ა.შ. აშენებაში	აშენებაზე ხვ. წილი (%)	საქართველოს ბანკროსის საქმიანობაში, ლარი	ა.შ. აშენებაში	აშენებაზეხვ. წილი (%)	საქართველოს ბანკროსის საქმიანობაში, ლარი	ა.შ. აშენებაში	აშენებაზე ხვ. წილი (%)	საქართველოს ბანკროსის საქმიანობაში, ლარი	ა.შ. აშენებაში	აშენებაზე ხვ. წილი (%)
1	მიწისქვეშა საწარმოთა რაოდენობა	11911	713	6	24009	640	2,6	28547	598	2,0	28658	628	2,1
2	პრიორიტეტის განსაზღვრა (მლნ. ლარი)	1623	127,1	7,8	2091	180,7	8,6	2382,6	177,7	7,4	2625,4	239	9,7
3	ბრუნვის მოცულობა (მლნ. ლარი)	1844	151,2	8,1	3111,3	182,5	5,8	3781,4	182,2	4,8	3975,2	243,4	6,1
4	დასაქმებულთა რაოდენობა (კაცი)	376995	29007	7,6	374808	21065	5,6	378055	20066	5,3	313370	19752	6,3
5	ძირითადი კაპიტალი (მლნ ლარი)	3146,2	108,2	3,4	4125,5	114,1	2,7	3947,9	84,8	2,1	4155,2	71,3	1,7
6	დასაკუთრებული დოვებულება (ახალაშენებული დოვებულება - მლნ. ლარი)	987,2	70,8	7,2	1060	76,7	7,2	1176,8	62,6	5,3	1288,4	77,1	6,0

1. ცხრილი შედგენილია ჩვენს მიერ 1998, 1999, 2000 და 2001 წლების სტატისტიკური კრებულების „მეწარმეობა საქართველოში" მონაცემების მიხედვით

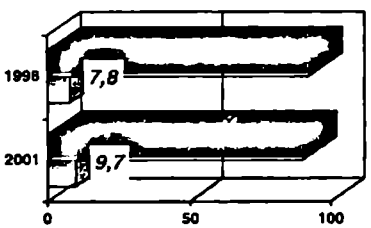
ა) საწარმოთა საერთო რაოდენობაში



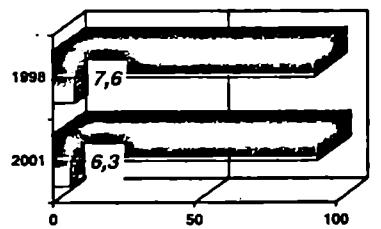
ბ) ბრუნვის (რეალიზაციის) მოცულობაში



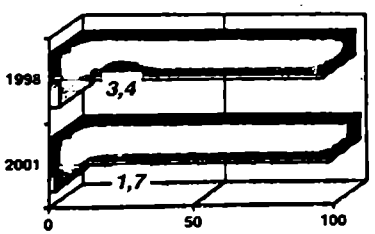
გ) პროდუქციის გამოშვებაში



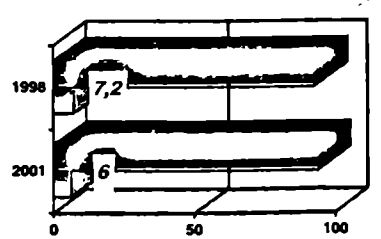
დ) დასაქმებულთა რიცხვი



ე) ძირითად კაპიტალში



ვ) დამატებულ ღირებულებაში



ნახაზი №4.1 *მშენებლობის ხვედრითი წილი საქართველოს სამენარმეო საქმიანობის ძირითად მაჩვენებლებში*

ქვეყანაში – 1002,4 მლნ. ლარით და ა.შ.

ასეთ პირობებში კაპიტალური მშენებლობის როლის შემცირება საქართველოს სამეწარმეო საქმიანობის საერთო მაჩვენებლებში იმას ნიშნავს, რომ კაპიტალური მშენებლობის ორგანიზაციებს განვითარების ხელშემწყობი ბიზნეს-პირობები არ გააჩნიათ. ეს რომ მართლაც ასეა, შემდეგი ფაქტი ადასტურებს – 2001 წელს კაპიტალურ მშენებლობაში დარეგისტრირებული 2742 ორგანიზაციიდან მხოლოდ 628 მუშაობდა (ანუ 22,9%). აგრეთვე მომუშავე ორგანიზაციათა რიცხვიც 1998 წელთან შედარებით - 85 ერთეულით ანუ 11,9%-ითაა შემცირებული.

სამშენებლო ორგანიზაციების რაოდენობის შემცირება და აქედან გამომდინარე, სამეწარმეო სფეროს ჯამურ მაჩვენებლებში მშენებლობის ხვედრითი წილის შემცირება კანონზომიერი პროცესი რომია. ეს დროებითი მოვლენაა და მხოლოდ შესულებული რესურსების ეკონომიკას ახასიათებს. ასეთ პირობებში კერძო კაპიტალი, მოკლევადიანი ციკლისა და მაღალი უკუგების დარგებისკენ მიიწევს. მათ რიცხვს მშენებლობა არ მიეკუთვნება - პირიქით, მისთვის სწორედ წარმოების (მშენებლობის) ხანგრძლივი ციკლია დამახასიათებელი. ამიტომ, როგორც ადგილობრივი, ისე უცხოური კერძო კაპიტალი ძირითადად ინვესტირდება (ბანდღება) მოკლევადიანი ციკლის დარგებში - ვაჭრობაში, საშუამავლო საქმიანობაში და სხვა. ამჯერად, ჩვენ რა თქმა უნდა არ შევეხებით ამ პრობლემის მთლიან ანალიზს (რადგან იგი არ შედის ჩვენი კვლევის სფეროში), აღვნიშნავთ მხოლოდ იმას, რომ საქართველოს პოლიტიკური და ეკონომიკური სტაბილიზაცია თანდათანობით მოხსნის გრძელვადიანი ციკლის დარგებში - მ.შ. მშენებლობაში, კაპიტალის დაბანდების რისკ-ფაქტორს და ეს დარგიც, მოკლე ხანში ჩვენთანაც დაიმკვიდრებს ისეთ პრესტიჟულ მდგომარეობას, როგორც საზღვარგარეთის განვითარებულ ქვეყნებშია.

ბიზნესი კაპიტალურ მშენებლობაში, ისევე როგორც სხვა დარგებში სამი სახითაა წარმოდგენილი: მცირე, საშუალო და მსხვილი ბიზნესი. ნაშრომის სათაურიდან გამომდინარე, ჩვენი მოსაზრებით გამოვიკვლიოთ მცირე სამშენებლო ბიზნესის როლი იმ საერთო მდგომარეობაში, რომელიც ზემოთ დაეახასიათეთ. *ცხრილი №4.2*-ის მაჩვენებლები გვიჩვენებს, რომ როგორც მთლიანად, ისე მცირე სამშენებლო სექტორშიც მუშაობის მაჩვენებლების დინამიკა არადამაკმაყოფილებელია (ამაზეც გვიდასტურებს *ნახაზი №4.2*). აღნიშნულ სფეროში 1998-2001 წლებში საწარმოთა რაოდენობა შემცირებულია - 25,3%-ით (113 ერთეული), პროდუქციის გამოშვება 3%-ით (1,5 მლნ. ლარი), დასაქმებულთა რიცხვი - 51,8%-ით (4354 კაცი), ძირითადი კაპიტალი - 60,2%-ით (27,5 მლნ. ლარი) და დამატებული ღირებულება - 2,7%-ით (0,8 მლნ. ლარი). ერთადერთი მაჩვენებელი, რომელიც ამ პერიოდში გაიზარდა - ბრუნვის მოცულობა იყო (ზრდა 3,0%-ით), ისიც არა დამატებით გამოშვებული პროდუქციის, არამედ სასაქონლო ნაშთების რეალიზაციის ხარჯზე შესრულდა. თუ ყოველივეს რეზიუმეს გავუკეთებთ, აღმოჩნდება, რომ ქვეყნის ეკონომიკაში მშენებლობის როლის დაქვეითება, ლომის წილი მცირე სამშენებლო

ბი'ნესს 'ეჭირაეს. ალბათ, არანაკლები იქნებოდა საშ'ალო და მსხვილი სამშ'ენებლო ბი'ნესის 'არყოფითი გაელენაც, რადგან მ'უშაობის ხელშემწყობი პირობები არც მათ გააჩნიათ.

ცხრილი №4.2 *მცირე ბიზნესის მუშაობის მაჩვენებლების დინამიკა საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში 1998-2001 წლებში[1]*

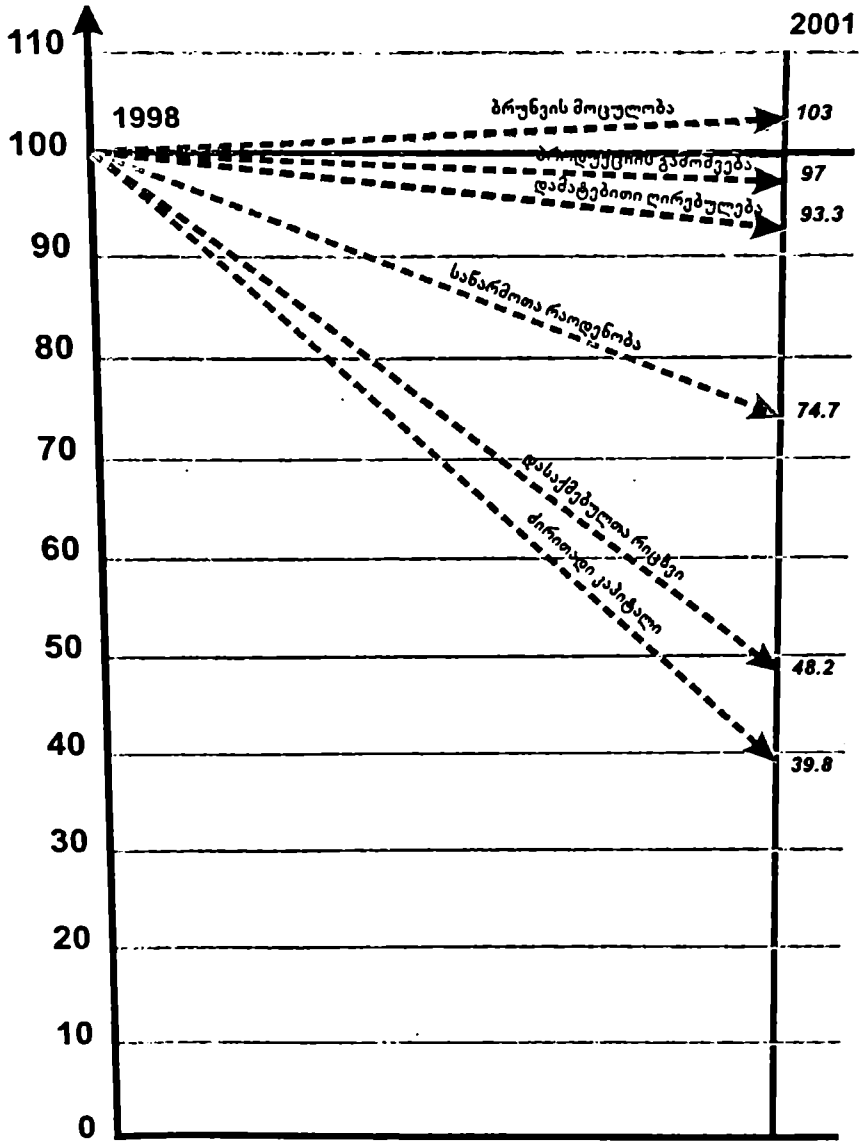
№	მაჩვენებლები	1998	1999	2000	2001	დინამიკა 2001წ. %-ად 1998 წელთან
1	საწარმოთა რაოდენობა	525	395	364	392	74.7
2	პროდუქციის გამოშვება (მლნ. ლარი)	50.5	34.4	32.2	49	97.0
3	მრეწველის მოცულობა (მლნ. ლარი)	49.3	36.8	36.7	50.9	103.2
4	დასაქმებულთა რიცხვი (კაცი)	8400	4545	3878	4046	48.2
5	ძირითადი კაპიტალი (მლნ. ლარი)	45.7	15.8	12.9	18.2	39.8
6	დამატებული ღირებულება (ახლადშექმნილი ღირებულება - მლნ. ლარი)	12.1	12.4	8.5	11.3	93.3

მცირე სამშენებლო სექტორის მაჩვენებლების კლებამ, მისი ხვედრითი წილის შემცირებაც გამოიწვია. შედეგად, 2001 წელს 1998 წელთან შედარებით მცირე ბიზნესის წილი მშენებლობის საწარმოთა რაოდენობაში 1%-ით შემცირდა, დასაქმებულთა რაოდენობაში - 1,2%-ით, პროდუქციის გამოშვებაში - 0,3%-ით, რეალიზაციის მოცულობაში - 0,8%-ით *(იხ. ცხრილი №4.3)*. ასე რომ, 2002 წლის დასაწყისში საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში მცირე ბიზნესმა საწარმოთა რაოდენობაში მხოლოდ - 62,4% დაიკავა, დასაქმებაში - 20,6%, პროდუქციის რეალიზაციაში - 20,9%, პროდუქციის გამოშვებაში - 20,6%, ძირითადი კაპიტალის მოცულობაში - 25,5%. პოზიტიურია ეს თუ ნეგატიური? თუ მცირე სამშენებლო ბიზნესის ამ ხვედრით წილებს საქართველოს მცირე ბიზნესის ანალოგიურ მაჩვენებლებს შევადარებთ დავინახავთ, რომ იგი ამ საერთო მაჩვენებლებს

ცხრილი №4.3 *მცირე სამშენებლო ბიზნესის ადგილი და როლი საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში 1998-2001 წლებში[2](%%-ში)*

№	მაჩვენებლები	1998	1999	2000	2001	ცვლილება 1998-2001 წლებში (%-%-ში)
1	საწარმოთა რაოდენობაში	63.4	61.7	60.9	62.4	-1.0
2	დასაქმებულთა რიცხვში	21.8	18.5	19.3	20.6	-1.2
3	პროდუქციის გამოშვებაში	20.9	19	19.6	20.6	-0.3
4	მრეწველის (რეალიზაციის) მოცულობაში	21.7	20.2	20.2	20.9	-0.8
5	ძირითადი კაპიტალის მოცულობაში	16.6	13.8	15.2	25.5	

1-2. ცხრილები გაანგარიშებულია სეენს მიერ, 2001 წლის სტატისტიკური კრებულების „მეწარმეობა საქართველოში" მონაცემების საფუძველზე



ნახაზი №4.2 *მცირე ბიზნესის მაჩვენებლების დინამიკა საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში 1998-2001 წლებში*

მკვეთრად ჩამორჩება *(იხ. ცხრილი №4.4 და ნახაზი №4.3)* და საწარმოთა რაოდენობაში 30,6 პროცენტულ პუნქტს შეადგენს, დასაქმებულთა რიცხვში - 11.3-ს, ხოლო რეალიზაციის მოცულობაში - 12,6-ს. აშშ-ის კაპიტალურ მშენებლობასთან შედარებით, ეს ჩამორჩენა კიდევ უფრო შთამბეჭდავია. იქ მცირე საწარმოებს, სამშენებლო ფირმების მთელი რაოდენობის თითქმის 84% მოდის *(Малые предприятия в строительстве: опыт и проблемы. Ж. "Экономика строительства", №11. 1990. стр. 70)*. საქართველოში კი მხოლოდ 62,4%. თქმაცა, ისიც უნდა აღინიშნოთ, რომ თავისი პარამეტრებით აშშ-ს მცირე საწარმოები (დასაქმებულთა რიცხვით 500 კაცამდე) ჩვენი მსხვილი ფირმების ტოლფასია და ასეთ კვალიფიკაციაში ჩვენთვის, აშშ-ს მაჩვენებლის ორიენტირად აღება არასწორი იქნება. უფრო უპრიანია ამ მაჩვენებლად, აშშ-ის მცირე სამშენებლო ფირმების წილი ავიღოთ ქვეყნის მცირე ფირმების საერთო რაოდენობაში, რომელიც 12%-ს შეადგენს *(Малые предприятия в строительстве: опыт и проблемы. Ж. "Экономика строительства", №11. 1990. стр. 70)*. ჩვენთან კი, 2002 წლის 1 იანვრისათვის მცირე სამშენებლო ფირმების ხვედრითი წილი ქვეყნის მცირე საწარმოთა საერთო რაოდენობაში მხოლოდ - 1,5%-ს *(392 X 100/26498)* შეადგენდა.

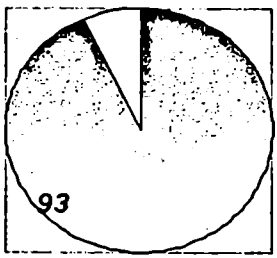
ისიც უნდა აღინიშნოთ, რომ ეს მაჩვენებელი, 1997-1998 წლებში 5-6% იყო, რაც იმას ნიშნავს, რომ შემდეგ წლებთან შედარებით, ამ პერიოდში მცირე ბიზნესს გარემო პირობები უკეთესი ჰქონდა. დღეისათვის კი არსებული ჩამორჩენის სალიკვიდაციოდ საჭიროა მცირე სამშენებლო საწარმოთა განვითარების მასტიმულირებელი პირობების შექმნა, რომელიც ამჟამად არ არსებობს – მცირე საწარმოთათვის მძიმეა საგადასახადო

ცხრილი №4.4 *მცირე ბიზნესის ხვედრითი წილი საქართველოს კაპიტალური მშენებლობის ეკონომიკურ მაჩვენებლებში 2001 წელს[1] (%%-ში)*

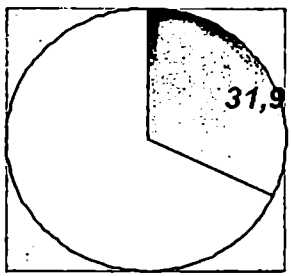
№	მაჩვენებლები	მთლიანად საქართველოს მცირე ბიზნესში	მ.შ. კაპიტალური მშენებლობის მცირე ბიზნესში	გადახრა (+, -) %-%-ში
1	საწარმოთა რაოდენობაში	93	62.4	-30,6
2	დასაქმებულთა რიცხვში	31,9	20,6	-11,3
3	პროდუქციის გამოშვებაში	21	20,6	-0,4
4	ბრუნვის (რეალიზაციის) მოცულობაში	33,5	20,9	-12,6
5	ძირითადი კაპიტალის მოცულობაში	11,5	25,5	14

1. ცხრილი გაანგარიშებულია ჩვენს მიერ, 2001 წლის სტატისტიკური კრებულების „მეწარმეობა საქართველოში" მონაცემების საფუძველზე

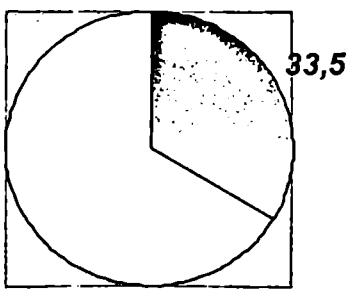
I მთლიანად საქართველოს ეკონომიკაში



ა) საწარმოთა რაოდენობაში

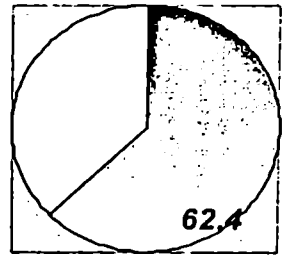


ბ) დასაქმებაში

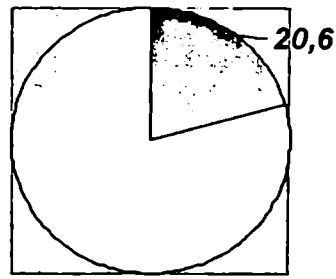


გ) საკონსოლიდაციო ბრუნვაში

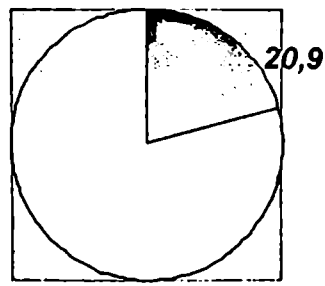
II კაპიტალურ მშენებლობაში



ა) საწარმოთა რაოდენობაში



ბ) დასაქმებაში



გ) საკონსოლიდაციო ბრუნვაში

ნახაზი №4.3 *მცირე ბიზნესის წილობრივი მაჩვენებლები მთლიანად ეკონომიკაში და მშენებლობაში*

რეჟიმი, გართულებული და ხოგჯერ შეუძლებელია გრძელვადიანი და დაბალპროცენტიანი კრედიტის მიღება, არ ტარდება ადგილობრივი წარმოების პროტექციონისტური პოლიტიკა და ა.შ.

საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში მცირე საწარმოთა 90%-ზე მეტი კერძო ფირმაა. მათ შორის დასაქმებულთა - 80-90%, პროდუქციის გამოშვების - 89-96% და საქონელბრუნვის 89-96% მოდის *(იხ. ცხრილი №45)*. კერძო საწარმოებში, სახელმწიფოსთან შედარებით ერთეულ ფირმაზე ანგარიშით პროდუქციის გამოშვებაც და საქონელბრუნვაც მაღალია. 1999-2000 წლებში იგი 2-ჯერ მეტი იყო, ხოლო 2001 წელს 3-4-ჯერ. კერძო სექტორში 2-3-ჯერ მეტია კაპიტალმწარმოებლურობა და შრომის ნაყოფიერებაც *(იხ. ცხრილი №4.6)* ეს ფაქტი იმაზე მიუთითებს, რომ კერძო სექტორში შრომის მოტივაცია სახელმწიფო სექტორთან შედარებით მაღალია.

საქართველოში მოქმედი კანონის – „მცირე და საშუალო საწარმოთა მხარდაჭერის შესახებ“ მიხედვით, მცირე საწარმოს ზღერული პარამეტრებია - 20 კაცამდე დასაქმებული და 500000 ლარამდე ბრუნვა. ცხადია, ამ პარამეტრებში ყველა ის საწარმოები ხვდებიან, რომლებსაც საქართველოს სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტი მცირე ფირმათა რანგში აღრიცხავს. ჩვენ დაინტერესდით და გამოვიკვლიეთ ამ პარამეტრების ფაქტიური საშუალო სიდიდეები საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში და აღმოჩნდა, რომ 2001 წელს საშუალოდ ერთ მცირე საწარმოზე 10 დასაქმებული და 129.3 ათასი ლარი ბრუნვა მოდიოდა. წინა წლებში დასაქმება 1-1.5 კაცით მეტი იყო, მაგრამ საქონელბრუნვა 30-40 ათასი ლარით ნაკლები. 2001 წელს ფაქტიური დასაქმება ნორმატივის 50%-ს, ხოლო ფაქტიური საქონელბრუნვა ნორმატივის 26%-ს შეადგენდა. ასე რომ, საქართველოს კაპიტალური მშენებლობის მცირე საწარმოების მიკროდონე (მიკროდონედ ითვლება 10-მდე დასაქმებული და 100000 ლარამდე ბრუნვა), უკვე გადალახულია. ისინი განვითარების საშუალო დონეზე იმყოფებიან. მაშასადამე, საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში მცირე საწარმოებს ზრდის აქტიური ტენდენცია გააჩნიათ, რაც სასურველია, რომ შენარჩუნდეს. ეს იმ სასიკეთო ტენდენციის მომასწავებელია, რომელსაც საწარმოს ზრდა ეწოდება. მცირე ფირმათა მთელი რიგი უპირატესობების (მობილურობა, მოქნილობა, ბაზრის მოთხოვნილებებზე სწრაფი რეაგირება და ა.შ.) მიუხედავად, მცირე საწარმოები უნდა გაიზარდონ (საშუალო და მსხვილ საწარმოებამდე), მათ ადგილზე კი, ახლები მოვიდნენ. მართალია, საქართველოს ბიზნეს-პროფილი, ალბათ უფრო საშუალო და მცირე ბიზნესია, მაგრამ არც მსხვილი წარმოების მნიშვნელოვანი კრიტიკაა დასაშვები, თუნდაც იმ მარტივი მოტივით, რასაც მასშტაბის ეფექტი ჰქვია (მაღალწარმადი მოწყობილობის გამოყენების შესაძლებლობა, სპეციალიზაციის სიღრმე, თანამდევ პროდუქტების წარმოება თითქმის უფასოდ და ა.შ.). ჯერჯერობით საქართველოს მსხვილი (და საშუალო) სამშენებლო ფირმები მასშტაბის ეფექტს ვერ ახვენებენ. აქ შრომის ნაყოფიერება მცირე სამშენებლო ფირმებთან შედარებით

ცხრილი №4.5 *საქართველოს მცირე სამშენებლო ბიზნესი საკუთრებითი სტრუქტურა 1999-2001 წლებში[1]*

წლები	მცირე საწარმოთა რიცხვი					მცირე საწარმოთა ბრუნვა					მცირე საწარმოთა პროდუქციის გამოშვება					დასაქმება				
	ერთ.	ათ.				ერთ.	ათ.				ერთ.	ათ.				ერთ.	ათ.			
1999	395	62	15.7	333	84.3	36.8	3.9	10.6	32.9	89.4	34.4	3.9	11.3	30.5	88.7	4545	876	19.3	3669	81
2000	364	46	12.6	318	87.4	36.7	2.6	7.0	34.2	93	34.7	2.6	7.4	32.2	92.6	3878	564	14.5	3314	86
2001	392	32	8.2	360	91.8	50.9	1.7	3.6	49.2	96.4	49.2	2.0	3.7	47.2	96.3	4046	404	10.0	3642	90

ცხრილი №4.6 *მცირე საწარმოების ხარისხობრივი მაჩვენებლები საქართველოს კაპიტალური მშენებლობის სახელმწიფო და კერძო სექტორებში[2]*

№	მაჩვენებლები	*1999*		*2000*		*2001*	
		სახელმწიფო საწარმოებში	კერძო საწარმოებში	სახელმწიფო საწარმოებში	კერძო საწარმოებში	სახელმწიფო საწარმოებში	კერძო საწარმოებში
1	ერთი მცირე საწარმოზე მოსული საქონელმარგალის ღირებულება	62.9	98.8	55.7	97.4	54.1	138.8
2	ერთი მცირე საწარმოზე მოსული პროდუქციის გამოშვების ღირებულება	62.9	91.6	56.2	90.1	51.6	220.3
3	ერთი მუშაკის შრომის საზოგადოებრივი ღირებულება	4476	8303	5348	10348	4427	13262
4	ადმინისტრირებულ ერთეულზე მოსული ხარჯების ოდენობა	1381	2382.8	641	3421.8	1076.9	2802.2

უფრო დაბალია *(იხ. ცხრილი №4.7)*, მაგრამ მსოფლიო პრაქტიკაში არა ერთი შემთხვევაა, როცა ბაზარზე მსხვილი ფირმები მცირეებს ავიწროებენ შრომის ნაყოფიერების ზრდითა და ამის შედეგად ფასების შემცირებით (მაგ., პერსონალური კომპიუტერების გამოშვებაში). *(Юдин А.Ю. Конкуренция: теория и практика. М., 1988. Гнам-Пресс-. стр.101)*. ასე რომ, ბუნებაში უცვლელი არაფერია და მცირე საწარმოებმა მაშინაც კი, როცა მათ ბაზარზე დომინირებული მდგომარეობა უკავიათ, არა მხოლოდ ბაზრის წილის შენარჩუნებისთვის, არამედ მისი გაზრდისთვისაც უნდა იზრუნონ.

გამოსაკვლევად აღებულ პერიოდში (1998-2001წ.წ.) საქართველოში მცირე სამშენებლო საწარმოთა რაოდენობა 525-დან 392-მდე ე.ი. 123 ერთეულით შემცირდა. ჩვენი ვარაუდით, მათ ან საშუალო და მსხვილ

1-2. ცხრილების მაჩვენებლები გაანგარიშებულია ჩვენს მიერ, 1999-2001 წ.წ.-ის სტატისტიკური კრებულების „მეწარმეობა საქართველოში" მონაცემების საფუძველზე

ცხრილი №4.7 *საქართველოს მცირე, საშუალო და მსხვილი სამშენებლო ფირმების მუშაობის ზოგიერთი ხარისხობრივი მაჩვენებლების შედარება[1]*

№	მაჩვენებლები	საშუალო და მსხვილ სამშენებლო საწარმოებში		მცირე სამშენებლო საწარმოებში		გადახრა	
		1999	2001	1999	2001	1999	2001
1	[illegible]	7328	12102	7566	12349	+238	+247
2	[illegible]	4980	3804	3569	4781	-1411	+1301
3	[illegible]	1498.3	3585.1	2177.2	2645.2	+678.9	-939.9
4	[illegible]	44	34	36	23	-8	-11

ბიზნესში გადაინაცვლეს (რაც სასურველია) ან ვერ გაუძლეს კონკურენციას და გაკოტრდნენ. "ეჭვრო რეალურია მათი გაკოტრება, „ჩრდილოეთ ეკონომიკაში" გადანაცვლება ან საკუთარი სურვილით საქმიანობაზე უარის თქმა. ამ დასკვნის გაკეთების უფლებას ის არასასურველი გარემო პირობები გვაძლევს, რაც საქართველოში მცირე ბიზნესს აქვს შექმნილი - მაღალი საგადასახადო წნეხი, საბრუნავი კაპიტალის სიმცირე, კორუფცია და მექრთამეობა, მასტიმულირებელი სახელმწიფო პოლიტიკის არარსებობა და მრავალი სხვა. მაიკლ პორტერის აზრით, არახელსაყრელი პირობები არის ენერგიის „წარმოქმნის წყარო და რაციონალური ეკონომიკური გადაწყვეტების მოძებნის სტიმული ... არასასურველი პირობები ბადებს ინფორმაციების და ცვლილებების ენერგიას. სწორედ ზეწოლამ და გამოწვევამ და არა წყნარმა ცხოვრებამ მიიყვანეს ქვეყნები და ფირმები აყვავებამდე" (Портер Майкл. международная Конкуренция. М., „Дашков и К~. 1993, стр.8). პორტერი დაუნანებლად უკუაგდებს ყველაფერს, რაც ხელს უშლის კონკურენციას და მასთან ბრძოლას, პროგრესს. ის აკრიტიკებს იმათაც, ვინც სახელმწიფოს იყენებს სუბსიდიებისთვის, ე.ი. სახელმწიფოს „წოვს". პორტერი წერს – „ეს თავისებური ნარკოტიკია. თუ ამას მიეცით ძნელად გადაეჩვევი". ჩვენი აზრით მ. პორტერის ეს შეხედულება მიუღებელია საქართველოს მცირე მეწარმეთათვის, რადგანაც ეს არის ფენა, რომელმაც ფაქტიურად ცარიელი ხელებით, ყოველგვარი ცოდნისა და პრაქტიკული გამოცდილების გარეშე დაიწყო მეწარმეობა. თუ ამ ფენას, სახელმწიფო სათანადო პირობებს არ შეუქმნის და არ დაეხმარება ფეხზე დადგომაში, მაშინ საქართველოში მცირე ბიზნესი ვერ განვითარდება. ამ დასკვნის გამოტანის უფლებას ის ფაქტიც გვაძლევს, რომ 2002 წლის 1 იანვრისთვის საქართველოში დარეგისტრირებულ 81601 მცირე საწარმოდან, მხოლოდ 28658 მუშაობდა, მშენებლობაში დარეგისტრირებულ 2738 მცირე ფირმიდან კი, მხოლოდ 392. საწარმოები, რა თქმა უნდა იმიტომ ვერ მუშაობენ, რომ მათ სათანადო ბიზნეს-პირობები არ გააჩნიათ.

---

1. ცხრილის მასალები გაანგარიშებულია ჩვენს მიერ. 1999-2001 წწ.-ის სტატისტიკური კრებულების „მეწარმეობა საქართველოში" მონაცემების საფუძველზე

❖ საქართველოს რეგიონებში მცირე სამშენებლო ბიზნესის მდგომარეობის და თავისებურებების გამოკვლევა

მცირე მეწარმეობის აღორძინებას განსაკუთრებული როლი რეგიონების განვითარების დაჩქარებისა და მათი დონეების შეფარდებითი გამოთანაბრების უსრულყოფაში ენიჭება. , რეგიონების ეკონომიკური და სოციალური განვითარების, მოსახლეობის საყოფაცხოვრებო პირობების ტერიტორიული დონეების გამოთანაბრების ამოცანა მოითხოვს, რომ ღარიბი რეგიონებში ეხალისდეს წერილი წარმოების განვითარება, შეიქმნას ახალი სამუშაო ადგილები მცირე საწარმოთა სახით, განხორციელდეს ხელშემწყობი საფინანსო, საგადასახადო და საკრედიტო პოლიტიკა" *(ლ. მოურავიძე საქართველოს რეგიონებში მეწარმეობის განვითარების ფაქტორები, თავისებურებანი, პრიორიტეტები და რეგულირების მიმართულებანი. წიგნში „საქართველოს რეგიონებში მეწარმეობის განვითარების და ხელშეწყობის მიმართულებები, თბილისი-ბათუმი, 2002. გვ.10).* ამის საფუძველი ის არის, რომ მცირე საწარმოები ძირითადად ორიენტირებულნი ადგილობრივი სანედლეულო რესურსების გამოყენებაზე და აქედან გამომდინარე ადგილობრივი მოსახლეობის დასაქმებაზე არიან.

ყველასათვის ცნობილია, რომ კრიზისის დაძლევა და ეკონომიკური აღმავლობა ყველა ქვეყანაში ტერიტორიულ განყენილობაში ხორციელდება, ამიტომ მეწარმეობის (მ.შ. მცირე მეწარმეობის) განვითარება საქართველოს მშენებლობაში, თუ სხვა დარგებში, რეგიონების რესურსებს, ინტერესებს, თავისებურებებსა და პრიორიტეტებს უნდა დაუკავშირდეს. მაშასადამე, ბიზნესის განვითარებაში რეგიონული პოლიტიკა მათ მიმართ დიფერენცირებულ მიდგომას უნდა დაეფუძნოს, რაც გარდამავალი პერიოდის საქართველოში რეგიონების განვითარების ძირითადი საფუძველი გახდება.

საქართველოს რეგიონების თავისებურებები სხვადასხვაგვარია. ქვეყანაში არსებობს როგორც რესურსებით მდიდარი, ასევე რესურსებით ღარიბი, მთის და ბარის, განვითარებული და სუსტად განვითარებული რეგიონები და ა.შ. ეს განსხვავებანი რეგიონული სამეწარმეო პოლიტიკის შემუშავების დროს მხედველობაში უნდა იქნეს მიღებული.

ცნობილია, რომ იდეალურ შემთხვევაში რეგიონს უნდა შეეძლოს თავის მოსახლეობას დასაქმების და შემოსავლების მხრივ მისცეს იმის მაქსიმუმი, რაც ობიექტურად შეუძლია, თუმცა სათანადო პირობების არქონის გამო, ამას ყველა რეგიონი ვერ შესძლებს, ამიტომ საქართველოს მთავრობამ იმ პირობების მაქსიმუმი უნდა შექმნას, რაც მათ წინაშე მდგომი ამოცანების შესრულებისთვისაა საჭირო. ყოველივე ამის გამო ცხადია, სახელმწიფო რეგიონული პოლიტიკა მეწარმეობაში, განსხვავებული იქნება. სახელმწიფოს ეკალება მეტი მხარდაჭერა გაუწიოს ჩამორჩენილი (დეპრესირებული) რეგიონების მეწარმეობას და ამით ხელი შეუწყოს მათ განვითარებას.

იმის წარმოსადგენად, თუ როგორ იქცევა პრაქტიკულად თავის შესაძლებლობებს საქართველოს ცალკეული რეგიონი მცირე სამშენებლო ბიზნესში, როგორია ინვესტიციურ საქონელზე გადახდისუნარიანი მოსახლეობის მოთხოვნა, მცირე სამშენებლო ბიზნესის კონცენტრაციის დონე (10000 მცხოვრებზე ანგარიშით) და მცირე სამშენებლო ბიზნესის წილი სამშენებლო პროდუქციის ბაზარზე - განვიხილოთ მათი ამსახველი სტატისტიკური მასალები *(იხ. ცხრილი №4.8).* ცხრილიდან ჩანს, რომ 2001 წელს საქართველოში აღრიცხული 392 მცირე სამშენებლო ორგანიზაციიდან - 219 ქ. თბილისშია განთავსებული, 46 - იმერეთის მხარეში, 30 - სამეგრელო ზემო-სვანეთის, 30 - ქვემო ქართლის, 22 - აჭარის ავტონომიურ რესპუბლიკაში, 14 - კახეთის, 10 შიდა ქართლის, 7-7 - მცხეთა მთიანეთისა და სამცხე-ჯავახეთის, 5 - რაჭა-ლეჩხუმისა და 2 – გურიის მხარეებში. მცირე სამშენებლო ბიზნესის კონცენტრაციის დონე 10000 მცხოვრებლებზე ანგარიშით მთლიანად საქართველოში 1,0-

ცხრილი №4.8 *მცირე სამშენებლო ბიზნესის კონცენტრაციის დონე საქართველოს რეგიონებში 10000 მცხოვრებზე ანგარიშით[1]*

№	რეგიონების დასახელება	მოსახლეობის რიცხვი, ათ.	მცირე სამშენებლო საწარმოების რიცხვი	მცირე სამშენებლო საწარმოების კონცენტრაციის დონე 10000 მცხოვრებზე ანგარიშით (სვ. 3 : სვ. 2 *10000)	მცირე სამშენებლო საწარმოების კონცენტრაციის ეკონომიური ქმედების 10000 მცხოვრებზე ანგარიშით	მცირე სამშენებლო საწარმოების კონცენტრაციის დონის ქმედების ეკონომიური ქმედების 10000 მცხოვრებზე ანგარიშით (სვ. 4 - სვ. 5)
	1	2	3	4	5	6
1	ქ. თბილისი	1178300	219	1.8	36	-34.2
2	აჭარის ა.რ.	358300	22	0.6	36	-35.4
3	გურიის მხარე	143100	2	0.14	36	-35.86
4	რაჭა-ლეჩხუმის და ქვემო სვანეთის მხარე	48800	5	1.02	36	-34.98
5	სამცხე-ჯავახეთის მხარე	329900	30	0.9	36	-35.10
6	იმერეთის მხარე	494700	46	0.9	36	-35.10
7	კახეთის მხარე	339100	14	0.4	36	-35.6
8	მცხეთა-მთიანეთის მხარე	115900	7	0,6	36	-35.4
9	სამცხე-ჯავახეთის მხარე	211400	7	0,33	36	-35,67
10	ქვემო ქართლის მხარე	397600	30	0.75	36	-35,25
11	შიდა ქართლის მხარე	324900	10	0.31	36	-35,6
	სულ	3942000*	392	1,0	36	-35

1 გაანგარიშებულია ჩვენს მიერ საქართველოს სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტის მონაცემების მიხედვით.

ცხინვალის რეგიონში მცირე ბიზნესის კონცენტრაციის დონე 10000 მცხოვრებზე ანგარიშით 300 ერთეულია. მის 12%-ს ე.ი. 36 ერთეულს კი სამშენებლო საქმიანობა შეადგენენ

** მოსახლეობის ამ რიცხვში არ შედის აფხაზეთის და სამხრეთ ოსეთის მოსახლეობა*

ია, მ.შ. ქ. თბილისში 1,8, ხოლო სოგიერთ რეგიონებში ერთ ერთეულსაც კი არ შეადგენს (მაგ., აჭარაში - 0,6, კახეთის მხარეში - 0,4, მცხეთა-მთიანეთში - 0,6 და ა.შ.).

იმის გასარკვევად მისაღებია თუ არა მცირე სამშენებლო ბიზნესის კონცენტრაციის ასეთი დონე საქართველოსათვის, ევროკავშირის ქვეყნებში კონცენტრაციის ცხლანდელ საშუალო დონეს (36,0) შევუდარეთ. თუ ამ ქვეყნების მაგალითით ვიმსჯელებთ საქართველოში ყოველ 100000 მცხოვრებზე ანგარიშით 36 მცირე სამშენებლო ფირმა უნდა მოქმედებდეს და არა ერთი. მაგრამ აქვე ჩნდება კითხვა, საქართველოს მოსახლეობას, რომელიც სიღატაკეში ცხოვრობს და დღეს პირველ პლანზე შიმშილის პრობლემა უდგას, სჭირდება კი ამდენი მცირე (თუნდაც საშუალო სიდიდის, ან მსხვილი) სამშენებლო საწარმოები? - რა თქმა უნდა არა. დღეს ისინი შეკვეთებით ვერც მოსახლეობის და ვერც სახელმწიფოს მხრიდან ვერ დაიტვირთებიან, მაგრამ საქართველო ხომ ყოველთვის დღევანდელი მდგომარეობით არ იცხოვრებს. ახლო მომავალში მას კრიზისის დაძლევის რეალური პერსპექტივები გააჩნია, რის შემდეგაც ქვეყნის აღმშენებლობა დაიწყება და ეს გაანგარიშებაც სწორედ, პერსპექტივაზე ორიენტაციით გავაკეთეთ. მართლაც, რომ შევიმუშაოთ საქართველოსა და მის რეგიონებში მცირე სამშენებლო ბიზნესის პერსპექტიული განვითარების მოდელი, აუცილებელია ვიცოდეთ მისი დღევანდელი მდგომარეობა - მდგომარეობა კი, როგორც ალვნიშნეთ, მეტად მძიმეა.

თეორიულად მცირე სამშენებლო ბიზნესის განვითარებას ადგილობრივი სანედლეულო რესურსები, მოსახლეობის რიცხვი და შემოსავლები უდევს საფუძვლად. რაც უფრო მაღალია რეგიონში თითოეული ეს კომპონენტი, მით მაღალია რეგიონის ეკონომიკური განვითარების მ.შ. მცირე ბიზნესის განვითარების დონე. მშენებლობასთან მისადაგებით ეს თეზისი ასე გაიგება: თუ მოსახლეობის შემოსავლები მაღალია და ზრდის ტენდენციით ხასიათდება, მაშინ იგი საკმარისია ინვესტიციური საქონლის - შენობა-ნაგებობების ასაშენებლად. ცხადია, რაც უფრო მეტია გადამხდელუნარიანი მოსახლეობის რიცხვი, მით მეტია მოთხოვნილება შენობა-ნაგებობების აშენებაზე. ჩვენ არ ვამტკიცებთ, რომ მოსახლეობა ამ საქონელზე დაკვეთას სწორედ მცირე საწარმოებს მისცემს, მაგრამ თუ მცირე ფირმები შენობა-ნაგებობებს უკეთესი ხარისხით და შედარებით დაბალი ფასებით ააშენებენ, მაშინ არსებობს მათ სასარგებლოდ გაკეთდება. საქართველოში ეს პრინციპი ჯერჯერობით მთლიანად რეალიზებული არ არის. მაგალითად, *ცხრილი №4.9* გვიჩვენებს, რომ მოსახლეობის რეგიონული სტრუქტურა და მცირე სამშენებლო საწარმოთა განლაგების რეგიონული სტრუქტურა არაერთგვაროვანია. მცირე ფირმათა ხვედრითი წილი ყოველთვის არ არის მაღალი იმ რეგიონებში, რომლის მოსახლეობაც მაღალი ხვედრითი წილით გამოირჩევა. ასეთებია შიდა ქართლი (მოსახ-

ცხრილი №4.9 *მოსახლეობისა და საწარმოთა განლაგების რეგიონული სტრუქტურა საქართველოში 2001 წელს[1]*

№	რეგიონების დასახელება	მოსახლეობის რიცხვი		მცირე სამშენებლო საწარმოები	
		აბსოლუტური რაოდენობა	ხვ. წილი (%)	აბსოლუტური რაოდენობა	ხვ. წილი (%)
1	ქ. თბილისი	1178300	23.1	219	56
2	აჭარის ა/რ	358300	7	22	5.6
3	გურიის მხარე	143100	2.8	2	0.5
4	რაჭა-ლეჩხუმის და ქვემო სვანეთის მხარე	48800	0.9	5	1.3
5	სამცხე-ჯავახეთის სვანეთის მხარე	329800	6.5	30	7.6
6	იმერეთის მხარე	494700	9.7	46	11.8
7	კახეთის მხარე	339100	6.6	14	3.6
8	მცხეთა-მთიანეთის მხარე	115900	2.3	7	1.8
9	სამცხე-ჯავახეთის მხარე	211400	4.1	7	1.8
10	ქვემო ქართლის მხარე	397600	7.8	30	7.5
11	შიდა ქართლის მხარე	324900	6.4	10	2.5
12	აფხაზეთის ა/რ და სამხრეთ ოსეთი	1158000	22.8	–	–
	სულ	*5100000*	*100,0*	*392*	*100.0*

ლეობის ხვ. წილი 6,4%, მცირე საწარმოების - 2,2%), კახეთი (მოსახლეობის ხვ. წილი - 6,6%, მცირე სამშენებლო საწარმოების ხვ. წილი - 3,6%) და სხვა. საქართველოში მხოლოდ სამი რეგიონია, სადაც მცირე საწარმოთა ხვედრითი წილი აჭარბებს მოსახლეობის ხვედრით წილს. ასეთებია, ქ. თბილისი (შესაბამისად 56% და 23,1%), იმერეთი (შესაბამისად 11,8 და 9,7 %) და სამეგრელო - ზემო სვანეთი (შესაბამისად 7,7% და 6,5%). იმის დასადგენად, მოცემულ სამ რეგიონში რომელმა სხვა ფაქტორმა გამოიწვია ეს მდგომარეობა, შეეისწავლეთ რეგიონების მოსახლეობის წლიური შემოსაელები ერთ მცხოვრებზე ანგარიშით და იგი სამშენებლო პროდუქციის რეალიზაციასთან დაეაკავშირეთ *(იხ. ცხრილი №4.10).* აღმოჩნდა, რომ რეგიონებში - ქ. თბილისის გარდა, სამშენებლო ბიზნესის განვითარებას, მარტო ჩვენს მიერ ზემოდასახელებული ფაქტორები (მოსახლეობის რიცხვი, მოსახლეობის შემოსავლები) არ განსაზღვრავენ. მაგალითად, სამეგრელო - ზემო სვანეთის მხარეში ერთ სულ მცხოვრებზე მოსული შემოსავალი წელიწადში მხოლოდ - 588 ლარია, იმერეთის მხარეში - 578,4 ლარი, რეალიზებული სამშენებლო პროდუქციის მოცულობა კი - 21,6 და 43 ლარი შესაბამისად წელიწადში. ასეთ დროს, უფრო მეტია ერთ სულ მცხოვრების შემოსავალი კახეთის მხარეში (624 ლარი), მაგრამ სამშენებლო პროდუქციის რეალიზაციის მოცულობა მხოლოდ 14 ლარს შეადგენს (აქედან 2,9 ლარი მცირე საწარმოებში).

1. ცხრილის მონაცემები ცალსახაშებულია ჩვენს მიერ საქართველოს სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტის მონაცემების მიხედვით

ცხრილი №4.10 *მცირე სამშენებლო საწარმოების პროდუქციის რეალიზაციის დამოკიდებულება მოსახლეობის შემოსავლებთან საქართველოს რეგიონებში 2001 წელს*[1]

№	რეგიონების დასახელება	მოსახლეობის რიცხვი, კაცი	მოსახლეობის შემოსავალები 1 სულ მცხოვრებზე ანგარიშით (ლარი)	სამშენებლო პროდუქციის რეალიზაცია 1 სულ მცხოვრებზე ანგარიშით (ლარი)		სამშენებლო პროდუქციის რეალიზაცია პროცენტულად შემოსავლებთან	
				სულ	მათ. ჩათვლ საშენებლო სამუშაოებში	სულ ლარ.%-ით	მათ. ჩათვლ საშენებლო სამუშაოებში ლარ.%-ით
	1	2	3	4	5	6	7
1	ქ. თბილისი	1178300	689	130.7	28	19	4.2
2	აჭარის ა/რ	358300	541.2	62	17.3	11.5	3.2
3	გურიის მხარე	143100	501.6	6.2	0.1	1.2	–
4	რაჭა-ლეჩხუმის და ქვემო სვანეთის მხარე	48800	480	22	3.8	4.6	0.8
5	სამცხე-ჯავახეთის მხარე	329900	588	21.6	5.8	3.7	1.0
6	იმერეთის მხარე	494700	578.4	43	5.4	7.4	0.9
7	კახეთის მხარე	339100	624	14.0	2.9	2.2	0.5
8	მცხეთა-მთიანეთის მხარე	115900	502	35.3	5.2	7.0	1.0
9	ქვემო ქართლის მხარე	211400	559.2	3.7	1.2	0.7	0.2
10	ქვემო ქართლის მხარე	397600	648	35.3	7.2	5.4	1.1
11	შიდა ქართლის მხარე	324900	498	38.5	4.0	8.0	0.8

1. *ცხრილის მასალებში გაანგარიშებულია ნედის მიერ საქართველოს სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტის მონაცემების მიხედვით*

ამ საქმე'ში სანედლე'ულო რეს'ურსების გაკლენაც ნაკლებ საგარა'უდოა, რადგან სა'შენ მასალათა აღგილობრივი მნი'შვნელობის მცირე ზომის საბადოები თითქმის თანაბრადაა მოფენილი მთელ საქართველო'ში.

მცირე საწარმოს ზღვრული პარამეტრები, როგორც უკვე აღვნი'შნეთ, საქართველოს ყველა დარგ'ში ერთნაირია. ჩვენ ციანგარი'შეთ ქვეყნის რეგიონებ'ში ამ ზღვრული პარამეტრების ფაქტიური ათვისების სა'შუალო დონეები, რომელსაც *ცხრილ №4.11-ში* გთავაზობთ.

საქონელბრუნვის ზღვრული პარამეტრების ათვისების ყველა'ზე მაღალი დონეები აქვთ აჭარის ა/რ-ს (56,2%), ქ. თბილისს (30%) და შიდა ქართლის მხარეს (26%), ყველა'ზე ნაკლები - გურიასა და რაჭა-ლეჩხუმს (1,7% თითოეულს). დასაქმება'ში მაღალი მაჩვენებლები შეინი'შნება - რაჭა-ლეჩხუმის (75%), კახეთის (69,3%), მცხეთა-მთიანეთის (67,8%), სამცხე-ჯავახეთის (60%) მხარეებ'ში, ხოლო ყველაზე დაბალი - შიდა ქართლ'ში (28,5%), გურიასა (37,5%) და ქვემო ქართლ'ში (39,5%). ამ მაჩვენებლებით, რეგიონებ'ში მცირე სამ'შენებლო საწარმოთა დატვირთვის დონე და თვით მცირე ფირმათა სიდიდე გაიარკვიეთ. საქმე იმა'შია, რომ მცირედ მიიჩნევა საწარმო 20 დასაქმებულამდე - ე.ი. 10 კაციანი ფირმაც (მიკრო საწარმო) მცირეა და 20-ანიც - მათ შორის კი დიდი განსხვავებაა. ჩვენი გამოკვლევით დადგინდა, რომ მიკროდონის საწარმოები ძირითადად შიდა ქართლ'ში *(6 დასაქმებული)*, ქვემო ქართლსა *(8 დასაქმებული)* და გურიის მხარე'ში *(7,5 დასაქმებული)* შეინი'შნება. ყველა დანარჩენ რეგიონებ'ში გახსნილმა მცირე სამ'შენებლო ფირმებმა დასაქმების პარამეტრის მხრივ გადააჭარბეს (ან თითქმის გადააჭარბეს) სა'შუალო დონეს - 10 კაცს, რაც იმას ნი'შნავს, რომ ამ რეგიონებ'ში დაიწყო და მიმდინარეობს მათი ზრდა (მაგალითად, კახეთის მხარე'ში მცირე სამ'შენებლო ფირმებ'ში სა'შუალოდ დასაქმებულია – 14, მცხეთა მთიანეთის მხარე'ში - 13,5, რაჭა-ლეჩხუმის მხარე'ში - 15 და ა.შ.). მაგრამ სწორედ აქ შეინი'შნება ისეთი პარადოქსი, რომელსაც დასაქმების საკმაოდ მაღალი მაჩვენებლების საწარმოები ბრუნვის მოცულობით მიკროდონეზეც (100000 ლარი) კი არ არიან. მაგალითად, კახეთის მხარე'ში ერთ მცირე საწარმოზე სა'შუალოდ 71036 ლარი (994500/14=71036) ბრუნვა მოდის, მცხეთა-მთიანეთ'ში - 59857 ლარი (419400/7=59857), რაჭა-ლეჩხუმ'ში - 85200 ლარი (426000/5=85200), სამცხე-ჯავახეთ'ში - 36457 ლარი (255200/7=36457). აქ ორი შემთხვევაა გასათვალისწინებელი, რომელიც შეიძლება ბრუნვის მოცულობას ამცირებდეს:

1. *მცირე საწარმოები პროდუქციის მოცულობა'ში მხოლოდ ძირითადი წარმოების პროდუქციას ასახავენ და არა დამხმარე წარმოებასაც;*
2. *მცირე საწარმოები აწარმოებენ ორმაგ აღრიცხვას და ბრუნვის გარკვეულ ნაწილს გადასახადებისგან თავის ასარიდებლად მალავენ.*

ცხრილი №4.11 დასაქმების და საქონელბრუნვის ზღვრული შესაძლებლობების ათვისების დონეები საქართველოს მცირე სამშენებლო ფირმებში 2001 წელს რეგიონების მიხედვით[1]

№	რეგიონების დასახელება	მცირე სამშენებლო საწარმოთა რიცხვი	დაქირავებით მომუშავეთა მცირე სამშენებლო საწარმოებში საშ. წლიური რიცხვი	დაქირავებით დასაქმების მცირე სამშენებლო საწარმოებში ნორმა	მცირე საწარმოთა ზღვრული შესაძლებლობები		ზღვრული შესაძლებლობების ფაქტიური ათვისების პროცენტი	
					ბინათმშენებლობის სამუშაოთა მოცულობა (ათას ლარში)	დასაქმება (ადამიანი)	საქონელბრუნვა	დასაქმება
	1	2	3	4	5	6	7	8
1	ქ. თბილისი	219	34286,1	2301	109500,0	4380	330	49.4
2	აჭარის ა/რ	22	6186,4	220	11000,0	440	56,2	50
3	გურიის მხარე	2	17	15	1000,0	40	1.7	37.5
4	რაჭა-ლეჩხუმის და ქვემო სვანეთის მხარე	5	426	75	2500,0	100	1,7	75
5	სამცხე-ჯავახეთის მხარე	30	1906,9	328	15000,0	600	12,7	54,7
6	იმერეთის მხარე	46	2697,3	440	23000,0	920	11,7	47 8
7	კახეთის მხარე	14	994,5	194	7000,0	280	14,2	69 3
8	მცხეთა-მთიანეთის მხარე	7	419,4	95	3500,0	140	12.0	67.8
9	სამცხე-ჯავახეთის მხარე	7	255,2	84	3500.0	140	7,3	60
10	ქვემო ქართლის მხარე	30	2869,2	237	15000,0	600	19,0	39.5
11	შიდა ქართლის მხარე	10	1302,9	57	5000.0	200	26.0	28.5
	სულ	392	50180,4	3909	196000,0	7840	25,7	49,8

1. გაანგარიშებულია ნაწილ მიერ საქართველოს სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტის მონაცემების მიხედვით

პირველ შემთხვევას, თვით კანონი – „მცირე და საშუალო საწარმოთა მხარდაჭერის შესახებ“ უწყობს ხელს. ამ კანონში არ არის მითითებული ბრუნვის 500 000 ლარ მოცულობაში მხოლოდ პროდუქტური (ძირითადი) საქმიანობა აღირიცხება თუ დამხმარეც. კანონში დაშვებული ეს ლაფსუსი სასწრაფოდ უნდა გამოსწორდეს. რაც შეეხება მეორე შემთხვევას, მისი თავიდან აცილება მხოლოდ ხომიერი, მცირე მეწარმისათვის მისაღები გადასახადებით დაბეგვრაში მდგომარეობს. მცირე ფირმას გადასახადი მცირე უნდა ჰქონდეს და მათი გაერთიანება საშუალოსთან და მსხვილთან დაუშვებელია.

გამოკვლევით დავადგინეთ, რომ საქართველოს რეგიონებში მცირე სამშენებლო ფირმებს სამშენებლო პროდუქციის ბაზარზე თავისი „ნიშა“ აქვთ - ზოგს მცირე, ზოგს ნაკლები *(იხ. ცხრილი №4.12).* მაგალითად, აჭარაში მცირე ფირმების საბაზრო ძალაუფლების მაჩვენებელი - 27,8%-ს შეადგენს, რაჭა-ლეჩხუმში - 40%-ს, კახეთში - 21%-ს, სამცხე-ჯავახეთში - 32,5%-ს, სამეგრელო - ზემო სვანეთში - 26,7%-ს და ა.შ. ყველაზე დაბალი მაჩვენებლებია გურიაში (2%), ასევე მცხეთა-მთიანეთისა (10,2%) და შიდა ქართლის მხარეებში (10,4%). მთლიანობაში საქართველოს მცირე სამშენებლო ფირმების საბაზრო ძალაუფლების მაჩვენებელი საშუალოდ 20,6%-ით განისაზღვრება. ბაზრის დანარჩენ - 79,4%-ს ჯერჯერობით

ცხრილი №4.12 *საბაზრო ძალაუფლების განაწილება მცირე სამშენებლო ფირმებზე საქართველოში 2001 წელს რეგიონების მიხედვით[1]*

№	რეგიონების დასახელება	სამშენებლო პროდუქციის რეალიზაცია - სულ (ათ. ლარი)	მ.შ. მცირე სამშენებლო ფირმების პროდუქციის რეალიზაცია (ათ. ლარი)	მცირე სამშენებლო ფირმების ბაზრის წილი % (გრძ.ჯერ.)
1	2	3	3	4
1	ქ. თბილისი	154022,2	33105,8	21,2
2	აჭარის არ	22209,5	6186,4	27,8
3	გურიის მხარე	887,2	17	2
4	რაჭა-ლეჩხუმის და ქვემო სვანეთის მხარე	1066,8	426	40
5	სამეგრელო-ზემო სვანეთის მხარე	7132,2	1906.9	26,7
6	იმერეთის მხარე	21177,2	2697,3	12,7
7	კახეთის მხარე	4772,3	994.5	21
8	სამცხე-ჯავახეთის მხარე	4097,5	419.4	10,2
9	სამცხე-ჯავახეთის მხარე	785,1	255,2	32,5
10	ქვემო ქართლის მხარე	14025	2869.2	20,4
11	შიდა ქართლის მხარე	12524,7	1302,9	10,4
	სულ	**242699,7**	**50180,4**	**20,6**

1. გაანგარიშებულია ჩვენს მიერ საქართველოს სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტის მონაცემების მიხედვით

საშუალო და მსხვილი ფირმები აკონტროლებენ. თუ რაჭა-ლეჩხუმის და ქვემო სვანეთის (როგორც მთიანი რეგიონების) მაგალითით ვიმსჯელებთ, მცირე საწარმოებს საბაზრო ძალაუფლების გაფართოების დიდი შანსი აქვს კახეთის მთიან ნაწილში (თუშეთი), სამეგრელო - ზემო სვანეთში (სვანეთის ნაწილი), მცხეთა-მთიანეთში (ფშავ-ხევსურეთი, მთიულეთი), აჭარაში (მთიანი ნაწილი) და სხვაგან. ამას იმით ვასაბუთებთ, რომ მთიან ადგილებში მოსახლეობა ცოტაა და გაფანტულად დასახლებული. საშუალო და მით უფრო მსხვილ სამშენებლო ფირმებს ასეთი რაიონები სამუშაოთი ვერ დატვირთავენ, ამიტომ იქ უპირატესობა სწორედ მცირე საწარმოებს უნდა მიეანიჭოთ.

რეგიონული ჭრილში ასევე შეიძლება არასახელმწიფო სექტორის (კერძო სექტორი) მცირე სამშენებლო ფირმების როლი მშენებლობის განვითარებაში *(იხ. ცხრილი №4.13).* როგორც ვიცით იმისათვის, რომ ბაზარი კონკურენტული იყოს მისი სუბიექტების არანაკლებ 50% კერძო უნდა იყვეს. *ცხრილი №4.13* გვიჩვენებს, რომ ეს პირობა საქართველოს ყველა რეგიონში დაცულია. კერძო სამშენებლო მცირე ფირმების სანაქებოდ უნდა ითქვას, რომ მათზე მოსული საქონელბრუნვის და პროდუქციის გამოშვების ხვედრითი წილი, გამონაკლისის გარდა (კახეთის მხარე - 71,2%, სამეგრელო - ზემო სვანეთის მხარე 79,1%), 80-დან 100%-ის ფარგლებში მერყეობს. ასე რომ, საქართველოს რეგიონებში მშენებლობის მცირე სექტორის განვითარება სწორ გზაზე დგას. მასში სუბსტანციური (ძირითადი) ადგილი კერძო საწარმოებს უკავიათ.

❖ *მცირე სამშენებლო ბიზნესის განვითარების მდგომარეობის გამოკვლევა ცალკეული ორგანიზაციების ჭრილში, საქართველოს ზოგიერთ რეგიონულ ცენტრში (ქ. ქუთაისი, ქ. ზუგდიდი, ქ. გორი)*

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, 2002 წლის 1 იანვრის მონაცემებით, საქართველოში 392 მცირე სამშენებლო ორგანიზაცია ფუნქციონირებდა. მათი სიმრავლისა და საქართველოს სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტის მიერ, პირველადი ორგანიზაციების მუშაობის მაჩვენებლების კომერციული საიდუმლოების საბაბით არ მოწოდების გამო, წინამდებარე ნაშრომში შეუძლებელი გახდა თითოეული მათგანის მუშაობის მაჩვენებლების გამოკვლევა და შიდა და გარე ბიზნეს-გარემოს შესწავლა.

ამ ვაკუუმის შესაცვლებად ნაწილობრივ შეიქმნა და გაგვანალიზებინა საქართველოს რამოდენიმე რეგიონული ცენტრის – ქ. ქუთაისის (იმერეთი), ქ. გორის (შიდა ქართლი) და ქ. ზუგდიდის (სამეგრელო-ზემო სვანეთი მხარე) მაჩვენებლები და თავს უფლება მივეცით აქედან გამოტანილი დასკვნები განგვეზოგადებინა მთელ საქართველოზე.

ცხრილი №4.13 *არასახელმწიფო სექტორის (კერძო სექტორის) მცირე სამშენებლო საწარმოების როლი საქართველოს რეგიონების სამშენებლო კომპლექსის განვითარებაში 2001 წელს*[1]

№	რეგიონების დასახელება	სულ მცირე სამშენებლო საწარმოების რიცხვი	მ.შ. კერძო საწარმოები		სულ მცირე სამშენებლო საწარმოებში დასაქმებულთა	მ.შ. კერძო საწარმოები		სულ მცირე სამშენებლო საწარმოების პროდუქციის მოცულობა (ათ. ლარი)	მ.შ. კერძო საწარმოები		სულ მცირე სამშენებლო საწარმოებში პროდუქციის გაწეული მომსახურების მოცულობა (ათ. ლარი)	მ.შ. კერძო საწარმოები	
			რაოდენობა	ხვ. წილი (%)		რაოდენობა	ხვ. წილი (%)		მოცულობა (ათ. ლარი)	ხვ. წილი (%)		მოცულობა (ათ. ლარი)	ხვ. წილი (%)
1	ქ. თბილისი	219	215	98.1	2164	2108	97.4	33105.6	32672	98.6	33255.5	32814.5	98.6
2	აჭარის ა/რ.	22	18	81.8	220	169	76.8	6186.4	6157 5	99.5	4760	4683	98.3
3	აფხაზეთის ა/რ.	2	-	-	15	-	-	17	-	-	17	-	-
4	რაჭა-ლეჩხუმის და ქვემო სვანეთის ა/რ.	5	4	80	75	58	77.3	426	396	92.9	426	396	92.9
5	სამცხე-ჯავახეთის ა/რ.	30	25	83.3	328	270	82.3	1906,9	1509	79.1	1907.5	1510.4	79.0
6	იმერეთის ა/რ.	46	41	89.1	440	389	88.4	2697.3	2536,2	94	2677.7	2516.4	93.9
7	კახეთის ა/რ.	14	11	78.5	194	142	73.1	994.5	708,2	71.2	997.9	711.6	71.2
8	მცხეთა-მთიანეთის ა/რ.	7	5	71.4	95	58	61	419 5	340,3	81.1	510,4	431	84.5
9	სამცხე-ჯავახეთის ა/რ.	7	6	85.7	84	75	89.2	255.2	239.7	93.7	257.6	242	94.1
10	ქვემო ქართლის ა/რ.	30	26	86,6	237	177	74,6	2869,2	2587	90.1	2150	1867	86.8
11	შიდა ქართლის ა/რ.	10	7	70	57	54	94,7	1302.9	1302.0	100	1312.1	1310,9	99.8
	სულ	392	358	91,3	3909	3499	89,5	50180,4	48447,9	96,5	48271,7	46482,8	96,3

1. გაანგარიშებულია ნების მიერ საქართველოს სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტის მონაცემების მიხედვით

ანალი'სმა 42 სამ'შენებლო ორგანი'საცია (მ.შ. 32 - მცირე) მოიცავა. აქედან, 11 გორ'ში, 25 ქ'უთაის'ში და 6 - ს'ენაკდიდ'ში. ორგანი'საციათა გამოკვლევამდე მოკლედ დაუახასიათებთ ამ ქალაქებს და მათ ინვესტიციურ პოტენციალს.

ქ. ქუთაისი - დასავლეთ საქართველოს ცენტრალურ ნაწილ'ში მდებარეობს. მისი ფართობია 70 კვ.კმ, მოსახლეობა - 243,4 ათასი.

სიდიდის მხრივ ქ'უთაისი, თბილისის შემდეგ მეორე ქალაქია. ეკ'ონომისტები რეგორც ქალაქის ტერიტორიას, ასევე მოსახლეობის რაოდენობას, სამრეწველო პოტენციალსა და სხვა პარამეტრებს.

ქ. ქ'უთაისი შავი ზღვის აღმოსავლეთ სანაპიროს ისეთ მნიშვნელოვან ნავსადგურებთან, როგორიცაა ქ. ფოთი და ქ. ბათ'უმი შედარებით ახლოს მდებარეობს და ამ პუნქტებთან პირდაპირი სარკინიგზო და საავტომობილო კავ'შირი გააჩნია. სარკინიგზო მანძილი ქ. ბათ'უმამდე 139კმ-ს შეადგენს, ხოლო ქ. ფოთამდე - 103კმ-ს. ნავსადგურების სა'შუალებით ქ'უთაისს შეუძლია დაეკავშირდეს ევროპის სამხრეთ რეგიონებს - ამ გარემოებას კი, დიდი მნიშვნელობა აქვს ქალაქის განვითარებისათვის.

ქ. ქ'უთაისი რკინიგზ'ებისა და გზატკეცილების ხ'ვირი ქსელის ცენტრ'ში მდებარეობს. იგი ამიერკავკასიის რკინიგზ'ის მაგისტრალს რიონიდან და ბრონ'ევლადან გაყვანილი ორი დამოუკიდებელი ხაზით უკავშირდება. აღნიშნული მაგისტრალით ქ. ქ'უთაისი დაკავშირებულია საქართველოს ყველა სამრეწველო ცენტრთან და მნიშვნელოვან სამეურნეო რეგიონებთან.

ქ. ქ'უთაისი იყო და არის საქართველოს სამრეწველო ცენტრი. საბჭოთა წლებ'ში აქ საავტომობილო, მცირეგაბარიტიანი ტრაქტორების, ელექტრომექანიკური, რეზინის ნაკეთობათა ქარხანები, აეროპ'ის კომბინატი და ა.შ ფუნქციონირებდა. ქ'უთაისის სამრეწველო წარმოება'ში ერთ-ერთი წამყვანი ადგილი მსუბუქ და კვების მრეწველობას უკავია. ამჟამად ქალაქ'ში 14 საფეიქრო, 7 აეროპ'ის, 69 კვების და სასმელების, 10 ქიმიურ ნივთიერებათა, რეზინის, ტყავის და 9 მანქანათმშენებელი საწარმოა. ფირმათა უმრავლესობა არ მუ'შაობს ან მუშაობს მცირე დატვირთვით, მათ'ში დასაქმებული – 8455-ია, რაც რა თქმა უნდა საბჭოთა წლებ'ში არსებულ დონესთან შედარებით მეტად მცირეა. იმ პერიოდ'ში, მხოლოდ ქ'უთაისის აეროქარხანა'ში 14 ათასი მუ'შაობდა - დღესდღეობით კი, დასაქმების პრობლემა იქ ისევე პრობლემატურია, როგორც მთელ საქართველო'ში. ქ. ქ'უთაისის მუნიციპალიტეტის მონაცემებით, 2001 წელს ერთი ოჯახის (ერთსულიანი) შემოსავალი 40,2 ლარს შეადგენდა (თვე'ში), მაშინ როდესაც, ამ წელს საარსებო მინიმუმი 100-120 ლარის ფარგლებ'ში მერყეობდა.

არც ადგილობრივი ბიუჯეტია მეტად ძლიერი. 2001 წელს ბიუჯეტმა 7819181 საკუთარი შემოსავლები (გადასახადები, მოსაკრებლები და არასაგადასახადო შემოსავლები) მიიღო, რაც არ აღმოჩნდა საკმარისი 9721511 ლარი ხარჯის გასაწევად და ცენტრალური ბიუჯეტიდან ტრანს-

ჯერი 1920000 ლარი მიიღო. ასე რომ, ქალაქი ინვესტიციურად მიმზიდველი არც მოსახლეობის მდგომარეობით და არც ქალაქის ბიუჯეტითაა, ეკონომიკა კი ხელის შემშლელია თავისუფალი ინვესტიციების მოზიდვისა, რის გარეშეც მშენებლობა ვერ განვითარდება. ხელმოსაწონია ის, რომ ქუთაისში მშენებლობა არ მიმდინარეობს (თუმცა მცირე მასშტაბით). ძირითადად აშენებს საშუალო და მაღალი ფენა (მეწარმეები) და არა მოსახლეობის ფართო მასა ან სახელმწიფო სექტორი.

ქალაქის მუნიციპალიტეტის მონაცემებით 1999 წელს სამშენებლო-სამონტაჟო ორგანიზაციების მიერ შესრულებულია 2,9 მლნ. ლარის სამუშაო, ხოლო 2000-2001 წლებში კი შესაბამისად - 1,88 და 2,7 მლნ ლარის. მათი წილი მთლიანად საქართველოში შესრულებულ სამშენებლო სამონტაჟო სამუშაოებში შეადგენს: 1999 წელს – 1.6%-ს, 2000 წელს - 1,0%-ს და 2001 წელს – 1.1%-ს *(იხ. ცხრილი №4.14)*

ცხრილის მონაცემებით ირკვევა, რომ 1999-2001 წლებში, ქუთაისში სამშენებლო-სამონტაჟო სამუშაოთა მოცულობა გაზრდილი არ არის და მისი ხვედრითი წილი ქვეყნის საერთო-სამშენებლო სამუშაოებში შემცირებულია.

ცხრილი №4.14 *ქ. ქუთაისში შესრულებულ სამშენებლო სამუშაოთა მოცულობა და ხვედრითი წილი[1]*

	1199	*2000*	*2001*
საქართველოში შესრულებულ სამშენებლო-სამონტაჟო სამუშაოთა საერთო მოცულობა, მლნ. ლარი	180.7	177.7	239
მ.შ. ქ.ქუთაისი ა) შესრულებულ სამუშაოთა მოცულობა, მლნ. ლარი	2.9	1.88	2.7
ბ) ხვ. წილი (%)	1.6	1	1.1
აქედან: ქუთაისის სამშენებლო ორგანიზაციების მიერ შესრულებული (მლნ. ლარი)	1.7	1.40	1.52
სხვა ორგანიზაციების მიერ შესრულებული (მლნ. ლარი)	1.2	0.48	1.18

1999 წლის დასაწყისში ქ. ქუთაისში 26 სამშენებლო-სამონტაჟო და სარემონტო ფირმა ფუნქციონირებდა, 2002 წლის 1 იანვრის მდგომარეობით კი მათი რიცხვი 30-მდე გაიზარდა. *ცხრილი №4.15-ში* გთავაზობთ 25 მცირე ფირმის ზოგად მახასიათებლებს (დაარსების წელი, საკუთრების

1. ცხრილი შედგენილია ჩვენს მიერ ქ. ქუთაისის მუნიციპალიტეტის მონაცემების საფუძველზე

ცხრილი №4.15 *ქ. ქუთაისის მცირე სამშენებლო ორგანიზაციების ძირითადი მახასიათებლები და მუშაობის მაჩვენებლები[1]*

№	ორგანიზაციის დასახელება	საკუთრების ფორმა (კერძო, სახელმწიფო)	მომუშავეთა რაოდენობა	საშუალო წლიური ღირებულება 2001 წ. (ათასი)	მოგება (+), ზარალი (-) 2001 წ. (ათასი)	შრომის ნაყოფიერება 2001წ. (ათასი)	კომპიუტერიზებულ სამუშაო ადგილთა ხვედრითი წილი 2001წ. (%)	რენტაბელობის დონე 2001წ. (%)
1	შპს "ქართან-კომპლექსში"	კერძო	9	64039	216	7115	0.5	0.3
2	შპს "ლიკა"	კერძო	7	25610	-1150	3658	0.7	–
3	"ხაკისერვისში"	სახელმწიფო	8	14100	2066	1762	0.2	7.6
4	შპს "არსი"	კერძო	15	74200	416	4947	11.7	0.5
5	შპს "ოპტიკი და შესყიდვა"	სახელმწიფო	18	47614	-1000	2645	0.6	–
6	შპს "ალაგარი"	კერძო	10	10813	-1039	1081	7.2	–
7	შპს "ეს-91"	კერძო	12	43257	217	3605	16.4	0.9
8	შპს "იმი"	კერძო	7	54171	382	7739	16.2	0.7
9	შპს "ინკრედი-96"	კერძო	12	44816	837	3735	16.2	18
10	შპს "ოპტიკი"	სახელმწიფო	10	34672	-300	3467	0.4	–
11	ელექტროსინთეზი	სახელმწიფო	4	84813	-3040	21203	1.4	–
12	კერამიკელი	კერძო	12	12114	670	1009.5	0.4	5.5
13	შპს "ეკონი"	კერძო	11	46200	-9000	4200	3.3	–
14	ფირმა "ტექნიკური"	სახელმწიფო	10	30630	1520	3063	1.1	4.9
15	შპს "ფოტოელექტრო"	კერძო	14	38905	-300	2714	0.3	–
16	შპს "ტრიკერ"	კერძო	7	8100	401	1157	3.4	5
17	"ქიმიური"	სახელმწიფო	13	14200	-1011	1092	0.05	–
18	შპს "ტექნიკა"	კერძო	8	31213	3040	3902	19.5	9.7
19	სამშ. სპორტი	სახელმწიფო	6	2200	197	367	1.2	8.9
20	შპს "შეხვედრა"	კერძო	8	14640	837	1830	10.4	5.7
21	ტრიკოტაჟი	სახელმწიფო	13	4400	-1480	338	0.08	–
22	შპს "ნ ტალანტა"	სახელმწიფო	8	6600	1215	825	0.1	18.7
23	შპს "ელექტროსინთეზი"	კერძო	4	22700	893	5675	0.9	3.9
24	"ტრანსგეოკონტრაქტი"	სახელმწიფო	11	390880	-33417	35528	0.4	–
25	ფირმა "ფილიალი"	კერძო	3	2035	214	678	0.1	10.5
სულ:			240	1121952	-38697	4694	–	–

1. ცხრილი შედგენილია ჩვენს მიერ ქ. ქუთაისის მუნიციპალიტეტის მონაცემების საფუძველზე

ფირმა და ა.შ.) და 1999-2001 წლებში მათი მუშაობის ძირითად მახასიათებლებს. მოცემული 25 მცირე სამშენებლო ფირმიდან 15 კერძო, ხოლო 10 სახელმწიფო საკუთრებისაა.

მცირე საწარმოებს, ქ. ქუთაისის სამშენებლო ორგანიზაციებში, დასაქმებულთა - 52% უჭირავთ, სამუშაოთა მოცულობაში - 77%. ეს კარგი მახასიათებლებია, თუმცა რეალურად მუშაობის ხარისხობრივ მახასიათებლებში მცირე საწარმოთა უპირატესობა არ შეიმჩნევა. იმ 13 ორგანიზაციათა რიცხვში, რომლებიც თითქმის ყოველ წელს იღებს ზარალს 12 მცირე სამშენებლო ფირმაა. საწარმოთა რიცხვში, რომელთა კაპიტალმწარმოებლურობა 0,10 ლარს (ე.ი. 1 ლარ ძირითად კაპიტალზე 10 თეთრს) არ აღემატება ზოგიერთი მცირე საწარმოებიც ხელგებიან, მაგალითად, „ქუთმშენი", „№6 კოლონა" და „ტრანსესტინჟინერინგი".

ხუთი მცირე სამშენებლო ორგანიზაციის (ფირმა „უფლისწული", „№6 კოლონა", ფირმა „წყალმშენი", სამშენებლო საწარმო და „ეკოსპეცმშენი") ერთი მომუშაეის შრომის ნაყოფიერება მეტად დაბალი (1000 ლარის ფარგლებში წელიწად'ში) მახასიათებლით განისაზღვრება. ამათთაგან ზოგი კერძოა, ზოგი კი სახელმწიფო.

თუ ქ. ქუთაისის მაგალითზე ვიმსჯელებთ, მცირე სამშენებლო ორგანიზაციები სამეურნეო აქტივობის ძალზე მაღალი დონით (თუმცა ქალაქის სამშენებლო ორგანიზაციების მიერ შესრულებულ სამუშაოებში ისინი 70%-ზე მეტს იკავებენ) არ გამოირჩევიან. ჩვენი აზრით, მიზეზი იმაში მდგომარეობს, რომ მათ მოქმედ საგადასახადო, საფინანსო და საკრედიტო რეჟიმში მუშაობა უჭირთ. ალბათ, მათი ნაწილი (თუ არა ყველა) რეალურ ინფორმაციასაც არ აწვდის ზემდგომ ორგანოებს და მაღალი გადასახადების თავიდან აცილების მიზნით შემოსავლებს მალავენ. რა თქმა უნდა ასეთ პირობებში, ძნელია მცირე სამშენებლო ორგანიზაციების ფუნქციონირებაზე რაიმე რეალური დასკვნების გაკეთება.

ჩვენ ვიანგარიშეთ 2001 წელს ქ. ქუთაისის ერთ მცხოვრებზე მოსული სამშენებლო-სამონტაჟო სამუშაოთა მოცულობა და აღმოჩნდა, რომ იგი 11092 ლარს (2700000/243400=11092) შეადგენს, აქედან მცირე სამშენებლო ორგანიზაციების მიერ შესრულებულია 4609 ლარი (1121952/243400=4609) ე.ი. ნახევარზე მეტი. ეს კი, იმ იმედის მომცემია, რომ თუ მცირე საწარმოებს მუშაობის კეთილმყოფელ გარემო პირობებს შევუქმნით, ისინი უფრო დიდ როლს შეასრულებენ ქალაქის ეკონომიკის აღორძინებაში.

ქ. ზუგდიდი - საქართველოს დასავლეთ ნაწილში, ოდიშის დაბლობზე მდებარეობს. იგი ზუგდიდის რაიონისა და სამეგრელო - ზემო სვანეთის რეგიონის ადმინისტრაციული, ეკონომიკური და კულტურული ცენტრია. ქალაქი გაშენებულია მდ. ჩხოუშის ნაპირებზე. იგი მნიშვნელოვანი სატრანსპორტო კვანძია. აქ შაეი ზღვისპირა და ზუგდიდ-მესტიის

დამაკავშირებელი რესპუბლიკური მნიშვნელობის საავტომობილო გზები გადის. ამიერკავკასიის რკინიგზის მაგისტრალს ზუგდიდი 6 კილომეტრიანი ზუგდიდი-ინგირის განშტოებით უკავშირდება. საჰაერო გზით ზუგდიდი ქუთაისთან და სესტაფონთანაა დაკავშირებული.

ქ. ზუგდიდის ეკონომიკა სამრეწველო, საკვაჭრო, კომუნალური და სხვა საწარმოებითა და ორგანიზაციებითაა წარმოდგენილი.

ქ. ზუგდიდის სამრეწველო საწარმოთაგან უმნიშვნელოვანესი ენგურის ცელულოზა-ქაღალდის კომბინატია, რომელიც ამჟამად, 12 დამოუკიდებელ იურიდიულ პირადაა რეგისტრირებული. ქ. ზუგდიდს გააჩნია ჩაის ფაბრიკა, ფაიფურის ქარხანა, აეჯის ფაბრიკა, ღვინის ქარხანა და სხვა. ისინი დღესდღეობით უმეტესწილად გაჩერებულნი არიან.

ქ. ზუგდიდში 16 ზოგადსაგანმანათლებლო საშუალო სკოლა, 12 სამეცნიერო დაწესებულება, 22 საბავშვო ბაღი, დამოუკიდებელი უნივერსიტეტი, მუსიკალური სკოლები და ა.შ. ფუნქციონირებს.

ქალაქს 2155 ჰექტარი ფართობი უკავია. მკვიდრი მოსახლეობა - 55 ათასია, (მთლიანად ზუგდიდის რაიონში ქალაქის ჩათვლით 135 ათასი კაცი), გარდა ამისა აქ, 48 ათასი აფხაზეთიდან ლტოლვილი ცხოვრობს.

ცნობილი პოლიტიკური თუ ეკონომიკური მოვლენების გამო, 1991-1995 წლებში ქ. ზუგდიდის ეკონომიკური პოტენციალი მეტად დაეცა. ჩაის წარმოება შემცირდა 11-ჯერ, კონსერვების - 67-ჯერ, ფაიფურის ნაწარმის - 25-ჯერ, ქაღალდის პროდუქციის - 4-ჯერ და ა.შ. ცხადია, ყოველივე ამან მოსახლეობის ცხოვრების დონის გაუარესება გამოიწვია. საგრძნობლად დაქვეითდა ქალაქის ადგილობრივი ბიუჯეტის შესაძლებლობებიც. 2000 წელს ბიუჯეტის ხარჯებმა შემოსავლებს 82,1 ათასი ლარით გადააჭარბებს, ხოლო 2001 წელს - 52,6 ათასი ლარით. ცხადია, ასეთ პირობებში დაკვეთები მშენებლობაზე, როგორც მოსახლეობის ისე სახელმწიფო ორგანოების მხრიდან მეტად ცოტაა. ასეთივე მდგომარეობა იყო 2002-2003 წლებშიც და ასეა ამჟამადაც - 2004 წელს.

ქ. ზუგდიდის და მისი რაიონის შეკვეთებს კაპიტალურ მშენებლობაზე, როგორც ადგილობრივი, ასევე სხვა რაიონებიდან ჩამოსული ორგანიზაციები ასრულებენ.

ქ. ზუგდიდში 1999 წელს 813,7 ათასი ლარის სამშენებლო სამუშაო შესრულდა, 2001 წელს კი - 753,0 ათასი ლარის. მათ შორის, ქ. ზუგდიდის სამშენებლო ორგანიზაციებმა 240 და 375,6 ათასი ლარის სამუშაო შეასრულეს (შესაბამის წლებში) დანარჩენი კი, სხვა რაიონების ორგანიზაციებმა, 1999 წელს ადგილობრივი სამშენებლო ორგანიზაციების მიერ შესრულებულ სამუშაოებში მცირე ფირმებს - 31%, ხოლო 2001 წელს - 46% ეკავათ.

1999 წელს, აღნიშნულ ქალაქსა და მის რაიონში 6 - სამშენებლო ორგანიზაცია ფუნქციონირებდა, შემდეგში მათი რიცხვი გაიზარდა, თუმცა ამჟამადაც, მოქმედი მხოლოდ 6 საწარმოა (დანარჩენი ფაქტიურად „მძინარე" ობიექტებია).

ცხრილი №4.16, ქ. ზუგდიდის და ზუგდიდის რაიონის სამშენებლო ორგანიზაციების მახასიათებლებსა და მუშაობის მაჩვენებლებს მოიცავს. ცხრილიდან ჩანს, რომ ექვსი სამშენებლო ორგანიზაციიდან ორი მცირეა - „ტერმინალმშენი“ და ფირმა „დ. მაქაცარია“. პირველში, დასაქმებული – 11-ია და სახელმწიფო საკუთრებისაა (ერთობლივი - საქართველო-უკხოეთი), მეორე კერძოა 5 დასაქმებულით. დანარჩენ ორგანიზაციებში მომუშავეთა რაოდენობა მცირე სამშენებლო საწარმოებისთვის დადგენილ მაქსიმალურ ზღვარს - 20 კაცს აღემატება. თუმცა, უნდა აღვნიშნოთ, რომ ზუგდიდში ისეთი მძიმე ინვესტიციური მდგომარეობაა, რომ საშუალო სიდიდის საწარმოთათვის სამუშაოთა საშუალო წლიური მოცულობა, მცირე ფირმებისთვის დადგენილ ზღვრული სიდიდის (500 ათასი ლარი) ნახევარსაც არ შეადგენს. ასე რომ, ზემოდასახელებული ფირმები საშუალო სიდიდის საწარმოებს მხოლოდ დასაქმებულთა რაოდენობით განსაზღვრავენ.

ქ. ზუგდიდში მცირე სამშენებლო ორგანიზაციებს, დასაქმებულთა საერთო რაოდენობაში - 7% უჭირავთ, შესრულებული სამუშაოს მოცულობაში კი - 46%, რაც მომავალში მათი მუშაობის გააქტიურების მანიშნებელია.

მუშაობის ხარისხობრივი მაჩვენებლების შედარებისას გამოვლინდა, რომ ზუგდიდის მცირე სამშენებლო საწარმოებში ძრომის ნაყოფიერება დაბალია. განხილულ პერიოდში, რენტაბელობის თვალსაზრისით, მდგომარეობა ასეთია - „ტერმინალმშენი“ მომგებიანია, ხოლო ფირმა „დ. მაქაცარია“ - არა. ზარალიანი იყვნენ საშუალო სიდიდის საწარმოები, ქ. ზუგდიდის საგზაო მშენებლობის სამმართველოს გარდა, რომელმაც სამივე საანალიზო წელში მოგება მიიღო და შესაბამისად უზრუნველყო რენტაბელობაც. იგი სახელმწიფო საკუთრებისაა და მეტ-ნაკლებად სამუშაო ყოველთვის გააჩნია.

ანალიზით იმ ზოგადი დასკვნის გაკეთება შეიძლება, რომ ისევე როგორც ქ. ქუთაისში, აქაც მცირე სამშენებლო საწარმოები თავის დიდ პოტენციალს ჯერ ვერ ამოქმედებენ. ამის ძირითადი მიზეზი მოსახლეობის უკიდურესი გაჭირვება, ფაბრიკა-ქარხნების უმოქმედობა (ან მცირე დატვირთვით მუშაობა) და ადგილობრივი ბიუჯეტის არასაკმარისი შემოსავლებია (ფიზიკური ინვესტიციების განსახორციელებლად, ე.ი. შენობა-ნაგებობების ასაშენებლად), რის გამოც ქალაქშიც და რაიონშიც არ არის დაკვეთები მშენებლობაზე. ასეთ პირობებში სამშენებლო ორგანიზაციები წყვეტილად, მცირე დატვირთვით მუშაობენ.

ქ. ზუგდიდში, ჩვენს მიერ შესწავლილი ორგანიზაციების გარდა, სხვა სამშენებლო ფირმებიც (მაგ., ფირმა „პროგრესი“, სპეცმშენის №2 კანტორა, სააქციო საზოგადოება „შემკვეთებელი“; სააქციო საზოგადოება „მშენებელი“, სააქციო საზოგადოება „მექანიკოსი“, შპს „ნიკუშა“, შპს „იმედი-2“, შპს „ბერმუხა“, შპს „უნიერსი“, სააქციო საზოგადოება „მშენინდუსტრია“) არსებობენ, მაგრამ სწორედ დაკვეთის არ ქონის გამო, არცერთი მათგანი არ მუშაობს, მათ შორის მცირე და საშუალო სიდიდის საწარმოებიც.

ცხრილი №4.16 *ქ. ზუგდიდის მცირე, საშუალო და მსხვილი სამშენებლო ორგანიზაციების ძირითადი მახასიათებლები და მუშაობის მაჩვენებლები 2001 წ*[1]

№	ორგანიზაციების დასახელება	საკუთრების ფორმა (კერძო, სახელმწიფო)	დასაქმებულთა ოდენობა (კაცი)	სამუშაოს მოცულობა (ათასი ლარი)	შრომის ნაყოფიერება (ლარი)	მოგება (+) ზარალი (-) (ათასი ლარი)	რენტაბელობის დონე 2001 წელს (%)
1	შპს "ოდიში XXI"	კერძო	30	77,2	2573	-2,3	–
2	ეკალთა მკურნეობის საწარმოო გაერთიანება	სახელმწიფო	60	89	1483	-4,9	–
3	სააქციო საზოგადოება "ზრდუმენი"	სახელმწიფო	79	15,4	195	-1,3	–
4	"ტკრიბანალიშენი"	სახელმწიფო (ფილიალი ჯგუფებით)	11 (ცალი)	174	1518	1,4	0,8
5	ფირმა "დ. მაჭკურია"	კერძო	5 (ცალი)	–	–	–	–
6	სააქციო საწარმოების გაერთიანება	სახელმწიფო	42	20	476	0,7	6,3
სულ ზუგდიდში			227	375,6	–	-3,8	–
შპს მცირე საწარმოო ორგანიზაციებში							
		ჯამურად	16	174	–	1,4	–
		ხვ. წილი (%)	7,0	46	–	–	–

1. ცხრილი შედგენილია ჩვენს მიერ ქ. ზუგდიდის მუნიციპალიტეტის მონაცემების საფუძველზე

როგორც აღვნიშნეთ, ქ. ს'ეგდიდ'ში (რაიონის ჩათვლით) 2001 წელს, 759,0 ათასი ლარის სამ'შენებლო-სამონტაჟო სამ'უშაო შესრულდა. აქედან, მცირე სამ'შენებლო ორგანი'საციებმა 174 ათასი ლარის სამ'უშაო შეასრ'ულეს, ერთ ს'ულ მცხოვრებ'ზე ანგარი'შით კი შესაბამისად 5622 და 1289 ლარის. მცირე საწარმოთა ხვედრითი წილი – 23%-ია. ეს გაცილებით მცირეა, ვიდრე ქ. ქუთაისის ანალოგი'ური მაჩვენებლები, რაც ამ უკანასკნელის მეტი ეკონომიკ'ურ-პოლიტიკური სტაბილ'ურობით უნდა აიხსნას.

გორის რაიონი და ქ. გორი შიდა ქართლის რეგიონის შემადგენელი ნაწილია. გორის რაიონს 2327 კვ.კმ. უკავია და დასახლებ'ული 245,9 ათასია. აქედან ქალაქის მოსახლეობა 70,5 ათასია, ხოლო დანარჩენი 145,4 ათასი კი სოფლის. 1 კვ.კმ-ზე გორსა და გორის რაიონში 105 კაცი მოდის. საბჭოურ პერიოდ'ში ქ. გორი მაღალგანვითარებ'ული კვების და მს'უბ'ქი მრეწ'ველობით (საკონსერვო ქარხანა, ბამბე'ულის კომბინატი) გამოირჩეოდა.

ქ. გორს პირდაპირი საავტომობილო და სარკინიგზო კავ'შირები საქართველოს თითქმის ყველა ქალაქთან გააჩნია.

აღნი'შნ'ულ ქალაქში 1999 წელს შესრულდა 3,2 მლნ. ლარის სამ'შენებლო სამონტაჟო სამ'უშაო, 2000-2001 წლებ'ში კი – შესაბამისად 2,1 და 1,9 მლნ. ლარის. ქ. გორის სამ'შენებლო ორგანიზაციების წილი ქვეყნის სამ'შენებლო-სამონტაჟო სამ'უშაოთა საერთო მოც'ულობაში მეტად მინიმალ'ურია (1-2% სა'შუალოდ). აქ შესრ'ულებულ სამ'უშაოთა საერთო მოც'ულობა'ში გორის სამშენებლო ორგანიზაციებს სა'შუალოდ 50-60% უჭირავთ *(იხ. ცხრილი №4.17).*

ცხრილი №4.17 *ქ. გორში შესრულებულ სამშენებლო სამუშაოთა მოცულობა და ხვედრითი წილი[1]*

	1199	*2000*	*2001*
საქართველოში შესრულებულ სამშენებლო-სამონტაჟო სამუშაოთა საერთო მოცულობა, მლნ. ლარი	*180.7*	*177.7*	*239*
მ.შ. ქ. გორში			
ა) შესრ'ულებულ სამ'უშაოთა მოც'ულობა, მლნ. ლარი	*3.2*	*2.1*	*1.9*
ბ) ხვ. წილი (%)	*1.8*	*1.1*	*0.8*
აქედან:			
ქ. გორის სამშენებლო ორგანიზაციების მიერ შესრ'ულებული (მლნ. ლარი)	*0.983*	*1.244*	*1.228*
სხვა ორგანიზაციების მიერ შესრ'ულებული (მლნ. ლარი)	*2.217*	*0.855*	*0.672*

1. ცხრილი შედგენილია ნაწილ მიერ ქ. გორის მუნიციპალიტეტის მონაცემების საფუძველზე

2001 წელს, ერთ მცხოვრებზე ანგარიშით, ქ. გორში წელიწად-ში 17 ლარის ღირებულების სამშენებლო-სამონტაჟო სამუშაო შესრულდა.

ცხრილი №4.18-ის მიხედვით, გორში 11 მოქმედი სამშენებლო ორგანიზაციაა. აქედან დასაქმებულთა რაოდენობით მცირეს 5 ფირმა მიეკუთვნება - შპს „გიო“ (18 დასაქმებული), „ტრესტი-3“ (10 დასაქმებული), „საქკომუნრემშენის №1 კანტორა“ (19 დასაქმებული), ფირმა „პორიზონტი“ (8 დასაქმებული) და შპს „ქართლი“ (7 დასაქმებული). მცირე საწარმოებში დასაქმებული 62-ია ანუ გორის სამშენებლო ორგანიზაციებში დასაქმებულთა საერთო რიცხვის 15%. მათ წილად 2001 წელს მოდიოდა ქ. გორის სამშენებლო ორგანიზაციების მიერ შესრულებული სამუშაოთა მხოლოდ 14,2% (2000 წელს კი 21,6%). ამ მაჩვენებლით ქალაქის მცირე სამშენებლო ორგანიზაციები ქ. ზუგდიდის და მით უფრო ქ. ქუთაისის მცირე სამშენებლო საწარმოებს ჩამორჩებიან (2001 წელს - ზუგდიდში 46%, ქუთაისში 77%).

ცხრილი №4.18 *ქ. გორის მცირე, საშუალო და მსხვილი სამშენებლო ორგანიზაციების ძირითადი მახასიათებლები და მუშაობის მაჩვენებლები 2001წ[1]*

№	ორგანიზაციების დასახელება	ქვეძრ. სახელმწიფო	მიმუშავეთა რაოდენობა	სამუშაოს მოცულობა (ათას ლარში)	შრომის ნაყოფიერება (ლარი)	მოგება (+) ზარალი (ათას ლარში)	რენტაბელობის დონე 2001წ. (%)
1	შპს "სავაჭრო სამშენებლო №1"	კერძო	38	1486	3910	6.2	4.2
2	შპს "ვიოლა"	კერძო	100	428.2	4282	-1.2	–
3	შპს "გიო"	კერძო	8 ადამიანი	94	113"	0.7	7.6
4	შპს "ნიკი"	კერძო	38	108	2842	2.3	2.1
5	სააქციო სახოგადოება "ტრესტი 3"	კერძო	10 ადამიანი	32.8	3280	-4.2	–
6	შპს "გორი 93"	კერძო	36	3.5	9"	–	–
7	სატრანსპორტშენების №1 კანტორა	სახელმწიფო	9 ადამიანი	11.3	12555	0.4	3.5
8	შპს "სავაჭრო სამშენებლო №3"	კერძო	100	250.3	2503	12.4	4.9
9	შპს "გაზშენი-24"	კერძო	37	114.9	3105	-2.2	–
10	ფირმა "პორიზონტი"	კერძო	8 ადამიანი	115	14375	4.8	4.2
11	შპს "ქართლი"	კერძო	7 ადამიანი	6.0	857	0.6	10.0
სულ გორში შპ მცირე სამშენებლო ორგანიზაციებში			391	1327.7	3140	19.8	1.6
		მათ ლარში	42	174.2	4147	2.3	1.3
		ხვ წილი (%)	10.7	14.2	–	11.6	–

1. ცხრილი შედგენილია ჩვენს მიერ ქ. გორის მუნიციპალიტეტის მონაცემების საფუძველზე

ქ. გორის მცირე სამშენებლო ორგანიზაციებში მუშაობის სხვადასხვა ხარისხობრივი მაჩვენებლებია. ზოგან შრომის ნაყოფიერება და რენტაბელობის დონეც მაღალია (მაგ. ფირმა „ჰორიზონტი“), ზოგან კი დაბალი (მაგ. შპს „ქართლი“ და შპს „გიო“). ისევე როგორც ქ. გორში, ქ. ქუთაისსა და ქ. ზუგდიდშიც მცირე სამშენებლო ორგანიზაციების მუშაობაში საშუალო და მსხვილ საწარმოებთან შედარებით გამოკვეთილი უპირატესობები ჯერჯერობით არ შეიმჩნევა.

შექმნილი ვითარება იმ ზოგადი გარემოთია გამოწვეული, რომელსაც არაკეთილსასურველი ბიზნეს-გარემო ეწოდება. ეს გარემო საერთო სახელმწიფოებრივია და თუ იგი ცენტრიდან არ მოწესრიგდა და არ დაიწყო ხელშეწყობა მცირე მეწარმეობისთვის, მცირე ბიზნესი ვერც გამოკვლეულ ქალაქებში განვითარდება და ვერც სხვაგან.

ამრიგად, ქ. ქუთაისის, ქ. ზუგდიდის და ქ. გორის სამშენებლო-სამონტაჟო ორგანიზაციების გამოკვლევამ გვიჩვენა, რომ მცირე საწარმოებს, სხვების მსგავსად არახელსაყრელი გარემო-პირობები გააჩნიათ. მცირე ფირმები მთლიანად წინასწარ მიღებულ დაკვეთაზე არიან დამოკიდებულნი, რადგანაც სამშენებლო ობიექტების საკუთარი სახსრებით აშენებისა და რეალიზაციის ფინანსური რესურსები არ აქვთ (მსხვილ ორგანიზაციების მსგავსად). აქედან გამომდინარე ისინი მხოლოდ ნაწილობრივი დატვირთვით მუშაობენ, რაც სავარაუდოდ მასტიმულირებელი პირობების შექმნამდე გაგრძელდება, ეს კი სახელმწიფოს მხრიდან დაკვეთებს, საგადასახადო შეღავათებსა და იაფ ინვესტიციურ კრედიტებს გულისხმობს, რომელიც მათ „ეძისამართო“ შენობა-ნაგებობების აშენებისა და თავისუფალი გაყიდვის მატერიალურ შესაძლებლობას მისცემს. საქართველოში კი ასეთი პრაქტიკა ჯერჯერობით არ არის დანერგილი (რუსეთში მოქმედ მცირე საწარმოებს სახელმწიფო შეკვეთების პორტფელიდან არანაკლებ 15% ეძლევათ (*Тихомиров Ю.А. Предпринимательство и закон. М.. 1996. стр.200).*

§4.2. საქართველოში მცირე სამშენებლო ბიზნესის განვითარების და მხარდაჭერის პერსპექტივები

❖ მცირე საწარმოს სიდიდის განმსაზღვრელი ზომითი პარამეტრების სრულყოფა

საქართველოში მცირე საწარმოთა სიდიდის განმსაზღვრელი კრიტერიალური მაჩვენებლები და მათი ზომითი პარამეტრები რამდენჯერმე შეიცვალა. ქვეყნის მთავრობამ 1991 წელს მიიღო დადგენილება „მცირე საწარმოთა შექმნის და განვითარების ღონისძიებათა შესახებ", რომელიც ყოფილი სსრ კავშირის მინისტრთა საბჭოს 1990 წლის 8 აგვისტოს (№790) ანალოგიური სახელწოდების დადგენილების ქართული ვარიანტი იყო და მცირე საწარმოს სიდიდეს მხოლოდ მუშაკთა რიცხვით ახასიათებდა, კერძოდ, მცირედ ითვლებოდა საწარმო, რომლის მომუშავეთა რაოდენობა არ აღემატებოდა მშენებლობაში და მრეწველობაში 200 დასაქმებულს, მეცნიერებაში 100-ს, საცალო ვაჭრობაში 15-ს, საწარმოო სფეროს სხვა სექტორებში 50-ს და არამატერიალური წარმოების დარგებში 25-ს.

აღნიშნული ნორმატიული აქტის ქვეშ დიდი ნაკლოვანება ერთი კრიტერიალური ნიშნით, კერძოდ, მომუშავეთა რიცხვით საწარმოს სიდიდის დადგენაში მდგომარეობდა, რადგან არის შემთხვევები, როდესაც მუშაკთა თანაბარი რიცხვი ტექნიკურად სხვადასხვანაირადაა აღჭურვილი და ძლიერი მატერიალურ-ტექნიკური ბაზის მქონე ფირმების ეკონომიკური პოტენციალიც მაღალია. როგორ შეიძლება მათი გატოლება მუშაკთა იმავე რიცხვის მქონე, მაგრამ ტექნიკურად დაბალ დონეზე მდგომ და ამ მიზნით ეკონომიკურად სუსტ საწარმოებთან? ალბათ, სწორედ ეს გაითვალისწინა საქართველოს პარლამენტმა და 1999 წლის 23 ივლისს მიიღო კანონი „მცირე საწარმოთა მხარდაჭერის შესახებ", რომლითაც მცირე ფირმათა ზომითი პარამეტრები ორი კრიტერიალური ნიშნით განისაზღვრა:

1. მუშაკთა რიცხვი;
2. წლიური ბრუნვის მოცულობა.

ამ დოკუმენტით მშენებლობაში მცირე საწარმოს სიდიდის განმსაზღვრელ ზღვრულ პარამეტრებად დადგინდა 20-მდე დასაქმებული

და 300 ათას ლარამდე წლიური ბრუნვა, მაგრამ კანონმა მხოლოდ 3 წელი იმუშაა და 2002 წლის 4 იელისს შეიცვალა კრიტერიუმები და დამატებები, რომელთა მიხედვით მცირე საწარმოთა განმსაზღვრელი დარგობრივი პარამეტრები გაუქმდა და დაწესდა ყველა დარგისათვის ერთიანი მაჩვენებლები: მცირე საწარმოთათვის - 20 კაცამდე დასაქმებული და 500000 ლარამდე წლიური ბრუნვა, საშუალო საწარმოთათვის - 100 კაცამდე დასაქმებული და 1500000 ლარამდე წლიური ბრუნვა.

ჩვენი ნაშრომი მცირე სამშენებლო საწარმოებს ეხება, და ამდენად მცირე საწარმოთა კრიტერიალური ნიშნების ზომით პარამეტრებზე ქვემო წარმოდგენილი ჩვენი მოსაზრებები მხოლოდ მათზე ვრცელდება.

მცირე ფირმათა სიდიდის ერთიანი უნიფიცირებული პარამეტრებით განსაზღვრა არასწორად მიგვაჩნია. მომუშავეთა რიცხვიც და საწარმოს წლიური ბრუნვის სიდიდეც წარმოების სახეზე და მის ტექნიკურ დონეზეა დამოკიდებული. კაპიტალურ მშენებლობაში ხელით შრომის წილი დიდია. აქ ფაქტიურად არ არსებობს ავტომატიზაცია და კომპლექსური მექანიზაციაც კი ნაკლებადაა გამოყენებული. ასეთ დროს, მრეწველობის მთელი რიგი ქვედარგების საწარმოები მთლიანად ავტომატიზებულია (მანქანათმშენებლობა, ქიმიური მრეწველობა და სხვა). ამდენად, მრეწველობის მცირე ფირმებს მუშაობის სხვა პირობები გააჩნიათ, კაპიტალური მშენებლობის მცირე საწარმოებს კი სხვა. მეტიც, თვით კაპიტალურ მშენებლობაშიც არის სპეციფიკური სამუშაოები, რომლებიც განსხვავებულ მიდგომას საჭიროებენ. მაგალითად, სარემონტო სამუშაოები, რომელიც ძირითადად ხელით სრულდება, ამიტომ დაუშვებელია რემონტებზე მომუშაე მცირე საწარმოს სიდიდის ისეთივე პარამეტრებით განსაზღვრა, როგორც საერთო სამშენებლო-სამონტაჟო სამუშაოს შემსრულებელი საწარმოსი.

ყოველივე ზემოაღნიშნულის გამო, მიზანშეწონილად მიგვაჩნია მცირე ფირმათა სიდიდის განმსაზღვრელი პარამეტრების ისევ დარგების მიხედვით დიფერენციაცია. იმის გამო, რომ სისტემის შეცვლამ ქვეყანაში ეკონომიკური კრიზისი გამოიწვია, რასაც სამშენებლო კომპლექსის კრიზისი მოჰყვა, სამშენებლო ორგანიზაციების უმრავლესობა ან საერთოდ არ მუშაობს ან ფუნქციონირებს მცირე დატვირთვით. ასეთ პირობებში მათ დასაქმებულთა დიდი რაოდენობა არ ესაჭიროებათ. ამ მიზეზით სამშენებლო ორგანიზაციების სრულ დატვირთვამდე, რასაც ალბათ მთელი გარდამავალი პერიოდი დასჭირდება, მცირე საწარმოს ზომითი პარამეტრები სხვა უნდა იყოს, სრული ამუშაების შემდეგ კი სხვა.

ჩვენ მიგვაჩნია, რომ გარდამავალ პერიოდისთვის დაწესებული მცირე ფირმების ზომითი პარამეტრები უფრო „მოჭერილი“ უნდა იყოს, საბაზრო ეკონომიკის პერიოდის კი, უფრო თავისუფალი. ასეთი მიდგომით

გარდამავალ პერიოდში მცირე საწარმოს პარამეტრები უნდა შეიცვალოს, საბაზრო ეკონომიკის პერიოდში კი - გაუხარდეთ. *(იხ. ცხრილი №4.19).*

ცხრილის მიხედვით მცირე საწარმოს მუშაკთა ზღვრული სიდიდე გარდამავალ პერიოდში უნდა იყოს - სამშენებლო-სამონტაჟო ორგანიზაციაში - 20 დასაქმებული, სარემონტო-სამშენებლო ორგანიზაციაში 30; საბაზრო ეკონომიკის პერიოდში კი – 40/50 შესაბამისად. სამშენებლო-სამონტაჟო და სარემონტო-სამშენებლო ორგანიზაციებში მომუშავეთა რაოდენობაში განსხვავებას სარემონტო სამუშაოთა დიდი შრომატევადობა იწვევს.

ცხრილი №4.19 *მცირე სამშენებლო საწარმოს სიდიდის განმსაზღვრელი რეკომენდებული ზღვრული პარამეტრები[1]*

№		საბაზრო ეკონომიკაზე გარდამავალ პერიოდში		საბაზრო ეკონომიკის პერიოდში	
		მუშაკთა რიცხვი	წლიური ბრუნვა (ლარი)	მუშაკთა რიცხვი	წლიური ბრუნვა (ლარი)
1	მცირე სამშენებლო-სამონტაჟო ორგანიზაცია	20	500000	40	1000000
2	მცირე სარემონტო-სამშენებლო ორგანიზაცია	30	300000	50	500000

რაც შეეხება ბრუნვის მოცულობას, როგორც უკვე აღვნიშნეთ, საქართველოს კანონით „მცირე საწარმოთა მხარდაჭერის შესახებ“ (შემდეგში კანონი „მცირე და საშუალო საწარმოთა მხარდაჭერის შესახებ“) მცირე ფირმაში ბრუნვის ზღვრული მოცულობა წელიწადში 500000 ლარს შეადგენს. გეგმიანი ეკონომიკის პირობებში, ამ მოცულობის სამუშაოს 3-5 კაციანი ბრიგადა ასრულებდა, ხოლო უბანი რომელიც 2-4 ბრიგადას (ე.ი. 20-25 კაცს) აერთიანებდა წელიწადში 1-1,2 მლნ მანეთზე მეტისას. იმ პერიოდისთვის, არათუ ბრიგადა, უბანიც კი არ ითვლებოდა დამოუკიდებელ სამეურნეო ერთეულად. მიუხედავად ამისა, რადგან გარდამავალი ეკონომიკის პერიოდში სამშენებლო ორგანიზაციებს დაკვეთები არა აქვთ, მცირე სამშენებლო-სამონტაჟო ორგანიზაციებისთვის ბრუნვის 500000 ლარიანი პარამეტრის უცვლელად დატოვება დასაშვებად

1. ცხრილი შედგენილია ჩვენს მიერ

მიგვაჩნია. რაც შეეხება სარეპონტო-სამშენებლო ორგანიზაციებს, მათი ბრუნვის პარამეტრი უნდა შემცირდეს 300000 ლარამდე (ამ სამუშაოების დაბალი ღირებულების გამო), შემდეგ კი, ე.ი. საბაზრო ეკონომიკის პერიოდში, როცა სამშენებლო ორგანიზაციები მთელი სიმძლავრით ამუშაობენ, მცირე სამშენებლო-სარეონტაჟო ორგანიზაცია თავისი ბრუნვით მცირე საბჭოურ სამშენებლო უბანს მაინც უნდა გაუტოლოთ. ასეთი მიდგომით, საბაზრო ურთიერთობაზე გადასვლის შემდეგ რეკომენდაციას ვიძლევით, რომ მცირე სამშენებლო-სარეონტაჟო ორგანიზაციას ბრუნვის ზღვრული მოცულობად დაუწესოთ 1000000 ლარი წელიწადში, სარეონტო-სამშენებლოსას კი მისი ნახევარი - 500000 ლარი.

❖ მცირე საწარმოთა ოპტიმალური რაოდენობის პროგნოზირება საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში

ნაშრომის წინა ნაწილში აღვნიშნეთ, რომ საქართველოსთვის მაღალგანვითარებული ქვეყნების – აშშ-ის, იაპონიის, ინგლისის და სხვების - განვითარების დონეები ჯერჯერობით მეტად შორეული პერსპექტივაა. ამ ეტაპზე, როცა ჩვენ ეხლა ვიწყებთ საბაზრო და მაშასადამე, სამეწარმეო ურთიერთობების ფორმირებასაც, უფრო მისაღებია მაგალითი ევროკავშირის ქვეყნებიდან (ბელგია, ესპანეთი, ნიდერლანდები და სხვა) ან კორეიდან ავიღოთ, რომელთა მცირე ბიზნესის მაჩვენებლები იმ დონედ მიგვაჩნია, რომლის მიღწევისთვისაც ახლო პერსპექტივაში საქართველოს კაპიტალურმა მშენებლობამ (ასევე სხვა დარგებმაც) უნდა იზრუნოს, ეს დონეები კი ასეთია: მცირე საწარმოთა ხვედრითი წილი საწარმოთა საერთო რიცხვში - 75%, დასაქმებაში - 40% და პროდუქციის გამოშვებაში - 35%. საქართველოში 2002 წელს შესაბამისი მაჩვენებლები 62, 20,5 და 20,4 პროცენტს შეადგენდა. როგორც ვხედავთ ჩამორჩენა საკმაოდ დიდია.

ამ მაჩვენებლებზე დაყრდნობით გამოვთვალეთ ახლო პერსპექტივაში ქვეყნის მცირე სამშენებლო საწარმოთა პროგნოზული რაოდენობა, პროდუქციის წარმოება და დასაქმება (საპროგნოზოდ 2010 წელი ავიღეთ). ჩვენი ვარაუდით, თუ კაპიტალური მშენებლობის დღევანდელი ზრდის ტემპი შენარჩუნდება, 2010 წლისთვის საქართველოში 512,7 მლნ ლარის სამშენებლო სარეონტაჟო სამუშაოები შესრულდება. ამ ანგარიშს საფუძვლად უდევს 2001 წლის სამშენებლო სამუშაოთა ფაქტიური მოცულობა (239 მლნ ლარი) და მისი 8-10%-იანი წლიური მატება. თუ სამუშაოს ამ მოცულობაში ევროკავშირის ქვეყნების მსგავსად მცირე ბიზნესი 35%-ს დაიკავებს, მაშინ კაპიტალური მშენებლობის მცირე სექტორს 179,4 მლნ ლარის ღირებულების სამშენებლო-სარეონტაჟო

სამ'უშაოთა შესრ'ულება მოუწევს. ერთ მცირე საწარმო'ზე მოს'ული სამ'შენებლო სამ'უშაოების 2001 წლის მაჩვენებლებ'ზე (126,7 ათასი ლარი) დაყრდნობით 2010 წლის საპროგნოზო 179,4 მლნ ლარის სამ'შენებლო სამ'უშაოების შესრ'ულებას 1416 მცირე საწარმო (179400000:126700) დასჭირდება. მაგრამ 2010 წლამდე მშენებლობის მცირე საწარმოთა სიმძლავრე ს'ულ მცირე 2-ჯერ მაინც გაიზრდება (ისინი ამჟამად თავ'ისი მაქსიმალ'ური სიმძლავრის მხოლოდ 25%-ს ასრ'ულებენ) და ს'ულ 253,4 ათას ლარს (126.7X2=253.4 ათ. ლარს) გაუტოლდება. აქედან გამომდინარე, 179,4 მლნ ლარი ღირებ'ულების სამ'შენებლო სამ'უშაოების შესრ'ულებას არა 1416 მცირე სამშენებლო საწარმო, არამედ მხოლოდ 708 (179400000:25340) დასჭირდება. ჩვენი ა'სრით, ეს უფრო რეალ'ური რიცხვია.

თ'უ მცირე ფირმებ'ში ს'აშუალოდ 10 დასაქმდება (ა'შშ-ის კაპიტალ'ური მშენებლობის მცირე საწარმო'ში ს'აშუალოდ 9 დასაქმებ'ულია, ფინეთ'ში კი 11) *(Малые предприятия в строительстве: опыт и проблемы. Ж. Экономика строительства, №11, 1990, с.70)*, მა'ინ 2010 წლისთვის ჩვენს მიერ პროგნოზირებ'ულ 708 მცირე სამშენებლო ფირმა'ში 7080 იმუშაევებს ან'ე 35%-ით მეტი (2002 წლის 1 იანვრის მონაცემებთან შედარებით), რაც საეარა'უდოდ, კაპიტალურ მშენებლობა'ში საერთო დასაქმების 38-40% იქნება.

მცირე სამშენებლო საწარმოთა რეგიონ'ული განვითარების და განლაგების პერსპექტი'ული მონახაზი საქართველო'ში შემდეგნაერად წარმოგვიდგება:

1. *განვითარებ'ული რეგიონების მსხვილ ქალაქებ'ში ძირითადად მსხვილი სამშენებლო ფირმები განლაგდებიან და მცირე საწარმოები მათ მოიჯარადის როლ'ში ეყოლებათ. ასეთ ქალაქებად მიგვაჩნია ქ. თბილისი; იმერეთის რეგიონ'ში - ქ. ქუთაისი, ზესტაფონი და სამტრედია; აჭარა'ში - ქ. ბათუმი; სამეგრელო-ზემო სვანეთის მხარე'ში - ქ. ფოთი და ქ. ზუგდიდი; კახეთის მხარე'ში - ქ. თელავი; ქვემო ქართლ'ში - ქ. რუსთავი; შიდა ქართლ'ში - ქ. გორი;*
2. *განვითარებ'ული რეგიონების დანარჩენ ქალაქებ'ში, დასახლებ'ულ პუნქტებ'ში და აგრეთვე, ნაკლებად განვითარებ'ულ რეგიონებ'ში (იმერეთის რეგიონ'ში - ტყიბული, წ'ალტუბო, ჭიათურა, ბაღდათი, ვანი და სხვები; აჭარის რეგიონ'ში - ქედა, შუახევი, ხ'ულო, ქობ'ულეთი, ხულოაჩაური; ქვემო ქართლ'ში - გარდაბანი, დმანისი,*

მარნეულის, თეთრიწყაროს, ბოლნისის, წალკის; შიდა ქართლში - ქარელის, ხაშურის, კასპის; სამცხე-ჯავახეთის მხარეში - ახალქალაქის, მარტყოფის, სურამის, ნინოწმინდის, წალენჯიხის, ხობის) ძირითადად მცირე და საშუალო სიდიდის სამშენებლო ფირმები განეითარდებიან. ამ დასახლებულ პუნქტებში მსხვილ ქალაქებთან შედარებით, სამშენებლო სამუშაოებზე მოთხოვნა ნაკლები იქნება. საშუალო სიდიდის ფირმები საერთო სამშენებლო სამუშაოებს შეასრულებენ, მცირეები კი - სპეციალიზებულს (სანტექნიკის სამუშაოები, მოპირკეთების სამუშაოები და ა.შ.);

3. *საქართველოს დეპრესიერებულ რეგიონებში ან მათ ზოგიერთ ნაწილებში მეტ გაერცელებას სწორედ მცირე ფირმები ჰპოვებენ. ასეთებად მიგვაჩნია რაჭა-ლეჩხუმი, სვანეთი, ფშავ-ხევსურეთი, მთიულეთი, თუშეთი, გურია, სამცხე-ჯავახეთი.*

რაც შეეხება მცირე სამშენებლო ორგანიზაციების სპეციალიზაციას, ისინი ახლაც და ახლო მომავალშიც ძირითადად ტექნოლოგიური სპეციალიზაციის იქნებიან, ე.ი. დასპეციალდებიან არა დარგობრივი (მაგ. სამრეწველო მშენებლობა, სასოფლო მშენებლობა და ა.შ.), არამედ სამუშაოთა სახეობრივი ნიშნით (მოპირკეთების, სანტექნიკის, ელექტროგაყვანილობის, სარემონტო სამუშაოები და ა.შ.), თუმცა არც გამონაკლისებს გამოვრიცხავთ. მსხვილ ქალაქებში – ქ. თბილისში, ქ. ქუთაისში, ქ. ბათუმში ბინათმშენებელი ფირმები განეითარდება, ეს პროცესი კი უკვე დაწყებულია.

❖ *მცირე ბიზნესის წარმატებული განვითარების გარემო პირობების ფორმირება*

ცნობილია, რომ გარემო ობიექტურ და სუბიექტურ ფაქტორთა ერთობლიობაა. იგი გაეცნობა ახლენს მეწარმეობის განეითარების საერთო მასშტაბებზე, ტემპებსა და მიმართულებაზე, რომლებიც მიკრო და მაკროდონის ფაქტორებად ჯგუფდება. ამდენად მეწარმეობის გარემოც მიკრო (შიგა) და მაკრო (გარე) გარემოდ იყოფა. ჩვენ არ შევეხებით ანალიზს, თუ როგორი შიგა გარემო ჰქონდა საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში მოქმედ მცირე სამშენებლო ორგანიზაციებს. თითოეულ მათგანის შიგა გარემო სპეციფიური ხასიათისაა და ამდენად, მათ

დასახასიათებლად საჭიროა სათანადო ინფორმაციული ბაზის მოპოვება, რაც 392 მცირე სამშენებლო საწარმოთათვის პრაქტიკულად შეუძლებელია.

რაც შეეხება გარე გარემოს, მცირე საწარმოთათვის ერთნაირია, რადგანაც ამ სექტორში სახელმწიფო პოლიტიკა ყველასათვის იდენტურია. მცირე ბიზნესის განვითარებისათვის გარე გარემოში შემაფერხებელ პირობებს შორის ყველაზე მნიშვნელოვანი - საკანონმდებლო-ნორმატიული ბაზა, საგადასახადო სისტემა, საფინანსო-საკრედიტო და ინვესტიციური პოლიტიკა, სამეცნიერო-ტექნიკური, ინფორმაციული და საკონსულტაციო უზრუნველყოფა, კადრების მომზადება და სხვაა.

როგორც ჩვენთვის გახდა ცნობილი, საქართველოში სახელმწიფო დონეზე მცირე მეწარმეობის განვითარების ყოველმხრივ გამართული სტრატეგია არ არსებობს. თუ არ ჩავთვლით, მეწარმეობის მხარდასაჭერად დამუშავებულ რამოდენიმე პროგრამასა და პროექტს. ქვეყანას ჯერ კიდევ არ გააჩნია ისეთი სახელმწიფო პოლიტიკა, რომელიც ამ სექტორის მოთხოვნებს ზუსტად და ამომწურავად უპასუხებს. ცხადია ასეა კაპიტალურ მშენებლობაშიც.

გავიცნობიერეთ რა ეს მდგომარეობა, მოკვმულ ნაშრომში შევეცადეთ შეგვემუშავებინა საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში მცირე მეწარმეობის განვითარების კონცეფცია. მასში ჩამოყალიბეთ მიკრო გარემოს ისეთი მოდელი, რომელიც ამ სექტორის განვითარებას დააჩქარებს და საბოლოო ჯამში ბიძგს მისცემს კაპიტალურ მშენებლობას. "კონცეფცია" ეხება მაკრო გარემო პირობების სრულყოფას და იგი გამოსადეგია არა მხოლოდ მშენებლობის, არამედ ყველა დარგისა და ქვედარგის მცირე საწარმოთათვის.

საგადასახადო გარემოს სრულყოფა. მცირე ფირმები საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში სხვა სექტორების მსგავსად, ისევე იბეგრებიან როგორც საშუალო და მსხვილი საწარმოები. ისინი იხდიან მოგების (20%), დამატებული ღირებულების (20%), ქონების (1%), ქონების გადაცემის (2%), სოციალურ (31%), მიწის და მრავალ სხვა გადასახადს. მათ შეღავათები არც საგადასახადო განაკვეთებში გააჩნიათ იმ გამონაკლისების გარდა, რომლებიც მიიღეს 2003 წლის ოქტომბერში (100000 ლარზე ნაკლები ბრუნვის მქონე მცირე საწარმოებს დაუდგინდათ ერთიანი ფიქსირებული 5%-იანი გადასახადი დასაბეგრი შემოსავლიდან) და 2004 წლის აპრილში (ინდივიდუალურ მეწარმეებს, რომლებსაც არ აქვთ დასაქმებული მუშაკები, საერთოდ გაუუქმდათ გადასახადი) მაგრამ ეს შეღავათები მხოლოდ ე.წ. მიკროსაწარმოებს (უწვრილეს საწარმოებს) შეეხება და არა ყველა მცირე ფირმას. ეს იმას ნიშნავს, რომ საქართველოს საკანონმდებლო ორგანოებს სათანადოდ არ აქვთ გაცნობიერებული მცირე ბიზნესის პრიორიტეტულობა საბაზრო ეკონომიკაზე გარდამავალ

პერიოდში. ასეთმა მიდგომამ მკვეთრად შეაფერხა მცირე სექტორის განვითარება და რადიკალური გარდაქმნები მშენებლობაში, რაც ფაქტობრივად მცირე ბიზნესის განვითარების ხელშეწყობაშიც უნდა გამოიხატოს.

გარდაქმნის საწყის ეტაპზე, კანონით „კოოპერაციის შესახებ“ და შემდგომ „საგადასახადო სისტემის საფუძვლების შესახებ“, მცირე საწარმოები დაფუძნებიდან პირველ წლებში (2 წელი) გადასახადებისგან განთავისუფლებულები იყვნენ. საზოგადოებას ახსოვს, ყოველთვის საქართველოში მცირე საწარმოთა (განსაკუთრებით კოოპერატივების) გახსნა-გაფართოების რა „ბუმი“ გამოიწვია. მართალია, ეს ზოგიერთმა მეწარმემ ბოროტად გამოიყენა („ცრუ“ ფირმათა დარეგისტრირება), მაგრამ მიუხედავად ამისა, მცირე საწარმოთა ამ ორწლიანი საგადასახადო შეღავათის გაუქმება დაუშვებლად მიგვაჩნია. შედეგად კანონში „მეწარმეთა შესახებ“, რომელიც ამოქმედდა 1995 წლის 1 იანვრიდან მცირე საწარმოთათვის დარჩა მხოლოდ გამარტივებული საბუღალტრო აღრიცხვის და დაჩქარებული ამორტიზაციის გამოყენების შეღავათი. იგივე გადმოვიდა კანონში „მცირე და საშუალო საწარმოთა მხარდაჭერის შესახებ“.

არც ერთ ქვეყანაში მცირე ფირმები ბიუჯეტში შემოსავლის 30%-ზე მეტს არ იხდიან. ამერიკელი ეკონომისტის ა. ლაფერის თეორიის მიხედვით, კორპორაციებიდან ამოღებული გადასახადების ჯამი თუ მოგების 35%-ს აჭარბებს, მაშინ წარმოების ანტიმოტივაციური მექანიზმი ჩართულია და ეკონომიკის სტაგნაცია გარდაუვალია. თუკი კორპორაციებზე ა. ლაფერის დასკვნას გავითვალისწინებთ, რომლის არსი იმაში მდგომარეობს, რომ კორპორაციებიდან მოგების 35%-ზე მეტის გადახდა გაუმართლებელია, მაშინ რა ქნან საქართველოს მცირე საწარმოებმა, რომლებიც ამჟამინდელი საგადასახადო კანონმდებლობით მოგების თითქმის 60-70%-ს იხდიან? ამით იმის თქმა როდი გვინდა, თითქოს ლაფერის თეორია ერთადერთი, უალტერნატივო და ჩვენთვის სავალდებულოა, მით უფრო, რომ მის მიხედვით ჩატარებულმა ექსპერიმენტებმა ყველა ქვეყანაში როდი გაამართლა. ჩვენ მხოლოდ საგადასახადო ტვირთის შემსუბუქების წინადადებებს ვაყენებთ საქართველოს მცირე საწარმოებში და მივიჩნევთ, რომ 2003 წლის ოქტომბერში შემოღებული მიკრო საწარმოს დაბეგვრის 5%-იანი შერბილებული რეჟიმი სრულიადაც არ არის ის შვება, რომელსაც მცირე ფირმები ელოდებიან. ეს შეღავათი მხოლოდ 100000 ლარ ერთობლივი შემოსავლის (აქ არ შედის დივიდენდით და პროცენტებით მიღებული შემოსავალი) მქონე საწარმოებზე ვრცელდება. სტატისტიკური კრებულის - „მეწარმეობა საქართველოში, 2002“ მიხედვით საქართველოს კაპიტალური მშენებლობის მცირე საწარმოებში საშუალო

ბრუნვა (რაც საერთო შემოსავლის ტოლია) 131,7 ათას ლარს შეადგენს, აქედან სახელმწიფო საწარმოებში 54,1 ათასი ლარს, კერძოში 138,8 ათასი ლარს, მ.შ. ინდივიდუალურში - 63.6 ათას ლარს *(სტატისტიკური კრებული „მეწარმეობა საქართველოში". საქართველოს სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტი. თბ., 2002, გვ.53.)* მაშასადამე, ეს შეღავათი მხოლოდ სახელმწიფო საწარმოებსა და ინდივიდუალურ მეწარმეებსაა გათვალისწინებული, რომელთა რიცხვი კაპიტალურ მშენებლობაში მთლიანად 43 ერთეულს შეადგენს (32 არის სახელმწიფო მცირე სამშენებლო ორგანიზაცია, 11 - კი ინდივიდუალური საწარმო). გამოდის, რომ საქართველოს საგადასახადო კოდექსში შეტანილი დამატება - 100000 ლარამდე საერთო შემოსავლის მქონე მცირე საწარმოთა შეღავათიანი 5%-იანი დაბეგვრის შესახებ, შეღავათს მხოლოდ 43 საწარმოს აძლევს, 349-ს კი მის გარეშე ტოვებს. ასეთი ღონისძიება ცხადია, ქვეყანას ვერავითარ პოზიტიურ შედეგს ვერ მისცემს.

საქართველოს ეფექტური საგადასახადო სისტემა სჭირდება, რომელიც მეწარმეთა მასტიმულირებელიც იქნება და ფისკალურ ფუნქციასაც შეასრულებს. საქართველოს დამსახურებული ეკონომისტი ვაჟა ფარულავა წერს - „თუ ნერგისგან ნაყოფს ველოდებით, ნერგის გასახარებლად ნიადაგს განაყოფიერება, მორწყვა და მოვლა-პატრონობა სჭირდება. მეწარმეობის შემთხვევაში შესატყვისი ფუნქციები ლიბერალიზებულმა, მოქნილმა საგადასახადო სისტემამ უნდა შეასრულოს" *(ვ.ფარულავა, ეკონომიკის განვითარების ანტიკრიზისული პროგრამის ძირითადი მიმართულებანი. გაზეთი „დილის გაზეთი". 15 აპრილი. 1999 წ. გვ.9.)* ქვეყანაში მოქმედი საგადასახადო კანონმდებლობის გამო, მცირე ფირმები (ასევე მსხვილი და საშუალო) ან შემოსავლებს მალავენ ან საერთოდ წყვეტენ დაწყებულ საქმეს. საგადასახადო ტვირთის სიმძიმე პოტენციურ მეწარმეებსაც მთლიანად უკარგავს საქმის დაწყების სურვილს. ამიტომაა, რომ ბიზნესში აღარც ის „ბუმი" შეიმჩნევა, რაც 90-იანი წლების დასაწყისში იყო და აღარც ის იმედი, რასაც მოსახლეობა მასზე ამყარებდა.

თუ საქართველოს მთავრობას ქვეყნის აღორძინებისა და განვითარების სურვილი აქვს, პირველ რიგში მცირე მეწარმეობის გაშლა-გაფართოებაზე უნდა იზრუნოს. ეს კი ისეთი გადასახადების განაკვეთების დაწესებით მოხდება, რომლის განხორციელების შემდეგ დარჩენილი მოგება მეწარმეს არსებობისა და გაფართოებული კვლავწარმოების საშუალებას მისცემს. ამ საკითხის განხილვისას საინტერესოა ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორის ი. მესხიას შემოთავაზებული მოსაზრება - ყველაზე მისაღები და ეფექტიანი „საგადასახადო განაკვეთების დიფერენცირება... მრავალდონიანი გადასახადების დაწესებაა. დიფერენცირებული გადასახადების შემოღებისას საგადასახადო შემოსავლები კი არ მცირდება, არამედ იზრდება. დაბალდონიანი განაკვეთით დაბეგვრისას „დაკარგული"

შემოსავლების კომპენსირება მოხდება მაღალდონიანი დაბეგრის შედეგად მიღებული მაღალი საგადასახადო შემოსავლებით" *(ი. მესხია, საგადასახადო-საბიუჯეტო სისტემის პროგნოზირების რეტროსპექტიული საჭიროებები, ჟ. გადასახადები. 2003, №10, გვ.29.)*. ჩვენ ვეთანხმებით ამ საკითხისადმი ავტორისეულ მიდგომას და მიგვაჩნია, რომ დროა დაბალპროცენტიანი გადასახადებით დავებეგროთ სამამულო წარმოების მცირე სექტორი (მ.შ. კაპიტალური მშენებლობის მცირე სექტორიც). ამით ხელს შევუწყობთ ადგილობრივი წარმოების განვითარებას და შევზღუდავთ იმპორტს. მოხდება ქვეყნის სამამულო წარმოების რეაბილიტაცია-განვითარება და მის ბაზაზე სახელმწიფო საყრდენის – „საშუალო ფენის" ჩამოყალიბებაც (საშუალო ფენას, მხოლოდ მცირე და საშუალო ბიზნესი ქმნის). ამერიკელ მილიონერთა 90%-მა ფინანსურ წარმატებას სწორედ, საკუთარი მცირე საწარმოს დაარსებით მიაღწია *(კ.ბიწაძე. ადამიანის ფაქტორი თანამედროვე ეკონომიკაში. ჟ.გადასახადები. 2003, №11-12. გვ.65.)*.

ქვეყნის საგადასახადო კოდექსი საჭირო ფულადი სახსრების თავმოყრას უნდა უზრუნველყოფდეს სახელმწიფო ბიუჯეტში. გარდა ამისა, სასურველია საგადასახადო განაკვეთები და შეღავათების დიფერენციაცია ქმნიდეს სტიმულს დარგის, რეგიონის, საწარმოს და ცალკეული სახეობის პროდუქციის წარმოების განვითარებისათვის, არეგულირებდეს რენტაბელობას, მოქალაქეთა შემოსავლების დონეს და უზრუნველყოფდეს საქართველოს ბუნებრივი რესურსების ეფექტიან გამოყენებას. ეს ყველაფერი მაშინ მიიღწევა, თუ გადასახადის განაკვეთის სიდიდის დადგენისას დაფიქსირდება ის „კრიტიკული ზღვარი", რომლის გადამეტება უკურეაქციას იწვევს სამეწარმეო საქმიანობაში. მაშასადამე, ქვეყნის საგადასახადო პოლიტიკაში - მშენებლობაში, თუ სხვა დარგში, ყველაზე მთავარი და მნიშვნელოვანი სწორედ გადასახადის „კრიტიკული ზღვარის" დადგენაა. იგი არც ისე მაღალი უნდა იყოს, რომ გადამხდელს წარმოების ინტერესი დაუკარგოს და არც ისე მცირე, რომ სახელმწიფო ხარჯები ვერ დაფაროს. XIII საუკუნის ფრანგი ფილოსოფოსი შარლ ლუი მონტესკიე წერდა – „არაფერი არ მოითხოვს იმდენ ჭკუას და სიბრძნეს, როგორც იმ ნაწილის განსაზღვრა, რომელსაც უტოვებენ და რომელსაც ახდევინებენ ქვეშევრდომთო". ავტორის სიტყვებით ირკვევა, რომ გადასახადის სიდიდეს ყველაზე ბრძენნი და ჭკვიანნი ადგენენ. ის გარმეობა, რომ საქართველოში რადიკალური რეფორმების დაწყების დღიდან გადასახადების განაკვეთები 3-4-ჯერ შეიცვალა და არსებული განაკვეთები მეწარმეთა მასიურ პროტესტს მაინც იწვევს (განსაკუთრებით მცირე მეწარმეთა), იმას მიგვანიშნებს, რომ მათი განმსაზღვრელნი არაკომპეტენტურნი არიან – და ამდენად, ვერც მეწარმეთა პრობლემებს აგვარებენ და ვერც მათ მოთხოვნებს ითვალისწინებენ. მათი მიზანი მხოლოდ ერთია -

შეაქსონ ბიუჯეტი საგადასახადო შემოსავლებით. სწორედ ამ გარემოებამ წარმოშვა მეწარმეთა ტოტალური გადასვლა „ჩრდილოვან ეკონომიკაში," რომლის მასშტაბმა 40-50% შეადგინა (მსოფლიო ბანკის ექსპერტების შეფასებით კი 70%).

ქ. ფოთში, გაკოტრებული კერძო სამშენებლო ფირმების სოციოლოგიური გამოკითხვისას რესპოდენტთა 90,5%-მა კრახის მიზეზად გადასახადების მაღალი განაკვეთები დაასახელა, 9, 5%-მა კი სხვადასხვა. საზღვარგარეთ კი საწარმოს წარუმატებლობის ძირითად მიზეზებად ინფორმაციის დეფიციტი, დაფინანსების ნაკლოვანებები, დაბალი კვალიფიკაცია, დაგეგმვის ხარვეზები, ოჯახური და ბაზრის პრობლემები გვეულინება *(რ. გველესიანი. მცირე და საშუალო მეწარმეობის წარმატების სტრატეგია და კულტურა. თბ., 1999, „სამშობლო". გვ.100).*

ამრიგად, საქართველოში მოქმედი საგადასახადო კოდექსი, მრავალმხრივი ცვლილებების მიუხედავად მაინც საჭიროებს მნიშვნელოვან კორექტირებას. კერძოდ, გადასახადთა რაოდენობა მოითხოვს შემცირებას, ხოლო საგადასახადო განაკვეთები დიფერენციაციას გადამხდელთა შესაძლებლობების მიხედვით. საგადასახადო კოდექსის ის ახალი ვარიანტიც კი, რომელიც შეიმუშავეს და წარმოადგინეს „მრეწველებმა" (პარტია „მრეწველობა გადაარჩენს საქართველოს") და რომელიც აშკარად პროგრესულია მოქმედ საგადასახადო კოდექსთან შედარებით, მცირე მეწარმეთათვის მიუღებელია, რადგან მასში არავითარი შეღავათი არ არის გათვალისწინებული მცირე ფირმებისთვის.

მიგვაჩნია, რომ წვრილ გადამხდელებს, რომელთაც მცირე საწარმოებს მივაკუთნებთ, მსხვილებისგან განსხვავებული შეღავათიანი საგადასახადო რეჟიმი უნდა დაუდგინდეთ და ყოველივე ოფიციალურად დაუკანონდეთ.

ასეთ რეჟიმად მიგვაჩნია პროდუქციის გამოშვებიდან პირველი 4 წლის განმავლობაში მცირე საწარმოთა განთავისუფლება ყველა სახის გადასახადისგან, გარდა ხელფასზე დარიცხული სოციალური და საშემოსავლო გადასახადისა; მე-5 წელს მცირე საწარმო გადაიხდის საქართველოს საგადასახადო კოდექსით განსაზღვრულ ქონების, მიწის, აქციზის, ბუნებრივი რესურსების გამოყენების და მავნე ნივთიერებებით გარემოს დაბინძურებისათვის გადასახადების 25%-ს და მოგების გადასახადის 10%-ს; მე-6 წელს შესაბამისად 50%-ს და 20%-ს; მე-7 წელს 75%-ს და 30%-ს; მე-8 წელს 100%-ს და 40%-ს, რაც შემდეგში მუდმივად დარჩება ფიქსირებულ გადასახადად. მცირე საწარმოს მიერ ხელფასზე დარიცხული სოციალური და მუშა-მოსამსახურეთა საშემოსავლო გადასახადი ფიქსირებული იქნება და ყოველ წელს შესაბამისად 10 და 15 %-ს გაუტოლდება.

იმპორტული ნედლეულის და მოწყობილობა-დანადგარების შემოტანის შემთხვევაში მცირე ფირმა მხოლოდ საბაჟო მომსახურების პროცენტს გადაიხდის, საქართველოს საბაჟო კანონმდებლობის შესაბამისად.

მცირე საწარმოს უფლება უნდა მიეცეს საბალანსო მოგების 40% გამოიყენოს საწარმოს რეკონსტრუქცია-გაფართოების, მეცნიერების განვითარების, ახალი ტექნიკა-ტექნოლოგიების დანერგვის და გამოგონებათა ლიცენზირების ხელშეწყობის ფონდის შესაქმნელად (ასეთ შემთხვევაში მოგების გადასახადით დაიბეგრება არა მთლიანად მოგება, არამედ მისი დარჩენილი 60%). თუ ამ მიზნობრივ ფონდში აკუმულირებული სახსრების ნაწილს საწარმო არამიზნობრივად დახარჯავს, მაშინ ეს თანხები ჩვეულებრივი წესით უნდა დაიბეგროს.

მიგვაჩნია, რომ ჩვენს მიერ შემოთავაზებული მცირე საწარმოთა 7 წლიანი შეღავათიანი რეჟიმით დაბეგვრა, მცირე სექტორის განვითარების აღმავლობას გამოიწვევს საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში, რითაც მშენებელთა დასაქმების პრობლემა გადაიჭრება და რაც მთავარია სახელმწიფო ბიუჯეტი შეივსება. ჩვენს მიერ რეკომენდებული საგადასახადო სისტემის რანჟირებით სამშენებლო ბიზნესში დამატებით 250000 დასაქმდება, რომელთა საშემოსავლო გადასახადი 15%-იან განაკვეთზე და 300 ლარ თვიურ ხელფასზე ანგარიშით, ბუჯეტს 135 მლნ ლარის შემოსავალს მისცემს წელიწადში, ხოლო სოცდაზღვევის 10%-იანი ანარიცხები სოცუზრუნველყოფის ფონდს 90 მლნ ლარით შეავსებს (ეს მხოლოდ მშენებლობის ხაზით.) ის მდგომარეობა, რომ საქართველოში მოსახლეობის 51-52% სიღარიბის ზღვარს მიღმა ცხოვრობს *(საქართველოს ეკონომიკური განვითარების და სიღარიბის შემცირების სტრატეგია. თბ., 2002. გვ.14).* აშკარად საგანგაშოა და საქართველოს ახალი ხელისუფლების მხრიდან გადაუდებელი ზომების მიღებას მოითხოვს. მისასალმებელია, რომ ქვეყნის ახალმა მთავრობამ უკვე გააკეთა განაცხადი ამ ღონისძიებების შესახებ.

საფინანსო-საკრედიტო და ინვესტიციური გარემოს სრულყოფა. მშენებლობის, ისევე როგორც სხვა სექტორების მცირე მეწარმეები ერთხმად აღიარებენ საწყისი და საბრუნავი კაპიტალის ნაკლებობას. საქართველოში მცირე მეწარმეობას ახალბედა ბიზნესმენები იწყებენ, რომელთაც ხშირ შემთხვევაში საკუთარი საკმარისი სახსრები არ გააჩნიათ და არც კომერციული სესხების აღება ძალუძთ.

რუსეთის ფედერაციამ ჯერ კიდევ 1996 წელს 500 მილიარდი რუბლი საკრედიტო რესურსი გამოყო მცირე ბიზნესის სუბიექტებისათვის; იმავე წელს 200 მლნ დოლარის სესხზე მისცა გარანტიები უცხოელ კრედიტორებს, 1997 წლიდან კი გაითვალისწინა ფედერალური ბიუჯეტიდან მცირე მეწარმეობის დასახმარებლად შეღავათიანი სახელმწიფო ინვესტიციური კრედიტების გამოყოფა არაუმცირეს 500 მლრდი მანეთისა,

მცირე მეწარმეობის მხარდაჭერის ფედერალურ ფონდს შეუნარჩუნა სახელმწიფო ქონების პრივატიზაციიდან 5%-იანი შემოსავალი და ა.შ. ასევე მოხდა სხვა პოსტსაბჭოურ რესპუბლიკებში - უზბეკეთმა მცირე სექტორის ხელშეწყობის ფონდს პრივატიზაციიდან ამოღებული სახსრების 50% დაუთმო, სხვებმა არაუმეტეს 25%. იგივე განმეორდა აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნებში (ჩეხეთმა მცირე და საშუალო საწარმოთა დასახმარებლად, 1995 წელს გამოყო 7583 მილიონი ჩეხური კრონი. უნგრეთმა კიდევ უფრო მეტი და ა.შ.) და აზიის ქვეყნებში (სამხრეთ კორეაში ბანკები სესხების 35%-ზე მეტს აძლევდნენ მცირე ფირმებს შეღავათიანი პროცენტით, ასევე ტაილანდში, სინგაპურში და სხვაგან).

საქართველოში მცირე მეწარმეებისთვის შექმნილი საფინანსო-საკრედიტო გარემო მეტად არასახარბიელოა. სახელმწიფოს მხრიდან ამ მიმართულებით თითქმის არავითარი ქმედითი ღონისძიებები არ გატარებულა. თავდაპირველად მცირე ბიზნესის განვითარების ფონდის შექმნისას დადგინდა, რომ მას საწესდებო კაპიტალად აშშ-დან ჰუმანიტარული დახმარების სახით გადაეცემოდა მოწოდებული საფურაჟე ხორბლის გაყიდვიდან ამოღებული თანხა, თუმცა იგი სხვა მიზნით იქნა გამოყენებული. ფონდი, რომელიც 2000 წლამდე პრაქტიკულად საქართველოს მცირე მეწარმეთა მხარდამჭერად ითვლებოდა, დაფინანსების წყაროები ფაქტიურად არ გააჩნდა და აქედან გამომდინარე ვერც დაკისრებულ ფუნქციას ასრულებდა. თითქმის იგივე მდგომარეობაა მის სამართალმემკვიდრე – „საქართველოს მცირე და საშუალო მეწარმეობის მხარდაჭერის ცენტრში“.

კომერციული კრედიტი, რომლის აღება თითქოს შეუზღუდავია, მცირე მეწარმეთათვის მაინც მიუწვდომელია. იგი ძვირია და ამასთან უძრავი ქონების სახით (მიწა, სახლი, ოფისები და ა.შ.) გირაოს მოითხოვს, რაც დამწყებ ბიზნესმენთათვის მეტად რთული და შეუძლებელია. თუ კრედიტის გაცემის პირობებსაც გავითვალისწინებთ (კერძოდ ის, რომ კრედიტი არ გაიცემა ახალგახსნილ მცირე საწარმოზე) მივალთ დასკვნამდე, რომ დამწყებ მეწარმეთათვის ეს გზაც ჩაკეტილია. იგივე ითქმის ინვესტიციებზე. საქართველოს სახელმწიფო ბიუჯეტს მცირე საწარმოთა ინვესტირების შესაძლებლობა არ გააჩნია. უცხოელი და ქართველი კერძო ინვესტორები თანხების ჩასადებად უპირატესობას მოკლევადიანი ციკლის მქონე დარგებს (ვაჭრობა, საშუამავლო საქმე, დაზღვევა და ა.შ.) ანიჭებენ, რადგან მათ ამ შემთხვევაში რისკიც ნაკლები აქვთ და დაბანდებული კაპიტალიც ადრე უბრუნდებათ. ამ მოტივით უყურადღებოდ და აქედან გამომდინარე უსახსროდ რჩება კაპიტალური მშენებლობა და მთელი მატერიალური წარმოების სფერო (მშენებლობა, მრეწველობა, სოფლის მეურნეობა), რომელთა საწარმოო ციკლი ხანგრძლივია.

საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობას, ისევე როგორც მთელ მატერიალურ წარმოების სფეროს მცირე მეწარმეობის სექტორს, დღემდე სახელმწიფოს მხრიდან საფინანსო-საკრედიტო და ინვესტიციური ხელშეწყობა რეალურად არ ქონია. იგი ახალ კანონშიც - „მცირე და საშუალო საწარმოთა მხარდაჭერის შესახებ“ არ გამოკეთილა. ამ მიმართულებით ზემოდასახელებულ დოკუმენტში ჩაწერილი დებულებები, კერძოდ - „მცირე საწარმოთა ჩამოყალიბებას და განვითარებას ხელი შეეწყობა ფინანსური დახმარებით, მცირე საწარმოთა ფინანსური მხარდაჭერის პროგრამების შემუშავებითა და განხორციელებით...“ და სხვა, კელაეაც ზოგადი დაპირებებია, ლოზუნგების დეკლარირებაა და მეტი არაფერი. ამ კანონით ვერც მცირე მეწარმეებმა მიიღეს ვერავითარი სიკეთე და ნურც ჩვენ დაველოდებით მცირე მეწარმეთაგან სათანადო უკუგებას.

სწორედ ამიტომ, როგორც ცნობილია, რეგისტრირებული ყოველი ათი ახლადგახსნილი მცირე საწარმოდან, ფაქტიურად ერთი თუ ფუნქციონირებს - განსაკუთრებით საწარმოო სფეროში (მ.შ. კაპიტალური მშენებლობის მცირე საწარმოები). ეს ის საწარმოებია, რომელთა სარგებლიანობა საზოგადოებისათვის გაცილებით მეტია, ვიდრე არასაწარმოო სფეროს ობიექტებისა. ამ სფეროს ძირითადი დარგები - მშენებლობა, მრეწველობა, სოფლის მეურნეობა - ეროვნული მეურნეობის საკვანძო დარგებია და ამჟამად, მწვავე ეკონომიკურ დეპრესიას განიცდიან (არ მუშაობს სამრეწველო საწარმოთა - 42-45%, სამშენებლო ორგანიზაციათა - 90%, სოფლის მეურნეობა კი 1945 წლის დონემდეა დასული). სათანადო ფინანსური და ინვესტიციური ხელშეწყობის პირობებში ამ დარგებში ახლადგახსნილი კერძო მცირე საწარმოები ნაწილობრივ მაინც შესძლებენ საქართველოს ეკონომიკური პოტენციალის გამოყენებას და იმ გარღვევას შეაესებენ, რაც სახელმწიფო საწარმოებმა დაუშვეს.

ტრივიალური ჭეშმარიტებაა - ქვეყნის არსებობისა და განვითარების. საფუძველი მატერიალური წარმოებაა და ნებისმიერი საზოგადოება განწირულია თუ არ აწარმოებს, არ ქმნის პროდუქციას. ძველ ბერძენთაგან მომდინარე, ეს თეზისი ყველა დროსა და სივრცეში საყოველთაოა. რა თქმა უნდა, რომ იგი უფრო მწვავედ ჟღერს ჩაკეტილი ეკონომიკის მქონე ქვეყნებისათვის, მაგრამ ჩვენ ისე როგორც ყველა სხვა პოსტსაბჭოური ღია ეკონომიკის ქვეყნები ექსტრაორდინალურ მდგომარეობაში ვიმყოფებით: გვაქვს არასტაბილური პოლიტიკური და ეკონომიკური მდგომარეობა, სოციალური და ეთნიკური აფეთქებები, აურაცხელი კრიმინოგენური ვითარება, სიღატაკის ზღვარს გადასული სიღარიბე ... ასეთ პირობებში განა შეიძლება არ ვაწარმოოთ, არ ვაშენოთ და სხვის იმედზე ვიყოთ? რა თქმა უნდა ეს დაუშვებელია.

ქვეყანა, რომელიც ეკონომიკურად ტოტალურ გაჭირვებას განიცდის, ცხადია ნაკლებად მიმზიდველია მცხოვრები ქვეყნებისთვისაც. და ამდენად მათ მიერ, ჩვენი ფინანსური პრობლემების მოგვარება ნაკლებ რეალურია. საქართველოს კრიზისული მდგომარეობიდან გამოყვანის ერთადერთ პრიორიტეტულ გზად კი, ეროვნული მეურნეობის ფუნდამენტის - წარმოების მ.შ. კაპიტალურ მშენებლობის აღორძინება-განვითარებას მივიჩნევთ. წარმოების აღორძინება ცახსენეთ, მაგრამ ამ ეტაპზე ჩვენმა წარმოებამ და მშენებლობამ აქცენტი არა გიგანტ (მსხვილი ბიზნესი) ქარხნებზე და სამშენებლო ორგანიზაციებზე („მეტალურგმშენი", „საქმონტაჟმშენი" და სხვა) უნდა აიღოს, რომლებიც ადგილობრივ ნედლეულზე და მომხმარებლებზე არ არიან გათვალისწინებულნი, არამედ მცირე ზომის სტრუქტურებზე. ბუნებრივია იქნება გამონაკლისებიც.

მშენებლობის თუ მრეწველობის აღორძინება-განვითარებას სათანადო საფინანსო-საკრედიტო და ინვესტიციური გარემო სჭირდება. საქართველომ წარმოების აღორძინება-განვითარება სწორედ მცირე საწარმოებით უნდა დაიწყოს და შემდეგშიც დომინანტი მას მიაკუთვნოს. ასეთ შემთხვევაში შესაძლებელია ქვეყანას საკუთარი სახსრებიც ეყოს და უცხოური სესხები აღარ დასჭირდეს (რომელთა სიდიდის გამო ეკონომიკური საშიშროების ზონაში ვიმყოფებით).

მცირე მეწარმეობას განვითარების ნორმალური საფინანსო-საკრედიტო და ინვესტიციური გარემოს ჩამოყალიბების მიზნით, საჭიროა საქართველოს მთავრობამ ქვეყნის ეკონომიკის ამღორძინებელ და განმავითარებელ სექტორად მცირე ბიზნესი მიიჩნიოს და გამოიძებნოს მისი დაფინანსების და დაკრედიტების საშუალებები, კერძოდ:

1. *გაიზარდოს, პრივატიზაციიდან შემოსული ყოველწლიური შემოსავლებიდან მცირე საწარმოთათვის განკუთვნილი სახსრების პროცენტი. ჩვენი აზრით, იგი 25%-ზე ნაკლები (ამჟამად 3%-ია) არ უნდა იყოს და ეს გადაწყვეტილება არა მხოლოდ დოკუმენტალურად უნდა დაფიქსირდეს (როგორც დღემდე ხდება), არამედ ფაქტიურად უნდა შესრულდეს.*

2. *დარგის მცირე მეწარმეობის განსავითარებლად, მიმართული უნდა იყოს ამაყე დარგის მცირე მეწარმეობიდან ბიუჯეტში შემოსული თანხების 10%. ეს პრაქტიკა საზღვარგარეთ გამოყენებულია და ფაქტიურად, ფინანსურ გაჭირვებაში მყოფ მცირე მეწარმეებისათვის არა მხოლოდ მატერიალური სიკეთის მომტანია, არამედ მეწარმეთა შორის კეთილსასურველ ფსიქოლოგიურ კლიმატსაც ქმნის. ერთმანეთისათვის ისინი კონკურენტებად კი არა, არამედ თანამოძმეებად, თანამდგომებად მოიაზრებიან;*

3. მცირე და საშუალო მეწარმეობის მხარდასაჭერად ადგილობრივ ბიუჯეტებს კონკრეტული ფინანსური ვალდებულებები უნდა დაუწესდეთ და ეს თანხები ადგილობრივი ბიუჯეტების საკუთარი შემოსავლების 1%-ზე ნაკლები არ შეიძლება იყოს. აქვე უნდა დადგინდეს მისი მიმართულებები, ე.ი. გაიმიჯნოს მატერიალური და არამატერიალური წარმოების დასაფინანსებლად გამოყოფილი სახსრები.

4. სახელმწიფომ შექმნას მცირე მეწარმეობის განვითარების ბანკი, რომელიც მხოლოდ მატერიალური წარმოების მ.შ. კაპიტალური მშენებლობის სფეროს მცირე საწარმოებზე გასცემს კრედიტებს, მოკლე და ხანგრძლივი ვადით. კრედიტები უნდა გაიცეს დაბალი პროცენტით (უცხოური კრედიტების ანალოგიურად - წელიწადში 4-10%) და გირაოს გარეშე. ეს ბანკი საშენებლო ფუნქციის მქონეც იქნება და საკრედიტო რესურსებს შექმნის სწორედ მოსახლეობიდან და ორგანიზაცია-დაწესებულებებიდან მიღებული დეპოზიტებით (ანაბრებით). ყველასათვის ცნობილია, რომ საქართველოს მოსახლეობის დაახლოებით 10%-ს საკმაოდ ჭარბი ფული აქვს, რომლის შესანახად, კომერციულ ბანკთან შედარებით უპირატესობას მცირე მეწარმეობის განვითარების სახელმწიფო ბანკს მიანიჭებს და მრავალი დეპოზიტორი კომერციულ ბანკში შენახულ ფულს სავარაუდოდ ამ ბანკში გადმოიტანს. სესხის უზრუნველყოფის საგარანტიო მოთხოვნების შესარბილებლად, მოცემულმა ბანკმა საგარანტიო წერილებით უნდა ისარგებლოს, რომელსაც ადგილობრივი განვითარების სააგენტოები გასცემენ (საზღვარგარეთის მსგავსად, მაგალითად, რუსეთში). რადგან საქართველოში ასეთი სააგენტოები არ არის გახსნილი, ზემოთდასახელებულმა ბანკმა საგარანტიო წერილები „საქართველოს მცირე მეწარმეობის განვითარების და ხელშეწყობის ცენტრიდან“ ან მისი რეგიონალური ოფისებიდან უნდა მიიღოს.

თუ მცირე მეწარმეობის განვითარების ბანკის საკრედიტო რესურსები საკმარისი არ იქნება, სესხები ადგილობრივი ან საზღვარგარეთის კომერციული ბანკებიდან უნდა აიღოს. სხვაობა აღებული და გაცემული კრედიტების პროცენტებს შორის კი ბიუჯეტიდან უნდა დაუფაროს (საზღვარგარეთის მსგავსად). ამაყე ბანკმა, რომელსაც განვითარების ბანკის სტატუსი მიენიჭება, ფართოდ უნდა დანერგოს მომსახურე კონტიგენტის ლიზინგური მომსახურება შენობა-ნაგებობებით (საოფისე ფართი), მანქანა-მოწყობილობებითა და სხვა ძირადღირებული საშუალებებით,

რომელთა ყიდვის შესაძლებლობა მცირე მეწარმეებს არა აქვთ. ამ საშუალებების ლიზინგი (ე.ი. იჯარით აღება) მცირე მეწარმეებს გაცილებით იაფი დაუჯდებათ და დროც ეკონომიებათ ამ საშუალებათა ყიდვასა და კაპიტალურ რემონტებზე.

კადრების გადამზადება, სამეცნიერო-ტექნიკური და ინფორმაციულ-საკონსულტაციო უზრუნველყოფა. პერსონალის სწავლება მათი კვალიფიკაციის ამაღლების მიზნით მცირე მეწარმეობის განვითარების ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი კომპონენტია. საქართველოში თითქმის ყველა კერძო, თუ სახელმწიფო კოლეჯსა და უმაღლეს სასწავლებელში ბიზნესის ორგანიზაციას და მართვას ასწავლიან. სასწავლო სფეროში საქართველოში წარმატებით ხორციელდება მთელი რიგი პროექტები, რომლებსაც დონორობას საერთაშორისო ორგანიზაციები უწევენ.

- *მცირე და საშუალო მეწარმეობის განვითარების სააგენტო „სმედა-თბილისი" („ტასის"-ის ეგიდით);*
- *პუმანიტარული ორგანიზაცია „ჯვარი";*
- *ბიზნესის ხელშეწყობის ცენტრი - „ბსკ ქ. ქუთაისი" („ტასის"-ის ეგიდით);*
- *პუმანიტარული ორგანიზაცია „ეორლდ ვიჟენი" და სხვები.*

სპეციალიზებული ორგანიზაციები, რომლებიც მცირე საწარმოთა სამეცნიერო-ტექნიკური დახმარების ძირითად ბაზას წარმოადგენენ, საქართველოში ჯერ არ ჩამოყალიბებულან. ამ სფეროში არსებულ ორგანიზაციებს - სტანდარტიზაციის, სერტიფიკაციის და მეტეოროლოგიის სახელმწიფო დეპარტამენტს, ეკონომიკის სამინისტროს სამეცნიერო-ტექნოლოგიების დეპარტამენტს და სხვებს შესაბამისი მანდატი არ გააჩნიათ.

მცირე საწარმოთა ინფორმაციულ უზრუნველყოფაშიც მრავალი სირთულეა. საქართველოს სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტი ზღუდავს ინფორმაციის გაცემას (განსაკუთრებით კერძო ფირმებზე). ცხადია, ასეთ პირობებში ფირმებს უჭირთ ბაზრის შესწავლა. ალბათ, ამ მიმართულებით დასახვეწია კანონი „სტატისტიკის შესახებ", რომელიც სტატისტიკის დეპარტამენტს ამის უფლებას აძლევს. რაც შეეხება ისეთ ინფორმაციულ ცენტრებს, რომლებიც „ტასის"-ის პროგრამებით მუშაობენ („სმედა-თბილისი", მარკეტინგული კვლევის ცენტრი, კავკასია, ბიზნეს-

კავშირების ცენტრი „ბკც“ და სხვა), შესაძლებელია ინფორმაციის რაღაც ნაწილის მოპოვება, თუმცა ეს ყველა მეწარმემ არ იცის და ამასთანავე ბიუროკრატიული შესწორებები იქაც დიდია.

კვალიფიციური მუშაკების ნაკლებობა მცირე საწარმოებს დიდ სირთულეებს უქმნის, რადგან სწავლება ფასიანია და მცირე საწარმოები კადრების გადამზადებას თანამედროვე მენეჯმენტსა და მარკეტინგში ვერ ახერხებენ. საზღვარგარეთ ასეთი ტრეინინგების ღირებულების სახელმწიფო აფინანსებს, რაც სასურველია ჩვენთანაც, ბიუჯეტიდან იყოს სუბსიდირებული.

საზღვარგარეთ მეტად გაერცელებულია საწარმოო-პრაქტიკული სწავლება, სამუშაო ადგილზე პრაქტიკა, შეგირდული სწავლების კურსები, რაც მუნიციპალური ადმინისტრაციის მიერ ფინანსდება და სასურველია ჩვენმა მუნიციპალური მმართველობის ორგანოებმაც გაითვალისწინონ.

განვითარების ადგილობრივი სააგენტოები ყველა პოსტსოციალისტურ სახელმწიფოში მთავრობის მიერაა შექმნილი და ბიზნესისათვის კადრების მომზადებასაც თავად ანხორციელებენ. საქართველოში ეს საკითხი დღის წესრიგშიც კი არ დამდგარა და შესაბამისად ასეთი სამსახურები მთავრობას არ გაუხსნია. იგივე მდგომარეობაა საკონსულტაციო მომსახურების საკითხებშიც. ასეთი კერძო საკონსულტაციო ფირმების მომსახურება არადამაკმაყოფილებელია და მეტად ძვირი. თუმცა მათი პრეროგატივაა მცირე საწარმოთათვის - მარკეტინგული გამოკვლევების ჩატარება, ფინანსური დიაგნოსტიკის გაკეთება, კრედიტუნარიანობისა და გადახდისუნარიანობის ანგარიში, სესხების დაფარვის ოპტიმალური სქემების შედგენა, მცირე საწარმოთა საქმიანობის დიეერსიფიკაციის შესაძლებლობათა შესწავლა და ა.შ.

ერთ-ერთი მთავარი ფუნქცია, რაც საკონსულტაციო სააგენტოებს ევალებათ, მცირე საწარმოთათვის კადრების მომზადებაა. სახელმწიფო საკონსულტაციო ცენტრში ამგვარი მომსახურეობა უფასო უნდა იყოს, კერძოში კი შეღავათიანი. ამ საკითხში მათი სტიმულირება გრანტების გაცემითაცაა შესაძლებელი, რაც მეწარმეობის განვითარების ერთ-ერთი სამანდატო სფეროა. სწორედ ამ სფეროში შედის გრანტებით ისეთი ინიციატივების მხარდაჭერა, როგორიცაა მეწარმეთა სწავლება და კონსულტირება. როგორც აღვნიშნეთ, საქართველოში ამ სპეციალიზაციის საკონსულტაციო სააგენტოები ნაკლებადაა, თუმცა არსებობენ ორგანიზაციები - აუდიტორული ფირმები, ბიზნეს-ცენტრი „კაეკასია“, ფირმა „სერმა“, მცირე და საშუალო მეწარმეობის განვითარების სააგენტო „სმედათბილისი“ და სხვები, რომლებიც მსგავს საკითხებზე მუშაობენ და მსგავს ფუნქციებს ასრულებენ. ზოგან მეწარმეთა სწავლება და კონსულტაციები დანერგილია (მაგალითად, საქართველოს აუდიტორულ კორპორაციაში,

პრე'სიდენტი გ. დვალი'შვილი), თ'უმცა არა სისტემარ'ული ხასიათის და აქ არა პრაქტიკოსი, არამედ ახალბედა მეწარმეები სწავლობენ, უკეთესი იქნებოდა (თ'უმცა თავისთავად არც ამა'ში არის რამე ურიგო) მენეჯმენტ'ში, მარკეტინგ'ში, ფინანსებ'ში, ბულალტერია'ში და ა.შ. კვალიფიკაციის ამაღლება მოქმედ ბიზნესმენთათვისაც.

საკონს'ულტაციო ფირმების არასაკმარისი კონსულტირებისა და მათი მომსახ'ურების შე'სყიდ'ული „ასორტიმენტის" გამო, ამ ფ'ენქციებს ნაწილობრივ საქართველოს აუდიტორ'ული ფირმები ასრ'ულებენ, რომლებიც კომპეტენციის თვალსა'ზრისით მათ არ ჩამორჩებიან, თუმცა მიგვაჩნია, რომ ეს საქმიანობა მხოლოდ საკონს'ულტაციო ფირმების პრეროგატივაა. სასურველია არსებობდნენ ვიწრო სპეციალიზაციის საკონსულტაციო ფირმებიც. მაგალითად, ინჟინერინგული, ტ'ურიდიული, მარკეტინგული და ა.შ. საზღვარგარეთ გახსნილი ასეთი სააგენტოები ისე არიან დასპეციალიზებული, რომ მომსახ'ურების ექსპორტსაც კი ეწევიან (ძირითადად განვითარებად ქვეყნებ'ში), მაგალითად ყველასათვის ცნობილი ამერიკელი მაიკლ ე. გერბერის კომპანია "Gerber Business Development Corporation", რომელიც 17 - წელია პრაქტიკულ დახმარებას უწევს მცირე მეწარმეებს და ტელეფონით ერთ საათიან უფასო კონსულტაციებსაც კი სთავაზობს *(Майкл Е. Гербер. Создание предприятия которое работало бы! М. 1996. с . 323).* სამწ'უხაროდ, ქართველი მეწარმეები ვერც ამ მომსახურებას იყენებენ (თ'უმცა უფასოა) სრულყოფილად ინგლისური ენის არ ცოდნის გამო. უმჯობესია, საკონს'ულტაციო სააგენტოებს წახალისების მიზნით, გრანტი გამოეუყოთ. ამისათვის საჭიროა მხოლოდ საქართველო'ში მოქმედი გრანტების სისტემიზირება, კოორდინაცია და რეკლამირება იმ დონეზე, რომ იგი მოსაპოვებლად ყველა დაინტერესებულ პირისთვის ხელმისაწვდომი გახდეს.

. საზღვარგარეთ ფართოდაა გავრცელებ'ული საინფორმაციო და ანალიტიკური ბიუროები (მ.შ. რუსეთ'შიც). მათი საქმიანობა - საწარმოთა მუ'შაობის ანალიზის ჩატარება და ინფორმაციის გავრცელებაა. საზღვარგარეთ საწარმოთა წლიურ შედეგებზე ასეთი ინფორმაციის გამოქვეყნება საჯაროებ'ულია. ეს სჭირდება ყველა დაინტერესებ'ულ პირს - საწარმოს პარტნიორებს, ინვესტორებს, ბანკს, კლიენტ'ურას და ა.შ. საქართველო'ში ასეთი ბიუროები არ არსებობენ და შესაბამისად არც საწარმოთა მუ'შაობაზე ინფორმაციაა საჯაროებ'ული. ამიტომ ყოველი კონტრაქტი, რომელიც ორ საწარმოს შორის ფორმდება, ფაქტ'ურად ნდობაზე დამყარებ'ული შეთანხმებაა და საქართველოს პირობებ'ში უმეტესწილად დიდი კრახით მთავრდება. ამ სიცარიელის შევსებას სახელმწიფომ უნდა მისცეს მაგალითი, თავდაპირველად საქართველოს რეგიონებ'ში მათ უნდა გახსნან ასეთი ინფორმაციულ-ანალიტიკური ბიუროები და საჯაროებ'ული

გახადონ საწარმოთა ფინანსური ინფორმაციის (გარდა მკაცრად კონფიდენციალურისა) ანალიზი და გამოქვეყნება, რის შემდეგაც კერძო ანალიტიკური ბიუროებიც დაფუძნდება. ამჟამად, ნაწილობრივ ამ ფუნქციასაც აუდიტორული ფირმები ითავსებენ.

მეტად მძიმე მდგომარეობაშია მცირე საწარმოთა სამეცნიერო-ტექნიკური, ძირითადად ინჟინერინგული მომსახურება, ე.ი. მცირე საწარმოთათვის ტექნიკა-ტექნოლოგიური სიახლეების გადაცემა და ამ საკითხებზე კონსულტირება. საქართველოში ჯერ კიდევ სათანადოდ არ არის შეფასებული მცირე მეწარმეობის სექტორისთვის ტექნიკა-ტექნოლოგიებისა და „ნოუ-ჰაუს“ მიწოდების მნიშვნელობა, არ არის შექმნილი ტექნოლოგიების გადაცემის, ტექნიკური ინფორმაციისა და დოკუმენტაციის, პროდუქტიულობის გაუმჯობესებისა და ხარისხის გაუმჯობესების ცენტრები, ტექნოპარკები და სხვა. შეიძლება ითქვას, რომ ეს საქმე საქართველოში ნულის დონეზეა. ჩვენი აზრით, ქვეყანაში უნდა შეიქმნას მცირე საწარმოთა ტექნიკური დახმარების ახალი ორგანიზაცია, რომელიც დაკვეთას მისცემს საქართველოში მოქმედ სამეცნიერო-კვლევით ინსტიტუტებს კონკრეტულად, მცირე საწარმოებზე ორიენტირებული კვლევითი სამუშაოების ჩასატარებლად. ამასთან მოიძიებს და მცირე საწარმოებს გადასცემს მათთვის საჭირო უკვე არსებულ ტექნიკურ სიახლეებს. საქმის სრულყოფისათვის კი ასეთ ორგანიზაციებს თანამშრომლობა დასჭირდებათ - საქართველოს ეკონომიკის სამინისტროს სამეცნიერო ტექნოლოგიების დეპარტამენტთან, საქართველოს სტანდარტიზაციის სამსახურთან, საქართველოს მეცნიერებათა აკადემიის სამეცნიერო-კვლევით ინსტიტუტებთან და რაც მთავარია საქართველოს მთავრობასთან, რომელმაც იგი უნდა გახსნას და საბიუჯეტო დაფინანსებაზე აიყვანოს.

სახელმწიფოს ხელშეწყობის გარეშე ეს საკითხი არ მოგვარდება. მომავალში კი, როცა მცირე მეწარმეები გამოცდილებას დააგროვებენ და თავისივე სახსრებით შესძლებენ ინფორმაციისა და ინჟინერინგული მომსახურების შესყიდვას, ამ დონის დახმარება ალბათ აღარ დასჭირდებათ. თუმცა, იაპონიაში დღესაც უფასოა მცირე ფირმების ინჟინერინგული და ეკონომიკურ-სამართლებრივი კონსულტირება, რითაც ტერიტორიული სახელმწიფო საკონსულტაციო სააგენტოები არიან დაკავებულნი. მსგავსი სტრუქტურები ჩვენთან ჩანასახოვან სტადიაშიც კი არ არიან.

გამოყენებული ლიტერატურა

ალეკსიშვილი ჯ. ასათიანი რ. ეკონომიკური თეორია. თბ.. საგამომცემლო ფირმა "სახალხე", 1998.

ასათიანი რ. მომსახურება და საბაზრო სისტემა. თბ., თსუ-ს გამომცემლობა. 1993წ.

ბიწაძე. ადამიანის ფაქტორი თანამედროვე ეკონომიკაში. ჟ. "კადასახადები" 2003, №11-12.

ბიჭიაშვილი ნ. ბიჭიაშვილი ლ. ბიზნესის ორგანიზაცია და მართვა, თბ., 1997,

გელესიანი რ. მცირე და საშუალო მეწარმეობის წარმატების სტრატეგია და კულტურა, თბ., 1999,

კილასონია ე. მახვილაძე თ. "პერსპექტიული ეკონომიკური ანალიზი", თბ., 1995.

მალლაკელიძე თ. ჯგერენაია ე. "პლიზინგის საერთაშორისო გამოცდილება და მისი მნიშვნელობა საქართველოსთვის", ჟ. "ეკონომიკა" №7-8, 1996წ,

მესხია ი. საგადასახადო-საბუღალტრო სისტემის პროგნოზირების რეტროსპექტიული საფუძვლები, ჟ. გადასახადები. 2003, №10,

მცირე და საშუალო მეწარმეობის განვითარების პოლიტიკა საქართველოში, თბ., „სმდა", 1997წ,

მოურავიძე დ. საქართველოს რეგიონებში მეწარმეობის განვითარების ფაქტორები, თავისებურებები, პრიორიტეტები და რეგულირების მეთოდები, - "საქართველოს რეგიონებში მეწარმეობის განვითარების და ხელშეწყობის მიმართულებები", თბილისი-ბათუმი, 2002,

ოთინაშვილი რ. - გადმონაშთი თუ პერსპექტივა. ჟ. "მაკროეკონომიკა", №9, 1998,

პაპავა ელ. პოსტკომუნისტური კაპიტალიზმის პოლიტიკური ეკონომია და საქართველოს ეკონომიკა, თბ. საქართველოს სტრატეგიისა და საერთაშორისო ურთიერთობათა კვლევის ფონდი, 2002,

პაპავა ელ. საბაზრო ეკონომიკაზე გადასვლის კონცეფცია. თბ. მეცნიერება, 1991,

ჟ. "ბანკი," №3, 2003,

საქართველოს ეკონომიკური განვითარების და სიღარიბის შემცირების სტრატეგია. თბ., 2002.

საქართველოს ეკონომიკის მიმართულებები, კვარტალური მიმოხილვა, 2003, №1 (GEPLAC),

სტატისტიკური კრებული "მეწარმეობა საქართველოში". საქართველოს სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტი, თბ., 2002,

ფარულავა ე. ეკონომიკის განვითარების ანტიკრიზისული პროგრამის ძირითადი მიმართულებანი, გაზეთი "დილის გაზეთი". 15 აპრილი. 1999 წ.

ქვეხიშვილი ნ. მცირე ბიზნესი განვითარებული ქვეყნების ეკონომიკაში, ჟ. "ეკონომიკა", №4-5, 1994,

შუბლაძე გ. მენეჯმენტისა და მარკეტინგის ცნობარი, თბ., თსუ, 1994,

შურღაია ო. მცირე ბიზნესის ადგილი ეკონომიკაში, ჟ "ეკონომიკა". 1994, №6-8,

ჩაგელიშვილი პ. სამრეწველო წარმოების ეკონომიკა და მეწარმეობა, თბ., გამომცემლობა "დედაენა," 2000

ძნელაძე დ. ძნელაძე ლ. ბიზნესი ტ. I, თბ., 1999,

ჭაჭავაძე ილ. "ამას ვამბობ და ვღაღადებ" თბ. 1997,

ჭითანავა ნ. გარდამავალი პერიოდის სოციალურ-ეკონომიკური პრობლემები, ნაწ. II, თბ. 1999,

ხიზრიჩი რ. პიტერსი მ. "მეწარმეობა ანუ როგორ დავიწყოთ საკუთარი საქმე და მივაღწიოთ წარმატებებს", ქუთაისი, 1994,

Автономов В.С. Предпринимательская функция в экономической системе. М., 1999,.

Ахмедуев А. Развитие форм хозяйствования, ж." Экономист," №3, 1993 г,

Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе, М., 1994,

Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма, избранные произведения, М., 1990,

Виленский А. Государственная политика японии по отношению к малым и средним предприятиям, ж."ЭКО", №6, 1992,

Гербер М.Е. "Создание предприятия которое работало бы!" М., 1996.

Глушенко Е.В. Основы предпринимательство, 1996, М., "Вестник,"стр. 149

Данько Т.П, Округ З.М. Свободные экономические зоны в мировом хозяйстве, уч. Пособие, М., "ИНФРА-М", 1998,

Зомбарт В. Буржуа, Этюды по истории духовного развития современного экономического человека, М., 1994

Кабир Л.С. Организация офшорного бизнеса, М., Финанси и статистика, 2003,

Кантильон Р. Опыт о природе торговли вообще, 1755,

Кокурин Д. Иновационная деятельность, М,.Экзамен, 2001,

Корнеева Е. Офшорный мир, М., Экономика 2001,

Кудинов Ю.С. Формирование инвестиционной стратегии России, М., 1997г,

Ларина Н.И. Кисельников А.А. Региональная политика в странах рыночной экономики, уч. Пособие, М., экономика, 1998,

Малые предприятия в страительстве: Опыт и проблемы, Ж. "Экономика строительства", №11,1990

Мельник Д.Ю. Налоговый менеджмент, М., Фынансы и статистика, 2000,

Мескон М. и др. Основы менеджмента, М., 1993,

Норкотт Д. Принятие инвестиционних решении, М., 1997,

Портер М. Международная Конкуренция. М., ,,Дашков и К", 1993,

Посадский А.П. Хаинин С.В. Консультационные услуги в России. М., Финстатинформ, 1995,

Предпринимательство, под ред. Горфинкелия В.Я. "Банки и Биржи" М.,1999,

Пригожин А. Нововведения: стимулы и проект, М., 1989

Разумнова И.И. Мелкие фирмы в США, М.,"Наука,"1989,

Рустамов Э. Пахомкин А. и др. Организация предпринимательства, М., Маркетинг, 2001г,

Санто Б. Инновация как средство экономического развития, М., 1990

Семенов Г. Развитие свободных экономических и офшорных зон . Российский экономический журнал, №11, 1995

Сирополос Николас. Управление малым бизнесом. М., Дело, 1997,

Стрекалов О. Инновационный менеджмент,Казань, 1997

Сэй Ж. Трактат политической экономии, М., 1896

Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями, М., 1989

Тихомиров Ю.А. Предпрнимательство и закон. М., 1996. стр. 200

Фалъцман В. Оценка инвестиционных проектов и предприятий, М. 1999,

Хазин М. Григорьиев О. Сценарии крушения доллара в ближайшей перспективе, М., 2001,

Хаикер Ф.Конкуренция, как процедура открытия, ж."Мировая экономика и международные отношения," 1989, №12

Шумпетер И. Теория экономического развития, М., 1982,

Шумпетер И. Теория экономического роста, М., Прогресс, 1982.

Экономика и бизнесс(Н.Гусикова и др), М,. 1995, стр. 278

Энциклопедический словарь предпринимателя, сост. С.М. Синельников, Т.Г. Соломоник, Р.В. Янборисов, М.,"Алга-фонд", 1992,

Юбин А. Ю. Конкуренция: Теория и практика. М., 1988, "Гном-Пресс"

McMahon R.G.P. "The determination and use of investment hurdle rates in capital budgeting: A survey of Austrian practice". Accounting and Finance. Vol. May, 1991