

უნივერსალური პარტნიორი საქმიანი ადამიანებისთვის

ბიზნესი კანონმდებლობა



№2 დეკემბერი 2019



№2 December 2019

www.b-k.ge
info@iverioni.com.ge



Business & Law

ბიზნესი კანონმდებლობა

დეკემბერი 2019



საერთაშორისო სამეცნიერო- ანალიტიკური ჟურნალი

ინდექსირებულია საერთაშორისო
საძიებო ბაზაში **Google scholar**
რეფერირებადია 2008 წლიდან

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

რედაქციის მისამართი:

თბილისი, კოსტავას ქ. 6. სართული 2.
ტელ: 599 56-14-57, 574 43-64-27
www.b-k.ge;
E-mail: info@iverioni.com.ge,

საბანკო რეკვიზიტები:

სააქციო საზოგადოება "საქართველოს ბანკი";
ბანკის კოდი: BAGAGE22;
ა/ა GE30BG000000850902700;
ს/კ 404956455.

გამომცემლები:

საქართველოს აუდიტორთა, ბუღალტერთა და
ფინანსური მენეჯერთა ფედერაცია,
საინფორმაციო-ანალიტიკური სააგენტო "ივერიონი"

რედაქტორთა საბჭოს თავმჯდომარე:

ზაურ ნაჭყაბია

მთავარი რედაქტორი:

იური ვაპასაძე, ეკ. მეცნ. აკად. დოქტორი, პროფესორი

პასუხისმგებელი რედაქტორი:

ილინა ალამია

ტექნიკური რედაქტორი:

ლევან ბოჭორიშვილი

სამეცნიერო საბჭო:

ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორები, პროფესორები:

მიხეილ ჯიბუტი (საბჭოს თავმჯდომარე), ნოდარ ჭითანავა,
ელგუჯა მექვაბიშვილი, პაატა კოლუაშვილი, ნატო კაკაშვილი,
ნანა შონია, დავით ჯალალონია, თემურ ხომერიკი, კოტე აბულაძე,
ნიკოლოზ ჩიხლაძე, ლარისა თაკალანძე, გიორგი ლავთაძე, ლია ელიავა,
დავით ჭიოტაშვილი, სულიკო ფუტკარაძე, დემნა კვარაცხელია,
ანზორ მესხიშვილი, ბორის ჭიჭინაძე, ზურაბ ლიპარტია, რამინ ცინარიძე.

საქართველოს მეცნიერებათა ეროვნული აკადემიის აკადემიკოსი
ავთანდილ სილაგაძე.

სამართლისა და პოლიტიკის მეცნიერებათა დოქტორი
ჯემალ გასოქიძე.

პედაგოგიკის მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი
მამუკა თავხელიძე.

რობერტ ვ. მაკგი (აშშ ფაეტევილის სახელმწიფო
უნივერსიტეტის, პროფესორი)

ვინსენტ რ. ჯონსონი (სანტ-მარის უნივერსიტეტის სამართლის
პროფესორი, სან ანტონიო, ტეხასი, აშშ)

ანტონი ვ. დნასი (ნორტცენტრალის უნივერსიტეტის უმაღლესი სკოლის
პროფესორი, პრესკოტის ველი, არიზონა, აშშ)

ბარნარდ ზიგლარი (ბერლინის უნივერსიტეტის პროფესორი),

იოჰან ფიშარი (ბონის უნივერსიტეტის პროფესორი),

ალი ალერჯავი (ბაქოს სახ. უნივერსიტეტის პროფესორი).

მარი ლანგი (EFAA-ს ტექნიკური დირექტორი).

ანნა კარმანსკა (პროფესორი, EFAA-ს გამგეობის წევრი,
ვარშავის კომერციის უმაღლესი სკოლის ბულალტრული
აღრიცხვის კათედრის ხელმძღვანელი).

ალექსანდრე რუზი (რუსეთის ფედერაციის ბულალტრულ ექსპერტთა და
ფინანსურ აუდიტორთა გილდიის გამგეობის თავმჯდომარე, აუდიტორულ
საკონსულტაციო ჯგუფის „რუფაუდიტ/ინაუდიტ ალიანსის“ გენერალური
დირექტორი, დირექტორთა საბჭოს თავმჯდომარე).

ლილია გრიგორი (ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი,
მოლდოვეთის ეკონომიკურ მეცნიერებათა აკადემიის
ბულალტრული აღრიცხვის დეპარტამენტის ხელმძღვანელი).

ფადერიკო დიომედა (დოქტორი, EFAA-ს პრეზიდენტის
საგანგებო მრჩეველი).

როზინ იარკინი, (პროფესორი, ASSA-ის საგანგებო მრჩეველი).

Business & Law

DECEMBER 2019



**INTERNATIONAL
SCIENTIFIC-ANALYTICAL JOURNAL**

**Indexed in the Google scholar
international search system**

Referenced since 2018

The Journal is governed by free press principles. The editorial board point of view may not necessarily agree with the point of view expressed by the authors. Therefore the Editorial Board does not pledge any responsibility on the content of the articles submitted by the Authors.

ADDRESS OF EDITORIAL BOARD:

Tbilisi, Kostava str. 6.

Tel: 599 56-14-57, 574 43-64-27

URL: www.b-k.ge

E-mail: info@iverioni.com.ge,
gfaafm@gmail.com

BANK DETAILS:

JSC Bank of Georgia

Bank code: BAGAGE22

c/a GE30BG000000850902700

i/c 404956455

PUBLISHERS:

The Federation of Auditors, Accountants and
Financial Managers of Georgia;
Information – analytical agency „Iverioni“

CHAIRMAN OF THE BOARD OF EDITORS:

ZAUR NACHKEBIA

EDITOR - IN - CHIEF

IURI PAPASQUA, Doctor of Economics, Professor

EDITOR - IN - CHARGE

ILONA ADAMIA

TECHNICAL DIRECTOR:

LEVAN BOCHORISHVILI

EDITORIAL BOARD:

DOCTORS OF ECONOMICS, PROFESSORS:

Mikheil Jibuti (Chairman of the Board), Nodar Chitanava,
Elguja Mekvabishvili, Paata Koguashvili, Nato Kakashvili, Nana Shonia,
Davit Djalagonia, Temur Khomeriki, Kote Abuladze, Nikolodz Chikhladze,
Larisa Takalandze, Giorgi Gavtadze, Lia Eliava, Davit Chiotashvili,
Suliko Futkaradze, Demna Kvaratskhelia, Giorgi Rusiashvili, Anzor Meskhishvili,
Boris Chichinadze, Zurab Lipartia, Ramin Tsinaridze.

Academic of the Georgian Academy of Sciences

AVTANDIL SILAGADZE

Doctor of Law and Politics Sciences

JEMAL GAKHOKIDZE

Doctor of Pedagogical Sciences

MAMUKA TAVKHELIDZE

Fayetteville State University Professor

ROBERT MCGEE (USA)

Professor of Law, St. Mary's University (San Antonio, Texas, USA)

VINCENT R. JOHNSON,

The Graduate School, Northcentral University,
(Prescott Valley, Arizona, USA)

ANTONY W. DNES

Berlin University Professor

BERNARD ZIGLER (GERMANY)

Bonn University Professor,

IOHAN FISHER (GERMANY)

Baku State University, Professor

ALI ALERZEVI (AZERBAIJAN)

MARIE LANG, Technical Director of EFAA

ANNA KARMAŃSKA, Professor, EFAA Board Member,
Warsaw School of Economics.

ALEXEY RUF, Chairman of the Board of Guild of Accountant
Experts and Financial Auditors of Russian Federation.

LILIA GRIGOROI, Ph. D.in Economics, Head of Accounting Department,
Academy of Economic Sciences of Moldova.

FEDERICO DIOMEDA, doctor, Special Adviser to the President of EFAA.

ROBIN JARVIS, Professor, Special Adviser,
Association of Chartered Certified Accountants.

შინაარსი

ნოღარ ჭითანავა

მინა (ბუნებრივი რესურსი) წარმოების ფაქტორების ურთიერთმოქმედების სისტემაში -- 6

დავით ჯალალონია, იური პაპასქვა

მოიჯარესთან იჯარით აღებული აქტივის აღრიცხვის
ძირითადი ასპექტები მსს ფასს-ით ----- 18

ბესარიონ ნაყოფია

საქართველოში ევროინტეგრაციული ეკონომიკური მექანიზმების
ზოგიერთი საკითხის სრულყოფისთვის ----- 25

რამინ შინარიძე, ნინელი კობახიძე

საგადასახადო სამართალდარღვევათა პასუხისმგებლობის
ზოგიერთი აქტუალური საკითხისთვის ----- 32

თამარ აღიშვილი

ლიდერობის როლური დიფერენციაცია და ემოციური ინტელექტი ----- 41

კახი კოპალიანი

ორგანიზაციული კულტურა და პერსონალის მოტივაცია ----- 46

ნაზი ზვარამია, ნოდარ ბრძელიშვილი

ბულალტრული აღრიცხვისა და ტურიზმის მენეჯმენტის
თანამედროვე პროფესიული სინთეზი ----- 53

ნარბიჯ ქობულაძე, ლაშა ბერიძე

სამედიცინო მომსახურების ბაზრის რეგულირება და ეფექტიანობა ----- 61

კობა ბასილია, დავით ბასილია

სავალუტო კრიზისი საქართველოში და მისი გამომწვევი ძირითადი მიზეზები ----- 72

ნინო ქეცხაია

ტერიტორიული ბრენდინგის კონცეპტუალური საკითხები ----- 75

ქრისტინა ავალიანი

მენეჯმენტის შეფასებისადმი მიდგომები და მისი გამოყენების
მექანიზმები საქართველოს საჯარო ორგანიზაციებში ----- 78

ლევან კიკილაშვილი

დისტანციური სავაჭრო არხების არსი, პრობლემები,
გამონწვევები და გადაჭრის გზები ----- 84

ჟურნალში სამეცნიერო სტატიების გამოქვეყნების წესი ----- 90

CONTENTS

NODAR CHITANAVA	
Land (natural resources) in the system of interaction of factors of production -----	6
DAVID JALAGONIA, IURI PAPASKUA	
Key aspects of accounting for a leased asset with a lessee under the IFRS for SMEs -----	18
BESARION NAKOPIA	
For improvement of some issues of euro-integration economical mechanisms in Georgia -----	25
RAMIN TSINARIDZE, NINELI KOMAKHIDZE	
For some aktual tax violation responsibiliti issues -----	32
TAMAR ADEISHVILI	
Leadership Role Differentiation and Emotional Intelligence-----	41
KAKHI KOPALIANI	
Organizational culture and staff motivation -----	46
NAZI GVARAMIA, NODAR GRDZELISHVILI	
Modern synthesis of accounting and tourism management -----	53
NARGIZ KOBULADZE, LASHA BERIDZE	
Regulation and Effectiveness of Medical Services Market -----	61
KOBA BASILAIA, DAVID BASILAIA	
Currency crisis in Georgia and its main causes-----	72
NINO KETSBAIA	
Conceptual issues of territorial branding-----	75
KRISTINA AVALIANI	
Approaches to Management Performance Assessment and Mechanisms of Performance in public organizations of Georgia -----	78
LEVAN KIKILASHVILI	
Distantive trading sources, Their notion, problems, challenges and solution ways -----	84
Rules for publishing scientific articles in the journal -----	90

მინა (ბუნებრივი რესურსი) წარმოების ფაქტორების ურთიერთმოქმედების სისტემაში

რეზიუმე

მინის რესურსების რაციონალური გამოყენებისათვის აუცილებელია წარმოების სხვა ფაქტორების (შრომა, კაპიტალი, მენარმეობრივი უნარი, ინტეგრირებული ცოდნა, ეკონომიკის სახელმწიფო რეგულირება), თავისებურებათა ურთიერთმოქმედების მექანიზმის ობიექტურად შეფასება.

უკანასკნელ წლებში, ეკონომიკაში ტრანსფორმაციული პროცესების ანალიზით დასტურდება, რომ:

- წარმოების ძირითადი ფაქტორები არასრულყოფილად გამოიყენება: მინის რესურსების მართვა ფაქტობრივად სახელმწიფოს მხრივ ყურადღების გარეშე დარჩა (აღრიცხვა მოუგვარებელია, მინის (ნიადაგის) დაცვის ღონისძიებანი არ ხორციელდება), ასევე, არაეფექტიანად გამოიყენება საწარმოო ფონდები, ფინანსური რესურსები, სამუშაო ძალამ დისკვალიფიკაცია განიცადა (გადამზადების სისტემა არ ფუნქციონირებს), ინტეგრირებული ცოდნა (გამოყენებითი მეცნიერება, ინოვაციური მიდგომები) წარმოების პროცესში კომპლექსურად არ არის ჩართული. ყოველივე ეს გამომწვეულია იმით, რომ სახელმწიფოს ეკონომიკურ (აგრარულ) პოლიტიკაში სრულად არ არის გათვალისწინებული ქვეყნის ბუნებრივ-საწარმოო პირობები, ტრანსფორმაციის თავისებურებანი, რეფორმის შედეგად ჩამოყალიბებული ტენდენციები;

- მოძველებულ ტექნოლოგიას (ძირითადი კაპიტალი), ინვესტიციებს (ადამიანური კაპიტალი) და სხვა წარმოების ფაქტორებს შორის წინააღმდეგობებია, რომლის დაძლევისათვის საჭიროა წარმოებისა და შრომის რაციონალური ორგანიზაცია;

- მინის რესურსების რაციონალურად გამოყენებაში წარმოების დანარჩენი ფაქტორების ეფექტიანად მონაწილეობის უზრუნველყოფისთვის აუცილებელია სახელმწიფოს ეკონომიკური ფუნქციების სწორად გაცნობიერება და განვითარების პოლიტიკური, სამართლებრივი, სოციალური, ეკონომიკური, ეკოლოგიური, ორგანიზაციულ-მმართველობითი სისტემების ფუნქციონირების ხელსაყრელი გარემოს შექმნა;

- მინის რესურსების რაციონალურ გამოყენებაზე არსებითად დამოკიდებულია ქვეყნის პოლიტიკური სუვერენიტეტი, სოციალურ-ეკონომიკური-ეკოლოგიური პრობლემების გადაწყვეტა და მოსახლეობის კეთილდღეობის დონის ამაღლება, ამიტომ მინა, როგორც ბუნებრივი უნივერსალური რესურსი, წარმოების ფაქტორი და მეურნეობრიობის ობიექტი მუდმივად საჭიროებს სახელმწიფოს, საზოგადოებისა და მინის მესაკუთრეთა სისტემატურ ყურადღებას, საერთო ძალისხმევას და პრობლემების მიზნობრივი პროგრამებით გადაწყვეტას.



ნოდარ ჭითანავა

ეკონომიკურ მეცნიერებათა
დოქტორი, პროფესორი

სტატიაში ავტორი აღნიშნულ და სხვა აქტუალურ საკითხებზე ამახვილებს ყურადღებას.

საკვანძო სიტყვები: მინის რესურსი; წარმოების ფაქტორები; მენარმეობრივი უნარი; ინტეგრირებული ცოდნა; სასურსათო უზრუნველყოფა.

LAND (NATURAL RESOURCES) IN THE SYSTEM OF INTERACTION OF FACTORS OF PRODUCTION

Nodar Chitanava

Doctor of Economics, Professor

RESUME

For the rational use of land resources it is necessary to objectively evaluate other factors of production (labor, capital, entrepreneurial ability, integrated knowledge, state regulation of the economy), peculiarities, mechanism of interaction.

In recent years, analysis of transformational processes in the economy has shown that:

Key factors of production are used incompletely: land resources management is virtually neglected by the state (accounting is not settled, land (land) protection measures are not implemented), industrial funds, financial resources are inefficiently used, the workforce is disqualified (retraining system is not operational), Integrated knowledge (applied science, innovative approaches) is not complexly involved in the production process. All of this is due to the fact that the economic (agrarian) policy of the state does not fully take into account the country's natural-production conditions, the peculiarities of transformation, and the trends emerging from the reform;

Obsolescence between outdated technology (core capital), investment (human capital), and other factors of production that require rational production and labor organization;

In order to ensure effective participation of the rest of the factors of production in the rational use of land resources, it is necessary to have a proper understanding of the economic functions of the state and to create a favorable environment for the functioning of political, legal, social, economic, environmental, organizational-governance systems;

The rational use of land resources depends largely on the country's political sovereignty, resolving socio-economic and environmental problems and raising the level of well-being of the population, so land as a universal natural resource, factor of production, and farming facility is constantly in need of state, community and landowners. Systematic attention, common effort and problem solving with targeted programs.

The article focuses on these and other pressing issues.

Keywords: land resource; Factors of production; Entrepreneurial skills; Integrated knowledge; Providing food.

* * * *

საქართველო მრავალი გამონვევების წინაშე დგას. მათ შორის ერთ-ერთი მინის რაციონალური გამოყენებაა. სამწუხაროდ, მინას როგორც ბუნებრივ რესურსს და წარმოების ფაქტორს, სათანადო ყურადღება არ ექცევა. ეს მაშინ, როცა დღევანდელ პირობებში მინის კომპლექსური გამოყენება (ნიადაგი, წყალი, ტყე, რეკრეაციული რესურსები, ნიალისეული და ა.შ.) უნდა განვიხილოთ როგორც სტრატეგიული რესურსი, რომლის რაციონალურად ათვისებაზე არსებითად დამოკიდებულია ქვეყნის უსაფრთხოება, სოციალურ-ეკონომიკურ-ეკოლოგიური განვითარების ტემპები. მინის რესურსების კომპლექსურად და ეფექტიანად ათვისებისათვის აუცილებელია სახელმწიფომ შეიმუშავოს ისეთი პოლიტიკა, მართვის ისეთი მექანიზმი, რომ შექმნას ხელშემწყობი გარემო მინის რესურსული პოტენციალის ეროვნული ეკონომიკის განვითარების დაჩქარების ძირითად ფაქტორად გამოყენებისათვის.

ქვეყნის მინის რესურსების გამოყენებაში შექმნილი მდგომარეობის გამომწვევი მიზეზების ასხნას და შეფასებას სჭირდება ეკონომიკის (წარმოების) განვითარების მიმდინარე ტრანსფორმაციული პროცესების სისტემური ანალიზი. მინის, როგორც ბუნებრივი რესურსის, მეურნეობრიობის ობიექტის, და რაც არსებითია, წარმოების ფაქტორის რაციონალურ გამოყენებაზე უშუალო გავლენას ახდენს წარმოების სხვა ფაქტორებიც. იმის ასხნას, თუ როგორია მათი ურთიერთქმედების პრინციპები, ხასიათი, რესურსული პოტენციალი და როგორ მონაწილეობენ ისინი მინის ეფექტიანად გამოყენებაში არა მხოლოდ შემეცნებითი (მეცნიერული), არამედ განმსაზღვრელი პრაგმატული მნიშვნელობაც აქვს.

ცნობილია, რომ საზოგადოების ეკონომიკური საქმიანობის განმსაზღვრელი, დოვლათის წარმოების პროცესია, რომელიც რიგი პირობების, უპირველესად

კი - წარმოების ფაქტორების არსებობას საჭიროებს, ფაქტორად მეცნიერებასა და პრაქტიკაში იგულისხმება ის მამოძრავებელი ძალა, წარმოების განსაკუთრებულად მნიშვნელოვანი ელემენტი (ობიექტი), რომელიც გადამწყვეტად მოქმედებს წარმოების ხასიათსა და შედეგებზე.

ტრადიციულად წარმოების ფაქტორებს მიეკუთვნება: მიწა, შრომა, კაპიტალი (მე-18 საუკუნის ფრანგი მეცნიერის სეის კანონის მიხედვით), მეწარმეობრივი უნარი, ინფორმაცია¹. აღნიშნულ ძირითად ფაქტორებთან ერთად თანამედროვე პირობებში წარმოების ფაქტორებად აღიარებენ ცოდნას, ორგანიზაციას, ტექნოლოგიას, ინოვაციას, ეკოლოგიას, დროს, წარმოების მეცნიერულ-ტექნიკურ დონეს, კულტურის საერთო მდგომარეობას და ა.შ.

თანამედროვე პირობებში საწარმოო პროცესის ძირითად გადამწყვეტ ფაქტორად მიიჩნევენ ცოდნას, საერთოდ ინტელექტუალურ კაპიტალს, ინფორმაციას². ამერიკელი მეცნიერის დ. ბელის აზრით „თეორიული ცოდნა და მისი ახალი როლი, როგორც სოციალური ცვლილებების წარმართველი ძალისა, წარმოადგენს ახალი საზოგადოების ღერძულ პრინციპს“³. გამოყოფენ ცოდნის (ინფორმაციის) განსაკუთრებულ ნიშან-თვისებას, რაც არსებითად განსხვავდება მინისა და კაპიტალისაგან. თუ მიწა და კაპიტალი ამონურავადია, ცოდნას შეუძლია განუსაზღვრელად გენერირება და დაგროვება; თუ მინას და კაპიტალს მოსარგებლეთა შეზღუდული რაოდენობა ჰყავს, ცოდნა ყველა მათგანისათვის მისაწვდომია. ამერიკელი მეცნიერის პ. დრაკერის აზრით „ცოდნა დღეს წარმოადგენს წარმოების ძირითად პირობას“. ეს არ ნიშნავს იმას, რომ მინისა და კაპიტალის გარეშე თვითონ ცოდნას შეუძლია შემოსავლის მიღება უზრუნველყოს, ე.ი. მართვა ეფექტიანი იყოს⁴. თუმცა მიჩნეულია, რომ თუკი აუცილებელი ცოდნა არსებობს, სხვა რესურსები ყოველთვის მოიძებნება.

აქედან ძნელი არ არის გავაკეთოთ დასკვნა, რომ თანამედროვე პირობებში ცოდნას ფართო გაგებით (ჩვენი აზრით, უფრო მისაღები იქნება პირობითად მას ინტეგრირებული ცოდნა ვუნოდოთ) წარმოების (საერთოდ - განვითარების), გადამწყვეტი ფაქტორის როლი აქვს. ეს აიხსნება მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის განვითარების მაღალი ტემპებითა და წარმოების ძირითადი ფაქტორების ინტელექტუალიზაციის დონის მკვეთრი ამაღლებით. ინტეგრირებული ცოდნა ქმნის რეალურ წანამძღვრებს ცოდნის (წარმოების ფაქტორების ერთობლივად გამოყენებით) წარმოებისა და რაციონალურად გამოყენების პროცესის, ქვეყნის განვითარების სტრატეგიის შესაბამისად, კოორდინაციისათვის. ამიტომაც, რომ მეცნიერება განიხილება, როგორც ცოდნის სისტემა, ახალი ცოდნის შექმნის პროცესი, ეკონომიკის სფერო, რომელიც ცოდნის წარმოებით არის დაკავებული⁵.

მე-20 საუკუნის 80-იანი წლებიდან მსოფლიოში

1 https://ru.wikipedia.org/wiki/Факторы_производства

2 <https://creativeconomy.ru/lib/7748>

3 იქვე

4 იქვე

5 www.grandars.ru («Экономическая теория»)

მიმდინარე რთული პროცესების (გლობალიზაციის მაღალი ტემპები, გეოეკონომიკური პოტენციალის ზრდა, ბიპოლარული ფორმაციული სისტემების გარდაქმნა ერთ პოლუსიან სისტემად და ა.შ.) ანალიზი ადასტურებს, რომ საბაზრო პრინციპებზე ყოფილი სოციალისტური ქვეყნების ეკონომიკის გადასვლის წინააღმდეგობრივი პროცესი უფრო გააღრმავა კრიზისის პირობებში სახელმწიფოს მხრივ საკუთარი ექსკლუზიური ეკონომიკური ფუნქციების გაუცნობიერებლობამ. ამ თვალსაზრისით, მე-20 საუკუნის 30-იან წლებში დაგროვილი გამოცდილებიდან (დიდი დეპრესიის პერიოდში რუზველტის „ახალი კურსის“ – როგორც დოქტრინის თეორიული და პრაქტიკული მნიშვნელობა) ჯეროვანი დასკვნები არ გაკეთებულა. მხედველობაში გვაქვს ჯონ კეინსის მიერ შემოთავაზებული დასკვნა, რომ კრიზისულ პერიოდში აუცილებელია ეფექტიანი მოთხოვნის სტიმულირებაში სახელმწიფოს ადეკვატური ფულად-საკრედიტო და საბიუჯეტო პოლიტიკის განხორციელება.

საქართველოში საბაზრო ურთიერთობებზე გადასვლის პროცესში დაშვებული შეცდომების გამომწვევი მიზეზების ანალიზი გვიჩვენებს, რომ სახელმწიფომ ვერ შეასრულა სისტემა შემქნელი სუბიექტის (ფაქტორის) ექსკლუზიური როლი (სახელმწიფო საკუთრების, კერძო საკუთრებად გარდაქმნის (პრივატიზაციის)), ეფექტიანი საბაზრო სტრუქტურების ჩამოყალიბების, ცენტრალიზებული მართვისა და საბაზრო მექანიზმების შეხამების პროცესის ეფექტიანი რეგულირების, არჩევანისა და მოტივაციის თავისუფლების, კონკურენტული გარემოს ჩამოყალიბების ხელშემწყობი პირობების შექმნის, რაც მნიშვნელოვანია არსებული ეკონომიკური პოტენციალის მიზნობრივად გამოყენების თვალსაზრისით).

ზემოთ აღნიშნული და პოსტსოციალისტურ ქვეყნებში განვითარების მიმდინარე პროცესების ნეგატიური შედეგების ანალიზი გვაძლევს საფუძველს თანამედროვე პირობებში ეკონომიკის სახელმწიფოებრივი რეგულირება მივიჩნიოთ წარმოების (საერთოდ ეკონომიკის) განვითარების ერთ-ერთ ფაქტორად.

ამჟამად, ეროვნულ ეკონომიკაში ჩამოყალიბებული ტენდენციების ობიექტურად გაცნობიერებისათვის მიზანშეწონილია განვიხილოთ და გამოვავლინოთ წარმოების ფაქტორების არსი, გამოყენების თავისებურებანი და რაც არსებითია, მათი გავლენა მიწის რაციონალურ გამოყენებაზე.

მიწა, როგორც წარმოების ფაქტორი

მიწა ფართო გაგებით (საერთო აღიარებით) ბუნებრივი რესურსია, სივრცობრივი ბაზისია, შრომის საგანი (სოფლის მეურნეობა და მოპოვებითი მრეწველობა), შრომისა და წარმოების საშუალება (სოფლის მეურნეობა და სატყეო მეურნეობა), უძრავი ქონების ობიექტია, საცხოვრისი სივრცეა, სადაც სამუშაო ძალის ფორმირება ხდება, წარმოების (მომსახურების) ობიექტების გადაადგილების სივრცეა, სადაც სამუშაო ძალა (შრომითი რესურსი) ფუნქციონირებს. ამიტომ მიიჩნევა, რომ მიწა რთული ბუნებრივი და სოციალურ-ეკონომიკური-ეკო-

ლოგიური სისტემების ერთობლივი ფენომენია, რომელიც მუდმივად განიცდის: ბუნებრივი, სივრცობრივი, ეკოლოგიური, სოციალური, ეკონომიკური, ტექნოლოგიური და სხვა ფაქტორების უშუალო გავლენას.

რას წარმოადგენს მიწა, როგორც წარმოების ფაქტორი? საყოველთაო აღიარებით, მიწა არის ბუნებრივი დოვლათი, რომლის რაციონალურად გამოყენებაზე დამოკიდებული წარმოების პროცესი. მიწას მიაკუთვნებენ სასოფლო-სამეურნეო დანიშნულების მიწებს (ნიადაგი), ტყეს, წყლის რესურსებს, სასარგებლო წიაღისეულს, ბუნებრივ-კლიმატურ მოვლენებს და პროცესებს, ეკონომიკის ნივთობრივი ელემენტების გაადგილების სივრცეს, ტერიტორიის იმ მონაკვეთს, რომელსაც პოლიტიკური და სახელმწიფოებრივი სტატუსი – სახელმწიფო საზღვარი აქვს¹.

საბაზრო ურთიერთობებზე გარდამავალ პერიოდში, საქართველოში გამოვლინდა მიწის რაციონალურად გამოყენების ისეთი თავისებურება, რომელსაც ადრინდელ პერიოდში სათანადო ყურადღება არ ექცეოდა. მხედველობაში გვაქვს ის, რომ მიწის (ნიადაგის) გამოყენების ეფექტიანობაზე მნიშვნელოვნად დამოკიდებული არა მხოლოდ ეროვნული უსაფრთხოება (უფრო კონკრეტულად მოსახლეობის სასურსათო უსაფრთხოება), არამედ, ეროვნული ეკონომიკის ახალი (საბაზრო) დარგობრივი სტრუქტურის ფორმირებაც. კერძოდ, სასოფლო-სამეურნეო წარმოების ეფექტიანი ფუნქციონირება უზრუნველყოფს ეკონომიკის სხვა დარგების (კვების მრეწველობა, მსუბუქი მრეწველობა, სასოფლო-სამეურნეო მანქანათმშენებლობა, ქიმიური მრეწველობა, მშენებლობა და ა.შ.) და ინფრასტრუქტურის განვითარება (სპეციალიზაცია, ინტეგრაციულ პროცესებში მონაწილეობის დონე, გეოეკონომიკური თავისებურებათა გათვალისწინება). ე.ი. მიწის (ნიადაგის, წიაღისეულის, რეკრეაციული და სხვა რესურსების) რაციონალური გამოყენება შრომის საზოგადოებრივი დანაწილების გაღრმავების, ახალი სამუშაო ადგილების შექმნისა და შესაბამისად მოსახლეობის კეთილდღეობის დონის ამაღლების წინაპირობაა.

საქართველოში მიწის, როგორც წარმოების ფაქტორის გამოყენების ანალიზით დადასტურდა, რომ მას არარაციონალურად ვიყენებთ. არასრული ინფორმაციით, 1990-2018 წლებში ფაქტობრივად, ქვეყნის სასოფლო-სამეურნეო მიწის ფართობი 690 ათასი ჰექტრით შემცირდა. სახელმწიფო ფაქტობრივად ვერ ასრულებს მიწის (ნიადაგის) დაცვისა და რაციონალურად გამოყენების ფუნქციებს, ნიადაგის ნაყოფიერების ამაღლების ღონისძიებები არ ხორციელდება, მიწათმონყობა, როგორც კომპლექსური სისტემა მოიშალა. ინფორმაცია მიწის ფართობის სტრუქტურის, მისი ფიზიკური, ქიმიური და ეკონომიკური მახასიათებლების (მონაცემების) შესახებ სანდო წყაროებს არ ეფუძნება, რაც ნეგატიურად მოქმედებს მიწის ეფექტიანად გამოყენებაზე². მიწის რეფორმის მოუმზადებლად ჩატარებამ გამოიწვია მიწის

¹ ვრცლად, ნ.ჭითანავა. საქართველოს სოფლის მეურნეობა, ტრანსფორმაციის პრობლემები, პერსპექტივები. თბ., 2015, გვ.47

² იქვე, გვ.47

ცხრილი 1

მეურნეობათა მიწის ფრაგმენტაცია (მეურნეობათა ზომის ფრაგმენტაციის საშუალო მაჩვენებლები)¹

რეგიონები	ყველა მეურნეობა			ოჯახური მეურნეობები			სასოფლო-სამეურნეო სანარმოები		
	მეურნეობების საშ. ფართობი	ნაკვეთების საშ. რაოდენობა	ერთი ნაკვეთის საშ. ზომა (ჰა)	მეურნეობების საშ. ფართობი	ნაკვეთების საშ. რაოდენობა	ერთი ნაკვეთის საშ. ზომა (ჰა)	მეურნეობების საშ. ფართობი	ნაკვეთების საშ. რაოდენობა	ერთი ნაკვეთის საშ. ზომა (ჰა)
საქართველო	1,22	2,33	0,52	1,05	2,3	0,42	110,8	3,1	39,7
აფხაზეთის არ (კონტროლირებადი ტერიტორია)	1,03	1,71	0,6	1,03	1,7	0,60			
აჭარის არ	0,56	1,84	0,3	0,5	1,8	0,27	128,9	3	42,35
გურია	0,85	2,65	0,32	0,82	2,6	0,31	54,72	2,8	19,25
იმერეთი	0,69	2,53	0,27	0,64	2,5	0,25	90,17	2,3	40,45
კახეთი	2,21	2,32	0,95	1,9	2,3	0,82	162,76	2,4	67,59
მცხეთა-მთიანეთი	1,08	2,32	0,46	0,99	2,3	0,43	71,16	6,2	11,49
რაჭა-ლეჩხუმი და ქვემო სვანეთი	0,9	3,22	0,28	0,89	3,2	0,28	13,99	3,7	3,81
სამეგრელო-ზემო სვანეთი	0,9	1,55	0,58	0,71	1,5	0,46	113,6	3,4	33,4
სამცხე-ჯავახეთი	2,32	3,77	0,62	2,21	3,8	0,59	665,33	3,3	202,49
ქვემო ქართლი	1,43	1,81	0,79	0,95	1,8	0,52	105,33	3	42,23
შიდა ქართლი	0,97	2,84	0,34	0,9	2,8	0,32	70,46	2,7	32,68

საქართველოს 2004 წლის სასოფლო-სამეურნეო აღწერა. თბილისი 2005. გვ. 84-86

ცხრილი 2

მეურნეობების კლასიფიკაცია (ჰა)

I. მეურნეობების კლასიფიკაცია სასოფლო-სამეურნეო მიწის სრული ფართობის მიხედვით ¹																	
	მეურნეობები სასოფლო-სამეურნეო მიწით	0,06 ჰა-ზე ნაკლები	0,06-0,09 ჰა	0,1-0,19 ჰა	0,2-0,49	0,5-0,99	1-1,99	2-2,99	3-3,99	4-4,99	5-9,9	10-19,99	20-49,99	50-99,99	100-199,99	200-499,99	500 ჰა ან მეტი
სულ	691577	36401	20618	70592	170788	220960	126519	20619	9515	4340	6269	2641	1202	500	307	234	72
%	100	5%	3%	9,7%	24,6%	32%	18,2%	3%	1,4%	0,62%	0,9%	0,37%	0,17%	0,07%	0,04%	0,03%	0,014%
II. მეურნეობების კლასიფიკაცია სახნავის სრული ფართობის მიხედვით ²																	
	მეურნეობები სახნავით																
სულ	666232	60491	26122	88789	208642	179574	81661	10205	3410	1798	2824	1401	836	308	107	55	9
%	100	9%	3,9%	13,3%	31,3%	26,9%	12,2%	1,5%	0,5%	0,02%	0,42%	0,02%	0,01%	0,004%	-	-	-
III. მეურნეობების კლასიფიკაცია მრავალწლიანი ნარგავების სრული ფართობის მიხედვით ³																	
	მეურნეობები მრავალწლიანი ნარგავებით																
სულ	353166	71207	30561	91213	116654	36032	6228	581	174	85	157	105	67	46	44	10	
%	100	20,1%	8,6%	25,8%	33%	10,2%	1,7%	0,16%	0,04%	0,02%	0,04%	0,002%	-	-	-	-	

¹ საქართველოს 2004 წლის სასოფლო-სამეურნეო აღწერა. თბილისი 2005. გვ. 55

² იქვე, გვ. 61

³ იქვე, გვ. 72

ევროკავშირის ქვეყნებში მინის საშუალო ფართობი ერთ მეურნეობაზე 2010 (ჰა)¹

ქვეყანა	მინის საშუალო ფართობი ერთ მეურნეობაზე	ქვეყანა	მინის საშუალო ფართობი ერთ მეურნეობაზე	ქვეყანა	მინის საშუალო ფართობი ერთ მეურნეობაზე
ევროკავშირი	14,1	ესპანეთი	24,0	ავსტრია	19,5
ბელგია	31,7	საფრანგეთი	52,6	პოლონეთი	9,6
ბულგარეთი	9,8	იტალია	7,9	პორტუგალია	12,0
ჩეხეთი	152,4	კვიპროსი	3,1	რუმინეთი	3,4
დანია	64,6	ლატვია	21,5	სლოვენია	6,4
გერმანია	55,8	ლიტვა	13,7	სლოვაკეთი	28,1
ესტონეთი	47,7	ლუქსემბურგი	59,3	ფინეთი	35,9
ირლანდია	32,3	უნგრეთი	8,0	შვედეთი	43,5
საბერძნეთი	5,8	ნიდერლანდები	26,0	დიდი ბრიტანეთი	78,6
ნორვეგია	21,6			საქართველო 2014 წ ²	1,37

¹www.epp.europa.eu/portal/page/portal/statistics

² საქართველოს სასოფლო-სამეურნეო აღწერა. 2014/საქსტატი. გვ.52

ნაკვეთების დაქუცმაცება, გაუარესდა შორს ნაკვეთიანობის მაჩვენებლები, ასევე მეორადი დაჭაობების პროცესი გაღრმავდა, რაც მოითხოვს მიწათმონყობის კომპლექსურ ღონისძიებათა განხორციელებას, დიდი მოცულობის კაპიტალური დაბანდებების (ინვესტიციების) გამოყენებით.

მინის გამოყენებაში შექმნილი ნეგატიური სიტუაცია არსებითად გამოიწვია იმან, რომ ეკონომიკის ტრანსფორმაციის პერიოდში მინის რესურსების სახელმწიფოებრივი რეგულირების მნიშვნელობის უგულვებელყოფამ. ამით უნდა აიხსნას მინის აღრიცხვისა და რეგისტრაციის საქმეში არსებული მდგომარეობა. ის, რომ 2005 წლიდან ქვეყანაში მინის ბალანსი არ დგება. მინის რესურსების რეგულირების ფუნქციები სამინისტროებსა და უწყებებს შორის რაციონალურად არ არის განაწილებული. 2016 წლის აპრილამდე საჯარო რეესტრში რეგისტრირებული იყო მინის ნაკვეთების მხოლოდ 25%.

2004 წლის სასოფლო-სამეურნეო აღწერის მიხედვით საქართველოში მეურნეობების 99,8% მოდიოდა წვრილ ოჯახურ მეურნეობებზე. როგორც **ცხრილი 1**-დან ჩანს, მეურნეობების საშუალო ფართობი შეადგენდა 1,22 ჰექტარს, ნაკვეთების საშუალო რაოდენობა 2,33-ს, ერთი ნაკვეთის საშუალო ზომა 0,52 ჰექტარს. აღსანიშნავია, რომ ოჯახური მეურნეობების მხოლოდ 17% იყო ორიენტირებული ბაზრისათვის პროდუქციის წარმოებაზე. მინის რეფორმის ერთ-ერთი არსებითი ნეგატიური შედეგია – მინის სავარგულების ფრაგმენტაცია. როგორც **ცხრილი 2**-დან ჩანს, საქართველოში 2 ან 3 ნაკვეთი ჰქონდა მეურნეობათა 48,8%-ს, 4 ან 5 ნაკვეთი – 13%-ს,

6-დან 9 ნაკვეთამდე – 3,9%-ს¹, გურიაში მეურნეობათა 9,5%-ს, იმერეთში – 16,6%, რაჭა-ლეჩხუმსა და ქვემო სვანეთში – 26,8%, შიდა ქართლში – 24,2%-ის მინის ფართობი შედგება 4 ან 5 ნაკვეთისაგან, ხოლო სამცხე-ჯავახეთში მეურნეობათა 21%-ის მინის ფართობი შედგება 6 ან 9 ნაკვეთისაგან. რაიონების (მუნიციპალიტეტების) მიხედვით აღნიშნული მაჩვენებელი შეადგენდა: შუახევში – 9,8%, ჭიათურაში – 9,3%, საჩხერეში – 10,4%, ონში – 13,2%, ახალქალაქში – 27,8%, ახალციხეში – 25,7%, ნალკაში – 25,9%-ს. აღსანიშნავია, რომ 2004 წლის აღწერის მიხედვით 1 ჰექტრამდე მინის ფართობი ჰქონდა ქვეყანაში რეგისტრირებული მეურნეობათა 74,5%-ს, 1-დან 5 ჰექტამდე – 23,4%-ს, 5-დან 10 ჰექტრამდე – 0,9%-ს, 10-დან 50 ჰექტრამდე – 0,56%-ს, 50-დან 100 ჰექტრამდე – 0,67%-ს, 100 ჰექტარზე ზემოთ – 0,08%-ს. მხოლოდ 72 მეურნეობას (729,5 ათასიდან) ჰქონდა 500 ჰექტარი ან მეტი. ეს მდგომარეობა მნიშვნელოვნად შემდგომ წლებშიც არ გაუმჯობესებულა. 2014 წლის სასოფლო-სამეურნეო აღწერის მიხედვით, მეურნეობების სასოფლო-სამეურნეო მინის საშუალო ფართობი შეადგენდა 1,37 ჰა-ს, სახნავი – 0,71 ჰა, მრავალწლიანი ნარგავები – 0,4 ჰა. მეურნეობების 73%-ს ჰქონდა 1 ჰექტრამდე მინის ფართობი, 77%-ს – სასოფლო-სამეურნეო მინის ფართობი, 87%-ს – სახნავი, 94%-ს – მრავალწლიანი ნარგავების ფართობი.

არსებული მდგომარეობის ობიექტურად გაცნობიერებისთვის მიზანშეწონილია გავეცნოთ ევროპის ქვეყნების შესაბამის მონაცემებს (**ცხრილი 3**).

¹ საქართველოს 2004 წლის სასოფლო-სამეურნეო აღწერა. თბილისი 2005. გვ. 87-89

მოსახლეობის რიცხოვნობა 1994 და 2018 წლებში 1.01 მდგომარეობით რეგიონების და სასოფლო-სამეურნეო დასახლებების მიხედვით (ათასი კაცი)¹

რეგიონი	1994		2018		2018 წელი 1994 წელთან მიმართებაში +/-	
	სულ	სასოფლო დასახლება	სულ	სასოფლო დასახლება		
საქართველო	4,929.9	2,277.1	3,729.6	1,554.8	1200,3	-722,3
თბილისი	1,250.7	0,1	1,158.7	30,3	-92	-
აფხაზეთის არ	2,0	2,0	-	-	-	-
აჭარის არ	423,0	233,9	346,3	151,1	-76,7	-82,8
გურია	167,6	123,6	110,5	78,9	-57,1	-44,8
იმერეთი	786,4	391,7	507,0	259,7	-279,4	-132,5
კახეთი	456,3	365,2	314,7	243,3	-141,6	-121,9
მცხეთა-მთიანეთი	140,7	104,6	93,9	72,0	=46,8	-32,6
რაჭა-ლეჩხუმი და ქვემო სვანეთი	61,6	50,0	30,2	23,3	-31,4	-26,7
სამცხე-ჯავახეთი	436,1	270,6	320,8	194,3	-115,3	-76,3
ქვემო ქართლი	245,1	163,0	155,9	100,9	-89,2	-62,1
შიდა ქართლი	338,4	209,7	259,3	156,4	-79,1	-53,3

¹ საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური. პირველ სვეტში სულ, მეორე სვეტში - სოფლად.

ზემოთ აღნიშნული და სხვა მიზეზები ხელს უშლის წარმოების ინტენსიურ განვითარებას, აფერხებს საზოგადოებრივ პროგრესს, რაც ადასტურებს იმას, რომ მინა, როგორც წარმოების ფაქტორი არაეფექტიანად გამოიყენება.

შრომა წარმოადგენს (შრომა, როგორც წარმოების ფაქტორი) „ადამიანის ფიზიკურ და ინტელექტუალურ მიზანმიმართულ საქმიანობას ეკონომიკური დოვლათის წარმოებისათვის“. საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის მონაცემებით 2019 წლის პირველი იანვრის მდგომარეობით ქვეყნის მოსახლეობის 41,6% (1554,8 ათასი კაცი) სოფლად ცხოვრობდა. თუ 1990 წელს სოფლის მეურნეობაში დასაქმებული იყო 25,2%, ხოლო სოფლის მეურნეობის წილი მშპ-ში შეადგენდა 29,7%-ს, შესაბამისად 2000 წელს - 52,1% და 20,2%-ს, 2005 წელს - 54,3% და 16,8%-ს, 2012 წელს - 52,5% და 8,6%-ს, 2017 წელს - 43,1% და 8,2%-ს, 40% -7,7%¹. ცნობილია, რომ მოსახლეობის 1989 წლის აღწერის მიხედვით ქვეყანაში ცხოვრობდა 5400841 კაცი, 2019 წლის პირველი იანვრის მდგომარეობით 3729,6 ათასი კაცი. განვლილი 28 წლის განმავლობაში ქვეყნის მოსახლეობა შემცირდა 1 671,241 ათასი კაცით. როგორც **ცხრილი 4-დან ჩანს**, 24 წლის განმავლობაში ქვეყნის მოსახლეობა შემცირდა 1200,3 კაცით, სოფლად მცხოვრებთა რაოდენობა 722,3 კაცით.

1994 წელს მოსახლეობის სიმჭიდროვე 1 კმ²-ზე შეადგენდა 82 კაცს, 2018 წელს - 65,2 კაცს. 65 წლის და უფროსი ასაკის წილი მთელ მოსახლეობაში 1994 წლის

¹ საქსტატი (მთლიანი შიდა პროდუქტის დარგობრივი სტრუქტურა). 2018 წ

10,5%-დან 2018 წელს 14,6%-მდე გაიზარდა.

1989 წელს ყოველ 1000 კაცზე მატება (პრომილე) შეადგენდა 8,6 კაცს, 2002 წელს - ბუნებრივი მატება საერთოდ არ იყო, 2018 წელს - 1,2 კაცი დაფიქსირდა².

2018 წელს საქართველოში ეკონომიკურად აქტიური მოსახლეობა შეადგენდა 1939,9 ათას კაცს, მათ შორის დასაქმებული იყო 1694,2 ათასი. აქედან სოფლის, სატყეო და თევზის მეურნეობაში მუშაობდა 659,2 ათასი (39,1%)³. როგორც **ცხრილიდან 5-დან ჩანს**, სოფლად დასაქმებულთა 72% თვითდასაქმებული იყო.

2018 წელს ქვეყანაში უმუშევართა დონემ შეადგინა 12,7%, სოფლად - 5,8%. ბიზნეს სექტორში 2018 წელს დასაქმებული 734215 კაციდან სოფლის მეურნეობაზე მოდიოდა 12347 (1,7%). ყურადღებას იპყრობს „უმუშევრობის დონის“ რეგიონული მანჯვენებელი. მაგალითად, უმუშევრობის დონე 2018 წელს შეადგენდა: გურიაში - 1,8%, კახეთში - 3,9%, სამცხე-ჯავახეთში - 6,8%, ქვემო ქართლში - 15,3%, იმერეთში - 12,4%. 2019 წელს (1 ივნისი) სოფლის მეურნეობაში რეგისტრირებული იყო 6038 სუბიექტი, ფაქტობრივად ფუნქციონირებდა მხოლოდ 1497 (24%). რეგიონების მიხედვით მცხოვრებთა ასაკობრივი სტრუქტურა თვისებრივად შეიცვალა. მაგალითად, რაჭა-ლეჩხუმსა და ქვემო სვანეთში მოსახლეობის 53% 50 წელს გადაცილებულია. სოფლის მეურნეობაში 2015

² საქსტატი. მოსახლეობა და დემოგრაფია (ბუნებრივი მატება ათას კაცზე). 2018 წ;

³ მე-20 საუკუნის დასაწყისში მსოფლიოს განვითარებულ ქვეყნებში სასოფლო-სამეურნეო წარმოებაში დასაქმებული იყო სამუშაო ძალის თითქმის 40%. ხოლო მე-20 საუკუნის დასასრულს 5%, აშშ - 2,5%, studfiles.net/preview/2787528/page38

15 წლის და უფროსი ასაკის სოფლის მოსახლეობის განაწილება 1998-2018 წლებში
(ეკონომიკური აქტივობის მიხედვით) ათასი კაცი¹

	1998	2000	2005	2010	2015	2018
სულ 15+მოსახლეობა	1379,2	1516,7	1380,5	1365,9	1296,5	1305,4
სულ აქტიური მოსახლეობა (სამუშაო ძალა)	1045,5	1139,1	1015,9	978,0	979,0	954,8
დასაქმებული	1006,0	1094,7	966,5	897,1	930,7	899,1
დაქირავებული	220,5	205,1	150,8	170,1	211,2	251,1
თვითდასაქმებული	779,0	817,6	816,7	726,2	715,4	647,9
გაურკვეველი	6,5	72,1	0,1	0,8	4,1	0,2
უმუშევარი	39,5	44,4	49,4	74,0	48,3	55,7
მოსახლეობა სამუშაო ძალია გარეთ	333,8	377,6	364,5	394,8	317,5	350,6
უმუშევრობის დონე (%)	3,8	3,9	4,9	7,6	4,9	5,8
დასაქმების დონე (%)	72,9	72,2	70,0	65,7	71,8	68,9

¹ საქსტატი. დასაქმება და უმუშევრობა. სოფლის მოსახლეობის განაწილება 1998-2018 წწ

წელს დასაქმებულთა 66%-ს პროფესია არ ჰქონდა. დაბალია შრომის ნაყოფიერების მაჩვენებელი. ექსპერტთა (ს. არჩვაძე) გაანგარიშებით, საქართველოს აგრარულ სექტორში 20-22 დასაქმებული ქმნის იმდენივე ღირებულების პროდუქციას, რამდენსაც ევროკავშირის ქვეყნებში 1, ხოლო ჰოლანდიაში 1 ფერმერი აწარმოებს იმდენს, რამდენსაც საქართველოში 85 დასაქმებული¹.

ქვეყანაში საერთოდ, კონკრეტულად სასოფლო-სამეურნეო წარმოებაში დასაქმების პრობლემების გადაწყვეტას ხელს უშლის ის, რომ ქვეყანას არ აქვს სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების კომპლექსური პროგრამა, არ არის სრული ინფორმაცია არსებული სამუშაო ადგილების, ვაკანსიების, ცალკეულ სამეურნეო სუბიექტთა განვითარების, პერსპექტივების, სასწავლო-საგანმანათლებლო სისტემის კონტინგენტის სფეროების მიხედვით დასაქმების პერსპექტივების შესახებ და ა.შ. შრომის ბაზარი ფაქტობრივად არ ფუნქციონირებს. შეუსწავლელია დასაქმების ტერიტორიული პრობლემები. მოუგვარებელია სამუშაო ძალის მომზადების ორგანიზაცია.

შრომის ბაზარზე მოთხოვნის ადეკვატური არ არის განათლების სისტემა. გასათვალისწინებელია ისიც, რომ ეკონომიკაში დაბალი კვალიფიკაციის სამუშაო ადგილები იქმნება. დასაქმებას სოფლად ხელს უშლის განსაზღვრული დასაქმებულის სტატუსის უქონლობა.

მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარების ხელშეწყობის ღონისძიებები სპონტანურად განისაზღვრება და საბოლოოდ დეკლარაციული ხასიათისაა. განათლებისა და მეცნიერების განვითარების შესახებ სხვადასხვა დროს გაცხადებული ე.წ. პროგრამული ხედვები ქვეყნის სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების რეალური

პროცესისაგან მონყვეტილია. ქვეყნის საზოგადოებრივი ცხოვრების სფეროების განვითარების სტრატეგიები კონცეპტუალურად და მეთოდოლოგიურად განსხვავებულ პრინციპებს ეფუძნება.

ზემოთ აღნიშნულიდან ნათლად ჩანს, რომ შრომა, როგორც წარმოების ფაქტორი, სოფლის მეურნეობაში არაეფექტიანად გამოიყენება.

კაპიტალი (წარმოების ფაქტორი) ყველაზე გავრცელებული განსაზღვრით, არის ის რესურსები, რომლებიც შექმნილია ადამიანების მიერ საქონლისა და მომსახურების წარმოების მიზნით (ასეთებია: საწარმოო და არასაწარმოო ნაგებობები (შენობები), მანქანები, მონყობილობები, ნედლეული და ა.შ.) მათ ფიზიკურ კაპიტალს უწოდებენ. არის ასევე ფინანსური კაპიტალი - ფული (ფასიანი ქაღალდები).

როგორც ანალიზი გვიჩვენებს, მე-20 საუკუნის 90-იან წლებში ცნობილი მოვლენების შედეგად გაჩანაგდა საქართველოს სოფლის მეურნეობის, კვების მრეწველობისა და მათთან დაკავშირებული დარგების მატერიალურ-ტექნიკური ბაზა.

1990 წელს საქართველოში ფუნქციონირებდა ჩაის 184 (700 ათასი ტონა ნედლეულის გადამამუშავების სიმძლავრით) ფაბრიკა, 44 საკონსერვო ქარხანა (100 ათასი ტონა ხილისა და ბოსტნეულის გადამამუშავებით), 104 ღვინის პირველადი და მეორადი ქარხანა (600 ათასი ტონა ნედლეულის გადამამუშავების სიმძლავრით), 28 მეურნეობა-ქარხანა, რომელიც ეთერზეთებს აწარმოებდა. ფუნქციონირებდა ლუდის 17, ხორცისა და ხორც-პროდუქტების 29, რძის 40, უალკოჰოლო სასმელების 17, საკონდიტრო ნაწარმის 4 ქარხანა. პურის ქარხნები აწარმოებდნენ 800 ათას ტონა პროდუქციას, კომბინირებული საკვების საწარმოები უშვებდნენ 1 მლნ ტონა

¹ გაზეთი „კვირის პალიტრა“, 24.06.2019 წ

პროდუქციას. ამ პერიოდში ფქვილის წარმოება 1 მლნ ტონას შეადგენდა¹.

1990-იანი წლებიდან კვების მრეწველობის საწარმოების უმრავლესობამ ფუნქციონირება შეწყვიტა. მათი საწარმოო სიმძლავრეების დიდი ნაწილი (ძირითადად დანადგარ-მონყობილობები) საზღვარგარეთ ჯართის სახით გაიყიდა. არსებული ფაბრიკა-ქარხნების შენობები დაიშალა. კვალიფიციური კადრები გაიფანტა.

გასული საუკუნის 80-იან წლებში თითქმის ყველა რაიონსა და ქალაქში ფუნქციონირებდა მსხვილფეხა რქოსანი პირუტყვის, ღორის, ცხვრის (თხის) ხორცის გადამამუშავებელი საწარმოები, რომელთა სიმძლავრე 300 ათას ტონას აღემატებოდა. ასევე არსებობდა ხორც-პროდუქტების გადამამუშავებელი, აგრეთვე ტყაყენდელულის და მატყლის გადამამუშავებელი საწარმოები. მათმა უმრავლესობამ ფუნქციონირება 90-იან წლებში შეწყვიტა.

2012 წელს ქვეყანაში ფუნქციონირებდა 2 ლიცენზირებული სასაკლაო. შემდგომ პერიოდში რამდენიმე საწარმო შეიქმნა, თუმცა ისინი არარაციონალურად არის გაადგილებული. ექსპერტთა აზრით², ნაიალალარი სულადობის ცოცხალი მასის დანაკარგები 10-12%-ს შეადგენს. ე.წ. სეზონური სასაკლაოების ორგანიზაცია მოუგვარებელია. 2012-2018 წლებში ქვეყნიდან 445896 ათასი დოლარის ღირებულების ცოცხალი პირუტყვი, ასევე ცხვრები და თხები უცხოეთშია გაყვანილი³ (ეს არ არის სანაშენო პირუტყვი). ხოლო 2012-2018 წლებში ქვეყანაში შემოტანილია 750 მლნ აშშ დოლარის ღირებულების ხორცი და ხორცპროდუქტები⁴, ეს მაშინ, როცა ხორცის, მატყლის, ტყავის ადგილზე გადამამუშავება ეკონომიკურად უფრო გამართლებული იყო.

ქვეყანაში არ არის ნედლეულის გადამამუშავების საკმარისი სიმძლავრეები და სამაცივრო მეურნეობები, რაც ხელს უწყობს დანაკარგების ზრდას. მწარმოებლები ასეთ შემთხვევაში იძულებულნი არიან გაყიდონ პროდუქცია, მაშინ, როცა ფასები შედარებით დაბალია. მხედველობაში უნდა მივიღოთ ის, რომ ქვეყანაში ცოცხალი სამაცივრო მეურნეობები, სადაც შოკური გაყინვა შეიძლება.

ამჟამად, ქვეყანაში ფუნქციონირებადი მცირე სიმძლავრის ერთეული საწარმოები ვერ უზრუნველყოფენ სასოფლო-სამეურნეო ნედლეულის გადამამუშავებას (განსაკუთრებით ეს ეხება ხილსა და ბოსტნეულს). ასევე სუსტია სამაცივრე მეურნეობების მატერიალურ-ტექნიკური ბაზა.

1988 წელს საქართველოს სოფლის მეურნეობაში 27202 ტრაქტორი, 28500 ავტომობილი და 1700 კომბაინი იყო. 1990-1998 წლებში სოფლის მეურნეობაში ტრაქტორების რაოდენობა შემცირდა 2-ჯერ, სატვირთო

მანქანებისა - 2,2-ჯერ, კომბაინებისა 1,6-ჯერ⁵. განადგურდა მეცხოველეობის კომპლექსების ტექნოლოგიური ხაზები, დანადგარ-მონყობილობები. მათი დიდი ნაწილი სასოფლო-სამეურნეო ტექნიკასთან ერთად ჯართის სახით გაიყიდა.

2004 წლის სასოფლო-სამეურნეო აღწერის მიხედვით მეურნეობების (ძირითადად საოჯახო მეურნეობები) მხოლოდ 52,3% იყენებდა სასოფლო-სამეურნეო ტექნიკას. მათ შორის მოტობლოკს (ხელის ტრაქტორი) - 7,4%, კომბაინს - 10,8%, სატვირთო ავტომობილს - 23,8%, სხვა ტიპის ავტომობილს - 10,4%. აღსანიშნავია, რომ ამ პერიოდში 1990 წლამდე გამოშვებული ტრაქტორების რაოდენობა შეადგენდა 9843 ერთეულს (65,2%), რომლის ნარჩენი რესურსი არ აღემატებოდა 20-25%-ს.

1986 წელს საქართველოში სარწყავი ფართობი შეადგენდა 440,6 ათას ჰექტარს (აქედან გამოყენებული იყო 433,4 ათასი ჰექტარი (98,4%), დაშრობილი მიწის ფართობიდან (121,4 ათასი ჰა) გამოყენებული იყო 119 ათასი ჰა (92,6%)⁶. 90-იან წლებში მწყობრიდან გამოვიდა სამელიორაციო სისტემები, მარეგულირებელი და გამტარი ქსელები, კოლექტორები, სადრენაჟო სისტემები, სატუმბი სადგურები. მსოფლიო ბანკის მონაცემებით, 1992-2003 წლებში მიწების 11% მოიწინა, 2003-2009 წლებში - 6-7%, 2012 წელს მოიწინა 24 ათასი ჰა მიწის ფართობი⁷, 2017 წელს - 47,5 ათასი ჰექტარი, 2018 წელს - 63 ათასი ჰექტარი.

ამრიგად, სასოფლო-სამეურნეო სავარგულების მელიორაციული სისტემებით (კაპიტალი) უზრუნველყოფის დონის მხრივ საქართველო დიდად ჩამორჩება არა მხოლოდ განვითარებულ ქვეყნებს, არამედ მე-20 საუკუნის 80-იან წლებში მიღწეულ საკუთარ დონესაც.

გარდამავალ პერიოდში დაფიქსირდა, რომ სასოფლო-სამეურნეო წარმოებაში უმნიშვნელოა ინვესტიციების მოცულობა, კერძოდ, პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების. მაგალითად, ინვესტიციების წილი შეადგენდა 2000 წელს - 0,4%-ს, 2003 წელს - 0,03%-ს, 2007 წელს 0,8%-ს, 2008 წელს - 0,5%-ს, 2010 წელს - 1%-ს, 2011 წელს - 1,3%-ს, 2012 წელს - 1,7%-ს. უცხოური ინვესტიციების წილი 7,5-ჯერ ჩამორჩება დარგის წვლილს ქვეყნის ეკონომიკაში და წლიურად დაახლოებით 30 მლნ დოლარია⁸.

გასათვალისწინებელია, რომ პროდუქციის წარმოებაში ცოცხალი შრომის წილის შემცირებისა და შესაბამისად წარსული შრომის ზრდის ტენდენცია ღრმავდება. ამიტომ მთელი ყურადღება უნდა იქნას გადატანილი ტექნოლოგიური და ინსტიტუციონალური პრობლემების გადანყვეტაზე, რაც ხელს შეუწყობს წარმოებისა და შრომის რაციონალური ორგანიზაციის პირობების მომზადებას.

მწარმოებრივი უნარი (როგორც წარმოების ფაქტორი) გულისხმობს გერგილიანობას, ინიციატივებს,

5 საქართველოს სოფლის მეურნეობა - 1998. სტატისტიკური კრებული. თბილისი, 1999. გვ. 26

6 ЦСУ Грузинской ССР. Грузия в цифрах в 1986 году. Тбилиси 1987. стр. 83

7 www.data.worldbsnk.org

8 გაზეთი „კვირის პალიტრა“. 24.06.2019 წ

1 საქართველო. ჩვენი ფასეულობანი. სოფლის მეურნეობა. თბილისი, 2013, გვ. 186

2 საქართველოს სოფლის მეურნეობის აკადემია. მეცხოველეობის განვითარების კონცეფცია

3 bpw.ge: ბიზნესი და ეკონომიკური სიახლეები (09.10.2019)

4 'კვირის პალიტრა'. 12.08.2019 წ

წარმოების ისეთ ორგანიზაციას, რომელიც უზრუნველყოფს წარმოების ფაქტორების შეთანხმებულ (კომბინაციურ) ფუნქციონირებას და ა.შ. მენარმე ორიენტირებულია მაქსიმალური მოგების მიღებაზე. წარმოების ფაქტორების ურთიერთმოქმედებით ვლინდება ფაქტორების ურთიერთშევისების ფუნქცია, როგორც ი. შუმპეტერი წერდა: ვანარმოთ, ნიშნავს ჩვენს ხელთ არსებული ნივთებისა და ძალების კომბინაციას¹.

მენარმეობრივი უნარი სპეციფიურობით გამოირჩევა. მან როგორც ფაქტორმა უნდა უზრუნველყოს სხვა ფაქტორების (რესურსების) რაციონალური გამოყენება. ამიტომ იგი უნდა ეყრდნობოდეს ინტეგრირებულ ცოდნას (წარმოების და შრომის ორგანიზაციის საკითხებზე). იგულისხმება როგორც თეორიული ცოდნა, ისე პრაქტიკული გამოცდილებაც. თანამედროვე პირობებში, როცა მუდმივად მზარდია საზოგადოების მატერიალური და კულტურული მოთხოვნილებანი, ხოლო რესურსები – შეზღუდული, თავად განვითარების ლოგიკა მკაცრად ითხოვს მომჭირნობას, ეკონომიკაში ინოვაციური აზრის განვითარების ხელშემწყობი პირობების შექმნას. პრაქტიკამ გვიჩვენა, რომ ქვეყნის სოფლის მეურნეობაში კვალიფიციური კადრების დიდი დეფიციტია. კადრების მომზადების (გადამზადების) სხვადასხვა პროგრამები რეალობას მონყვეტილია. წარმოების ორგანიზაციის პროგრესული ფორმები ეფექტიანად არ გამოიყენება. წვრილი ოჯახური მეურნეობები, რომლებიც მეურნეობების 98%-ს წარმოადგენენ კოოპერირების პროცესში ფაქტობრივად არ მონაწილეობენ. ეკონომიკის დარგების სპეციალისტების მომზადების მწყობრი სისტემა ჯერ კიდევ ჩამოყალიბებული არ არის. ყოველივე ეს წარმოების მასშტაბებზე აისახება. მაგალითად, 1988 წელს (ამ წელს ეკონომიკაში ყველაზე მაღალი მაჩვენებელი იყო მიღებული) სოფლის მეურნეობაში წარმოებული იყო 3,3 მლრდ მანეთის პროდუქცია, რაც დღევანდელ ლარებში თითქმის 13 მილიარდია, ანუ 2018 წელს წარმოებული პროდუქციის მოცულობას აღემატება 3,25-ჯერ².

ინტეგრირებული ცოდნა - წარმოების ფაქტორი

როგორც აღინიშნა, წარმოების ფაქტორებს მიაკუთვნებენ ახალ ცოდნას, ინფორმაციას. ანალიზი გვიჩვენებს, რომ ქვეყნის მოსახლეობის ზოგადი განათლების მაღალი დონე (რაც დამახასიათებელია პოსტსაბჭოთა პერიოდისათვის), არ არის საკმარისი, თუ იგი ეფექტიანად ადგილობრივი პირობების შესაბამისად არ იქნა ამოქმედებული. მხედველობაში გვაქვს ის თავისებურება, რომ ამჟამადაც მოსახლეობის დიდი ნაწილი განათლებული და ადრე პროფესიული ჩვევების (გამოცდილების) მქონე ადამიანები არიან, მაგრამ ეკონომიკის სტრუქტურული ტრანსფორმაციის ფონზე მათ პროფესია დაკარგეს, სამუშაო არა აქვთ, ფსიქოლოგიურ სტრესს განიცდიან, ღარიბთა ფენას მიეკუთვნებიან. ეს მოვლენა ხელს აძ-

ლევს საზოგადოების ინტელექტუალური პოტენციალის დეგრადაციას. **სამწუხაროდ, სახელმწიფომ ვერ შეძლო განათლებისა და მეცნიერების დროის გამოწვევებთან ადეკვატური სისტემების ფორმირება. ეს მაშინ, როცა ადამიანური რესურსები და არა მხოლოდ კაპიტალი და ბუნებრივი სიმდიდრე, საბოლოოდ განსაზღვრავს სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების ხასიათს, მიმართულებებს, ეტაპებს, ტემპებს. დროის ეს მოთხოვნა ფაქტობრივად უგულვებელყოფილია.** 1990-იანი წლებიდან თვისებრივად შეიცვალა აგრარული განათლებისა და მეცნიერების სისტემები. მთელ რიგ პროფესიებში შეწყდა უმაღლესი განათლების სპეციალისტების მომზადება. 1990 წელს სოფლის მეურნეობის მეცნიერებათა აკადემიის სისტემაში ფუნქციონირებდა 14 სამეცნიერო-კვლევითი ინსტიტუტი, 6 სამეცნიერო ცენტრი, 3 საცდელი სადგური. დასაქმებული იყო 1007 მეცნიერ-თანამშრომელი, მათ შორის 33 (3,7%) მეცნიერებათა დოქტორი, 516 მეცნიერებათა კანდიდატი (51,2%), 92 ასპირანტი³. აკადემიის სისტემის სამეცნიერო დაწესებულებების შენობებისა და ნაგებობების საბალანსო ღირებულება შეადგენდა 18 მლნ ლარს. მინის ფართობი 13168,4 ჰექტარს⁴.

2010 წელს მეცნიერებათა აკადემიის სამეცნიერო-კვლევითი დაწესებულებები შესაბამისი ანალიზისა და პროგნოზირების (არგუმენტაციის) გარეშე გადაეცა აგრარული პროფილის შესაბამის სასწავლებლებს.

ასეთ „რეორგანიზაციას“ ლოგიკურად მოჰყვა თესლის, სარგავი მასალის წარმოების, სანაშენო საქმის ორგანიზაციის, ვეტსამსახურის, მცენარეთა დაცვის, საკარანტინო სამსახურის და ა.შ. მოშლა. შეწყდა ნიადაგების ნაყოფიერების ამაღლების ღონისძიებათა განხორციელება. საკვლევი ინსტიტუტები (დანესებულებები) გაუქმდა, ან გარდაიქმნა უსტატუსო სტრუქტურებად („ცენტრებად“) და შეუერთდა აგრარულ უნივერსიტეტს, რომელიც ხელისუფლებამ კერძო პირს სიმბოლურ ფასად გადასცა. სამეცნიერო-კვლევითი ინსტიტუტების მატერიალურ-ტექნიკური ბაზა (მინის ფართობები, შენობები, ტექნოლოგიური მოწყობილობები) გასხვისდა. აუცილებელი პროფილის მაღალკვალიფიციური სპეციალისტების მომზადება ფაქტობრივად შეწყდა.

გარდამავალ ეტაპზე, ნაცვლად იმისა, რომ მომხდარიყო ჯერ კიდევ ჯანსაღი სამეცნიერო პოტენციალის მიზნობრივად გამოყენება, სახელისუფლებო ორგანოების გადაწყვეტილებით მისი სწრაფად დაშლის პროცესი განხორციელდა. განსაკუთრებით ეს შეეხო აგრარულ სფეროს, სადაც ნიადაგის ერთმანეთისაგან განსხვავებული ტიპები და ერთდროულად ბუნებრივ-ბიოლოგიური და სოციალურ-ეკონომიკური კანონების მოქმედების პროცესი განაპირობებს სპეციალიზაციის მრავალფეროვნებას და მოითხოვს წარმოების სხვა ფაქტორების ოპტიმალურ გამოყენებას. წარმოების ეს თავისებურება განსაკუთრებულ ყურადღებას მოითხოვს საბაზრო პრინციპების დამკვიდრების პროცესში,

³ საქართველოს სოფლის მეურნეობის მეცნიერებათა აკადემია. წლიური ანგარიში. 2017 წ. გვ. 165

⁴ საქართველოს პრეზიდენტის ბრძანებულება N48, 2000 წ. 17 თებერვალი

¹ И.Шумпетер. Теория Экономического развития. М. «Прогресс». 1982. стр. 72

² <https://geostat.ge/media/26559/agrobiznesi.xlsx>

ქმნის დივერსიფიკაციის ეკონომიკურ ნაწილობრივებს, სხვადასხვა სასოფლო-სამეურნეო კულტურების რაციონალურად შეთანხმებისას ასტიმულირებს მინის საერთო ეფექტიანობის ამაღლებას. ამასთან, ქმნის სიძნელეებს წარმოების სხვა ფაქტორების ეფექტიანად გამოყენების თვალსაზრისით. ეს მნიშვნელოვან ნილად გამოწვეულია იმით, რომ სასოფლო-სამეურნეო წარმოებაში „მატერიალურ დაბანდებათა ბრუნვის ციკლი ნელა მიმდინარეობს“ და დაკავშირებულია რისკებთან (ბუნებრივი კატაკლიზმები, ეკონომიკური კრიზისები და სხვ.). ამიტომ ბიზნესის განვითარების (მისი მიზანია მოგების მაქსიმიზაცია) თვალსაზრისით (ლოგიკით) სასოფლო-სამეურნეო წარმოება მიმზიდველი არ არის. ეს თავისებურება დადასტურდა საქართველოშიც.

სასოფლო-სამეურნეო წარმოებაში ინტეგრირებული ცოდნის დიდ მნიშვნელობას განაპირობებს ის თავისებურებაც, რომ პროდუქტიული პირუტყვი, მრავალწლიანი წარგავები განეკუთვნება საწარმოო ძირითად ფონდებს (წარმოადგენენ წარმოების ბიოლოგიურ საშუალებებს), ხოლო წარმოების პროცესი თანდათანობით გადადის მანქანური წარმოების სტადიაზე. ასეთ ვითარებაში მნიშვნელოვანია საწარმოო ფონდების (კაპიტალის) რაციონალურად გამოყენება. მაგალითად, ხვნის შემდეგ ტრაქტორი, თუ იგი მრავალფუნქციური არ არის, არ გამოიყენება. მისი მრავალფუნქციონობის უზრუნველყოფა სხვა დარგის (მრეწველობის) ფუნქციას. ყოველივე ეს გვიჩვენებს, რომ მინათმოქმედებაში წარმოების სხვადასხვა ფაქტორის გამოყენების ინტერესები წინააღმდეგობრივია (სეზონურობა, ნიადაგის ტიპები, ჯიშები, ბუნებრივი და საწარმოო პირობები და სხვ.). ასეთი და სხვა წინააღმდეგობების გადალახვა მოითხოვს ინტეგრირებულ ცოდნას, წარმოების მაღალ ორგანიზაციას, რაც სხვადასხვა პირობებზე დამოკიდებული როგორც მაკრო, ასევე მიკრო დონეზე.

ასეთ ვითარებაში უნდა გამოვიდეთ ობიექტური რეალობიდან, რომლის ანალიზი მიესადაგება თანამედროვე პარადიგმის - გლობალური აზროვნება, ლოკალური მოქმედება, სოციალურ-ეკონომიკური-ეკოლოგიური ეფექტიანობის ერთიანობის პრინციპის მოთხოვნებს, ეს კი დაბალანსებული (მდგრადი) ეკონომიკის ფორმირების პროცესის მიზნობრივ რეგულირებას მოითხოვს. ამაში ვხედავთ ინტეგრირებული ცოდნის, როგორც განვითარების ერთ-ერთი ფაქტორის მთავარ როლს და დანიშნულებას.

სახელმწიფოებრივი რეგულირება, როგორც ეკონომიკის განვითარების ფაქტორი

რეფორმების პერიოდში საქართველოს მაგალითზე დადასტურდა, რომ თავად საბაზრო მექანიზმების სოფლის მეურნეობას, როგორც ხარჯვით დარგს გვერდს უვლიან. ეს ლოგიკურიცაა, თუ გავითვალისწინებთ იმას, რომ მოგების მაქსიმიზაციაზე ორიენტაცია არის საბაზრო პრინციპების საფუძველი. ამ თავისებურების გათვალისწინებით მსოფლიო პრაქტიკაში ჩამოყალიბდა კანონზომიერი მოვლენა - განვითარებული ქვეყნები

სოფლის მეურნეობას „ინახავენ, როგორც შეიარაღებულ ძალებსა და სახელმწიფო აპარატს“. აღიარებულია, რომ „სასურსათო პროდუქტი - პასუხმგებლობაცაა და იარაღიც. პირველი იმიტომ, რომ ერთ-ერთი მთავარი უფლება ადამიანისა არის უფლება საკვებზე და მის საკმარისად მოხმარებაზე. მეორეს მხრივ - ესაა იარაღი, რომელსაც ტყვეობა და ნავთობზე მეტი ძალა აქვს“.

დღეს მსოფლიოში სასურსათო პოლიტიკა განიხილება, როგორც სახელმწიფოს მიერ შემუშავებული ღონისძიებათა სისტემა, რომელიც მიზნად ისახავს წარმოების, საგარეო ვაჭრობის, შენახვა-გადამუშავების, სამართლიანი გადანაწილების (იგულისხმება პროდუქტების), სოფლის სოციალურ განვითარებას და სხვ.¹

აღსანიშნავია, რომ FAO-ს მიერ ორგანიზებულ რომის კლუბის საერთაშორისო კონფერენციაზე (1974 წ) ტერმინი „Food security“ ითარგმნება „სასურსათო უსაფრთხოებად“ და „სასურსათო უზრუნველყოფად“. ექსპერტთა აზრით, უფრო სწორია მეორე განმარტება. პირველი განმარტებით მთავარი ყურადღება გადატანილია საფრთხეზე, მეორეთი - მოვალეობაზე, რომ „უზრუნველყოფილ იქნას“. ამჟამად, სასურსათო უზრუნველყოფა არის მოსახლეობის უზრუნველყოფა ფიზიკურად ხელმისაწვდომ, უვნებელ და რაოდენობრივად საკმარის კვების პროდუქტზე. ამ საყოველთაოდ მიღებულ მოთხოვნებთან წინააღმდეგობაშია საქართველოს ჯანმრთელობის მინისტრის 2003 წლის ბრძანება, რომლის მიხედვით მკვეთრად შემცირდა სურსათის მოხმარების ნორმები, საერთოდ აღიარებულ ნორმებთან შედარებით. სურსათის კალორიულობა განისაზღვრა 2300 კ/კალორით, ანუ საერთოდ მიღებულთან შედარებით 150 კ/კალორით ნაკლები. ხორცის მოხმარების ნორმად განისაზღვრა დღე-ღამეში 80 გრამი (200 გრამის ნაცვლად), რძის - 215 გრამი (4,5-ჯერ ნაკლები), ბოსტნეულის - 182 გრამი (370 გრამის ნაცვლად), შაქარი - 55 გრამი (100 გრამის ნაცვლად). პერის მოხმარების ნორმა გაიზარდა 350 გრამიდან 400 გრამამდე².

როგორც ექსპერტები მიუთითებენ, აღნიშნული ქმედება განხორციელდა სასურსათო კალათის ღირებულების შესამცირებლად, რათა მაქსიმალურად შემცირებულიყო უზარმაზარი განსხვავება რეალობასა და სტანდარტებს შორის. სამწუხაროდ, ამ დანაშაულებრივი ღონისძიების გადახედვით თავი არც ერთ ხელისუფლებას შეუწუხებია³.

საყოველთაო აღიარებით, სასურსათო უზრუნველყოფის მექანიზმის ფორმირების საფუძველია: კვების პროდუქტების სტანდარტები (რაოდენობრივი და ხარისხობრივი მაჩვენებლები), საბაზო მაჩვენებლები (იგი განისაზღვრა რომის 1996 წლის დეკლარაციით), რაოდენობრივად საკმარის, უსაფრთხო კვების პროდუქტებზე ფიზიკური წვდომა, საჭირო რაოდენობისა და ხარისხის სურსათზე ეკონომიკური წვდომა მოსახლეობის ყველა ფენებისათვის, სასურსათო სისტემის

1 Ефремов А.Б. Организационно-экономические аспекты в системе продовольственной безопасности
2 საქართველოს შრომის, ჯანმრთელობისა და სოციალური დაცვის სამინისტროს ბრძანება (N111), 8.05 2003 წ
3 ³ გაზეთი „რეზონანსი“. 16.10 2019 წ

მდგრადობა, რომ იგი პასუხობს მოსახლეობის რაოდენობის ცვლილებების ტემპებს (გაფართოებული კვლავწარმოების რეჟიმში), სისტემის საიმედოობა, რომ მინიმიზებული იყოს სეზონური და სხვა რყევების გავლენა სურსათით უზრუნველყოფაზე. ეს საერთოდ მიღებული სტანდარტებია. ხოლო კონკრეტული ქვეყნისათვის სტანდარტების დიფერენცირება ხდება ადგილობრივი პირობების თავისებურებების გათვალისწინებით.

ამრიგად, საქმე გვაქვს ინტეგრირებულ სისტემასთან, რომლის რეგულირება დიდ სირთულეებთან არის დაკავშირებული და საბაზრო (თანაც სუსტი) მექანიზმების მოქმედების ფარგლებს სცილდება. სწორედ აქ ჩანს სახელმწიფოს, როგორც პოლიტიკური სუბიექტის ექსკლუზიური ეკონომიკური ფუნქცია.

განვიღო პერიოდში საქართველოში, ისე, როგორც პოსტსაბჭოთა სივრცის ქვეყნებში ურბანიზაციის მაღალმა ტემპებმა რიგი, თანაც რთულ კვანძებად ჩამოყალიბებული პრობლემები შექმნა. კერძოდ, გამოიკვეთა ქალაქად ღარიბების კონცენტრაციის გაღრმავების ტენდენცია. 2018 წელს უმუშევრობის დონემ ქალაქად შეადგინა 19%, მაშინ როცა საშუალო მაჩვენებელი 12,4%-ია. ასევე გამოვლინდა „ლუმპენპროლეტარის“ ახალი ნაირსახეობა (იგულისხმება ადამიანები, რომლებსაც განათლება აქვთ, ინტერნეტთან წვდომა შეუძლიათ, მაგრამ დასაქმებულნი არ არიან). უფრო მეტიც, მათხოვრობა, რომელიც, 30 წლის წინათ, როგორც სოციალურ-პოლიტიკური მოვლენა არც არსებობდა, მუდმივი სამუშაო ადგილის მოპოვების მცდელობად დაფიქსირდა.

ასეთ პირობებში ბუნებრივია დაისვას კითხვა, რამდენად პასუხობს სახელმწიფო, მოსახლეობის სასურსათო უზრუნველყოფაში, როგორც პოლიტიკური სუბიექტის მიმართ წამოყენებულ მოთხოვნებს? – ცუდად. ეს ის შემთხვევაა, როცა სახელმწიფო (უფრო ზუსტად ხელისუფლება) აფერხებს საზოგადოებრივ პროგრესს. როგორც აღინიშნა, 90-იან წლებში ქვეყნის ეკონომიკის მატერიალური და ორგანიზაციული საფუძველი მოიშალა. ამ პერიოდში საქართველო (ასევე პოსტსაბჭოთა ქვეყნები), განვითარებული ქვეყნების ეკონომიკის ნარჩენების (დაბალი ხარისხის სურსათის) მომხმარებელ ქვეყნად ჩამოყალიბდა. ამჟამად, როცა ქვეყანა საკუთარ რესურსულ პოტენციალს მინიმალურადაც არ იყენებს, პასუხისმგებლობა, უპირველეს ყოვლისა, სახელმწიფოს ეკისრება.

ზემოთ აღნიშნულიდან გამომდინარე, გვაქვს საფუძველი ვთქვათ, რომ საქართველოს ეკონომიკაში (განსაკუთრებით მიწის რესურსების გამოყენებაში) წარმოების ძირითადი ფაქტორები არასრულყოფილი სახით გამოიყენება: მიწის რესურსები არაეფექტიანად იმართება და ბუნებრივია, არარაციონალურად გამოიყენება, კაპიტალი (შენობა-ნაგებობები, ტექნიკა, დანადგარ-მონწყობილობები და სხვ.), რაც ეკონომიკის მატერიალურ საფუძველს წარმოადგენდა, ფაქტობრივად განიავდა, სამუშაო ძალამ დისკვალიფიკაცია განიცადა, მისი მიზნობრივი გადამზადება ორგანიზებული არ არის. ეფექტური მენარმეობრივი საქმიანობის ხელსაყრელი

სტაბილური გარემო არ ჩამოყალიბებულა. მეცნიერება, განსაკუთრებით გამოყენებითი, ორგანიზაციულად მოიშალა. ეკონომიკის სახელმწიფოებრივი რეგულირება (გამონვევების ობიექტურად გაცნობიერება, ეკონომიკის ფუნქციონირების ადეკვატური სამართლებრივი ბაზის შექმნა, ეფექტიანი ორგანიზაციულ-მმართველობითი სისტემა, ეკონომიკური მექანიზმი, კადრების მომზადების სისტემა და სხვ.) საბაზრო ურთიერთობებზე გარდამავალ ეტაპზე ჩამოყალიბებული პრობლემების გადაწყვეტას ვერ უზრუნველყოფს. ასეთ სიტუაციაში (როცა დეფორმირებულია წარმოების ყველა ფაქტორი) ლოგიკურია დავასკნათ, რომ ქვეყანაში ფორმირებადი საბაზრო ეკონომიკური სისტემა არაეფექტიანია.

გასათვალისწინებელია ისიც, რომ წარმოების ფაქტორების როლი სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების ეტაპებზე იცვლება. მაგალითად, მიჩნეულია, რომ ინდუსტრიამდელ პერიოდში მთავარი იყო ბუნებრივი (მიწა და სხვ.) და შრომითი რესურსები. განვითარების ინდუსტრიულ ეტაპზე წამყვანი გახდა კაპიტალი (მატერიალური რესურსები, მანქანა-მონწყობილობები), პოსტინდუსტრიულ ეტაპზე – ინტელექტუალური და ინფორმაციული რესურსები.

პრაქტიკა გვიჩვენებს, რომ წარმოების არც ერთ ფაქტორს სხვებისგან მონყვევით არ შეუძლია უზრუნველყოს პროდუქციის დაბალანსებული წარმოება. ამიტომ აუცილებელია მათი ოპტიმალური კომბინაცია. გასათვალისწინებელია, რომ წარმოების ფაქტორებიც (როგორც სხვა ეკონომიკური რესურსები) შეზღუდულია, ეს მაშინ, როცა ადამიანების მატერიალური და კულტურული მოთხოვნილებები მუდმივად იზრდება. ასევე წარმოების ფაქტორები მუდმივად ცვლილებებს განიცდიან, ურთიერთგანპირობებულობის მაღალი დონით გამოირჩევიან. აღსანიშნავია ისიც, რომ წარმოების ძირითად ფაქტორებს შესაბამისი შემოსავალიც აქვს (მაგალითად, მიწას – რენტა, შრომას – ხელფასი, კაპიტალს – პროცენტი, მენარმეობრივ უნარს – მოგება). შესაბამისად ყალიბდება წარმოების ფაქტორების ბაზრებიც (მიწის ბაზარი, შრომის ბაზარი, კაპიტალის ბაზარი).

ასეთი მიდგომებით, ეკონომიკური გარდაქმნების, როგორც ინტეგრირებული პროცესის შესწავლა დაგვეხმარება ობიექტურად გავაცნობიეროთ ქვეყნის სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების დონის თავისებურებები (ტენდენციები), კანონზომიერებანი და რეალურად შევაფასოთ წარმოების ფაქტორების მოქმედების ძირითადი მიმართულებები.

თანამედროვე პირობებში, როგორც მსოფლიო გამოცდილება გვიჩვენებს, განსაკუთრებულ მნიშვნელობას იძენს ახალი გამოწვევები, რომელთა გადაწყვეტა მნიშვნელოვანწილად დამოკიდებულია წარმოების ფაქტორების რაციონალურად გამოყენებაზე (მათი ურთიერთმოქმედების ხასიათზე). მაგალითად, ცოდნა „გამოიყენება მაშინ, როცა ცდილობენ მოიხმარონ ბუნებრივი რესურსები უფრო რაციონალურად“. ამასთან, ახალი ცოდნის (მეცნიერული მიღწევების) საფუძველზე ცოდნა, ისეთი ფაქტორის, როგორიცაა შრომა, მნიშვნე-



ლოვანი ელემენტია. ტექნოლოგიების ცოდნა აჩქარებს მონეობილობათა მწარმოებლურობის ამალღებას. მმართველობითი ცოდნა ეხმარება მენარმეებს, უფრო ეფექტიანად ანარმოონ პროდუქცია (მომსახურება). ნარმოების ფაქტორები მობილობითაც ხასიათდებიან, თუმცა ერთმანეთისგან არსებითად განსხვავდებიან. მაგალითად, მინა არ გადაადგილდება. ამასთან პრაქტიკა ადასტურებს, რომ ყველაზე მოძრავია შრომითი რესურსები, ასევე მენარმეობრივი უნარი, კაპიტალი (განსაკუთრებით ფულადი) და ცოდნა. ლიტერატურაში აღნიშნულია ნარმოების ფაქტორების ისეთი თვისება, როგორცაა ურთიერთთანაცვლება (ალტერნატიულობა). ვთქვათ, მენარმეს (ფირმას) უნდა გაზარდოს ყურძნის ნარმოება. ამის გადანყვეტა მას შეუძლია ვენახის ფართობის გადიდებით (**ანუ ბუნებრივი რესურსის – მიწის გამოყენებით**), ან დაიქირაოს დამატებითი მუშახელი (**გაზარდოს შრომის გამოყენება**), ან გაზარდოს ტექნიკის რაოდენობა (**კაპიტალი**), ან გააუმჯობესოს შრომის ორგანიზაცია (მენარმეობრივი უნარი), ან გამოიყენოს ვაზის ახალი ჯიშები (**ახალი ცოდნა**). ნარმოების ფაქტორების ალტერნატიულობა – გაფართოებული კვლავნარმოების ხელშემწყობი პირობაა. ამასთან აღსანიშნავია, რომ ფაქტორების ურთიერთმოქმედებებში დაგროვდა მრავალი წინააღმდეგობა.

საქართველოში ფაქტორებს შორის წინააღმდეგობების დაძლევა, ნარმოებისა და შრომის რაციონალური ორგანიზაციით (რომელშიც განმსაზღვრელ როლს ტექნოლოგია ასრულებს) არის შესაძლებელი (მაგალითად, ბუნებრივ-სანარმოო პირობების მრავალფეროვნება, მასშტაბის ეფექტი, ტექნიკის გამოყენების დონე, სამუშაო ძალის ასაკობრივი სტრუქტურა, ინტეგრირებული ცოდნის დაბალი დონე და სხვ.). ლიტერატურაში დაფიქსირებულია წინააღმდეგობები ძირითად კაპიტალსა (მოძველებული ტექნოლოგია) და ადამიანურ კაპიტალს შორის (ინვესტიციები), პროფესიული სასწავლებლების კურსდამთავრებულთა რაოდენობასა და სპეციალობის მიხედვით სამუშაოზე მონეობას შორის და სხვ.

ამიტომ აუცილებელია, ფაქტორებს შორის არსებული წინააღმდეგობების გამოვლენა, მათი განვითარების ტენდენციების სწორად ახსნა და შესაბამისად, ინვესტიციების ზრდის პირობების განსაზღვრა. საქართველოში მიმდინარე რეფორმების ანალიზი გვიჩვენებს, რომ ზემოთ დასახელებული პრობლემების გადანყვეტაში მაკოორდინირებელ ფუნქციებს (პოლიტიკურ, ეკონომიკურ, სოციალურ, ეკოლოგიურ სფეროში და ა.შ.) უნდა ასრულებდეს სახელმწიფო, როგორც სისტემაშემქმნელი სუბიექტი. მისი მთავარი ამოცანაა ქვეყნის განვითარების კონკრეტული ეტაპის თავისებურებების მართებული გაცნობიერებით, ადეკვატური ორგანიზაციულ-მმართველობითი მექანიზმის სწორად ფორმირება და მიზანმიმართულად გამოყენება.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. ნ. ჭითანავა - საქართველოს ეკონომიკის გამონვევები და სტრატეგია. თბ. 2018;
2. საქართველოს ბუნებრივი რესურსები და მათი რაციონალურად გამოყენების პრობლემები (რუსულ ენაზე) „მეცნიერება“, თბ. 1991;
3. საქართველოს 2004 და 2014 წლების სასოფლო-სამეურნეო აღწერა, ქ.თბილისი, 2005წ, 2015 წ.;
4. ა. თავართქილაძე, ე. ნაკაიძე - საქართველოს მიწის რესურსების რაციონალური გამოყენების და დაცვის პრობლემები, „მეცნიერება“, თბ. 1994 წ.;
5. სტატისტიკის ეროვნული სამსახური. საქართველოს სოფლის მეურნეობა, 2004, 2012, 2016, 2018 წწ.;
6. თენგიზ ურუშაძე - საქართველოს ძირითადი ნიადაგები, 1997 წ.;
7. საქართველოს 2004 წლის სასოფლო-სამეურნეო აღწერა. თბილისი 2005;
8. ი. შუმპეტერ. Теория Экономического развития. М. «Прогресс». 1982.

მოიჯარესთან იჯარით აღებული აქტივის აღრიცხვის ძირითადი ასპექტები მსს ფასს-ით

ანოტაცია

საიჯარო ურთიერთობები ბიზნესსაქმიანობის თანმდევი პროცესია და გულისხმობს იდენტიფიცირებადი აქტივის დაინტერესებული პირისთვის დროებით სარგებლობაში ან საკუთრებასთან დაკავშირებული პრაქტიკულად ყველა რისკისა და სარგებლის გადაცემას ანაზღაურების სანაცვლოდ. როგორც წესი, მასში მონაწილეობს მინიმუმ ორი მხარე, მოიჯარე და მეიჯარე. აქტივის იჯარის სამართლებრივი და ეკონომიკური დადასტურება ხდება საიჯარო ხელშეკრულებით, რომელშიც განერილია იჯარის პირობები და მხარეთა უფლებება-მოვალეობები. სამენარმეო საქმიანობის საზღვრებს გარეშე კავშირუთიერთობების შესაძლებლობებიდან გამომდინარე, იჯარასთან დაკავშირებული სამეურნეო ოპერაციების აღრსარიცხავად გამოიყენება ფინანსური ანგარიშგების საერთაშორისო სტანდარტები.

მცირე და საშუალო ბიზნესში, ნებადართულია საიჯარო ოპერაციების აღრიცხვა განხორციელდეს მცირე და საშუალო სანარმოთა ფინანსური ანგარიშგების საერთაშორისო სტანდარტების (მსს ფასს) შესაბამისად. ფინანსური ანგარიშგების საერთაშორისო სტანდარტებთან (ფასს) მსს ფასს-ის გამოყენების უპირატესობას განაპირობებს მისი აღქმადობის მაღალი ხარისხი, მით უფრო, ორივე სტანდარტში აღრიცხვის ფუნდამენტალური პრინციპები იდენტურია.

ნარმოდგენილ ნარმომში განხილულია მცირე და საშუალო ზომის მოიჯარესთან, აქტივის იჯარის ოპერაციების აღრიცხვის ძირითადი ასპექტები მსს ფასს-ით. გაზიარებულია აზრი, რომ მსს ფასს-ით მომზადებული ფინანსური ანგარიშგება უზრუნველყოფს აქტივის იჯარით ნარმოქმნილი მოთხოვნების და ვალდებულებების შეფასების, აგრეთვე შესაბამისი მენეჯერული, შედეგზე ორიენტირებული გადაწყვეტილების მიღების საშუალებას.

საკვანძო სიტყვები: აქტივის იჯარა; ფინანსური და ჩვეულებრივი იჯარა; მეიჯარე; მოიჯარე

KEY ASPECTS OF ACCOUNTING FOR A LEASED ASSET WITH A LESSEE UNDER THE IFRS FOR SMES

David Jalagonia

Doctor of Economics, Professor

Iuri Papisquua

Doctor of Economics, Professor

RESUME

Leasing is a business-related process and involves the transfer of virtually all risks and rewards of ownership of an identifiable asset to an interested party in return for reimbursement. It usually involves at least two parties, the lessor and the lessee. The legal and economic confirmation of the lease of an asset is made by a lease agreement that specifies the terms of the lease and the rights and obligations of the parties. International financial reporting standards are used to account for lease-related business operations, depending on the scope of the business, without any boundaries of business.

In SMEs, lease accounting is permitted to be carried out in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS) for SMEs. The advantage of applying IFRS to the International Financial Reporting



დავით ჯვალადონია

ეკონომიკურ მეცნიერებათა აკადემიური დოქტორი, პროფესორი



იური პაპისკუა

ეკონომიკურ მეცნიერებათა აკადემიური დოქტორი, პროფესორი

Standards (IFRS) is the high degree of its perception, moreover, the fundamental accounting principles in both standards are identical.

The present paper deals with small and medium-sized tenants, key aspects of accounting for asset lease transactions with MSI IFRS. It is common sense that IFRS financial statements provide an opportunity to assess the assets and liabilities arising from an asset lease, as well as to make appropriate managerial, result-oriented decisions.

Keywords: asset lease; Financial and ordinary leases; Lessor; Rent.

შესავალი

სამენარმეო საქმიანობის პროცესში წარმოქმნილი საიჯარო ურთიერთობები, გარიგებაში მონაწილე ორივე მხარის, მიეჯარისა და მოიჯარის უფლება-მოვალეობათა ერთობლიობა და უკავშირდება გაცემული აქტივების და განუღივლი მომსახურების სამართლებრივ და ეკონომიკურ რეგულაციებს.

როგორც წესი, ბიზნესსაქმიანობაში ჩართულია რეზიდენტი და არარეზიდენტი იურიდიული და ფიზიკური პირები. სამენარმეო საქმიანობასთან დაკავშირებული პროცესების შინაარსიდან გამომდინარე, ეკონომიკური სარგებლის მიღების მიზნით, ცალკეულ შემთხვევაში, მათ უწევთ ერთმანეთთან საიჯარო გარიგება. ბიზნესპროცესების საზღვრებს გარეშე კავშირუთიერთობების შესაძლებლობიდან გამომდინარე, იჯარასთან დაკავშირებული სამეურნეო ოპერაციების აღიარება-შეფასება ხორციელდება აღრიცხვის საერთაშორისო სტანდარტებით. მცირე და საშუალო საწარმოებისთვის იჯარის აღრიცხვასთან დაკავშირებული ოპერაციების აღსარიცხავად დასაშვებია მცირე და საშუალო საწარმოთა ფინანსური ანგარიშგების საერთაშორისო სტანდარტების (მსს ფასს) გამოყენება. ეს სტანდარტი საკუთრივ მცირე და საშუალო საწარმოებისთვის არის შექმნილი და ფასს-გან მოცულობით და სიმარტივითაც გამოირჩევა, ამასთან, საკმარისად უზრუნველყოფს საიჯარო ოპერაციების ინფორმაციულ აღქმადობას, სრულად ორიენტირებულია იმ შედეგზე, რა მოლოდინიც

შეიძლება არსებობდეს საწარმოთა საქმიანობისა და სამეურნეო ოპერაციების დოკუმენტური გაფორმებიდან.

ორივე სტანდარტის (ფასს და მსს ფასს) მოქმედების სფერო ერთმანეთს არ ეწინააღმდეგება. მათი გამოყენება ნებაყოფლობით შეუძლია მცირე და საშუალო საწარმოებსაც. რალაც ნაწილში მსს ფასს უფრო გასაგები და კონკრეტულია, ვიდრე ფასს. მსს ფასს-ში გაფართოებულია საქმიანობათა ჩამონათვალი, რომელიც არ მიეკუთვნება იჯარას, ასევე, სრულადაა წარმოდგენილი ჩვეულებრივ (საოპერაციო) იჯარასთან დაკავშირებული ყველა შესაძლო წამგებიანი ოპერაცია.

ცნობილია, რომ სამენარმეო საქმიანობაში უდიდესი ხვედრითი წილი უკავია მცირე და საშუალო ბიზნესს. ევროპის განვითარებულ ქვეყნებში და აშშ მცირე და საშუალო საწარმოებზე მოდის სამენარმეო სექტორის მთლიანი ბრუნვის 50%-ზე მეტი. ამასთან, ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაციის (OECD) ქვეყნებში, კომპანიების 99%-ზე მეტს მცირე და საშუალო საწარმოები წარმოადგენენ და საშუალოდ ქმნიან მთლიანი შიდა პროდუქტის (მშპ) 2/3-ს. თითქმის იგივე მდგომარეობაა განვითარებადი და გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებში, სადაც მცირე და საშუალო საწარმოები საწარმოების მთლიანი რაოდენობის 90%-ზე მეტს წარმოადგენენ, თუმცა მათი წილი მშპ-ში ზოგადად საკმაოდ დაბალია - ხშირ შემთხვევაში 20%-ზე ნაკლები¹.

საქართველოში განხორციელებული ბოლო პერიოდის რეფორმების ანალიზის საფუძველზე იკვეთება, რომ მცირე და საშუალო საწარმოების ხვედრითი წილი მთლიან სამენარმეო საქმიანობაში ანალოგიური ტენდენციებით ხასიათდება. 2019 წლის 1 ივნისის მდგომარეობით საქართველოში რეგისტრირებული 712488 მენარმე სუბიექტიდან, აქტიურია დაახლოებით 24 %-მდე, მათ შორის, მცირე და საშუალო საწარმოებს მიეკუთვნება 99%-ზე მეტი (ცხრილი 1). თუმცა, ამ პერი-

1 წყარო: ევროკომისია 2010: დიალოგი „მცირე და საშუალო მენარმეობის პოლიტიკაზე“ აღმოსავლეთ პარტნიორობის მრავალმხრივი ფორმატის ფარგლებში (Dialogue on «SME Policy» with regard to the multilateral framework of the Eastern Partnership)

ცხრილი 1

სუბიექტთა რაოდენობა ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმების მიხედვით

	ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმა	რეგისტრირებული სუბიექტი	აქტიური სუბიექტი	აქტიური სუბიექტი %
1	სოლიდარული პასუხისმგებლობის საზოგადოება (სპს)	2756	201	0.12
2	კომანდიტური საზოგადოება	188	22	0.02
3	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება (შპს)	256841	72240	43.41
4	სააქციო საზოგადოება	2669	869	0.52
5	კოოპერატივი	5334	180	0.11
6	ინდივიდუალური მენარმე	444700	92900	55.82
7	სულ	712488	166412	100

წყარო: საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური

ოდისთვის მათ მიერ გამოშვებულმა პროდუქციამ 6.8%, დასაქმებულთა რიცხვმა კი 2.9% შეადგინა¹.

სწორედ ამიტომ, თანამედროვე ეტაპზე განსაკუთრებით აქტუალურია მცირე და საშუალო ზომის საწარმოებში, საიჯარო ურთიერთობებთან დაკავშირებული პროცესების ცალკეული ასპექტების გააზრება მსს ფასს-ით.

პრობლემის განხილვა

იჯარა, მხარეთა ისეთი ურთიერთშეთანხმებაა, რომლის თანახმადაც მეიჯარე (აქტივის გამცემი), ანაზღაურების სანაცვლოდ, განსაზღვრული პირობითა და ვადით, ხელშეკრულების საფუძველზე მოიჯარეს (აქტივის მიმღები) გადასცემს აქტივის გამოყენების უფლებას. მაგრამ არის შემთხვევები, როდესაც ხდება აქტივის გამოყენებაზე უფლების გადაცემა (რაც ცალსახად აქტივის იჯარით გადაცემაა და მსს ფასს-ით აღირიცხება, როგორც იჯარა), თუმცა იურიდიულად ასეთი სახის ხელშეკრულება არ წარმოადგენს იჯარას. მსგავსი შეთანხმებები შეიძლება დაკავშირებული იყოს გარე მენარდების მოზიდვასთან; ტელესაკომუნიკაციო მომსახურებასთან; ე.წ. „მიიღე-გადაიხადე“ ხელშეკრულებებთან და ა.შ. ყველა შემთხვევაში, აქტივის იჯარის პირობით გადაცემის მთავარი მიზანი შემოსავლის მიღებაა. ამ ნიშნით, იჯარა ინვესტიციაა. ინვესტიცია კი - ეკონომიკური სარგებლის მისაღებად, გარკვეული რისკით, აქტივების დაბანდება სხვა საწარმოში (5). რამდენადაც სარგებელი ყოველთვის დაკავშირებულია შემოსავლებთან და ხარჯებთან, აუცილებელია მათი ბუღალტრული აღრიცხვა.

ბიზნესსაქმიანობით მისაღები სარგებლის მნიშვნელობიდან გამომდინარე, „ბუღალტრული აღრიცხვის მიზანია, ფინანსური ანგარიშგების მომხმარებლებს მიაწოდოს სასარგებლო და შესაბამისი სააღრიცხვო ინფორმაცია, რომელიც დაეხმარება მათ ეფექტიანი გადაწყვეტილების მიღებაში“². იგივე ეხება საიჯარო ოპერაციებით მისაღები შემოსავლების და გასანევი ხარჯების აღრიცხვის მეთოდოლოგიურ შესწავლას, მათ შორის, მცირე და საშუალო ზომის საწარმოებში, რისთვისაც აუცილებელია ასეთ საწარმოებში საიჯარო შემოსავლების და ხარჯების ფორმირებასთან და საანგარიშგებო პერიოდში მათ აღიარება-ასახვასთან დაკავშირებული საკითხების არსის გარკვევა.

საქართველოში, მცირე და საშუალო ზომის საწარმოთა კატეგორია განსაზღვრულია ბუღალტრული აღრიცხვის, ანგარიშგებისა და აუდიტის შესახებ კანონით. კანონის მიხედვით, საწარმოთა კატეგორიებად დაყოფის საფუძველია აქტივების საშუალო წლიური ღირებულება, საანგარიშგებო პერიოდში მიღებული შემოსავლის მოცულობა და დასაქმებულთა საშუალო რიცხოვნობა. ამასთან, ამა თუ იმ კატეგორიაში საწარმოს მისაკუთვნებლად აუცილებელია ჩამოთვლილი

სამიდან, მინიმუმ ორი ელემენტის მოთხოვნის დაკმაყოფილება. ამ მონაცემების გათვალისწინებით, მეორე და მესამე კატეგორიაში ხვდებიან საწარმოები, რომელთა აქტივების საშუალო წლიური ღირებულება 50 მილიონ ლარს, შემოსავალი 100 მილიონ ლარს, საანგარიშგებო პერიოდში დასაქმებულთა საშუალო რიცხვი კი 250-ს არ აღემატება. სწორედ ამ ზომის საწარმოებისთვის, მათი საქმიანობის მიმართულებების მიუხედავად, სამეურნეო ოპერაციების, მათ შორის, საიჯარო ოპერაციების აღსაზრდად, განკუთვნილია მსს ფასს.

მსს ფასს-ის გამოყენების მიზანშეწონილობას განსაზღვრავს ის ფაქტიც, რომ მათ ერთი და იგივე მეთოდოლოგიური საფუძველები აქვთ. თუმცა, საიჯარო ურთიერთობებთან დაკავშირებული ოპერაციების აღსაზრდად, ფასს-ის ნაცვლად მსს ფასს-ის გამოყენება, დაკავშირებულია ობიექტურ და სუბიექტურ ფაქტორებთან. მათ შორისაა საერთაშორისო სტანდარტების ცოდნის, და შესაბამისად, მათი აღქმის დაბალი ხარისხი; სამართლებრივ-ნორმატიული ბაზის არარსებობა და ა.შ. მცირე და საშუალო ზომის საწარმოებში, იჯარასთან დაკავშირებული სამეურნეო ოპერაციების აღრიცხვისთვის მსს ფასს-ის გამოყენებას განაპირობებს ის ფაქტიც, რომ ამ საწარმოებს არ გააჩნიათ საიჯარო ანგარიშვალდებულება, ამასთან, მოთხოვნებით საერთო დანიშნულების ფინანსური ანგარიშგების გამოქვეყნება გარე მომხმარებლებისთვის. გარე მომხმარებლებში მოიაზრება საწარმოს მესაკუთრეები, რომლებიც არ მონაწილეობენ საწარმოს საქმიანობის მართვაში, ასევე, პოტენციური კრედიტორები და საკრედიტო რეიტინგის სააგენტოები.

იჯარის ობიექტი, შესაძლოა, იყოს, როგორც აქტივი, ასევე, მომსახურებაც. ჩვენს მიერ წარმოდგენილი ხედვა მოიცავს მხოლოდ აქტივის იჯარას მსს ფასს-ის განყოფილებით - იჯარა და არ ეხება ურთიერთობების ისეთ საკითხებს, როგორცაა: სასარგებლო წიაღისეულის, ნავთობის, ბუნებრივი გაზისა და სხვა არაკვლავწარმოებადი რესურსების ძიება და გამოყენება; კინოფილმების, ვიდეოჩანაწერების, წარმოდგენების, ხელნაწერების, პატენტების, საავტორო უფლებების სალიცენზიო შეთანხმება; საინვესტიციო ქონების და მეიჯარის მიერ ჩვეულებრივი იჯარით გადაცემული საინვესტიციო ქონების სახით მოიჯარის მიერ აღრიცხული ქონების შეფასება; მოიჯარის მიერ ფინანსური იჯარით მიღებული და მეიჯარის მიერ ჩვეულებრივი იჯარით გადაცემულ ბიოლოგიური აქტივების აღიარება და შეფასება; იჯარა, რომელსაც, ხელშეკრულების პირობებიდან გამომდინარე, შეუძლია ზარალის მოტანა მეიჯარის ან მოიჯარისთვის და ეს პირობები დაკავშირებული არ არის იჯარით აღებული აქტივის ფასის, სავალუტო კურსების, საიჯარო გადასახდელების ცვლილებებთან, რასაც განაპირობებს საბაზრო საპროცენტო განაკვეთების ცვალებადობა, ან რომელიმე მხარის მიერ სახელშეკრულებო ვალდებულებების შეუსრულებლობა; ჩვეულებრივი (საოპერაციო) ნამგებიანი იჯარა.

საიჯარო ოპერაციის შინაარსიდან გამომდინარე, იჯარა კლასიფიცირდება ფინანსურ და ჩვეულებრივი

¹ წყარო: საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური

² Godfrey, J., Hodgson, A., Tarca, A., Hamilton, J., & Holmes, S. (2010). *Accounting theory* (7th ed.). John Wiley and Sons, 24

იჯარად. მსს ფასს-ით, იჯარის ტიპის განსაზღვრა დამოკიდებულია გარიგების შინაარსზე და არა საიჯარო ხელშეკრულების იურიდიულ ფორმაზე. ამასთან, იჯარა ფინანსურია, თუ იგი ითვალისწინებს აქტივის საკუთრებასთან დაკავშირებული ფაქტობრივად ყველა რისკისა და ეკონომიკური სარგებლის გადაცემას, ხოლო ჩვეულებრივია, როდესაც აქტივის საკუთრებასთან დაკავშირებული ფაქტობრივად ყველა რისკისა და ეკონომიკური სარგებლის გადაცემა არ ხდება მეორე მხარეზე, ანუ იჯარა, რომელიც არ წარმოადგენს ფინანსურს, მეიჯარისთვის არის ჩვეულებრივი იჯარა.

ზოგადად რისკი, ნებისმიერი ბიზნესსაქმიანობის თანმდევი პროცესია. საიჯარო ურთიერთობებში კი მის პროგნოზირებას განსაკუთრებული მნიშვნელობა ენიჭება. აქედან გამომდინარე, აუცილებელია რისკის შეფასების ინდიკატორების განსაზღვრა. პრაქტიკით დასტურდება, რომ ასეთ ინდიკატორთა რიცხვს მიეკუთვნება, იჯარის დასაწყისისთვის მომავალი საიჯარო გადასახადების მიმდინარე ღირებულების შედარება აქტივის ქვეშარიტ (რეალურ) ღირებულებასთან; იჯარის პერიოდისა და აქტივის ეკონომიკური მომსახურების ვადის შედარება; მოიპოვებს თუ არა მოიჯარე აქტივზე საკუთრების უფლებას. ამასთან, უნდა აღინიშნოს ისიც, რომ რისკის შეფასების წარმოდგენილი ინდიკატორებით ყოველთვის ვერ ხერხდება იჯარის კლასიფიკაცია ფინანსურ და ჩვეულებრივ იჯარად. იმ შემთხვევაში, როდესაც აქტივზე საკუთრების უფლება მოიჯარეს გადაეცემა იჯარის ვადის ბოლოს ცვალებადი თანხის გადახდით, რომელიც იმ მომენტში აქტივის რეალური ღირებულების ტოლია, ან კიდევ, როდესაც საიჯარო გადასახადები პირობითია და ამის გამო, მოიჯარე არ ფლობს აქტივის საკუთრებასთან დაკავშირებულ არსებითად ყველა რისკსა და სარგებელს, მაშინ ასეთი იჯარა კლასიფიცირდება, როგორც ჩვეულებრივი. როგორც წესი, იჯარის კლასიფიკაცია ხდება იჯარის დასაწყისში და არ იცვლება მისი ვადის განმავლობაში. თუ შემდეგ მოიჯარე და მეიჯარე გადანყვეტენ საიჯარო პირობების შეცვლას (იმ შემთხვევის გარდა, როდესაც უბრალოდ იჯარა განახლდება), აუცილებელია იჯარის კლასიფიკაციის გადახედვა.

მსს ფასს-ით იჯარის კლასიფიცირება ფინანსურ იჯარად განპირობებულია ფაქტორთა ერთობლიობით, მათ შორის:

➤ **საკუთრების უფლების გადაცემით**, რაც საიჯარო ხელშეკრულების თანახმად, იჯარის ვადის დამთავრების შემდეგ გულისხმობს, მოიჯარეზე აქტივის საკუთრების უფლების გადაცემას;

➤ **საიჯარო აქტივის შესყიდვით რეალურ ღირებულებაზე დაბალი ფასით**, რაც იჯარის დაწყების მომენტში, მოიჯარის გონივრული რწმენის საფუძველზე ეყრდნობა მოსაზრებას, რომ მას ექნება საშუალება აქტივი შეიძინოს ისეთი ფასით, რომელიც მოსალოდნელია, რომ მნიშვნელოვნად დაბალი იქნება აქტივის რეალურ ღირებულებაზე, რომელიც მას ექნება უფლების გამოყენების მომენტში, და რომ ეს უფლება მის მიერ გამოყენებული იქნება;

➤ **ეკონომიკური მომსახურების ვადით**, ამასთან, იჯარის ვადა მოიცავს აქტივის ეკონომიკური მომსახურების ვადის ძირითად ნაწილს, მაშინაც კი, როდესაც საკუთრების უფლების გადაცემა არ ხდება;

➤ **გადასახადების დღევანდელი ღირებულებით**, იჯარის დასაწყისისათვის მინიმალური საიჯარო გადასახადების დღევანდელი ღირებულება შეადგენს სულ მცირე საიჯარო აქტივის პრაქტიკულად მთლიან რეალურ ღირებულებას;

➤ **აქტივების ბუნებით**, როდესაც იჯარის პირობით გადაცემული საიჯარო აქტივების სპეციფიკის გათვალისწინებით მხოლოდ ამ კონკრეტულ მოიჯარეს შეუძლია მათი გამოყენება, არსებითი მოდიფიკაციის გარეშე.

ამასთან ერთად, ცალკეული გარემოებების გათვალისწინებით შეიძლება არსებობდეს ინდიკატორები, რომლებიც ასევე განაპირობებენ იჯარის კლასიფიკაციას ფინანსურ იჯარად, მათ შორის:

➤ **იჯარის შეწყვეტა**, თუ მოიჯარეს შეუძლია იჯარის შეწყვეტა, მაგრამ მას დაეკისრება ზარალის ანაზღაურება, რომელსაც მეიჯარე მიიღებს იჯარის გაუქმების შედეგად;

➤ **ნარჩენი ღირებულების ცვალებადობა**, საიჯარო აქტივის ნარჩენი ღირებულების ცვალებადობის შედეგად მიღებულ შემოსულობას ან ზარალს იჯარის ვადის ბოლოს მიიღებს მოიჯარე (მაგალითად, საიჯარო გადასახადების ფასდაკლების სახით, რომელიც იჯარის ვადის ბოლოს აქტივის გაყიდვიდან მიღებული ამონაგების დიდი ნაწილის ტოლია);

➤ **იჯარის გაგრძელების შესაძლებლობა**, მოიჯარეს შეუძლია იჯარის გაგრძელება მეორადი (განახლებული) პერიოდით, საბაზრო საიჯარო ქირაზე მნიშვნელოვნად ნაკლები საიჯარო გადასახდელით.

იჯარასთან დაკავშირებული სამეურნეო ოპერაციების აღრიცხვის მნიშვნელობიდან და მოიჯარისა და მეიჯარისა ინტერესებიდან გამომდინარე, აუცილებელია მათი თავდაპირველი აღიარება (უფლებები აქტივის გამოყენებაზე; ვალდებულებები ფინანსურ იჯარაზე), შემდგომი შეფასება და განმარტებითი შენიშვნების ჩამოყალიბება. აღნიშნული მიდგომა ერთნაირად ვრცელდება, როგორც ფინანსურ, ასევე, ჩვეულებრივ იჯარაზე.

მოიჯარემ, იჯარასთან დაკავშირებული ოპერაციების აღქმადობის ხარისხის გაზრდის მიზნით და აღნიშნული მიდგომების გასათვალისწინებლად, იჯარის ვადის დასაწყისშივე, ფინანსური მდგომარეობის ანგარიშგებაში, უნდა მოახდინოს იჯარის პირობით აღებულ აქტივზე მიღებული უფლებების და საიჯარო აქტივის რეალური ღირებულებით წარმოქმნილი საჯარო ვალდებულებების აღიარება. თუ საიჯარო აქტივის აღიარება ხდება მის რეალურ ღირებულებაზე დაბალი ფასით, მაშინ მოიჯარის მიერ იჯარის პირობით აღებული აქტივის შეფასება უნდა მოხდეს მინიმალური საიჯარო გადასახადების დღევანდელი ღირებულებით. ანუ, საიჯარო აქტივის რეალურ ღირებულებასა და მინიმალური საიჯარო გადასახადების დღევანდელ ღირებულებას შორის

უმცირესი თანხით. ამასთან, მინიმალური საიჯარო გადასახდელების დღევანდელი ღირებულების დისკონტირებისათვის, როგორც წესი, გამოიყენება საიჯარო ხელშეკრულებაში ნაგულისხმევი საპროცენტო, მისი დადგენის შეუძლებლობის შემთხვევაში კი, მოიჯარის ზღვრული სასესხო საპროცენტო განაკვეთი.

მოიჯარემ, საიჯარო აქტივის შემდგომი შეფასების მიზნით უნდა მოახდინოს მინიმალური საიჯარო გადასახდელების გადანაწილება დარიცხულ ფინანსურ ხარჯებსა და დაუფარავი ვალდებულებების შემცირებაზე, ეფექტური საპროცენტო განაკვეთის მეთოდით¹.

მოიჯარემ იჯარის მთლიანი ვადის განმავლობაში ფინანსური ხარჯები თითოეულ საანგარიშგებო პერიოდზე უნდა გაანაწილოს ისე, რომ წარმოიქმნას მუდმივი პერიოდული საპროცენტო განაკვეთი თითოეული საანგარიშგებო პერიოდის ვალდებულების ნაშთის მიმართ. პირობითი საიჯარო გადასახდელები ხარჯად აისახება იმ პერიოდში, როდესაც განეული იყო.

მოიჯარის მიერ ფინანსური იჯარის პირობით აღებულ აქტივზე ცვეთის დარიცხვის მეთოდი დამოკიდებულია საიჯარო აქტივის ტიპზე. თუ საიჯარო აქტივი ძირითადი საშუალებაა, ცვეთის დარიცხვის დასაშვები მეთოდებია: წრფივი მეთოდი, კლებადი ნაშთის მეთოდი და მეთოდი, რომელიც ეყრდნობა აქტივის მოსალოდნელ გამოყენებას, როგორცაა წარმოებულ ერთეულთა მეთოდი. იჯარის პირობით მიღებული არამატერიალური აქტივების ამორტიზაციის მეთოდი შერჩევა აქტივიდან მოსალოდნელი ეკონომიკური სარგებლის გამოყენების ხასიათით. იმ შემთხვევაში, როდესაც შეუძლებელია აქტივის გამოყენების მოდელის საიმედოდ განსაზღვრა, მაშინ საწარმომ უნდა გამოიყენოს წრფივი მეთოდი.

მაგალითი 1.

მოიჯარემ, არაგაუქმებადი ფინანსური იჯარის პირობით, 2014 წლის 1 იანვარს, მეიჯარესთან გააფორმა 5 (ხუთი) წლიანი საიჯარო ხელშეკრულება. საიჯარო ხელშეკრულების საგანია დაზგა, რომლის სასარგებლო მომსახურების ვადა 4 წელია, ნარჩენი სალიკვიდაციო ღირებულება კი 0-ის ტოლი. იჯარის ვადის დანყების მომენტში დაზგის რეალური ღირებულება 70000 ლარია. მოიჯარის მიერ დაზგა, იგივე ღირებულებით, ფინანსური მდგომარეობის ანგარიშგებაში აღიარებულია ძირითად საშუალებად. ცვეთის დარიცხვა ხდება წრფივი (პროპორციული) მეთოდით.

2014 წლის 1 იანვრიდან 2017 წლის დეკემბრის ჩათვლით, ყოველწლიური ცვეთის ხარჯი იქნება - 17500 ლარი. ცვეთის ყოველწლიური ხარჯი აისახება მოგება-ზარალის ანგარიშგებაში, ცვეთის ხარჯის დარიცხვა კი აისახება შემდეგი ბუღალტრული გატარებით:

დებეტი - დაზგის ცვეთის ხარჯი, მოგება/ზარალის ანგარიშგება (თუ სხვა აქტივის თვითღირებულებაში არ არის ჩართული) - 17500 ლარი;

¹ იჯარასთან დაკავშირებული ეფექტური საპროცენტო განაკვეთით განისაზღვრება რეალურად მისაღები და/ან გადასახდელი თანხის საერთო მოცულობა; გამოითვლება ფორმულით: ეფექტური საპროცენტო განაკვეთი = $(1+i/n)^n - 1$; სადაც i = ნომინალური საპროცენტო განაკვეთი; n = პერიოდთა რიცხვი.

კრედიტი - ძირითადი საშუალება - დაზგის დაგროვილი ცვეთა - 17500 ლარი;

იმ შემთხვევაში, როდესაც არსებობს გონივრული რწმენა, იმასთან დაკავშირებით, რომ იჯარის ვადის გასვლის შემდეგ მოიჯარე მიიღებს საკუთრების უფლებას, აქტივი მთლიანად უნდა ჩამოინეროს იჯარის ვადასა და მის სასარგებლო მომსახურების ვადას შორის უმცირესი პერიოდის განმავლობაში. ამასთან, მოიჯარემ ყოველი საანგარიშგებო თარიღისათვის უნდა შეაფასოს, გაუფასურებულია თუ არა ფინანსური იჯარით აღებული აქტივი.

საიჯარო აქტივის ბუღალტრული შეფასებისთვის მნიშვნელოვანია, მოიჯარის მიერ ფინანსური იჯარის შესახებ ისეთი ინფორმაციის გამჟღავნება, რომელიც აქტივების თითოეული კლასისთვის, საანგარიშგებო პერიოდის ბოლოსათვის ასახავს, ერთი მხრივ, არსებულ მათ წმინდა საბალანსო ღირებულებას, მეორე მხრივ კი, მომავალი მინიმალური საიჯარო გადასახდელების მთლიან თანხას საანგარიშგებო პერიოდის დასასრულისთვის, თითოეული შემდეგი პერიოდის მიხედვით:

- არა უგვიანეს ერთი წლისა;
- ერთი წლის შემდეგ და არა უგვიანეს ხუთი წლისა; და
- ხუთი წლის შემდეგ.

მაგალითი 2.

საწარმომ, 8 წლიანი ფინანსური იჯარის პირობით აიღო აქტივი. მომდევნო ერთი წლის განმავლობაში გადასახდელია 250000 ლარი, შემდგომი 7 წლის განმავლობაში, ყოველწლიურად მოუწევს გადაიხადოს 210000 ლარი. ბოლო მერვე წელს ფინანსური იჯარის ვალდებულება იქნება 180000 ლარი. მაშასადამე, ფინანსური იჯარის ვალდებულებების სახით საწარმოს მოუწევს სულ გადაიხადოს - 1900000 ლარი, მათ შორის:

- 1 წელზე ნაკლები 250000 ლარი;
- 1-დან 5 წლამდე 840000 ლარი;
- 5 წელზე მეტი 810000 ლარი;
- ჯამი: 1900000 ლარი.

ფინანსურ იჯარებზე მომავალი ფინანსური ხარჯი 420000 ლარი

საიჯარო აქტივებთან დაკავშირებული პროცესების შესწავლის მიზნით, მოიჯარემ განმარტებით შენიშვნებში უნდა მოახდინოს ზოგადი ხასიათის ისეთი ინფორმაციის აღწერა, რომელიც დაკავშირებულია პირობითი საიჯარო ქირასთან, იჯარის განახლებასთან ან აქტივის შესყიდვის შესაძლებლობასთან; ფასების ცვალებადობასთან, ქვეიჯარასა და საიჯარო შეთანხმებებით გათვალისწინებულ შეზღუდვებთან.

ჩვეულებრივი იჯარის დროს მოიჯარის მიერ საიჯარო გადასახდელები აღიარდება, როგორც ხარჯი. ამასთან, მსს ფასს-ით საიჯარო გადასახდელები, რომლებიც თავისი შინაარსით მიეკუთვნება მომსახურების სფეროს, როგორცაა: დაზღვევის და აქტივის მიმდინარე ტექნომსახურების დანახარჯები აღიარებულია

ცალკე მუხლად. მოიჯარის მიერ საიჯარო გადასახდელების აღიარება ხარჯად, იჯარის ვადის განმავლობაში, როგორც წესი, ხდება წრფივი მეთოდით. ცვეთის სხვა მეთოდების გამოყენება შეიძლება უკავშირდებოდეს მომხმარებლის მიერ სარგებლის მიღების პერიოდულობას/გრაფიკს, იმ შემთხვევაშიც კი, როდესაც საიჯარო გადასახდელების გადახდა არ ეფუძნება წარმოდგენილ ამავე გრაფიკს; საერთო ინფლაციის დონის შესაბამისად (გამოქვეყნებული ინდექსების ან სტატისტიკური მონაცემების შესაბამისად), მეიჯარისთვის გადასახდელი თანხის ზრდას და ა.შ. ამასთან, თუ მეიჯარისთვის გადასახდელი თანხები იცვლება საერთო ინფლაციის გარდა რომელიმე სხვა ფაქტორის მიხედვით, მაშინ არ ხდება ამ სხვა ფაქტორის გათვალისწინება.

მაგალითი 3.

საწარმოს A-ს (მოიჯარე) საწარმო B-სგან (მეიჯარე) 5 (ხუთი) წლის ვადით, ჩვეულებრივი იჯარის პირობით აღებული აქვს საოფისე ფართობი. ყოველწლიური საიჯარო გადასახდელი შეადგენს - 30000 ლარს. ადგილობრივი ბანკების ერთობლივი პროგნოზის შესაბამისად, ფასების საერთო ინდექსი მომავალი ხუთი წლის განმავლობაში ყოველწლიურად საშუალოდ 10%-ით გაიზრდება. მომავალი 5 წლის განმავლობაში მოსალოდნელი 10% წლიური საერთო ინფლაციის პირობებში საიჯარო გადასახდელები იქნება:

1-ლი წელი	30000 ლარი;
მე-2 წელი	33000 ლარი;
მე-3 წელი	36300 ლარი;
მე-4 წელი	39930 ლარი;
მე-5 წელი	43943 ლარი.

აქედან გამომდინარე, საწარმო A-ს (მოიჯარე) მიერ აღიარებული წლიური საიჯარო ქირის ხარჯი, მეიჯარე-

რისთვის გადასახდელი თანხის ტოლია. იმ შემთხვევაში, როდესაც მოიჯარის მიერ მეიჯარისთვის გადასახდელი თანხის მოცულობის ზრდის წინასწარი განსაზღვრა, მოსალოდნელ ინფლაციასთან დაკავშირებით რთულია, მოიჯარე (საწარმო A) ყოველწლიური საიჯარო ქირის ხარჯს აღიარებს წრფივი მეთოდით, ჩვენს შემთხვევაში, ყოველ წელს 36635 ლარის ოდენობით (საიჯარო გადასახდელების ჯამი გაყოფილი ხუთ წელზე).

მსს ფასს-ით მოიჯარე განმარტებით შენიშვნებში ამჟღავნებს ინფორმაციას, რომელიც შეუქცევადი ჩვეულებრივი იჯარის ხელშეკრულებებიდან გამომდინარე, დაკავშირებულია მომავალი მინიმალური საიჯარო გადასახდელ თანხებთან, შემდეგი პერიოდულობით:

- არა უგვიანეს ერთი წლისა;
 - ერთი წლის შემდეგ და არა უგვიანეს ხუთი წლისა;
- და
- ხუთი წლის შემდეგ.

განმარტებით შენიშვნებში ასევე, უნდა გამჟღავნდეს ხარჯად აღიარებული საიჯარო გადასახდელები და მოიჯარის მნიშვნელოვანი საიჯარო შეთანხმებების ზოგადი აღწერა, რომელიც მოიცავს ინფორმაციას პირობითი საიჯარო ქირის, იჯარის განახლების ან აქტივის შესყიდვის შესაძლებლობის შესახებ, დებულებებს, რომლებიც ეხება ფასების ცვალებადობას, ქვეიჯარასა და საიჯარო შეთანხმებებით გათვალისწინებულ შეზღუდვებს.

დასკვნა

საიჯარო ურთიერთობებთან დაკავშირებული სამეურნეო ოპერაციების ცალკეული ასპექტების გააზრება მსს ფასს-ით, რაც უზრუნველყოფს მათი ბუღალტრული აღრიცხვის შემდგომ სრულყოფას, ემსახურება მცირე და საშუალო მენარმეობის სექტორის კონკურენტუნარიანობის გაძლიერებას. მოიჯარე, როგორც საიჯარო პროცესის სუბიექტი, დაინტერესებულია ეკონომიკური სარგებლის მიღებით. ამ მიზნით, მსს ფასს-ზე დაყრდნობით, ნაშრომში შემოთავაზებულია და დასაბუთებულია,





შემოსავლების და ხარჯების აღიარება-ასახვის, ასევე, ფინანსურ იჯარასთან დაკავშირებით, განმარტებით შენიშვნებში ინფორმაციის გამჟღავნების ეფექტიანი მექანიზმები და ინსტრუმენტები. ჩატარებული ანალიზის საფუძველზე შეიძლება დავასკვნათ, რომ ფასს-თან შედარებით მსს ფასს-ით საიჯარო ოპერაციების აღრიცხვა მოიჯარის მიერ ინფორმაციულად და გადანყვეტილების მიღების კუთხით, არ კარგავს თავის ხარისხს, ადეკვატურია და რელევანტურია სანარმოში მიმდინარე პროცესების შინაარსთან, ამასთან, გაცილებით მარტივად გასაგები და აღქმადია ინფორმაციის უშუალო მომხმარებლებისთვის.

აქტივის იჯარასთან დაკავშირებული სამეურნეო ოპერაციების აღრიცხვის ძირითადი ასპექტების გამოკვეთა მოიჯარესთან მსს ფასს-ით, ნაშრომში ეფუძნება ევროპული მცირე ბიზნესის აქტის „უპირველესად იფიქრე მცირეზე“ (Think Small First¹) პრინციპებს.

ვფიქრობთ, რომ ასეთი მიდგომა ხელს შეუწყობს აქტივის იჯარასთან დაკავშირებული პროცესების ობიექტურად შეფასებას, და შესაბამისად, მცირე და საშუალო ზომის სანარმოთა ინკლუზიურ და მდგრად ეკონომიკურ განვითარებას.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. ფინანსური ანგარიშგების საერთაშორისო სტანდარტი (ფასს) მცირე და საშუალო სანარმოებისათვის, განყოფილება 20;
2. საქართველოს კანონი ბუღალტრული აღრიცხვის,

¹ ევროპული მცირე ბიზნესის აქტი „Small Business Act for Europe“ 2008

ანგარიშგებისა და აუდიტის შესახებ, 2016 წელი;

3. Dinuja Perera, Parmod Chand; Issues in the adoption of international financial reporting standards (IFRS) for small and medium-sized enterprises (SMEs);

4. journal homepage: www.elsevier.com/locate/adiac; Advances in Accounting, incorporating Advances in International Accounting 31 (2015) 165–178;

5. Godfrey, J., Hodgson, A., Tarca, A., Hamilton, J., & Holmes, S. (2010). Accounting theory (7th ed.). John Wiley and Sons, 24;

6. დავით ჯალალონია; ფინანსური იჯარით გაცემული აქტივის საგადასახადო ასპექტები, სამეცნიერო-ანალიტიკური ჟურნალი - „ბიზნესი და კანონმდებლობა“, აპრილი-მაისი 2011;

7. Florio, C., Leoni, G., 2017. Enterprise risk management and business performance: the Italian case. Br. Account. Rev. 49 (1), 56-74;

8. ევროკომისია 2010: დიალოგი „მცირე და საშუალო მენარმეობის პოლიტიკაზე“ აღმოსავლეთ პარტნიორობის მრავალმხრივი ფორმატის ფარგლებში (Dialogue on «SME Policy» with regard to the multilateral framework of the Eastern Partnership);

9. ევროპული მცირე ბიზნესის აქტი „Small Business Act for Europe“ 2008;

10. საქართველოს მცირე და საშუალო მენარმეობის განვითარების სტრატეგია 2016-2020 წლებისთვის.

11. დავით ჯალალონია, იური პაპასქუა, ბუღალტრული აღრიცხვისა და აუდიტის საკანონმდებლო რეგულირება საქართველოში, საერთაშორისო სამეცნიერო-ანალიტიკური ჟურნალ „ბიზნესი და კანონმდებლობა“, 2019 წლის აგვისტო, გვ. 17-35 (b-k.ge).

საქართველოში ევროინტეგრაციული ეკონომიკური მექანიზმების ზოგიერთი საკითხის სრულყოფისათვის

რეზიუმე

ევროკავშირთან ინტეგრაციისაკენ აღებული კურსი საზოგადოების აშკარა მხარდაჭერით სარგებლობს და ამ მიმართულებით გადადგმული ყველა ნაბიჯი მხარდი ინტერესის საგანია. ქვეყნის ეკონომიკურ განვითარებაზე დამოკიდებულია მოსახლეობის ცხოვრების დონის ზრდა. სწორედ ეკონომიკური რესურსების შეზღუდულობის პირობებში თითოეული საქონლისა და მომსახურების წარმოება მხოლოდ განსაზღვრული ოდენობით შეიძლება მაშინ, როცა ადამიანთა მოთხოვნილებები მრავალფეროვანია. ამიტომ ადამიანებს ყოველთვის როდი აქვთ ის, რაც სურთ. ამ წინააღმდეგობას მნიშვნელოვნად ამწვავებს ის გარემოებაც, რომ წარმოებრივ შესაძლებლობათა ზრდის ტემპებს უსწრებს მოთხოვნილებათა ზრდის ტემპები. ამ წინააღმდეგობის დაძლევა ნებისმიერ ქვეყანას, ნებისმიერ ერს დამოუკიდებლად, იზოლირებულად არ შეუძლია. ამიტომ წარმოიქმნება საგარეო ეკონომიკური სავაჭრო კავშირები, იზრდება რესურსების მოძრაობის მასშტაბები, როგორც ქვეყნის შიგნით, ასევე საზღვრის გავლით. ამასთან დაკავშირებით იქმნება საბაჟოებისა და სავალუტო კურსის რეგულირების საჭიროება და სხვ. ეკონომიკური მექანიზმების მრავალრიცხოვნობა დღის წესრიგში აყენებს მათი კლასიფიკაციის საჭიროებას.

თუ ჩავთვლით, რომ ეკონომიკური მექანიზმი წარმოადგენს ეკონომიკურ მოვლენათა ურთიერთკავშირს, რომელიც წარმოიშობა გარკვეულ სიტუაციაში სანყისი იმპულსის ზეგავლენით, მაშინ უდაოა, რომ მრავალი სხვადასხვა იმპულსების არსებობა განაპირობებს ეკონომიკურ მექანიზმთა სიმრავლეს.

საქართველოს თანამედროვე ეკონომიკური პოლიტიკა უნდა გამომდინარეობდეს საბაზრო ეკონომიკის განმტკიცებისა და ევროკავშირში ქვეყნის ინტეგრაციის ამოცანებიდან. ამიტომ, ქვეყანამ უდიდესი ყურადღება უნდა დაუთმოს ევროკავშირთან ეკონომიკური კავშირების ყოველმხრივ განვითარებას, რადგან ევროკავშირის წევრ ქვეყნებთან მნიშვნელოვან ურთიერთეკონომიკურ სარგებლობასთან ერთად არანაკლები, თუ არა გადაამწყვეტი, – პოლიტიკური მნიშვნელობა აქვს.

საკვანძო სიტყვები: ევროინტეგრაციული პროექტები; ახალ აბრეშუქის გზა; ეკონომიკური მექანიზმები.



ბესარიონ ნაყოფია

ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი, თბილისის ჭუმანიტარული სასწავლო უნივერსიტეტის პროფესორი, საქართველოს ეკონომიკურ მეცნიერებათა აკადემიის ნამდვილი წევრი

FOR IMPROVEMENT OF SOME ISSUES OF EURO-INTEGRATION ECONOMICAL MECHANISMS IN GEORGIA

Besarion Nakopia
Doctor of Economical Sciences, Professor of Tbilisi Humanitarian Teaching University, Real Member of Economical Sciences Academy of Georgia.

RESUME

The course toward integration with EU is obviously supported by society and all steps made in this direction is subject of increasing interest. Growth of life level of population depends on economical development of the country. Just under conditions of limited economical resources each commodity and service can be produced only in defined quantity, but humans have various demands. That's why people do not always have what they want. This contradiction is significantly worsened by the fact that rates of increasing of productive abilities backwards rates of increasing of demands. And this contradiction cannot be overcome by neither country, neither nation independently, isolated. That's why foreign economical economical, trade unions are created, scales of movement of resources are increased as domestically, so abroad. In connection with this there is created necessity of regulation of customs and currency rate etc.

Great number of economical mechanisms puts in the



agenda the necessity of their classification. If we consider that economical mechanisms represent inter-connections of economical events, created in separate situation under influence of initial impulse, it would be undisputable that existence of many various impulses conditions number of economical mechanisms.

Modern Georgian economical policy shall be based on strengthening of market economy and tasks of integration of the country in EU. That's why the country shall pay greatest attention to comprehensive development of economical relations with EU, while significant inter-economical benefit with EU member countries has not less, if not decisive, political importance.

Keywords: European integration projects; The New Silk Road; Economic mechanisms.

* * * *

საქართველო მდებარეობს მსოფლიოს ერთ-ერთ ყველაზე მნიშვნელოვან გეოპოლიტიკურ რეგიონში, დიდი აბრეშუმის გზის საკვანძო ადგილზე, რომელიც ისტორიულად უდიდეს როლს ასრულებდა ევროპისა და აზიის განვითარებაში. იგი დღესაც წამყვან როლს ასრულებს ახალ ევროინტეგრაციულ და ზოგადად, გლობალურ პროექტებში და თავისი წვლილი შეაქვს ამ ქვეყნების ინსტიტუტების, სამეცნიერო დაწესებულებებსა და საწარმოების, ბაზარსა და წარმოებას კავშირების ჩამოყალიბებაში, რეგიონის მოსახლეობის ცხოვრებისა და მუშაობის დასავლურ სტილთან დაახლოებაში. ამ მხრივ მნიშვნელოვანია, ახალი ტექნოლოგიების ინსტიტუტებისა და ინოვაციური პროდუქტების გამოყენების ხელშეწყობა, ახალი პრაქტიკისა და მუშაობის მეთოდების განხორციელება საქმიანობის სფეროს გაფართოების, მსოფლიო ბაზარზე შეღწევის, ცოდნა-გამოცდილების გაზიარების, პროცესების დაჩქარებისა და დანახარჯების შემცირების გზით.

დამოუკიდებლობის მოპოვებიდან, საქართველოს დღემდე ნატო-ს წევრ ქვეყნებთან 400-ზე მეტი სხვადასხვა საერთაშორისო ხელშეკრულება აქვს გაფორმებული, რომელთაგან ნახევარზე მეტი ეკონომიკის სფეროს მოიცავს. ნატო-ს წევრ ქვეყნებთან განვითარებული საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობები, საქართველოს

ნატო-ში განწევრიანების ერთ-ერთი წინაპირობაა. განსაკუთრებით აღსანიშნავია საგარეო-სავაჭრო ურთიერთობანი. დღეისათვის საქართველოს მსხვილ სავაჭრო პარტნიორებად გვევლინება: თურქეთი, გერმანია, აშშ, იტალია, ნიდერლანდები, საფრანგეთი, ბულგარეთი, დიდი ბრიტანეთი და სხვ.

ევროპასა და აღმოსავლეთ აზიას შორის სავაჭრო ურთიერთობებს ჩვენს წელთაღრიცხვამდე II საუკუნის მეორე ნახევრიდან ჩაეყარა საფუძველი. ტერმინი „აბრეშუმის გზა“ პირველად 1877 წელს გამოიყენა გერმანელმა მეცნიერმა ფერდინანდ რისტგეფერმა, თუმცა მისი ისტორია ორ ათასწლეულზე მეტს ითვლის. ევროინტეგრაციის პროცესმა დღის წესრიგში დააყენა ევრო-აზიის სახმელეთო სატრანსპორტო დერეფნის აღდგენის საკითხი და ევროკავშირის ინიციატივით შემუშავდა „ევროპა-კავკასია-აზიის“ სატრანსპორტო კორიდორის (TRACECA) პროექტი. მას მოიხსენიებენ როგორც „ახალ აბრეშუმის გზას“. TRACECA-ს მიზანია მონაწილე ქვეყნებს შორის ეკონომიკური ურთიერთობების, ვაჭრობისა და სატრანზიტო ინფრასტრუქტურის განვითარება.

საქართველოს ეკონომიკური სტრატეგიის მნიშვნელოვან ამოცანას წარმოადგენს მსოფლიოს ქვეყნებთან ყოველმხრივი თანამშრომლობა, მსოფლიო ორგანიზაციებთან ურთიერთკავშირების განმტკიცება, შრომის საერთაშორისო დანაწილებაში წარმატებები და მსოფლიო ბაზრებზე ადგილის დამკვიდრება. ქვეყნის ეკონომიკური სტრატეგიის მიზანია ყოველმხრივ გააძლიეროს ეკონომიკური კავშირები საქართველოს სხვა მეგობარ ქვეყნებთან. XXI საუკუნის დასაწყისში საქართველოს მიეცა ისტორიული შანსი ევროპის და მსოფლიოს სხვა სახელმწიფოებთან ყოველმხრივი ურთიერთობების განვითარებისა და ყველაზე რთული ამოცანების გადაწყვეტისათვის. ამისათვის სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანია ურთიერთობების მაქსიმალური გააქტიურება, რომელიც არა მხოლოდ ჯამურ ეფექტს იძლევა, არამედ ემსახურება ქვეყნის პოტენციალის გადიდებას, ეკონომიკური ზრდის დაჩქარების სტიმულირებას. რაც უფრო მაღალია და რაც უფრო ახლოა მსოფლიოს ქვეყნების საზოგადოებრივი განვითარების დონე, მით უფრო ორგანულია მათი დაახლოებისა და ინტეგრაციის პროცესი.



კავკასიის ქვეყნებში მნიშვნელოვანია საინფორმაციო და საკომუნიკაციო ინფრასტრუქტურის განვითარების ხელშეწყობა, რაც გულისხმობს, უახლესი საკომუნიკაციო პრაქტიკის, მუშაობისა და ვაჭრობის ახალი მეთოდების, სწავლებისა და დასვენების თანამედროვე ფორმების უკეთ გაცნობიერებას, რათა ადამიანებს ჰქონდეთ შესაძლებლობა იყვნენ ნოვატორები, უფრო პროდუქტიულები და ეფექტიანები მუშაობაში; რათა უზრუნველყოფილ იქნეს ნიადაგი ცხოვრების ხარისხის გაუმჯობესებისათვის, რაც ციფრულ სისტემებში გათვითცნობიერებული საზოგადოების შექმნის წინაპირობაა. ნატო-ს, ევროკავშირის მიერ განხორციელებული საგანმანათლებლო პროექტები ხელს უწყობს კავკასიის რეგიონში ნოუ-ჰაუს დანერგვას, შესაძლებლობას აძლევს ადამიანებს შეიძინონ ახალი ტექნოლოგიების აუცილებელი ცოდნა, ზრდის მათი კომპეტენტურობის დონეს საინფორმაციო ტექნოლოგიების სფეროში, ეხმარება სოციალურ და ეკონომიკურ წინსვლას, რაც საქართველოს ევროინტეგრაციის საფუძველია.

ევროკავშირთან ინტეგრაციისაკენ აღებული კურსი საზოგადოების აშკარა მხარდაჭერით სარგებლობს და ამ მიმართულებით გადადგმული ყველა ნაბიჯი, მზარდი ინტერესის საგანია. ქვეყნის ეკონომიკურ განვითარებაზე დამოკიდებულია მოსახლეობის ცხოვრების დონის ზრდა. სწორედ ეკონომიკური რესურსების შეზღუდულობის პირობებში, თითოეული საქონლისა და მომსახურების წარმოება მხოლოდ განსაზღვრული ოდენობით შეიძლება მაშინ, როცა ადამიანთა მოთხოვნილებები მრავალფეროვანია. ამიტომ ადამიანებს ყოველთვის როდი აქვთ ის, რაც სურთ. ამ წინააღმდეგობას მნიშვნელოვნად ამწვავებს ის გარემოებაც, რომ წარმოებრივ შესაძლებლობათა ზრდის ტემპებს უსწრებს მოთხოვნილებათა ზრდის ტემპები. ამ წინააღმდეგობის დაძლევა კი ნებისმიერ ქვეყანას დამოუკიდებლად, იზოლირებულად არ შეუძლია. ამიტომ წარმოიქმნება საგარეო ეკონომიკური, სავაჭრო კავშირები, იზრდება რესურსების მოძრაობის მასშტაბები, როგორც ქვეყნის შიგნით, ასევე საზღვრის გავლით. ამასთან დაკავშირებით იქმნება საბაჟოებისა და სავალუტო კურსის რეგულირების საჭიროება და სხვ. აქედან გამომდინარე, ევროკავშირთან ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი ვაჭრობის ხელშეკრულების გაფორმება ძალზედ მნიშვნელოვანია საქართველოსთვის.

საქართველოსთვის. საქესპორტო მიმართულებით საქართველოს გაეხსნება დიდი პოტენციალი. ტვირთბრუნვა ბევრად უფრო გაადვილდება ევროკავშირთან. ჩვენ ვიცით, რომ ვაჭრობაში ძირითადი ბარიერები არ არის ტარიფები, ისინი ევროკავშირის საკმაოდ დაბალი აქვს. დაბრკოლებებს პროდუქციისათვის უფრო მეტად ქმნის არა სატარიფო, არამედ ტექნიკური მექანიზმები. მაგრამ თუ ტექნიკური რეგლამენტები მოერგო ევროკავშირისას, უკვე შესაძლებელი იქნება შეთანხმების დადება ხარისხის შესაბამისობის შეფასების სისტემების ურთიერთცნობაზე. ეს იმას ნიშნავს, რომ საქართველოში გაცემულ ხარისხის შესაბამისობის სერტიფიკატებს ავტომატურად აღიარებენ ევროკავშირის ტერიტორიაზე. ამის მიღწევა კი ძალზედ მნიშვნელოვანია. ევროინტეგრაციული პროექტების რეალიზაციაში წამყვანი ადგილი უკავია საფინანსო-საკრედიტო სისტემას, რომლის ძირითადი დანიშნულება პროექტების საფინანსო რესურსებით უზრუნველყოფაა. ამიტომ საქართველოს საინვესტიციო მიზიდველობის საკითხი საკმაოდ პრიორიტეტულია.

განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია, ამერიკის შეერთებული შტატების ადმინის-ტრაციის მზადყოფნა საქართველოსთან, ზოგადად თავისუფალი ვაჭრობის რეჟიმის შემოღება. მსგავსი გადწყვეტილებები მიიღება მხოლოდ სტრატეგიულ პარტნიორებთან. მსგავსმა შეთანხმებამ თითქმის ყველას სერიოზული დადებითი შედეგი მოუტანა. ამიტომაც ეს ახალი წინგადადგმული ნაბიჯია ქართული ეკონომიკის განვითარებისათვის.

ზემოთ მოცემულობიდან გამომდინარე, აღნიშნული ურთიერთგანპირობე-ბულობა საფუძველია ეკონომიკური მექანიზმების ჩამოყალიბებასა და განვითარებაში./ფართო გაგებით, ეკონომიკურ მექანიზმებს განსაზღვრავენ, როგორც სხვადასხვა ეკონომიკურ მოვლენათა შორის ბუნებრივად წარმოშობილ აუცილებელ ურთიერთკავშირს. ეკონომიკური ანალიზის შედეგებში ასახვას პოულობს როგორც შედარებით მარტივი ეკონომიკური მექანიზმების, ასევე ეკონომიკური კანონების მოქმედება, რასაც ეკონომიკურ თეორიად მიიჩნევენ. ცხადია, ეკონომიკური ანალიზის ფუნქცია, ეკონომიკურ მოვლენათა შორის არსებული ურთიერთობის ბუნების ჩამოყალიბებით არ შემოიფარგლება. იგი მონოღებულია განსაზღვროს ეკონომიკური ზრდის პირობები და



მიმართულებები. ეკონომიკური მოვლენები, რომლებიც განპირობებულია მათი ამძრავი მექანიზმებითა და კანონებით, სიცარიელეში როდი მიმდინარეობს, არამედ ყალიბდება და ვითარდება სახელმწიფოსა და მისი ინსტიტუტების მიერ მიღებული კანონების დემოკრატიულ სანქციებზე, საჯაროობის პირობებში ჩამოყალიბებული კანონმდებლობისა და დადგენილი კერძო წესების პირობებში. ეს გარემოება, ყველა ბიზნესმენმა უნდა გაითვალისწინოს. ამგვარ საფუძველზე ყალიბდება ქვეყნის ეკონომიკური რეჟიმი, რომელიც მოიცავს სახელმწიფო კანონმდებლობას, კოოპერაციულ სამართლებრივ ნორმებს, შრომისა და კაპიტალის შეერთების ფორმებს. ეს უკანასკნელი თავის მხრივ განსაზღვრავს შეღავათიან საგადასახადო სისტემას და ა.შ.

აღნიშნული იურიდიული და ინსტიტუციური ბაზა განპირობებულია ქვეყნის გეოგრაფიული გარემოთი, ტექნიკური და იმ ფსიქოლოგიური, ეროვნული ხასიათის მოვლენებით, რომელიც მეტ-ნაკლებად გავლენას ახდენს ადამიანთა საქმიანობის აქტივობაზე. ასეთი შეფასების საფუძველზე, ჩვენ მივდივართ ეკონომიკური სისტემის ცნების განსაზღვრამდე. განსხვავებული ეკონომიკური სისტემა შესაძლოა განსხვავებული ფუნქციონირებდეს.

სახელმწიფო ქვეყნის სამეურნეო სუბიექტთა ერთობლიობას, ან მის ნაწილს, სთავაზობს ეკონომიკური ამოცანის გადასაწყვეტ ღონისძიებათა სისტემას, რომელიც სახელმწიფოს ეკონომიკურ პოლიტიკად იწოდება. **განსაზღვრულ პირობებში, სახელმწიფოს ეკონომიკურ პოლიტიკას ანუ ღონისძიებათა სისტემას, თან ერთვის სათანადო პრიორიტეტები, მათი შესრულების ვადები, კონკრეტული რაოდენობრივი მაჩვენებლები, რაც ერთობლიობაში ეკონომიკურ პროგრამას აყალიბებს.**

ეკონომიკური მეცნიერების შემეცნებაში, ეკონომიკური მექანიზმის კატეგორიის ადგილის განსაზღვრისათვის საჭიროა, ეკონომიკური დოქტრინის ცნების განსაზღვრა. აღნიშნული ცნების განსაზღვრაში, მეცნიერ-ეკონომისტთა აზრი საკმაოდ განსხვავებულია იმ მარტივ გასაგებ მიზეზთა გამო, რომ თვით ეკონომიკური დოქტრინის არსი ვერ თავსდება მხოლოდ ეკონომიკური კატეგორიის ფარგლებში. ამა თუ იმ ეკონომიკური დოქტრინის მომხრეებიც პრაქტიკული ეკონომიკური რეკომენდაციის ავტორად გვევლინებიან, თუმცა, როგორც იტყვიან, მათ უკან დგას არა მარტო ეკონომიკური მეცნიერება, არამედ გარკვეული ეკონომიკური პოლიტიკა, ფსიქოლოგიური და მსგავსი სხვა მიზნები.

ცნება „ეკონომიკური მექანიზმები“ მრავალი წლის განმავლობაში ეკონომისტთა

ყურადღების მიღმა რჩებოდა. აქედან გამომდინარე, ეკონომიკური მექანიზმების ანალიზი თვით ამ ფაქტის დასადასტურებლად უნდა იქნას გამოყენებული.

„ეკონომიკური მექანიზმები“ ეკონომიკური თეორიის ერთ-ერთი ელემენტატანია, რომელიც ამ თეორიის განზოგადების საშუალებად გამოიყენება. როცა ერთი რომელიმე ეკონომიკური მოვლენა განაპირობებს სხვა მოვლენის გარკვეულ თანამიმდევრობას ისე, რომ ეს უკანასკნელი არ საჭიროებს რაიმე დამატებით იმპულსს, ამ შემთხვევაში შეიძლება ვილაპარაკოთ ეკონომიკური მექანიზმების არსებობაზე, მის მულტიპლიკატორულ ბუნებაზე.

ეკონომიკური მოვლენების თანამიმდევრობა იმას ნიშნავს, რომ მისი შემეცნება შეიძლება მუდმივი დაკვირვების მეშვეობით. მსგავსი ანალიზი ღირებულებით შეფასებას არ ითხოვს, თუმცა არ გამორიცხავს ეკონომიკური მექანიზმების ფუნქციონირების პირობებსა და გარემოებათა ზუსტი ანალიზის საჭიროებას. აღნიშნული მოსაზრებიდან გამომდინარე, ეკონომიკური მექანიზმის ფუნქციონირების შესაძლებლობის განსაზღვრისათვის საჭიროა იმ კონკრეტული პირობების აღრიცხვა, რომელშიაც მოქმედებენ ეს მექანიზმები. ეკონომიკური კანონების მსგავსად, ეკონომიკური მექანიზმები ობიექტური ხასიათის მატარებელია, თუმცა დიალექტიკური შემეცნების თვალსაზრისით გამორიცხული არ არის გარე ფაქტორების ზეგავლენა. აქედან გამომდინარე, ეკონომიკური მექანიზმების ოპტიმალური ფუნქციონირების განსაზღვრისათვის საჭიროა, მისი მოქმედების ზუსტი გამოკვლევა. დაკვირვების პროცესში გამოყენებული უნდა იქნას ლოგიკური მოსაზრებები და ამ საფუძველზე მიღებული გაანგარიშებები.

განსჯის კვალობაზე შესაძლებელია ეკონომიკური მოვლენის განვითარების პროგნოზირება. ვთქვათ, საწყისი წონასწორობის პირობებში, დამატებითი ყიდვის-უნარიანი მოთხოვნის ფაქტორის ჩართვის კვალობაზე, მოსახლეობის ყიდვის-უნარიანობის ზრდა განაპირობებს ქვეყნის საშინაო ბაზარზე დამატებითი ყიდვისა და იმპორტის გადიდებას. ეს კი, თავის მხრივ, გამოიწვევს სამამულო საქონლის ფასის მატებას. იგივე ლოგიკა გვკარნახობს, რომ ასეთ შემთხვევაში დამუხრუჭდება ექსპორტი. ამ ჯაჭვის შედეგები გამოიწვევს საგადასახადო ბალანსის დეფიციტის ზრდას და განაპირობებს ქვეყნის ეკონომიკის დისბალანსს. ამგვარად, შეიძლება დავასკვნათ, რომ გარკვეული სახის ეკონომიკური მექანიზმები შეიძლება შემუშავებულ იქნას ლოგიკური ნყობის საფუძველზე. აქედან გამომდინარე, ეკონომიკური თეორია მონოდებულია შეიმუშაოს ეკონომიკურ მოვლენებზე და ეკონომიკურ მექანიზმებზე დაკვირვების მწყობრი სისტემა, რომელიც უზრუნ-ველყოფს დაკვირვების ჩატარების ოპტიმალურ პირობებს.

ეკონომიკური პროცესები-მოვლენები განხილული უნდა იქნას, როგორც სტატიკაში, ისე დინამიკაში. ცხადია, ასეთი დაყოფა პირობითია, და ამდენად, პირობითია ისიც, რომ პირველ შემთხვევაში საჭიროა დროის ფაქტორის გათვალისწინება, რათა შემდგომ მას არ ჰქონდეს გადამწყვეტი მნიშვნელობა. თუმცა დროის ფაქტორი გასათვალისწინებელია მაშინაც კი, როცა საქმე ეხება ეკონომიკური მოვლენების განსხვავებულ ხანგრძლივობას. ფინანსური ანგარიშსწორება და სხვადასხვა ეკონომიკური პროგრამების შემუშავება, დროის ფაქტორის გავლენა განსხვავებს ეკონომიკურ მექანიზმებს ეკონომიკური კანონების კატეგორიისაგან.

ეკონომიკური მექანიზმების მრავალრიცხოვნობა, დღის წესრიგში აყენებს მათი კლასიფიკაციის საჭიროებას. თუ მივიჩნევთ, რომ ეკონომიკური მექანიზმები ეკონომიკურ მოვლენათა ურთიერთკავშირია, (იგი წარმოიშობა გარკვეულ სიტუაციაში საწყისი იმპულსის ზეგავლენით), მაშინ უდაოა, რომ მრავალი სხვადასხვა იმპულსების არსებობა განაპირობებს ეკონომიკურ მექანიზმთა სიმრავლეს. პრობლემადასახელდება ეკონო-



მიკუური მექანიზმების კლასიფიკაციის კრიტერიუმების დადგენა.

ეკონომიკური სინამდვილე მიგვანიშნებს, რომ ეკონომიკური მექანიზმების მოქმედების შედეგი ორმაგი ხასიათისაა: ერთ შემთხვევაში იგი წარმოქმნილია საწყისი ეკონომიკური მოვლენიდან და ამდენად, ასეთი მექანიზმები მიჩნეულია დახურული ტიპის მექანიზმებად. სხვა ვითარებაში შედეგი განსხვავდება საწყისი ეკონომიკური მოვლენისაგან. ასეთი მექანიზმები ღია ტიპისაა. ყოველი ქვეყანა უნდა წარმოვიდგინოთ, როგორც უზარმაზარი ერთობლივი საწარმო. იგი იმავდროულად ერთობლივი მომხმარებელიცაა. როგორც ცნობილია, ცალკე აღებული ერთი ქვეყანაც არ მოიხმარს ყველა იმ საარსებო დოვლათს, რომელსაც იგი აწარმოებს. ასევე არ აწარმოებს ყველა იმ საქონელს, რომელსაც მოიხმარს. მოთხოვნისა და შესაძლებლობის ბალანსირებისათვის ქვეყნები შედიან ურთიერთგაცვლით ურთიერთობებში. საგარეო-სავაჭრო ურთიერთობა მოქმედებაში მოდის სავალუტო მექანიზმის მეშვეობით.

რეგლამენტირებული სავალუტო სისტემის პირობებში, სავალუტო მექანიზმის მოქმედება ხორციელდება ერთ ან რამდენიმე ანგარიშზე, სადაც აისახება ქვეყანათა სავალუტო ურთიერთანგარიშსწორება ლიბერალური სავალუტო სისტემის პირობებში. ამ მექანიზმების მოქმედება ხორციელდება სავალუტო ბაზრის მეშვეობით.

ორი ან რამდენიმე ვალუტის წონასწორობის მიღწევის მიზნით სახელმწიფოები, წინასწარი შეთანხმების საფუძველზე, ურთიერთმოთხოვნის ჩაწერას აწარმოებენ ერთ ან რამდენიმე ანგარიშზე. ეს მექანიზმი ცხადია, არ წარმოიშობა ბუნებრივი განვითარების ხელშეწყობით, არამედ ეფუძნება სახელმწიფოთა შორის სპეციალურად დადგენილი რეგლამენტის ფარგლებში შეთანხმებას. განსხვავებული სავალუტო რეჟიმები ერთმანეთისაგან განსხვავდებიან იმ ვალუტის რიცხვით, რომელთა წონასწორობასაც ისინი უზრუნველყოფენ.

როგორც წესი, ორი ვალუტის ერთიანი ანგარიში მოცემული ქვეყნის საგარეო ეკონომიკური ოპერაციების წონასწორობის პრობლემას წყვეტს მხოლოდ ნაწილობრივ, თუმცა არსებობს ისეთი სიტუაცია, როდესაც ერთიანი ანგარიშის არსებობის პირობებში სრულად ხორციელდება ამ პრობლემის გადაწყვეტა. მსგავსი ვითარებაა იმ ქვეყნის ვალუტისათვის, რომელსაც აკის-

რია ეკონომიკური წონასწორობის დამყარება და ყველა მომენტში შეუძლია განსაზღვრული რაოდენობით გაიცვალოს პარტიიორი ქვეყნის ეროვნულ ვალუტაზე. ამრიგად, საგარეო ეკონომიკური წონასწორობის პრობლემის გადაწყვეტა დაეკისრება მეორე მხარეს, რომელიც თავის თავზე იღებს როგორც საკუთარი, ასევე პირველი ქვეყნის ეკონომიკის საგარეო ეკონომიკური წონასწორობის პრობლემის გადაწყვეტას.

ერთიანი ანგარიშის მექანიზმი ხშირად გამოიყენება, ორი, სრულიად განსხვავებული ეკონომიკური დონის ქვეყნებისათვის, რომელნიც დაკავშირებულნი არიან ტექნიკური დახმარების კონვენციასთან. ასეთ პირობებში, შედარებით უფრო ღარიბ ქვეყნებს შეიძლება გაუჩნდეს დიდი დავალიანება, ვინაიდან მდიდარი ქვეყანა ზრდის თავის ექსპორტს ღარიბ ქვეყანაში იმპორტის გადიდების პირობებში. მდიდარ ქვეყანას, პირიქით, ვალუტა ესაჭიროება ღარიბი კონტრაგენტი ქვეყნის ტექნიკური დახმარებისათვის. ამ მიზნით იგი ზრდის მისდამი ფინანსურ დახმარებას. ამ პროცესმა შეიძლება გამოიწვიოს პროცენტის გადახდის განვადება, რაც დაკავშირებულია ერთიანი ანგარიშის განწონასწორებასთან, ან მისი სიდიდის შემცირებასთან.

ერთიანი სავალუტო ანგარიშის გზით, თეორიულად შესაძლებელია სასურველი რაოდენობის ქვეყნების დანყვილება. ასეთი ორმაგი ანგარიშების ფუნქციონირებისათვის საჭიროა ისეთი სავალუტო მექანიზმების შექმნა, რომელიც უზრუნველყოფს ერთიან ანგარიშთა პრინციპის განხორციელებას და იმავდროულად შესაძლებელი გახდება ორმხრივი ანგარიშის მქონე ქვეყნების მომსახურეობის განწევა.

მრავალმხრივი სავალუტო სისტემის კავშირის გამარტივების მიზნით ყველა მონაწილე ქვეყანა დამოუკიდებლად ასწორებს ანგარიშს თავისი ორმხრივი სავალუტო ურთიერთობის შედეგების მიხედვით, ხოლო შემდეგ ანგარიშსწორება ხორციელდება მესამე ქვეყნის ვალუტის მიმართ ანგარიშსწორებით. უცხოური ვალუტის კურსის დადგენა მიმდინარეობს არა მხოლოდ მიწოდება-მოთხოვნის კანონის საფუძველზე, არამედ მოცემულ ბაზარზე ვალუტით მოვაჭრეთა ქცევის შესაბამისად. რომელიმე ბაზარზე ვალუტის კურსის დაცემის შემთხვევაში ვალუტით მოვაჭრენი დაუყოვნებლივ გადაინაცვლებენ იმ ბაზარზე, სადაც მეტ მოგებას მიიღებენ.

ამრიგად, მოკლე დროის განმავლობაში სავალუტო ნონასნორობის დარღვევა მოცემულ ბაზარზე, ემთხვევა მსგავს დარღვევას სხვა ბაზარზე.

ასეთი ტენდენციის თუნდაც საშუალო ხანგრძლივობის პერიოდით გავრცელების პირობებში, ლიკვიდურობა მცირდება ჩასათვლელი განაკვეთების გადიდებასთან ერთად, რაც კრედიტის ღირებულებას ადიდებს. ეს კი, თავის მხრივ, ზრდის ექსპორტის ფასების შემცირების ხარჯზე. ასეთ ვითარებაში ცდილობენ კურსის გაზრდას. ეს უკანასკნელი კი განაპირობებს „ცხელი ფული“ მასის მოზიდვას. ლიკვიდურობის შემცირების ეს ორი მოვლენა ხელს უწყობს სავალუტო ბაზარზე ნონასნორობის აღდგენას. ეკონომიკური პრაქტიკა ადასტურებს, რომ ასეთი მექანიზმი მუშაობს მოკლე პერიოდისა და უმეტესწილად პერიფერიული ქვეყნების პირობებისათვის.

კვლავწარმოების პროცესში წარმოება და მოხმარება ნონასნორობის ურთი-ერთკავშირში იმყოფებიან. მიუხედავად ამისა, ისინი ერთმანეთისაგან განსხვავდებიან როგორც ხასიათით, ასევე იმ პირობებით, რომელშიაც ეს პროცესები მიმდინარეობს. წარმოება და მოხმარება განსხვავდებიან ერთმანეთისაგან შეცნობისა და პროგნოზირების დონის მხრივაც. მოცემული პერიოდის ფარგლებში წარმოების მოცულობის დადგენა შესაძლებელია. რაც შეეხება მოთხოვნილებას, მის შესახებ ბევრი რამ უცნობია. რა თქმა უნდა, შესაძლებელია გავიანგარიშოთ მოხმარების საგნების ყიდვის საერთო მოცულობა. იგი ტოლია ყიდვისუნარიანი მოთხოვნისა. აგრეთვე შეიძლება განისაზღვროს იმ საქონელთა რეალური მოხმარება, რომლებიც საწყობში შენახვას არ ექვემდებარება, მაგრამ არასდროსაა ცნობილი მოხმარების სასურველი მოცულობა.

გარდა ამისა, არსებობს განსხვავება ამ ორ პროცესზე ზემოქმედების მხრივაც. წარმოების პროცესზე გავლენა ხორციელდება გარკვეული მატერიალური რესურსების გამოყენებით და იგი სავსებით რეალურია. მოხმარებაზე ზემოქმედების საშუალებანი უმეტესწილად ფსიგოლოგიური ხასიათისაა და საკმაოდ შეზღუდულია. ამდენად, შედეგის განსაზღვრაც საკმაოდ ძნელია.

განსხვავებულად ფასდება ის დროც, რომელიც იხარჯება წარმოებისა და მოხმარების პროცესში. წარმოებისათვის აუცილებელი სიმძლავრეების არსებობის პირობებში, ტექნოლოგიური პროცესისათვის ხანგრძლივობა ყოველთვის განსაზღვრულია. კონკრეტული საწარმოო

სიმძლავრისათვის საჭირო დრო ყოველთვის პროგნოზირებას ექვემდებარება. მოხმარების დროს კი, გამომდინარე საქონლის მოხმარების ბუნებიდან, მერყეობს ნულიდან უსასრულობამდე. ეს განსხვავება მიუთითებს იმაზე, რომ წარმოებისა და მოხმარების ნონასნორობის მექანიზმი მარტივი არაა და ამ შემთხვევაში იგი ერთი რომელიმე მექანიზმის გამოყენებით ვერ დასრულდება.

არსებობს კონკრეტული სახის საქონლის წარმოებისა და მოხმარების განონასწორების რაციონირების მექანიზმი. აღნიშნული მექანიზმით, მოცემული საქონლის მოხმარების მოცულობა ავტორიტარული გადაწყვეტილებით განისაზღვრება. მოხმარების მოცულობა ისეთნაირად განისაზღვრება, რომ მოხმარების მოთხოვნა სრულად შეესაბამებოდეს წარმოების მოცულობას. ასეთია წარმოებასა და მოხმარებას შორის ნონასნორობის დამყარების მარტივი ხერხი. თუმცა ამ მექანიზმების გარეგნულ სიმარტივეში იმალება საკმაოდ რთული პროცესები, რომლებიც პრაქტიკაში იჩენს თავს. რაციონირების მექანიზმის ფუნქციონირება მოითხოვს აუცილებელ წონასწორობას წარმოებისა და მოხმარების მოცულობას შორის. ამრიგად, საჭიროა განისაზღვროს წარმოების მოცულობა. როცა საწყისი რეზერვი არ არსებობს ან მისი სიდიდე ცნობილია, ან კიდევ, როცა საუბარია იმპორტირებაზე, ამის გაკეთება საკმაოდ ადვილია. როცა მოცემული სახის პროდუქციის წარმოება ხორციელდება ეროვნული საზღვრების ფარგლებში, მისი სიდიდე განისაზღვრება სტატისტიკური აღწერის საფუძველზე. ამ შემთხვევაში აღწერას უნდა დაექვემდებაროს ყველა მწარმოებელი, რომლებიც წარადგენენ დეკლარაციას. იგი მაქსიმალურად ზუსტი უნდა იყოს და დაექვემდებაროს კონტროლს. პრობლემის სირთულე აგრეთვე დაკავშირებულია არაერთგვაროვანი საქონლის წარმოებასთან. რაც შეეხება მოხმარებას, თითქოს რაციონირების პირობებში მოხმარების დაგეგმვა საკმაოდ მარტივია, თუ გვეცოდინება წარმოების მოცულობა და სტრუქტურა. მაგრამ მწარმოებელმა, თუ სურს დააკმაყოფილოს მოხმარებელი, უნდა იცოდეს, რა ესაჭიროება მოხმარებელს. ამის გამო საჭიროა არსებული მოხმარების ანალიზი. თუმცა ეს მოთხოვნები და მის მიერ განპირობებული პოტენციური მოხმარება სულაც არ შეესაბამება რეალურ მოხმარებას.

ბაზარზე მყიდველთა მოთხოვნისა და გამყიდველთა მიწოდების საფუძველზე განისაზღვრება საქონლის



ფასი, რომელსაც გააჩნია ორი თვისება: იგი ერთიანია და, ამავე დროს, შესაძლებლობას იძლევა განხორციელდეს მაქსიმალური რაოდენობის გარიგებები. აღნიშნულ პირობებში, საბაზრო ფასები გამოვლინდება მხოლოდ რამოდენიმე პირობის დაცვით, კერძოდ:

1. სრულყოფილი ბაზარი;
 2. სტანდარტიზებული საქონელი;
 3. გაცვლის მონაწილენი, რომელთაც გააჩნიათ გარკვეული მასტიმულირებელი საინფორმაციო მიზეზები.
- ბაზარი მაშინაა სრულყოფილი, როცა ყველა მის მონაწილეს აქვს საშუალება მიიღოს დაუყოვნებლივი და სრული ინფორმაცია ბაზარზე დადებული ყველა შეთანხმების შესახებ. ამისათვის კი საჭიროა კარგად დამუშავებული საინფორმაციო მექანიზმი. მეორეს მხრივ, საბაზრო ფასების დადგენის მიზნით, მოცემულ საქონელზე ყველას – მყიდველსა და გამყიდველს უნდა გააჩნდეს სტანდარტიზებული წარმოდგენა. ასეთი საქონლის ნიმუშები შეიძლება წარმოდგენილი იქნას საფონდო ბირჟაზე ან კიდევ სპეციალურ საცნობარო მონაცემებში.

დაბოლოს, **ბაზარზე ფასების დონეს განსაზღვრავს, გაცვლის მონაწილეთა პირადი ინტერესები, ანუ პირადი ხელსაყრელობა, რომელიც გამყიდველისათვის ნიშნავს უმაღლეს ფასს, ხოლო მყიდველისათვის ყველაზე დაბალ ფასებში ყიდვას.**

იმ შემთხვევაში, როცა ეკონომიკურ დოვლათს და მომსახურებას ძალუძს წონასწორობის მიღწევა, ეროვნული ეკონომიკის ფარგლებში შეიძლება მიღწეულ იქნეს საერთო წონასწორობა. ეს კი იმას ნიშნავს, რომ მომხმარებელთა და სახელმწიფოს ყველა შემოსავალი გამოიყენება იმ საქონლისა და მომსახურების შესაძენად, რომლებიც ინარმოება ქვეყანაში, ამასთან განიხილავს ფასებში, რომელიც ფორმირდება მოთხოვნისა და მიწოდების კანონის მოქმედებით. ლოგიკურად ეს დასკვნა დამაჯერებელია, თუმცა ზოგიერთი ეკონომისტი ამ აზრს არ ეთანხმება. მათემატიკურად საერთო წონასწორობა სახეზეა, თუ ეროვნულ ეკონომიკაში წარმოების მოცულობა p_a, p_b, p_k ტოლია ამავე საქონლის მოხმარებისა $C_a, C_b, \dots, C_k (p_a = C_b, \dots, C_a, p_b = C_b, \dots, p_k = C_k)$, მაშინ შესაბამისი მოცულობების ფასის ჯამი ტოლი იქნება $p_a + p_b + \dots + p_k = C_a + C_b, \dots, C_k$ ანუ წარმოებასა და მოხმარებას შორის მიიღწევა წონასწორობა.

აქედან გამომდინარე, წონასწორობისათვის დამახასიათებელია სამი ძირითადი პრინციპი:

პირველი – მას ახასიათებს ხანგრძლივი ხასიათი. თუ დროებითი შეზღუდვები არ არსებობს, მაშინ ყოველი ცალკეული წონასწორობა შედეგია იმისა, რისკენაც ისწრაფვის საერთო წონასწორობის მექანიზმი;

მეორე – კერძო წონასწორობის ერთდროულად მიღწევა შეუძლებელია. უფრო ხშირად, ერთმანეთს შეენაცვლება ხოლმე წონასწორული და არაწონასწორული მდგომარეობა. მათი მონაცვლეობა არასტაბილურია;

მესამე – საერთო წონასწორობის მიღწევის მექანიზმი შეუფერხებლად ვერ მოქმედებს. კერძოდ, როგორც პრაქტიკა გვიჩვენებს, ყოველთვის არ კმაყოფილდება აუცილებელი მოთხოვნები. აქ მნიშვნელოვანია ის, რომ წონასწორობა არ იძლევა სრული დასაქმების გარანტიას, რასაც თან სდევს პოლიტიკური და სოციალური

სიტუაციების გაუარესება. აქვე აღსანიშნავია ისიც, რომ ხშირად წონასწორობის მექანიზმი დანაზოგსა და ინვესტიციას შორის არ განსხვავდება კონკრეტული საქონლის მოხმარებისა და წარმოების მექანიზმისაგან. ჩვენ თუ ამ პროცესს გადავიყვანთ მათემატიკურ ენაზე, მაშინ აღნიშნული წონასწორობა შეიძლება წარმოვიდგინოთ შემდეგნაირად:

A – არის მოცემული ეკონომიკის მთლიანი შემოსავალი;

U – არის დანახარჯის ღირებულება;

A1 – კაპიტალის დოვლათის შექმნის ღირებულება;

(A-U) – ეროვნული შემოსავლის საერთო სიდიდე;

(A-A1) – მომხმარებელთა ნაყიდი ღირებულება;

დანაზოგი წარმოადგენს შემოსავალსა და დანახარჯს შორის სხვაობას:

$$C = (A-U) - (A-A1) = A1-U$$

მთლიანი შემოსავლის თანხიდან (**A**) თუ გამოვაკლებთ საერთო დანახარჯების თანხას (**U**) მოხმარების საგნების ყიდვას (-1), მივიღებთ სახსრების სიდიდეს, რომელიც გამოყენებულია დოვლათისთვის, ანუ $C = (A-U) - (A-A1) = A1-U$, რაც ტოლია დანაზოგისა.

აქედან გამომდინარე, ბოლო პერიოდისათვის წონასწორობის მექანიზმი გამარტივებულ მოვლენად აღიქმება. ეს ასეა, თუ გავითვალისწინებთ, რომ დანაზოგი ხდება ინვესტირების ერთ-ერთი ძირითადი წყარო. მაგრამ აქ ისმის კითხვა:

– როგორია ამ პროცესში კრედიტის როლი;

– რეალიზებული ინვესტიციის მომგებიანობა სასესხო პროცენტთან შედარებით;

– კაპიტალდაბანდების პროგნოზირების საკითხი. დაზოგისა და ინვესტიციის თვალსაზრისით უფრო მეტი ინტერესს იმსახურებს ის მექანიზმი, რომელიც უზრუნველყოფს მოკლევადიანი კაპიტალის გარდაქმნას გრძელვადიანად.

ამ სახის მექანიზმი აუცილებელია თანამედროვე ეკონომიკის ნორმალური ფუნქციონირებისათვის, განვითარების რომელ საფეხურზედაც არ უნდა იყოს იგი.

საქართველოს თანამედროვე ეკონომიკური პოლიტიკა უნდა გამომდინარეობდეს საბაზრო ეკონომიკის განმტკიცებისა და ევროკავშირში ქვეყნის ინტეგრაციის ამოცანებიდან. ამიტომ, ქვეყანამ უდიდესი ყურადღება უნდა დაუთმოს ევროკავშირთან ეკონომიკური კავშირების ყოველმხრივ განვითარებას, რადგან ევროკავშირის წევრ ქვეყნებთან მნიშვნელოვან ურთიერთეკონომიკურ სარგებლობასთან ერთად არანაკლები თუ არა გადამწყვეტი პოლიტიკური მნიშვნელობა აქვს.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. ა. სილაგაძე, ეკონომიკური დოქტრინები, თბ., 2016 წელი;
2. ვ. პაპავა, საქართველო საბაზრო ეკონომიკის პირობებში, თბ., 2015 წელი;
3. საქართველოს სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების სტრატეგია, საქართველო-2020;
4. საქართველო მსოფლიო რეიტინგებში, /2017/ Reitingebi/doing. Busines-2017-geo;
5. ბ. ნაყოფია, ბიზნესის საფუძვლები, სახელმძღვანელო, თბ., 2010 წელი.

საგადასახადო სამართალდარღვევათა პასუხისმგებლობის ზოგიერთი აქტუალური საკითხისათვის

რეზიუმე

თანამედროვე ეტაპზე ეფექტური საგადასახადო სისტემა ვერ იარსებებს პასუხისმგებლობის ინსტიტუტის გარეშე. გადასახადების გადახდა კონსტიტუციური ვალდებულებაა და ამ ვალდებულების შესრულება უზრუნველყოფილია საგადასახადო პასუხისმგებლობის ზომებით.

საგადასახადო პასუხისმგებლობა საგადასახადო კანონმდებლობის დარღვევის შედეგია. საგადასახადო პასუხისმგებლობას მხოლოდ მაშინ აქვს ადგილი, როცა ხდება საგადასახადო სამართალდარღვევის ჩადენა, რაც ამავდროულად საგადასახადო პასუხისმგებლობის საფუძველია. საგადასახადო პასუხისმგებლობის შინაარსი გამომდინარეობს მისი გამოყენებისა და აღსრულების უფლებაში, მოვალეობასა და რეალურ ქმედებებში.

გადასახადები ქვეყნის ბიუჯეტის ფორმირების ძირითადი ელემენტია, მოქმედი კანონმდებლობა ზოგ შემთხვევაში საკმაოდ ბუნდოვნად წარმოაჩენს საგადასახადო ვალდებულების წარმოშობის პერიოდსა და თანხას, ამ და სხვა მიზეზების გამო, სამწუხაროდ, ხშირია გადამხდელის მიერ გააზრებულად თუ გაუაზრებლად გადასახადებისაგან თავის არიდების შემთხვევები. შესაბამისად, საგადასახადო სამართალდარღვევების რაოდენობის შესამცირებლად საჭიროა გადამხდელებისა და სახელმწიფოს მხრიდან ერთობლივი ღონისძიებების გატარება.

FOR SOME ACTUAL TAX VIOLATION RESPONSIBILITY ISSUES

Ramin Tsinaridze

Doctor of Business management
Batumi Shota Rustaveli State University
Deputy Dean of the Faculty of Economics and Business
Assistant Professor

Nineli Komakhidze

Master degree of Finance
Batumi Shota Rustaveli State University
L.T.D. „Fin. Exp. Corporation“, Auditor assistant

RESUME

At the present stage an effective tax system cannot exist without a sense of responsibility. Payment of taxes is a constitutional liability and the fulfillment of this liability is ensured by tax responsibility measures.

Tax responsibility is the result of tax law violation. Tax responsibility only occurs when a tax offence is committed,



რამინ ცინარიძე

ბიზნესის მართვის დოქტორი,
შოთა რუსთაველის ბათუმის სახელმწიფო
უნივერსიტეტი, ეკონომიკისა და ბიზნესის
ფაკულტეტის დეკანის მოადგილე,
ასისტენტ-პროფესორი



ნინელი კომახიძე

შოთა რუსთაველის ბათუმის სახელმწიფო
უნივერსიტეტი, ფინანსების მაგისტრი,
შპს „Fin. Exp. Corporation“, აუდიტორის ასისტენტი

the content of the tax responsibility derives in its right to use and in the right of execution, in duty and in actual action.

Taxes are the main element in formation of country's budget. Acting legislation in some cases vaguely reflects the amount and period of tax liability. Unfortunately for these and other reasons there are often cases when the taxpayer avoids from paying taxes intelligently or irrationally. In order to minimize the number of tax offenses, it is necessary to take joint measures by taxpayers and state.

* * * *

საკვლევი პრობლემის აქტუალობა. ქვეყანაში მოქმედი საგადასახადო სისტემის ანალიზი მიუთითებს, რომ საგადასახადო ორგანოებისა და გადასახადის გადამხდელებს შორის არსებული ურთიერთობები ხასიათდება გარკვეული ხარვეზებით, რომელთა გამოსწორება საჭიროებს ორივე მხარის მიერ გარკვეული ღონისძიებების გატარებას. დაბალანსებული საგა-

დასახადო ადმინისტრირების პროცესი ხელს უწყობს სახელმწიფო ბიუჯეტის შევსებას და სამართალდარღვევათა რაოდენობის შემცირებას. განვითარებადი და გარდამავალი ეკონომიკის მქონე ქვეყნებში აღნიშნული ურთიერთობების რეგულირების პროცესი უფრო რთულია, რომლის მიზეზიც პირველ რიგში, საზოგადოების დაბალი საგადასახადო კულტურაა. ბიზნესისათვის გადასახადები არის ტვირთი, ისინი აფერხებენ ეკონომიკურ ზრდას, მაგრამ ამავდროულად, გადასახადების არსებობა გარდაუვალია. ორივე მხარის ინტერესებიდან გამომდინარე, საჭიროა ოპტიმალური და რაციონალური გზის პოვნა, რათა არ დაზარალდეს არცერთი მხარე, რადგან სახელმწიფო და ბიზნესი წარმოადგენს ურთიერთდაკავშირებულ მხარეებს და დიდ გავლენას ახდენენ ერთმანეთზე. გადასახადების ადმინისტრირება უნდა ეფუძნებოდეს სამართლიანობის პრინციპს და უზრუნველყოფდეს თანაბარ და თანასწორ პირობებს გადასახადის გადამხდელებისათვის. აღნიშნულის მიღწევა კი შეუძლებელია მონესრიგებული საგადასახადო კანონმდებლობის გარეშე. საგადასახადო ბაზის სრულყოფის შემდეგ, უნდა განისაზღვროს ადმინისტრირებისა და კონტროლის იმგვარი წესები და მექანიზმები, რომ მინიმუმამდე შემცირდეს არაკეთილსინდისიერი გადამხდელების მიერ გადასახადებისგან თავიდან არიდების ფაქტები და სამართალდარღვევების რაოდენობა.

კვლევის მიზანი. ჩვენი კვლევის მიზანია, იმ მიდგომების განხილვა და წარმოჩენა, თუ როგორ ხდება ჩვენს რეალობაში გადასახადის გადამხდელების საგადასახადო ვალდებულებების ზედამხედველობა, რა გზებით ვახდენთ საგადასახადო სამართალდარღვევების აღმოჩენას და შესაბამისი პასუხისმგებლობის განსაზღვრას გამოვლენილ სამართალდარღვევებზე. საგადასახადო რეგულირების მთავარი პრინციპია ეფექტურობა, რაც გულისხმობს, რომ სახელმწიფოს მიერ საგადასახადო რეგულირება უნდა ხორციელდებოდეს მინიმალური დანახარჯებით და მისი მიზანი უნდა იყოს გადასახადებისგან თავის არიდების რისკის შემცირება. ამ მიზნის მისაღწევად, საგადასახადო კანონმდებლობაში არსებობს რეგულირების ისეთი ბერკეტი, როგორცაა პასუ-

ხისმგებლობის ზომები, საგადასახადო ვალდებულების დროული, სრული და ზუსტი შეუსრულებლობისათვის. აღნიშნულ მექანიზმს გააჩნია აღმკვეთი და არაპირდაპირი ხასიათი, რაც იმას გულისხმობს, რომ მისი არ არსებობის შემთხვევაში გადასახადის გადამხდელები არ მოახდენდნენ კუთვნილი საგადასახადების გადახდას, თუკი არ მოხდებოდა მისი უშუალოდ კონტროლი, რაც ბუნებრივია სახელმწიფოს მხრიდან დიდ ფინანსურ რესურსს მოითხოვს.

კვლევის მეთოდები. კვლევისას გამოყენებულია თვისობრივი, რაოდენობრივი და სტატისტიკური მეთოდები. კვლევის ძირითადი ინსტრუმენტია კონკრეტული ქეისების განხილვა. საბოლოოდ მონაცემების სიზუსტისათვის გამოყენებულია შეგროვებითი, ანალიზისა და შედარებითი მეთოდები.

ქვეყანაში არსებული საგადასახადო ადმინისტრირების მეთოდები მნიშვნელოვან როლს ასრულებს საინვესტიციო და ზოგადად ბიზნესგარემოს ფორმირებასა და შეფასებაში. გადასახადების ადმინისტრირება მნიშვნელოვან საკითხს წარმოადგენს ნებისმიერი სახელმწიფოსათვის, რადგან უპირველესად, მასზე დამოკიდებული ბიუჯეტის შევსება და ქვეყნისათვის მნიშვნელოვანი საკითხების გადაჭრისათვის აუცილებელი ფინანსური რესურსების მობილიზაცია.

ეფექტური საგადასახადო სისტემა ვერ იარსებებს პასუხისმგებლობის ინსტიტუტის გარეშე. გადასახადების გადახდა კონსტიტუციური ვალდებულებაა და ამ ვალდებულების შესრულება უზრუნველყოფილია საგადასახადო პასუხისმგებლობის ზომებით.

საგადასახადო პასუხისმგებლობა საგადასახადო კანონმდებლობის დარღვევის შედეგია. საგადასახადო პასუხისმგებლობას მხოლოდ მაშინ აქვს ადგილი, როცა ხდება საგადასახადო სამართალდარღვევის ჩადენა, რაც ამავდროულად საგადასახადო პასუხისმგებლობის საფუძველია. საგადასახადო პასუხისმგებლობის შინაარსი გამომდინარეობს მისი გამოყენებისა და აღსრულების უფლებაში, მოვალეობასა და რეალურ ქმედებებში.

ზოგადად, საგადასახადო პასუხისმგებლობის წარმოშობისათვის საჭიროა სამი საფუძველი:



1. ნორმატიული - რაც გულისხმობს შესაბამისი მარეგულირებელი ნორმატიული აქტების სისტემის არსებობას;

2. ფაქტობრივი - კონკრეტული სუბიექტის ქმედება, მოქმედება ან უმოქმედობა, რაც არღვევს წინა პუნქტში მითითებულ სამართლებრივ ნორმებს, რომლებისთვისაც განსაზღვრულია შესაბამისი პასუხისმგებლობის ზომები;

3. პროცესუალური - საგადასახადო ორგანოს შესაბამისი კომპეტენტური სუბიექტის აქტი ან ოქმი, კონკრეტული სამართალდარღვევის მიმართ, კონკრეტული საგადასახადო პასუხისმგებლობისა და სანქციის დაკისრების შესახებ.

სამეცნიერო ლიტერატურაში არსებობს საგადასახადო პასუხისმგებლობის ზოგადი განმარტება, რომლის მიხედვითაც იგი მოიცავს ყველა სახის პასუხისმგებლობას საგადასახადო დარღვევებისათვის. მათ შორის სისხლის სამართლებრივ პასუხისმგებლობასაც, თუმცა, საგადასახადო კანონმდებლობის დარღვევისათვის სისხლის სამართლებრივ პასუხისმგებლობაზე მხოლოდ მაშინ შეიძლება ვილაპარაკოთ, როცა ადგილი აქვს საგადასახადო დანაშაულს და არა საგადასახადო სამართალდარღვევას. საგადასახადო სამართალდარღვევა არ არის დაკავშირებული დისციპლინურ პასუხისმგებლობასთან. თუმცა საგადასახადო სამართალდარღვევის ჩადენა არ გამოორიცხავს, რომ პასუხისმგებელ პირებს მსგავსი ქმედებისათვის დაეკისროთ დისციპლინური პასუხისმგებლობა.

როგორც უკვე ზემოთ აღინიშნა, საგადასახადო პასუხისმგებლობის საფუძველია საგადასახადო სამართალდარღვევა. სამართლიანი და ეფექტიანი საგადასახადო სისტემის ფორმირების ერთ-ერთი ძირითადი პრინციპი უკავშირდება საგადასახადო სამართალდარღვევას და საგადასახადო პასუხისმგებლობას, კერძოდ, პასუხისმგებლობა საგადასახადო სამართალდარღვევისათვის უნდა იყოს ჩადენილი სამართალდარღვევის ადეკვატური.

საგადასახადო პასუხისმგებლობის მარეგულირებელი სამართლის ნორმა მკაფიოდ უნდა განსაზღვრავდეს დასჯადი ქმედების ამომცნობ ნიშნებს.

იურიდიული პასუხისმგებლობის სხვა სახეებისაგან განსხვავებით, საგადასახადო პასუხისმგებლობის გამოყენებისას არ გათვალისწინება ქმედების გაუფრთხილებელი და განზრახვითი ხასიათი, რაც მის მნიშვნელოვან ხარვეზად შეიძლება მივიჩნიოთ. როგორც წესი, საგადასახადო პასუხისმგებლობა დგება ობიექტური შერაცხვის პრინციპით. უმეტეს შემთხვევებში კი მხედველობაში არ მიიღება იმის გათვალისწინება, გადამხდელის ქმედებაში ადგილი ჰქონდა განზრახვას, თუ სამართალდარღვევა გამოწვეულია უბრალო დაუდევრობით, გამოუცდელობით ან გამოანგარიშებისა და მშვებული მექანიკური შეცდომის შედეგად. სამართალდარღვევის ჩადენის აღნიშნული საფუძვლების გაუმიჯნაობა, პრაქტიკულად ერთნაირ მდგომარეობაში აყენებს გამოუცდელ, უცოდინარ და კრიმინალური ელემენტების მქონე გადამხდელებს. თუმცა მეორეს მხრივ,

პასუხისმგებლობის ცალკეული ზომების გამოყენებას ავტომატიზებული ხასიათი აქვს. ზოგიერთი სამართალდარღვევის აღმოჩენა ელექტრონული სისტემის საშუალებით ხდება და ელექტრონული სისტემის მეშვეობითვე ხდება პასუხისმგებლობის დაკისრება. მაგალითად, დეკლარაციის დაგვიანებით ნარდგენის შემთხვევაში, შემოსავლების სამსახურის ელექტრონულ ბაზაში ავტომატურად აისახება საგადასახადო სამართალდარღვევის ფაქტი, და იგივე ელექტრონული პროგრამის დახმარებით ხდება სამართალდამრღვევ გადამხდელზე შესაბამისი სანქციის დაკისრება. ასეთ შემთხვევებში ლოგიკურია, რომ ელექტრონულ სისტემებს გაუჭირდებათ იმის ამოცნობა, სამართალდარღვევა უბრალო გაუფრთხილებლობით და უყურადღებობით მოხდა, თუ გადამხდელმა განზრახ ჩაიდინა სამართალდარღვევა.

საქართველოს საგადასახადო კოდექსი ნაწილობრივ მაინც ითვალისწინებს ასეთ გარემოებას, შემოაქვს კეთილსინდისიერი გადამხდელის ცნება. საგადასახადო ორგანოს, დავის განმხილველ ორგანოს უფლება აქვს გაათავისუფლოს კეთილსინდისიერი გადამხდელი კანონმდებლობით გათვალისწინებული სანქციისაგან. თუმცა უნდა აღინიშნოს, რომ კოდექსის 269-ე მუხლის ეს ნაწილი ითვალისწინებს სამართალდამრღვევი გადამხდელისათვის უკვე დაკისრებული სანქციისაგან განთავისუფლებას ნაწილობრივ ან სრულად, რასაც გარკვეული პროცედურების გავლა და შესაბამის ორგანოში დასაქმებულ პირთა კეთილი ნება სჭირდება.

საგადასახადო პასუხისმგებლობა თანაბრად ვრცელდება ყველა გადასახადის გადამხდელზე, განურჩევლად მათი საკუთრების, ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმისა და დაქვემდებარებისა. საგადასახადო პასუხისმგებლობის სუბიექტებს წარმოადგენენ უშუალოდ სანარმოები და არასამეწარმეო ობიექტების თანამდებობის პირები (დირექტორები, ფინანსური მენეჯერები, მთავარი ბუღალტრები და ა. შ.). საგადასახადო სამართლის ნორმების დარღვევისათვის, შესაბამისი საფუძვლის არსებობისას, თანამდებობის პირებს შეიძლება დაეკისროთ საქართველოს კანონმდებლობით დადგენილი, როგორც ადმინისტრაციული, ისე სისხლის სამართლის ან სხვა სახის პასუხისმგებლობა.

ჩადენილი სამართალდარღვევისათვის გათვალისწინებულია საგადასახადო სანქცია. „საგადასახადო სანქცია არის პასუხისმგებლობის ზომა, ჩადენილი საგადასახადო სამართალდარღვევისათვის. ერთი და იმავე საგადასახადო სამართალდარღვევისათვის, პირს არ შეიძლება დაეკისროს სხვადასხვა პასუხისმგებლობა ან განმეორებით დაეკისროს პასუხისმგებლობა.“ [5: მუხლი 270]

რამდენიმე საგადასახადო სამართალდარღვევის გამოვლენისას, საგადასახადო სანქცია გამოიყენება თითოეული სამართალდარღვევისათვის ცალ-ცალკე. ამასთანავე, უფრო მკაცრი სანქცია არ შთანთქმავს ნაკლებად მკაცრ სანქციას.

საგადასახადო სამართალდარღვევებისათვის საქართველოს საგადასახადო კოდექსი ითვალისწინებს საგადასახადო სანქციების სახეებს:

- ✓ გაფრთხილება;
- ✓ საურავი;
- ✓ ფულადი ჯარიმა;
- ✓ საქართველოს ეკონომიკური საზღვრის გადაკვეთის უფლების შეზღუდვა;
- ✓ სამართალდარღვევის საქონლის ან/და სატრანსპორტო საშუალების უსასყიდლოდ ჩამორთმევა.

სიტყვიერი გაფრთხილების დროს, სამართალდამრღვევი პირი იძლევა წერილობით დაპირებას, რომ მეორედ აღარ ჩაიდენს მსგავს დარღვევას და ხელს აწერს მასზე. ამ დროს სამართალდამრღვევს აღარ აკისრებენ ფულად ჯარიმას.

„საურავი არის საგადასახადო სანქცია, რომელიც პირს ეკისრება საგადასახადო კანონმდებლობით დადგენილ ვადაში გადასახადის გადასახდელი თანხის გადაუხდელობისათვის. საურავი ერიცხება გადასახადის თანხას, რომელიც არის სხვაობა გადასახადის გადახდელის მიერ შეუსრულებელ საგადასახადო ვალდებულებასა და ზედმეტად გადახდილი გადასახადების ჯამს შორის. საურავის დარიცხვა ხორციელდება თითოეული ვადაგადაცილებული დღისათვის, იმპორტის გადასახდელებზე ვალდებულების წარმოქმნის მე-4 დღიდან, ყველა სხვა შემთხვევაში გადასახადის გადახდის ვადის ამონაწერის დღის მომდევნო დღიდან. ჯარიმას საურავი არ ერიცხება.“ [5: მუხლი 272]

დღეისათვის მოქმედი საგადასახადო კოდექსის მიხედვით საურავი შეადგენს, გადასახადის გადამხდელის მიერ გადაუხდელი ძირითადი გადასახადის თანხის 0,05% ყოველ ვადაგადაცილებულ დღეზე. საურავის დარიცხვა წყდება მისი დარიცხვის ვალდებულების წარმოშობის დღიდან 3 წლის გასვლის შემდეგ.

ფულადი ჯარიმა არის კონკრეტული თანხის ოდენობა, რომელიც შეეფარდება სამართალდამრღვევს, ამა თუ იმ სამართალდარღვევის ჩადენის დროს. ფულადი ჯარიმა შეიძლება გამოსახული იყოს როგორც აბსოლუტურ მაჩვენებელში, მაგ. 500 ლარი, ისე პროცენტულ გამოსახულებაში, მაგ. შემცირებული გადასახადის 1%, ან ორივე ერთად, მაგ. საქონლის თვითღირებულების 1% არანაკლებ/არაუმეტეს 500 ლარისა.

სამართალდარღვევის საქონლის ან/და სატრანსპორტო საშუალების უსასყიდლოდ ჩამორთმევის დროს ხდება მფლობელისთვის ჩამორთმევა და მისი სახელმწიფო საკუთრებაში მიქცევა.

დეკლარაციაში/გაანგარიშებაში არასწორად ნაჩვენები ინფორმაციის გამო გადამხდელს არ დაეკისრება ჯარიმა, თუ იგი საგადასახადო ორგანოს წარუდგენს შესწორებულ დეკლარაციას ან გაანგარიშებას საგადასახადო შემოსემების ჩატარების შესახებ სასამართლოს საგადასახადო ორგანოს შესაბამისი გადანყვეტილების ჩაბარებამდე ან საგადასახადო სამართალდარღვევის ოქმის შედგენამდე.

ამ დროისათვის მოქმედი საქართველოს საგადასახადო კოდექსის მიხედვით, მოკლედ განვიხილოთ, ცალკეული საგადასახადო სამართალდარღვევებისათვის გათვალისწინებული ფინანსური სანქციები.

საქართველოს საგადასახადო კოდექსის შესაბამისად:

„პირის მიერ გადასახადის გადამხდელად აღრიცხვის საქართველოს კანონმდებლობით გათვალისწინებული წესის დარღვევა ინვევს პირის დაჯარიმებას 500 ლარის ოდენობით.“ [5: მუხლი 273]

გადასახადი გადამხდელთა მხრიდან საკმაოდ ხშირ და მნიშვნელოვან საგადასახადო სამართალდარღვევის ისეთ ფაქტებს აქვს ადგილი, როგორც არის საგადასახადო დეკლარაციის/გაანგარიშების წარდგენის ვადის დარღვევა. საგადასახადო ორგანოში საგადასახადო დეკლარაციის/გაანგარიშების წარდგენისათვის საგადასახადო კანონმდებლობით დადგენილი ვადის დარღვევისათვის გათვალისწინებული სანქცია იყოფა ორ ნაწილად: თუ ვადის გადაცილების პერიოდი არ აღემატება 2 თვეს, ინვევს პირის დაჯარიმებას, ამ დეკლარაციის/გაანგარიშების საფუძველზე გადასახდელად დასარიცხი გადასახადის თანხის 5 %-ის ოდენობით. ხოლო თუ ვადის გადაცილების პერიოდი აღემატება 2 თვეს ინვევს - პირის დაჯარიმებას, ამ დეკლარაციის/გაანგარიშების საფუძველზე გადასახდელად დასარიცხი გადასახადის თანხის 10 %-ის ოდენობით. თუ საგადასახადო დეკლარაციის/გაანგარიშების საფუძველზე გადასახდელად დასარიცხი გადასახადის თანხა ნულია, პირს დეკლარაციის წარდგენის ვადის დარღვევისათვის გათვალისწინებული ჯარიმა არ დაეკისრება. კოდექსის აღნიშნული მუხლის ეს რედაქცია არის ახალი და იგი ძალაში შევიდა 2019 წლის 1 იანვრიდან. უნდა აღინიშნოს, რომ ძველი რედაქციის მიხედვით ეს მუხლი უფრო მკაცრი იყო და იგი შემდეგნაირად იყო ჩამოყალიბებული: „საგადასახადო ორგანოში საგადასახადო დეკლარაციის/გაანგარიშების წარდგენისთვის საქართველოს საგადასახადო კანონმდებლობით დადგენილი ვადის დარღვევა, ინვევს პირის დაჯარიმებას ამ დეკლარაციის/გაანგარიშების საფუძველზე გადასახდელად დასარიცხი გადასახადის თანხის 5 პროცენტის ოდენობით ყოველ დაგვიანებულ სრულ/არასრულ თვეზე (არასრული თვეები ერთ თვედ ჯამდება). ამასთანავე, მთელ დაგვიანებულ პერიოდზე გამოანგარიშებული სანქციის ჯამური თანხა არ უნდა აღემატებოდეს გადასახდელად დასარიცხი გადასახადის თანხის 30 პროცენტს. გამოანგარიშებული სანქციის ჯამური თანხა არ უნდა იყოს 50 ლარზე ნაკლები.“ [5: მუხლი 274]

ზემოთ აღნიშნული ცვლილებით ამ მუხლით გათვალისწინებული ფინანსური სანქცია მნიშვნელოვნად შერბილდა და იგი გადასახადების გადამხდელისათვის სასიკეთო ცვლილებას წარმოადგენს. მაგალითისათვის განვიხილოთ როგორ მოქმედებს ეს ცვლილება გადასახადის გადამხდელზე რეალურად.

კომპანია X-მა 2019 წლის იანვრის საშემოსავლო გადასახადის დეკლარაცია არ წარადგინა 2019 წლის 15 თებერვლის ჩათვლით. დეკლარაციის საფუძველზე გადასახდელად დასარიცხი გადასახადის თანხა შეადგენდა 5000 ლარს. კომპანიამ იანვრის თვის აღნიშნული დეკლარაცია შემოსავლების სამსახურში წარადგინა დაგვიანებით 2019 წლის 25 მარტს. ამ შემთხვევაში სსკ-ის 273-ე მუხლის პირველი ნაწილის ახალი რედაქციის შესაბამისად კომპანია დაჯარიმდება 250 ლარით



($5000 * 5\% = 250$), ძველი რედაქციის შესაბამისად კი არასრულ თვეზე ჯამში ჯარიმის სახით დაერიცხებოდა 500 ლარი ($5000 * 5\% * 2 = 500$). სხვა შემთხვევაში, თუ წარდგენის ვადა აღემატება 2 თვეს მაქსიმალური ჯარიმაც კომპანიას შეიძლება დაეკისროს ახალი რედაქციის შესაბამისად არის $5000 * 10\% = 500$ ლარი, ხოლო ძველი რედაქციის მიხედვით მაქსიმალური ჯარიმის თანხა იქნებოდა $5000 * 30\% = 1500$ ლარი.

გადასახადი გადამხდელთა მხრიდან გავრცელებულ სამართალდარღვევას წარმოადგენს საგადასახადო დეკლარაციაში/გაანგარიშებაში გადასახადის შემცირება რასაც სსკ-ის 275-ე მუხლი ითვალისწინებს. სსკ-ში 2019 წლის 1 იანვრიდან ძალაში შესული აღნიშნული მუხლით მნიშვნელოვანი ცვლილებებია ამ ტიპის საგადასახადო სამართალდარღვევისთვისაც. კერძოდ, კი, პირის მიერ საგადასახადო დეკლარაციაში/გაანგარიშებაში გადასახადის თანხის შემცირება, თუ იგი გამოწვეულია საგადასახადო კონტროლის განმახორციელებელი ორგანოს მიერ პირის საგადასახადო ვალდებულების წარმოშობის მომენტის (პერიოდის) შეცვლით, იწვევს პირის დაჯარიმებას შემცირებული გადასახადის თანხის 10 პროცენტის ოდენობით. მოქმედი მუხლის მიხედვით საგადასახადო დეკლარაციაში/გაანგარიშებაში გადასახადის შემცირება, თუ შემცირებული გადასახადის თანხა ამ დეკლარაციაში/გაანგარიშებაში აღნიშნული გადასახადის თანხის 5 პროცენტს არ აღემატება, იწვევს დაჯარიმებას შემცირებული გადასახადის თანხის 10 პროცენტის ოდენობით. საგადასახადო დეკლარაციაში/გაანგარიშებაში გადასახადის შემცირება, თუ შემცირებული გადასახადის თანხა ამ დეკლარაციაში/გაანგარიშებაში აღნიშნული გადასახადის თანხის 5 პროცენტზე მეტია და 20 პროცენტს არ აღემატება, იწვევს დაჯარიმებას შემცირებული გადასახადის თანხის 25 პროცენტის ოდენობით. გარდა ზემოთ აღნიშნული შემთხვევებისა, საგადასახადო დეკლარაციაში/გაანგარიშებაში გადასახადის თანხის შემცირება, იწვევს დაჯარიმებას შემცირებული გადასახადის თანხის 50 პროცენტის ოდენობით.

ამ მუხლის ძველი რედაქცია კი ჯარიმის ერთიან

განაკვეთს, შემცირებული გადასახადის თანხის 50 პროცენტს ითვალისწინებდა და იგი არ იყო დიფერენცირებული შემცირებული თანხის მოცულობის მიხედვით.

პირის მიერ საგადასახადო დეკლარაციაში/გაანგარიშებაში შესამცირებლად გამოანგარიშებული თანხის/დაბრუნებას დაქვემდებარებული თანხის გაზრდა ამ დეკლარაციაში/გაანგარიშებაში გადასახადის შემცირებად განიხილება და იწვევს პირის დაჯარიმებას შემცირებული თანხის დიფერენცირებულობის გათვალისწინებით შესაბამისი პროცენტული განაკვეთებით. ძველი რედაქციის მიხედვით კი ამგვარი შემცირება იწვევდა პირის დაჯარიმებას შემცირებული გადასახადის თანხის 10 პროცენტის ოდენობით, თუ იგი გამოწვეულია საგადასახადო კონტროლის განმახორციელებელი ორგანოს მიერ პირის საგადასახადო ვალდებულების წარმოშობის მომენტის (პერიოდის) შეცვლით და სხვა შემთხვევებში შემცირებული თანხის 50 პროცენტის ოდენობით.

სამართალდარღვევების მნიშვნელოვან ნაწილს წარმოადგენს იმის განსაზღვრა, თუ ჩადენილი საგადასახადო სამართალდარღვევისათვის როდის ეკისრება პირს პასუხისმგებლობა საქართველოს სისხლის სამართლის კანონმდებლობით დადგენილი წესის მიხედვით. პირის მიერ საგადასახადო დეკლარაციაში გადასახადის თანხის 100 000 ლარზე მეტით შემცირება მიიჩნევა გადასახადისგან თავის არიდებად და იწვევს პასუხისმგებლობას საქართველოს სისხლის სამართლის კანონმდებლობით დადგენილი წესით (სსკ მუხლი 218). ამასთან 100 000 ლარი ფორმირებული უნდა იყოს ძირითადი გადასახდელი თანხით და მასში არ გაითვალისწინება დარიცხული ჯარიმისა და საურავის თანხა. საგადასახადო სამართალდარღვევისათვის გათვალისწინებული სისხლის სამართლის პასუხისმგებლობის 100 000 ლარიანი ზღვარი ამოქმედდა 2017 წლის 14 ივლისიდან. მანამდე მოქმედი მუხლის მიხედვით კი ამდაგვარი ზღვარი იყო 50 000 ლარი. კოდექსის 276-ე მუხლს დაემატა ახალი მეხუთე პუნქტი, რომლის მიხედვითაც, საგადასახადო შემოწმების შედეგად ამ სამართალდარღვევის (275 მუხლის) შესაბამისად შეფარდებული ჯარიმების ჯამური ოდენობა არ უნდა აღემატებოდეს ამ საგადასახადო

შემომწმების შედეგად გადასახდელად დარიცხული გადასახადების თანხების ოდენობას.

კოდექსში ცალკე არის განხილული საგადასახადო ორგანოს უფლებამოსილი პირისათვის წინააღმდეგობის განწევისთვის ჯარიმების ოდენობა. საგადასახადო ორგანოს ან აღსრულების ეროვნული ბიუროს უფლებამოსილი პირისათვის წინააღმდეგობის განწევა, მისი კანონიერი მოთხოვნის უგულვებელყოფა, რამაც შეაფერხა საქართველოს საგადასახადო კანონმდებლობით გათვალისწინებული ღონისძიების განხორციელება, იწვევს პირის დაჯარიმებას 800 ლარის ოდენობით. განმეორებით ჩადენილი ამგვარი ქმედება კი ყოველ შემდგომ განმეორებაზე იწვევს, პირის დაჯარიმებას 2000 ლარის ოდენობით. პირის მიერ საგადასახადო ორგანოსთან შეთანხმების გარეშე, ყადაღადადებული ქონების განკარგვა ან საგადასახადო ორგანოს ან აღსრულების ეროვნული ბიუროს მიერ დადებული ლუქის ახსნა - იწვევს მის დაჯარიმებას 4000 ლარით.

საგადასახადო ორგანოს მიერ ამ კოდექსით დადგენილი წესით მოთხოვნის შემთხვევაში სააღრიცხვო დოკუმენტაციის ან/და დაბეგვრასთან დაკავშირებული ინფორმაციის, აგრეთვე საგადასახადო ორგანოს ან აღსრულების ეროვნული ბიუროს მიერ მითითებულ ვადაში ქონების ნუსხის წარუდგენლობა - იწვევს პირის დაჯარიმებას 400 ლარის ოდენობით, ხოლო განმეორებით ჩადენისას, ყოველ შემდგომ განმეორებაზე - იწვევს პირის დაჯარიმებას 1000 ლარის ოდენობით. ერთობლივი შემოსავლიდან გამოსაქვითი ხარჯების გაზრდის მიზნით პირის მიერ საგადასახადო ორგანოსათვის არასწორი ინფორმაციის მიწოდება სასაქონლო-მატერიალური ფასეულობის ჩამოწმების თაობაზე - იწვევს პირის დაჯარიმებას წარდგენილი ინფორმაციის შედეგად დაუდასტურებელი სასაქონლო-მატერიალური ფასეულობის სააღრიცხვო ღირებულებით.

მაგალითად შპს X-მა წარმოების პროცესში მიიღო სასაქონლო-მატერიალური ფასეულობების წარჩენები და დაზიანებული ნედლეული, რომლებიც შემდგომი გამოყენებისათვის უფარგისია. კომპანიაში მოხდა აღნიშნული ნედლეულისა და წარჩენების იდენტიფიცირება და აწონვა. ბუღალტერმა მიაწოდა შესაბამისი ინფორმაცია შემოსავლების სამსახურს და მოითხოვა უფარგის სასაქონლო-მატერიალური ფასეულობის ჩამოწმება. შემოსავლების სამსახურის უფლებამოსილი წარმომადგენელი მივიდა კომპანიაში, რათა დაედასტურებინა კომპანიის მიერ მიღებული ინფორმაცია, მაგრამ აღმოჩნდა, რომ სასაქონლო-მატერიალური ფასეულობის ჩამოწმების განცხადებაში მითითებული ერთ-ერთი საქონელი, ოქროსფერი ძაფი არ აღმოჩნდა საკმარისი ოდენობით, განცხადებაში მითითებული იყო რომ კომპანია ითხოვდა 100 კგ ოქროსფერი ძაფის ჩამოწმებას, რომლის ერთეულის თვითღირებულება არის 9,5 ლარი. შემოსავლების სამსახურის უფლებამოსილი წარმომადგენლის თანდასწრებით ძაფის აწონვის შედეგად აღმოჩნდა მხოლოდ 80 კგ. 20 კგ არის დანაკლისი, რისთვისაც კომპანიას დაეკისრება ჯარიმა - $20 \times 9,5 = 190$ ლარის ოდენობით.

უსაქონლო ოპერაციის ან ფიქტიური გარიგების

შედეგად ან ყალბი დღგ-ის ჩათვლის დოკუმენტით ჩათვლის განხორციელებისას პირი ჯარიმდება ჩათვლილი გადასახადის თანხის 200 პროცენტის ოდენობით. მაგალითად შპს X-მა ფიქტიური გარიგების შედეგად მიიღო 1000 ლიტრის სანვავის, 2400 ლარის სპეციალური ანგარიშ-ფაქტურა. უსაქონლო ოპერაციის შედეგად მიღებული და ჩათვლილი დღგ-ის თანხა შეადგენდა 366,10 ლარი. საგადასახადო ორგანომ, შემომწმებისას აღმოაჩინა აღნიშნული ფაქტი და შესაბამისად დააჯარიმა კომპანია ჩათვლილი დღგ-ის თანხის 200 %-ით ანუ 732,2 ლარით.

ზედმეტად გადახდილი დღგ-ის ავტომატურად დაბრუნების ცვლილების შემდეგ, გადასახადის გადამხდელებში სამწუხაროდ გაიზარდა ფიქტიური ოპერაციების რაოდენობა, რის შედეგადაც ოპერაციის ერთ მხარეს პირადი აღრიცხვის ბარათზე აღმოაჩნდება ზედმეტობა, რომლის დაბრუნების შესახებაც გადამხდელი ავსებს განაცხადს. ამგვარი გზების მეშვეობით გადამხდელთა გარკვეული კატეგორია ცდილობს უკანონოდ მიიღოს თანხები სახელმწიფო ბიუჯეტიდან. მსგავსი ფაქტების ზრდის გამო, შემოსავლების სამსახური იძულებული გახდა გაეტარებინა პრევენციული ღონისძიებები. შემოსავლების სამსახურში შეიქმნა სპეციალური სამმართველო, დაახლოებით 100 თანამშრომლით, რომელიც ახორციელებს გადამხდელების მიერ წარდგენილი იმ დეკლარაციების შესწავლას, რომლებსაც წარმოეშობათ ზედმეტობა პირადი აღრიცხვის ბარათზე. აღნიშნული სამმართველო სწავლობს გადამხდელის პირადი აღრიცხვის ბარათს, საჭიროების შემთხვევაში ხდება გადამხდელთან დაკავშირება და ახსნა - განმარტების მიღება თუ რის საფუძველზე წარმოეშვათ დღგ-ის ზედმეტობა.

ერთ-ერთი ყველაზე მეტად გავრცელებული სამართალდარღვევები უკავშირდება საკონტროლოსალარო აპარატების გამოყენების წესის დარღვევას. შესაბამისად, კოდექსში ცალკე მუხლი აქვს დათმობილი ამგვარი სამართალდარღვევებისთვის გათვალისწინებული სანქციების განსაზღვრას - მუხლი 281. მომხმარებელთან ნაღდი ფულით ანგარიშსწორებისას საკონტროლო-სალარო აპარატის გარეშე მუშაობა - იწვევს გადასახადის გადამხდელის დაჯარიმებას 200 ლარის ოდენობით. ხოლო მომხმარებელთან ნაღდი ფულით ანგარიშსწორებისას საკონტროლო-სალარო აპარატის გამოყენებლობა - იწვევს პირის დაჯარიმებას 200 ლარის ოდენობით. თუ პირმა მოახდინა ჩეკში ფაქტობრივად გადახდილზე ნაკლები თანხის ჩვენება, აღნიშნული სამართალდარღვევა გამოიწვევს მის დაჯარიმებას 200 ლარის ოდენობით. გადასახადის გადამხდელის მიერ საკონტროლო-სალარო აპარატის (გარდა GPRS-ის და CRYPTO-ს მოდულის ფისკალური საკონტროლო-სალარო აპარატებისა) დაკარგვა, თუ დადგენილი არ არის, რომ ეს გამოწვეულია სხვა პირის მიერ ჩადენილი მართლსაწინააღმდეგო ქმედებით, იწვევს გადასახადის გადამხდელის დაჯარიმებას 3000 ლარის ოდენობით. ამგვარი ქმედების განმეორებით ჩადენისას საგადასახადო სამართალდარღვევის გამოვ-

ლენიდან 60 დღის განმავლობაში, ინვესტს გადასახადის გადამხდელის დაჯარიმებას 6000 ლარის ოდენობით.

დღგ-ის გადასახადი არის საგადასახადო შემოსავლების ძირითადი ნაწილი, 2018 წლის ბიუჯეტის საგადასახადო შემოსავლების 42% ფორმირებული იყო სწორედ დღგ-ს გადასახადით. შესაბამისად, კანონმდებელმა ცალკე მუხლად განსაზღვრა დღგ-ის გადასახადთან დაკავშირებული სამართალდარღვევები და შესაბამისი ჯარიმები. დღგ-ის გადამხდელად რეგისტრაციის გარეშე საქმიანობა - ინვესტს პირის დაჯარიმებას რეგისტრაციის გარეშე საქმიანობის პერიოდში განხორციელებული დღგ-ით დასაბეგრი ოპერაციების (გარდა გათავისუფლებული ოპერაციებისა) თანხის 5 პროცენტის ოდენობით. ამ ჯარიმის გამოყენების შემთხვევაში დეკლარაციის დაგვიანებით წარდგენისათვის გათვალისწინებული ჯარიმა არ გამოიყენება. მაგალითად, ინდივიდუალური მენარმის ბულალტერს მხედველობიდან გამორჩა, რომ უწყვეტი 12 კალენდარული თვის განმავლობაში განხორციელებული დასაბეგრი ბრუნვის ჯამმა გადააჭარბა 100000 ლარს, და პირი ვალდებული იყო დარეგისტრირებულიყო დღგ-ის გადამხდელად. პირს დღგ-ს გადამხდელად სავალდებულო რეგისტრაციის ვალდებულება წარმოეშვა 2018 წლის 10 მარტს. ასევე წარმოეშვა მარტის თვის დღგ-ის დეკლარაციის წარდგენის ვალდებულება. აღნიშნული ფაქტი ბულალტერმა აღმოაჩინა მხოლოდ 2019 წლის თებერვალში. შესაბამისად ინდივიდუალურმა მენარმემ საგადასახადო ორგანოს მიმართა დღგ-ის სავალდებულო რეგისტრაციისათვის. რეგისტრაციის შემდეგ პირმა წარადგინა კუთვნილი დღგ-ის დეკლარაციები, თუმცა ამ შემთხვევაში ინდ. მენარმეს არ დაეკისრა დეკლარაციის წარუდგენლობისთვის გათვალისწინებული ჯარიმა.

საქონლის/მომსახურების მიმწოდებლის მიერ მყიდველის მოთხოვნისას მასზე საგადასახადო ანგარიშ-ფაქტურის გაუცემლობა - ინვესტს პირის დაჯარიმებას დასაბეგრი ოპერაციის მიხედვით დღგ-ის თანხის 100 პროცენტის ოდენობით. ამასთან საქართველოს საგადასახადო კოდექსის 175-ე მუხლის მიხედვით მყიდველის მიერ ანგარიშ-ფაქტურის მოთხოვნისას, გამყიდველის მიერ მისი გამომწერის ვადა არის 30 კალენდარული

დღე. პირის მიერ ფიქტიური გარიგების/უსაქონლო ოპერაციის ამსახველი ან ყალბი საგადასახადო ანგარიშ-ფაქტურის გამომწერა - ინვესტს საგადასახადო ანგარიშ-ფაქტურის გამომწერი/გამცემი პირის დაჯარიმებას საგადასახადო ანგარიშ-ფაქტურაში მითითებული დღგ-ის თანხის 200 პროცენტის ოდენობით.

გავრცელებული სამართალდარღვევების შემდეგ სახეს წარმოადგენს, საქონლის დოკუმენტების გარეშე ტრანსპორტირება, რელიზაცია და აღურიცხველობა. სამეწარმეო საქმიანობისათვის საქონლის სასაქონლო ზედნადების გარეშე ტრანსპორტირება, მყიდველის მოთხოვნისას სასაქონლო ზედნადების გაუცემლობა ან საქონლის შექმნისას სასაქონლო ზედნადების მიღებაზე უარის თქმა, თუ სასაქონლო ზედნადების გარეშე ტრანსპორტირებული ან მიწოდებული/მისაწოდებელი საქონლის საბაზრო ღირებულება არ აღემატება 10 000 ლარს, ინვესტს პირის დაჯარიმებას 500 ლარის ოდენობით, ამგვარი ქმედების განმეორებით ჩადენისას 5000 ლარით. ხოლო თუ სასაქონლო ზედნადების გარეშე ტრანსპორტირებული ან მიწოდებული/მისაწოდებელი საქონლის საბაზრო ღირებულება 10 000 ლარს აღემატება, ინვესტს პირის დაჯარიმებას 10 000 ლარის ოდენობით. სამეწარმეო საქმიანობისათვის მრგვალი ხე-ტყის (მორის), ხე-მცენარის ან მათი პირველადი გადამუშავების პროდუქტების სასაქონლო ზედნადების გარეშე ტრანსპორტირება, მყიდველის მოთხოვნისას სასაქონლო ზედნადების გაუცემლობა ან საქონლის შექმნისას სასაქონლო ზედნადების მიღებაზე უარის თქმა, თუ სასაქონლო ზედნადების გარეშე ტრანსპორტირებული ან მიწოდებული /მისაწოდებელი (ჩვეულებრივ საქონლის შემთხვევაში მიწოდებული არ წერია) მრგვალი ხე-ტყის (მორის), ხე-მცენარის ან მათი პირველადი გადამუშავების პროდუქტების საბაზრო ღირებულება ა) არ აღემატება 1000 ლარს, ინვესტს პირის დაჯარიმებას 500 ლარის ოდენობით და საქონლის ჩამორთმევას, ბ) აღემატება 1000 ლარს, მაგრამ არ აღემატება 10000 ლარს, ინვესტს პირის დაჯარიმებას 5000 ლარის ოდენობით და საქონლის ჩამორთმევას, გ) აღემატება 10000 ლარს, ინვესტს პირის დაჯარიმებას 10 000 ლარის ოდენობით და საქონლის ჩამორთმევას.





გადასახადის გადამხდელთან სააღრიცხვო დოკუმენტაციაში აღურიცხველი და პირველადი საგადასახადო დოკუმენტის გარეშე სასაქონლო-მატერიალური ფასეულობების გამოვლენა - ინვესს პირის დაჯარიმებას გამოვლენის მომენტში ამ სასაქონლო-მატერიალური ფასეულობების საბაზრო ღირებულების 50 პროცენტის ოდენობით, ხოლო თუ სასაქონლო-მატერიალური ფასეულობების საბაზრო ღირებულება 1000 ლარს არ აღემატება - 200 ლარის ოდენობით, ამგვარი ქმედება განმეორებით ჩადენის შემთხვევაში, ინვესს პირის დაჯარიმებას ყოველ შემდგომ განმეორებაზე 400 ლარის ოდენობით.

გადასახადის გადამხდელთან საგადასახადო კოდექსით გათვალისწინებული დანაკლისის გამოვლენა ჩაითვლება მისი აღმოჩენის მომენტში საბაზრო ფასით განხორციელებულ მიწოდებად. ამასთანავე, თუ სასაქონლო-მატერიალური ფასეულობების დანაკლისი საგადასახადო ორგანოს მიერ ინვენტარიზაციის შედეგად გამოვლინდა, პირი დამატებით ჯარიმდება ამ სასაქონლო-მატერიალური ფასეულობების საბაზრო ღირებულების 10 პროცენტის ოდენობით. მაგალითად შპს X-მა მიმდინარე შიდა ინვენტარიზაციის შედეგად აღმოაჩინა ზედმეტობა 5000 ლარის თვითღირებულების სასაქონლო-მატერიალური მარაგი. კომპანიამ უნდა განსაზღვროს დანაკლისი მარაგის საბაზრო ღირებულება, ვთქვათ მის საბაზრო ღირებულება არის 6000 ლარი. კომპანიამ დანაკლისის აღმოჩენის მომენტში თითონ უნდა მოახდინოს მისი დეკლარირება და შესაბამისი გადასახადის გადახდა. შესაბამისად ითვლება, რომ კომპანიამ მოახდინა 6000 ლარის მარაგის რეალიზება. აღნიშნული დანაკლისის დეკლარირებას კომპანია ახდენს ორ დეკლარაციაში. დღგ-ის დეკლარაციაში დანაკლისი დაიბეგრება $(6000/1,18) * 0,18 = 915,25$. ასევე აღნიშნული დანაკლისი კომპანიამ უნდა დაადეკლარიროს მოგების დეკლარაციაშიც. კუთვნილი მოგების გადასახადი არის $(6000/0,85) * 15\% = 1058,82$. ანუ კომპანიას აღმოჩენილი დანაკლისის გამო მოუწევს $915,25 + 1058,82 = 1974,07$ ლარის გადახდა. აღნიშნულ დანაკლისს თუ აღმოაჩენს საგადასახადო ორგანო, კომპანია დამატებით დაჯარიმდება 6000 ლარის 10%-ით ანუ 600 ლარით, ასევე, დეკლარაციებში გადასახადის შემცირებისათვის გათვალისწინებული ჯარიმით და შესაბამისი საურავი

ვადაგადაცილებული დავალიანებისათვის. აღსანიშნავია, რომ დანაკლისის შემთხვევაში 10%-იანი ჯარიმა გათვალისწინებულია მხოლოდ სასაქონლო-მატერიალური ფასეულობებისათვის და კოდექსში არაფერია წერია ძირითადი საშუალებების დანაკლისის აღმოჩენის შემთხვევაში დასაკისრებელი ჯარიმის შესახებ. საგადასახადო ორგანოში გავრცელებული პრაქტიკით, საგადასახადო შემოსემების დროს ძირითადად ინიშნება სწორედ სასაქონლო-მატერიალური მარაგების ინვენტარიზაცია. შესაბამისად, ჩვენის აზრით, მნიშვნელოვანია ამ კუთხით მუშაობის გაგრძელება და შესაბამისი სასაქონლო-მატერიალური ფასეულობების დანაკლისი განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია წარმოების სექტორისათვის. წარმოების/ტრანსპორტირების/შენახვის პროცესში მრავალი პროდუქტი თავისი ბუნებრივ-ტექნიკური მახასიათებლებიდან გამომდინარე აქვს დანაკარგები. მსგავს დანაკარგებს ეწოდება ნორმირებული დანაკარგები, რომელიც არ ექვემდებარება არანაირი გადასახადით დაბეგვრას. საგადასახადო ორგანოს, სამწუხაროდ, მხოლოდ რამდენიმე პროდუქტზე აქვს მსგავსი დანაკარგების მაქსიმალური ზღვრული ოდენობები განსაზღვრული. შემოსავლების სამსახურის უფროსის ბრძანებით, დანაკარგების მაქსიმალური ზღვრული ოდენობები განსაზღვრულია შემდეგ პროდუქტებზე და სფეროებზე:

- ✓ მეტალურგია;
- ✓ აქციზური მარკები;
- ✓ ბამბა;
- ✓ თხილი;
- ✓ მინის წარმოება;
- ✓ ნავთობისა და ნავთობპროდუქტების რაოდენობის გაზომვის მეთოდების დასაშვები ცდომილების ნორმები;
- ✓ შაქრის წარმოება;
- ✓ მარცვლეული;
- ✓ კვერცხის წარმოება;
- ✓ თაბაშირ-მუყაოს ფილების წარმოებისას თაბაშირის ქვის ნედლეულის თერმული დამუშავება;
- ✓ ნატურალური წვენი წარმოება;

- ✓ ჩაუმქრალი კირის წარმოება;
- ✓ ნავთობპროდუქტების ბუნებრივი დანაკარგების ნორმები;

ეს ნორმებიც სამწუხაროდ ხშირად არარელევანტურია და აცდენილია რეალობისაგან. გარდა ამისა საქართველოში კანონმდებლობის დონეზე ჯერ კიდევ არ გვაქვს ისეთი პროდუქტების დანაკარგების ოდენობები დადგენილი, როგორებიცაა: ჩაი, ციტრუსი, რძის პროდუქტები, ზღვის პროდუქტები, ხორცი და ა. შ. ამის გამო, კომპანიებს ხშირად უწევთ გასწიონ დიდი ფინანსური ხარჯები და თვითონ დაადგინონ ნორმირებული დანაკარგები, ან დაელოდონ საგადასახადო შემონმებას და შემონმებლის სუბიექტურ დამოკიდებულებას ამ საკითხისადმი. ახლო წარსულში ფინანსთა სამინისტრომ წამოაყენა ინიციატივა, რათა მოეხდინათ აღნიშნული საკითხის სრულყოფა. მათ შესთავაზეს მწარმოებლებს თავად გადაეცათ შესაბამისი სახელმწიფო უწყებისათვის, თავიანთ ნარმოებაში გამოყენებული ნედლეულის დანაკარგების ზღვრული ოდენობები, რომლებიც დამუშავდებოდა შესაბამისი დარგის სპეციალისტების ჩართულობით, შედეგად მივიღებდით სრულყოფილ მონაცემებს, რომელთა საფუძველზეც მოხდებოდა მწარმოებლის შემონმება. თუმცა აღნიშნული ინიციატივა სამწუხაროდ, კვლავაც, მხოლოდ სანყისი შეთავაზების სტადიაზეა.

საქართველოს საგადასახადო კოდექსის 291-ე მუხლით განსაზღვრულია სხვა ჯარიმის ცნება, პირის მიერ ამ კოდექსით გათვალისწინებული ვალდებულების შეუსრულებლობა, რისთვისაც ამავე კოდექსით გათვალისწინებულია პასუხისმგებლობა, მაგრამ არ არის განსაზღვრული ჯარიმის ოდენობა, ინვეს დაჯარიმებას 100 ლარის ოდენობით. სამართალდარღვევების კუთხით, ეს მუხლი ერთ-ერთი ყველაზე ბუნდოვანი და დასაკონკრეტებელია. საგადასახადო კანონმდებლობის ისეთი ქმედებების შეუსრულებლობისათვის, რისთვისაც კონკრეტულად არ არის გათვალისწინებული ჯარიმა, გამოიყენება აღნიშნული მუხლი. მაგალითად განაცემთა ინფორმაციაში თუ არასწორად, ან არასრულადაა მოცემული სარგებლის მიმღები პირების ვინაობა, შეიძლება გადამხდელი დაჯარიმდეს 100 ლარით. თუ საგადასახადო შემონმებისას აღმოჩნდა, რომ პირობითად აგვისტოს თვის დღგ-ის დეკლარაციაში, ანგარიშ-ფაქტურების რეესტრში პირს შეეძლო აესახა ანგარიშ-ფაქტურა/სპეციალური ანგარიშ-ფაქტურა (მიება შესაბამის დეკლარაციაზე) მაგრამ არ ასახა, პირი შეიძლება დაჯარიმდეს 100 ლარით.

ამრიგად, ერთის მხრივ მნიშვნელოვანი საკითხია გადასახადის გადამხდელების ცნობიერებისა და მათში საგადასახადო კულტურის ამაღლება. გადასახადის გადამხდელი, უნდა ხედავდეს, რომ მის მიერ გადახდილი გადასახადით უმჯობესდება როგორც ინდივიდუალურად მისი, ისე ზოგადად ქვეყნის მდგომარეობა. მეორეს მხრივ, გადამხდელებმა უნდა გაიაზრონ, რომ მათ მიერ გადახდილი გადასახადი სახელმწიფოს მიერ დანესებული „ხარკი“ კი არ არის, არამედ მათი სოციალური პასუხისმგებლობის ნაწილია. ვფიქრობთ, რომ

გადასახადების სრულად და დროულად გადახდის აუცილებლობისა და მისი სარგებლიანობის შესახებ, საზოგადოების მეტი ინფორმირებულობა ხელს შეუწყობს ამ პრობლემის ნაწილობრივ მოგვარებას და ქვეყანაში საგადასახადო ცნობიერების ამაღლებას.

საგადასახადო სამართალდარღვევების ეფექტიანი სისტემის ჩამოყალიბების მნიშვნელოვან ელემენტს წარმოადგენს, თვით მაკონტროლებლების მაღალი კვალიფიკაცია. 2018 წელს აუდიტის დეპარტამენტის მიერ განხორციელებული 4061 შემონმებიდან დავების დეპარტამენტში გასაჩივრდა 2221 შემთხვევა, მათგან 3,2% სრულად ხოლო 62% ნაწილობრივ დაკმაყოფილდა. 4061 შემონმებიდან აუდიტის დეპარტამენტის ხარისხის კონტროლის სამმართველოში მოხდა 844 აქტის ხარისხის კონტროლი, ხოლო საგადასახადის გადამხდელის სასარგებლოდ შემცირებულმა თანხამ 4 225 407 ლარი შეადგინა. აუდიტის დეპარტამენტის მიერ არასწორად დარიცხული თანხების უდიდესი ნაწილი ჯარიმების არასწორად განსაზღვრაზე მოდის. მიგვაჩნია, რომ უფრო ეფექტური იქნება, თუ შემოსავლების სამსახურის აუდიტის დეპარტამენტში შეიქმნება შემონმების ობიექტების მიხედვით სპეციალიზებული ჯგუფები, რომლებიც ორიენტირებული იქნებიან კონკრეტული საქმიანობის განმახორციელებელ პირებზე, მაგალითად: სამშენებლო კომპანიებზე, სამედიცინო სფეროს წარმომადგენლებზე, კვების მრეწველობაზე და ა. შ. შედეგად მოხდება მაკონტროლებელი აუდიტორების სპეციალიზაცია და კვალიფიკაციის ამაღლება, რაც საგადასახადო შემონმებას უფრო სრულყოფილს, ეფექტურს და სამართლიანს გახდის. იმ შემთხვევაში, თუ საგადასახადო შემონმება ტარდება პირთან, რომელიც სხვადასხვა სფეროში საქმიანობს, აუდიტის ჯგუფში უნდა შევიდეს შესაბამისი სფეროს სპეციალისტები. ვფიქრობთ, ამგვარად მოხდება ერთის მხრივ, საგადასახადო ორგანოს უფლებამოსილი პირის მიერ შედგენილი საგადასახადო შემონმების აქტის ხარისხის ამაღლება და მეორეს მხრივ, შემცირდება საგადასახადო დავებთან დაკავშირებული რესურსების ხარჯვა.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. გაბისონია ი. „საგადასახადო სამართალი - გადასახადის გადამხდელის უფლებების დაცვის მექანიზმები“, თბილისი, 2013 წ.;
2. როგავა ზ. „საგადასახადო სამართალი“ (ნიგნი პირველი და მეორე), თბილისი, 2017წ.;
3. „საქართველოს სამოქალაქო კოდექსი“, თბილისი, 2017წ.;
4. „საქართველოს კონსტიტუცია“, თბილისი, 1995წ.;
5. „საქართველოს საგადასახადო კოდექსი“, თბილისი, 2010წ.;
6. ფუტკარაძე ს. „საქართველოს საგადასახადო სისტემა და მისი სრულყოფის პრობლემები თანამედროვე ეტაპზე“ (დისერტაცია), ბათუმი, 2012წ.;
7. ქორჩილავა რ. „საგადასახადო ადმინისტრირების ეფექტიანობის ამაღლების ეკონომიკურ-ფსიქოლოგიური ასპექტები“ (დისერტაცია) თბილისი, 2014 წ.

ლიდერობის როლური დიფერენციაცია და ემოციური ინტელექტი

რეზიუმე

სტატიაში საუბარია, ლიდერობის ორი ფუნდამენტური როლის - ინსტრუმენტული და ექსპრესიული ლიდერის ემოციური ინტელექტის შესახებ. ცნობილია, რომ ლიდერობის პროცესის გაგების საქმეში, მნიშვნელოვანია ემოციური ინტელექტი. შესაბამისად კვლევის მიზანს წარმოადგენდა გარკვევა იმისა, ახდენს თუ არა გავლენას ემოციური ინტელექტი ინსტრუმენტულ (საქმიან) და ექსპრესიულ (ემოციურ) ლიდერობაზე.

კვლევა ჩატარდა თბილისის სამ უმაღლეს სასწავლებელში. სულ გამოიკითხა 572 სტუდენტი. ლიდერობის გამოსავლენად გამოყენებულ იქნა მორენოს სოციომეტრიული მეთოდი, ხოლო ემოციური ინტელექტის შესასწავლად ჩატარდა ჩვენს მიერ ქართულ პოპულაციაზე აპრობირებული ს. ბელიაევის ემოციური ინტელექტის საკვლევი ტესტი.

მიღებული მონაცემების ემპირიული ანალიზის შედეგად გაირკვა, რომ სტრუქტურულ ჯგუფებში ადგილი აქვს ლიდერობის როლურ დიფერენციაციას, ანუ ჯგუფში ინსტრუმენტული და ექსპრესიული ლიდერის როლებს სხვადასხვა პიროვნებები ახორციელებენ. ასევე გაირკვა, რომ ექსპრესიული ლიდერის ემოციური ინტელექტი უფრო მაღალია, ვიდრე ინსტრუმენტული ლიდერისა. ხოლო ჯგუფური საქმიანობის ინსტრუმენტულ და ექსპრესიულ სფეროში აუტსაიდერის ემოციური ინტელექტი ყველაზე დაბალია.

საკვანძო სიტყვები: ლიდერობის პრობლემა; ემოციური ინტელექტი; ინსტრუმენტული და ექსპრესიული ლიდერი.

LEADERSHIP ROLE DIFFERENTIATION AND EMOTIONAL INTELLIGENCE

Tamar Adeishvili

Assistant to Sokhumi State University

RESUME

The article deals with the two fundamental roles of leadership – emotional intellect of the instrumental and expressive leaders. It’s known that in understanding of the process of leadership, emotional intelligence plays an important role. Accordingly, the purpose of the study was to determine whether the emotional intellect affects the instrumental (business) and expressive (emotional) leadership or not.

The survey took place in the three highest educational institutions of Tbilisi. 572 students were interviewed in total. Moreno’s socio-metric method was used to reveal the leadership. In order to study the emotional intelligence, we have used S.Belyaev’s emotional intelligence test, which had been testified on Georgian population.

As a result of the empirical analysis of the received



თამარ ადეიშვილი

ფსიქოლოგიის დოქტორი, სოხუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ასისტენტი

data, it became clear that the role differentiation of leadership takes place in student groups, this means that the roles of instrumental and expressive leaders in the group are performed by different individuals. It was also revealed that the expressive leader has higher level of emotional intelligence than the instrumental leader, but in the instrumental and expressive field of group-work, the emotional intelligence of the outsider is the lowest.

Keywords: leadership problem; Emotional intelligence; Instrumental and expressive leader.

* * * *

მცირე სოციალური ჯგუფების შესწავლის დროს დგება მთელი რიგი სოციალურ-ფსიქოლოგიური საკითხები, სადაც ცენტრალური ადგილი ლიდერის პრობლემას უკავია. ლიდერობა, როგორც ჯგუფური მოქმედების მთავარი ფაქტორი, უაღრესად მნიშვნელოვანი მოვლენაა. ლიდერობის პრობლემა შეისწავლება ისეთ ასპექტებში, როგორცაა ლიდერის როლი მცირე ჯგუფების აღმოცენებასა და ფუნქციონებაში, ჯგუფის წევრთა მოქმედების კოორდინაციები, ლიდერის დამოკიდებულება ჯგუფის მიზნებსა და ამოცანებზე, მისი გავლენა ჯგუფის წევრთა შორის თვითდამკვიდრებასა და პრესტიჟის მოპოვებაზე და სხვა.

ლიდერობა ფართე გაგებით, განხილულია, როგორც „დასახულ მიზანთა მიღწევის მიმართულებით ცალკეულ პირებზე ან ჯგუფზე ზემოქმედების პროცესი“ [1; გვ. 156]. ლიდერმა იცის, სად „მიდის“ გუნდი ან ჯგუფი (იცის მისი მიზნები), ის მიმართულებას აძლევს მას და უზრუნველყოფს რესურსებით იმისათვის, რომ მან ამ მიზნებს მიაღწიოს.

ფსიქოლოგიურ ლიტერატურაში საუბარია ლიდერობის ორი ფუნდამენტური როლის შესახებ (რ. ბეილზი, ფ. სლეიტორი): **ინსტრუმენტული**, საქმიანი ლიდერის როლი და **ექსპრესიული**, სოციალ-ემოციური ლიდერის როლი, ხოლო მათმა არსებობის ფაქტმა მიიღო **ლიდერობის როლური დიფერენციაციის** ფენომენის სახელწოდება. ეს როლები დაკავშირებულია ჯგუფური ფუნქციონირების სხვადასხვა ასპექტებთან: ინსტრუმენტული ლიდერის როლი გულისხმობს მოქმედებას, რომელიც უპირატესად მიმართული არის ჯგუფის წინაშე მდგარი ამოცანის გადასაჭრელად, ხოლო ემოციური ლიდერის როლი გულისხმობს მოქმედებას, რომელიც ეხება ჯგუფის შინაგანი ინტეგრაციის სფეროს [2. გვ., 300-310; 3. გვ., 28-37].

თანამედროვე ეტაპზე გლობალურ ცვლილებებთან დაკავშირებით სწრაფად გაიზარდა მოთხოვნილება ლიდერობაზე, როგორც პიროვნების იმ უნარზე, რომელსაც შესწევს ძალა გააერთიანოს ადამიანები დასახული მიზნის მისაღწევად. სულ უფრო და უფრო აქტუალური ხდება ისეთი ლიდერული უნარების დასწავლა, როგორცაა დამოუკიდებლობა, ინიციატივობა, ადაპტურობა და მიღწევის მოტივაცია. ინტენსიურად შეისწავლება ხელმძღვანელის „ლიდერული თვისებები“, როგორც ჯგუფური და ინდივიდუალური ფაქტორების გამაერთიანებელი კომპლექსური სოციალურ-ფსიქოლოგიური ფენომენი, რომლებიც ერთობლიობაში უზრუნველყოფს ერთობლივი მიზნების წარმატებით მიღწევას. ნათელია, რომ ჯგუფის მოქმედების ეფექტურობა გაუმჯობესდება, თუ ხელმძღვანელი დაჯილდოებულია ლიდერული თვისებებით.

ლიდერობის პროცესზე პიროვნული თვისებების გავლენას კარგად აღწერს **ემოციური ინტელექტის** ცნება. ეს ფენომენი მკვლევართა ყურადღების ცენტრში 1990-იან წლებში მოექცა და თანამედროვე ფსიქოლოგიაში საკმაოდ აქტუალური თემაა. როგორც სახელწოდება მიგვანიშნებს, ემოციური ინტელექტი დაკავშირებულია ჩვენს ემოციებთან (აფექტური განზომილება), აზროვნებასთან (კოგნიტური განზომილება) და მათ ურთიერთქმედებასთან. მაშინ, როცა აკადემიური ინტელექტი გულისხმობს ჩვენს შესაძლებლობას – ავითვისოთ გარკვეული ცოდნა და ინფორმაცია და გამოვიყენოთ ის ცხოვრებისეული ამოცანების გადასაჭრელად, ემოციური ინტელექტი გულისხმობს ემოციების წვდომას, მათ გააზრებას და ამ ცოდნის ცხოვრებაში გამოყენებას. უფრო ზუსტად, ემოციური ინტელექტი შეიძლება განისაზღვროს როგორც ადამიანის უნარი, აღიქვას და გამოხატოს ემოციები, გამოიყენოს ემოციები აზროვნების გამარტივებისთვის, შეიმეცნოს და იმსჯელოს ემოციების დახმარებით და ეფექტურად მართოს ისინი.

ლიდერობის პროცესის გაგების საქმეში, ემოციური ინტელექტი, მნიშვნელოვან ცნებად რჩება. ადამიანები, რომლებიც უფრო მგძნობიარენი არიან საკუთარი ემოციების მიმართ და იმაზე, თუ როგორ ახდენს მათი ეს ემოციების სხვებზე გავლენას, უფრო ეფექტური ლიდერების როლში გვევლინებიან. ბოლოს შეიძლება ითქვას, რომ რაც უფრო მეტი კვლევა ჩატარდება ლიდერობისა და ემოციური ინტელექტის შესახებ, მით უფრო ნათელი გახდება მათ შორის არსებული კავშირები.

აქედან გამომდინარე, ჩამოყალიბდა კვლევის **ჰიპოთეზა**: ინსტრუმენტული და ექსპრესიული ლიდერის ემოციური ინტელექტი განსხვავდება როგორც ერთმანეთისაგან, ასევე აუტსაიდერისა და რიგითი წევრის ემოციური ინტელექტისაგან.

კერძო ჰიპოთეზებმა მიიღო შემდეგი სახე:

1. სტუდენტურ ჯგუფებში შეინიშნება ლიდერობის როლური დიფერენციაცია, ანუ ინსტრუმენტული და ექსპრესიული ლიდერის როლს სხვადასხვა პირი ასრულებს.

2. როგორც ინსტრუმენტული, ისე ექსპრესიული ლიდერის ემოციური ინტელექტი განსხვავდება აუტსაიდერისა და რიგითი წევრის პროფილისაგან.

3. ემოციურ ლიდერს აქვს უფრო მაღალი ემოციური ინტელექტი, ვიდრე საქმიანს.

4. აუტსაიდერს აქვს ყველაზე დაბალი ემოციური ინტელექტი.

შესაბამისად, კვლევის ძირითადი **მიზანია** ამ ჰიპოთეზის ემპირიული შემოწმება. სტუდენტურ ჯგუფებში ინსტრუმენტული და ექსპრესიული ლიდერების გამოვლენა, ინსტრუმენტული (საქმიანი) და ექსპრესიული (საურთიერთობო ანუ სოციალ-ემოციური) ლიდერის ემოციური ინტელექტის შესწავლა და სახელდობრ, გარკვევა იმისა, ახდენს თუ არა იგი გავლენას ინსტრუმენტულ (საქმიან) თუ ექსპრესიულ (ემოციურ) ლიდერობაზე.

კვლევა ჩატარდა – თბილისის სამ უმაღლეს სასწავლო დაწესებულებაში. სულ ძირითადი კვლევის პროცესში 572 სტუდენტი გამოიკითხა.

გამოყენებულ იქნა:

სოციომეტრული მეთოდი [4] და **ემოციური ინტელექტის შემსწავლელი ტესტი [5]**, რომელიც შედგება 50 კითხვარისაგან, მოიცავს სიცრუის სკალას, პიროვნული და კომუნიკაციური ემოციური ინტელექტის სკალებს და ემოციური ინტელექტის ზოგად დონეს.

კვლევის შედეგების ანალიზი

ლიდერობის როლური დიფერენციაცია. პირველი კერძო ჰიპოთეზის შესამოწმებლად, ჩატარებული კვლევების შედეგები წარმოდგენილია პირველ ცხრილში.

როგორც 1-ლი ცხრილიდან ჩანს, ემპირიული კვლევების საფუძველზე გაირკვა, რომ ლიდერობის როლურ დიფერენციაციას ადგილი ჰქონდა 92%-ის შემთხვევაში, ანუ ინსტრუმენტული და ექსპრესიული ლიდერის როლები 92%-ის შემთხვევაში სხვადასხვა პირთა მიერ რეალიზდებოდა, მხოლოდ 8%-ის შემთხვევაში საქმე გვექონდა ამკარად გამოხატულ ლიდერთან, ანუ ორივე განზომილების მიხედვით (საქმიანი და საურთიერთობო) ლიდერის როლში გამოვიდა ერთი და იგივე პიროვნება. შესაბამისად პირველმა ჰიპოთეზამ იმის შესახებ, რომ სტუდენტურ ჯგუფებში ინსტრუმენტული და ექსპრესიული ლიდერის როლს სხვადასხვა პირი ასრულებს, დაადასტურა.

ჯგუფის წევრთა 39%-მა განახორციელა რიგითი წევრის როლი ჯგუფური საქმი- ანობის ორივე სფეროში და აუტსაიდერების შეფასებების 14%-ის შემთხვევაში ჯგუფის წევრთა შეხედულებები ერთმანეთთან თანხვე-

ცხრილი 1

ინსტრუმენტულ და ექსპრესიულ სფეროში ერთი და იგივე პიროვნების მიერ რეალიზებული ჯგუფური როლების (ლიდერი, რიგითი წევრი, აუტსაიდერი) პროცენტული მაჩვენებლები

ინსტრუმენტული სფერო	ექსპრესიული სფერო	
ლიდერი		8%
რიგითი წევრი		39%
აუტსაიდერი		14%

ცხრილი 2

ინსტრუმენტულ სფეროში ჯგუფის წევრთა მიერ რეალიზებული ჯგუფური როლების (ლიდერი, რიგითი წევრი, აუტსაიდერი) პროცენტული მაჩვენებლები ექსპრესიულ განზომილებაში

ინსტრუმენტული სფერო	ექსპრესიული სფერო	
აუტსაიდერი	რიგითი წევრი	18%
აუტსაიდერი	ლიდერი	1%
რიგითი წევრი	აუტსაიდერი	4%
რიგითი წევრი	ლიდერი	7%
ლიდერი	აუტსაიდერი	1%
ლიდერი	რიგითი წევრი	8%

დრაში მოვიდა ჯგუფური საქმიანობის ორივე განზომილების მიხედვით.

რაც შეეხება აუტსაიდერებსა და ჯგუფის რიგით წევრებს, მათ მიერ ჯგუფის მხრიდან მიღებული შეფასებების მიხედვით შემდეგი სურათი მივიღეთ. კერძოდ, ინსტრუმენტული შეფასების მიხედვით დაბალი სტატუსის მქონე ჯგუფის წევრების, ანუ აუტსაიდერების 18%, ექსპრესიულ განზომილებაში რიგითი წევრების სიაში მოხვდა. მხოლოდ მათი ერთი პროცენტი გამოვიდა ექსპრესიული ლიდერის როლში. შეიძლება ითქვას, რომ ინსტრუმენტული სფეროს აუტსაიდერები არც ექსპრესიულ სფეროში გამოიყურებიან წარმატებულად.

ინსტრუმენტული, ანუ საქმიანი სფეროს რიგითი წევრების მხოლოდ ოთხი პროცენტი გამოვიდა ექსპრესიული აუტსაიდერის როლში და შვიდი პროცენტი ექსპრესიული ლიდერის როლში.

ინსტრუმენტული ლიდერების მოღვაწეობა კი ექსპრესიულ განზომილებაში ჯგუფის მხრიდან შემდეგნაირად შეფასდა. მათი ერთი პროცენტი არის ექსპრესიული აუტსაიდერი და რვა პროცენტი ჯგუფის რიგითი წევრი. აქედან გამომდინარე შეიძლება ითქვას, რომ საქმიანი ლიდერების მიმართ ჯგუფის მხრიდან ექსპრესიულ სფეროშიც არ შეიმჩნევა რაიმე ანტაგონიზმი, პირიქით ლიდერები ორივე განზომილების მიხედვით საკმაოდ მტკიცედ გამოიყურებიან (ცხრილი 2).

ემოციური ინტელექტი. ინსტრუმენტული სფეროს ლიდერის, აუტსაიდერისა და რიგითი წევრის პიროვნული ემოციური ინტელექტის, კომინიკაციური ემოციური ინტელექტის და ზოგადი ემოციური ინტელექტის საერთო მონაცემების საშუალო მაჩვენებლები წარმოდგენილია მე-2 ცხრილში. მიღებული შედეგები მოცემულია გრაფიკული სახითაც.

ინსტრუმენტული სფეროს ლიდერის, აუტსაიდერისა

და რიგითი წევრის, პიროვნული ემოციური ინტელექტის, კომინიკაციური ემოციური ინტელექტის და ზოგადი ემოციური ინტელექტის შორის განსხვავების სტატისტიკური სანდოობის შესამოწმებლად გამოყენებულ იქნა დისპერსიული ანალიზი.

ზემოთ მოცემული ცხრილის მონაცემებიდან ჩანს, რომ სტატისტიკური მნიშვნელობის განსხვავება ინსტრუმენტული სფეროს ლიდერის, აუტსაიდერისა და რიგითი წევრის, პიროვნულ ემოციურ ინტელექტს, კომუნიკაციურ ემოციურ ინტელექტსა და ზოგად ემოციურ ინტელექტს შორის არ დასტურდება.

ექსპრესიული სფეროს ლიდერის, აუტსაიდერისა და რიგითი წევრის პიროვნული ემოციური ინტელექტის, კომინიკაციური ემოციური ინტელექტის და ზოგადი ემოციური ინტელექტის საერთო მონაცემების საშუალო მაჩვენებლები წარმოდგენილია მე-3 ცხრილში. მიღებული შედეგები მოცემულია გრაფიკული სახითაც.

ექსპრესიული სფეროს ლიდერის, აუტსაიდერისა და რიგითი წევრის, პიროვნული ემოციური ინტელექტის, კომინიკაციური ემოციური ინტელექტის და ზოგადი ემოციური ინტელექტის შორის განსხვავების სტატისტიკური სანდოობის შესამოწმებლად გამოყენებულ იქნა დისპერსიული ანალიზი.

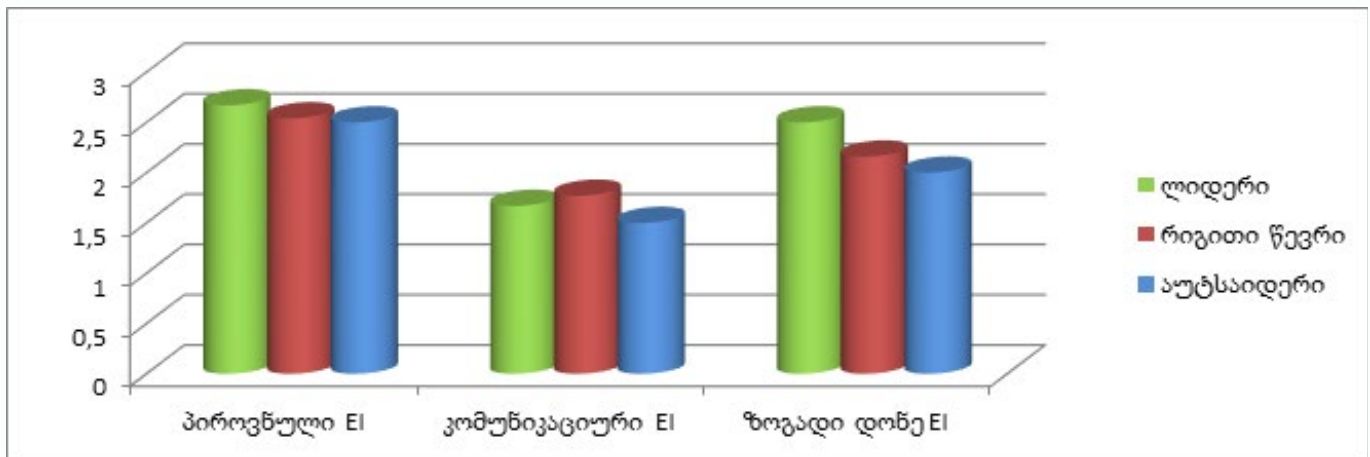
როგორც მე-6 ცხრილიდან ჩანს, სტატისტიკური მნიშვნელობის განსხვავება დადასტურდა ლიდერსა და ჯგუფის დანარჩენ წევრებს შორის, ექსპრესიულ სფეროში, კომუნიკაციური ემოციური ინტელექტის მიხედვით. სხვა სიტყვებით, შეიძლება ითქვას, რომ ექსპრესიული ლიდერის კომუნიკაციური ემოციური ინტელექტი, ჯგუფის სხვა წევრებისაგან განსხვავებით საკმაოდ მაღალია. ყველაზე დაბალი ემოციური ინტელექტი კი დადასტურდა აუტსაიდერებთან.

შესაბამისად, ჩვენმა ვარაუდმა იმის შესახებ, რომ

ცხრილი 3

1. ინსტრუმენტული სფეროს ლიდერის, აუტსაიდერისა და რიგითი წევრის, პიროვნული ემოციური ინტელექტის, კომუნიკაციური ემოციური ინტელექტის და ზოგადი ემოციური ინტელექტის საშუალო მაჩვენებლები

ინსტრუმენტულისფერო			
	პიროვნული EI	კომუნიკაციური EI	ზოგადი დონე EI
ლიდერი	2,67	1,67	2,5
რიგითიწევრი	2,54	1,77	2,16
აუტსაიდერი	2,5	1,5	2



ნახ. 1

ცხრილი 4

ინსტრუმენტული სფეროს ლიდერის, აუტსაიდერისა და რიგითი წევრის, პიროვნული ემოციური ინტელექტის, კომუნიკაციური ემოციური ინტელექტისა და ზოგადი ემოციური ინტელექტს შორის განსხვავების სტატისტიკური სანდოობის დისპერსიული ანალიზი

		კვადრატების ჯამი	საშუალო კვადრატი	F	მნიშ.
PEI - პიროვნული ემოციური ინტელექტი	ჯგუფთაშორისი	0,202	0,101	0,069	0,934
	შიდა ჯგუფური	79,692	1,476		
	ჯამი	79,895			
CEI - კომუნიკაციური ემოციური ინტელექტი	ჯგუფთაშორისი	0,677	,338	0,293	0,747
	შიდა ჯგუფური	65,923	1,157		
	ჯამი	66,600			
EI - ემოციური ინტელექტის საერთო მაჩვენებელი	ჯგუფთაშორისი	0,955	0,478	0,534	0,589
	შიდა ჯგუფური	48,308	0,895		
	ჯამი	49,263			

ემოციურ ლიდერს აქვს უფრო მაღალი ემოციური ინტელექტი, ვიდრე საქმიანს და აუტსაიდერს – ყველაზე დაბალი ემოციური ინტელექტი, მიიღო ნაწილობრივი ემპირიული დადასტურება.

დასკვნა

1. სტუდენტურ ჯგუფებში თვალში საცემია ლიდერობის როლური დიფერენციაცია, ანუ ინსტრუმენტული და ექსპრესიული ლიდერის როლი სხვადასხვა პირისგან რეალიზდება.

2. საქმიანი ანუ ინსტრუმენტული ლიდერების მიმართ, ჯგუფის მხრიდან, ექსპრესიულ სფეროშიც არ შეიმჩნევა რაიმე ანტაგონიზმი, პირიქით საქმიანი ლიდერი ექსპრესიულ სფეროშიც საკმაოდ მყარად გამოიყურება.

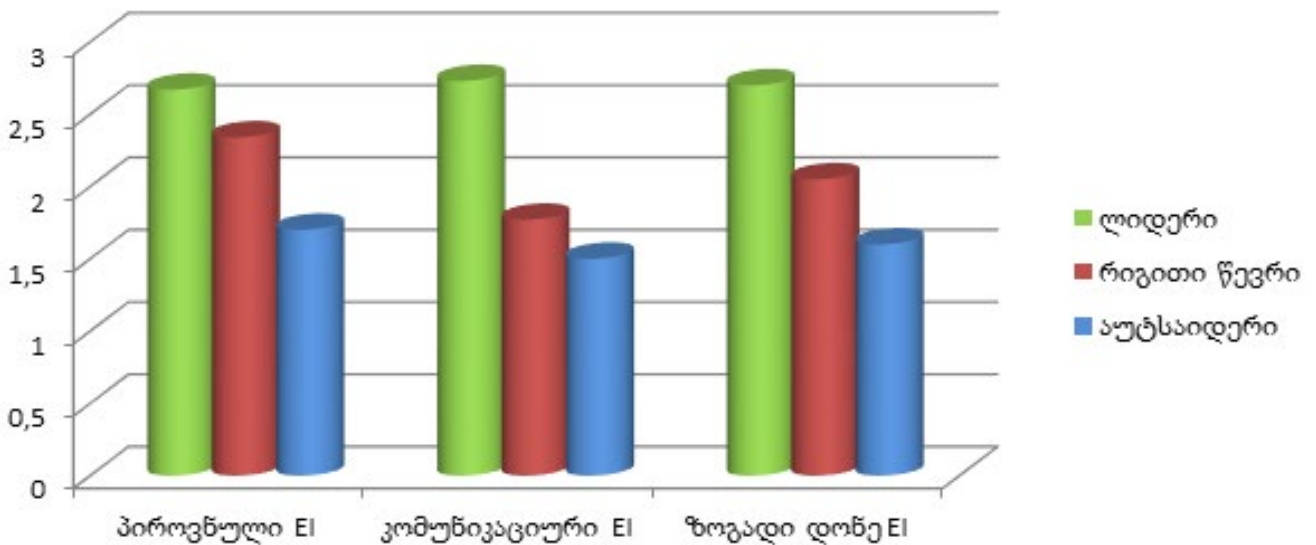
3. ემოციური ანუ ექსპრესიული ლიდერის ემოციური ინტელექტი უფრო მაღალია, ვიდრე საქმიანის, ანუ ინსტრუმენტული ლიდერისა.

4. ჯგუფური საქმიანობის ინსტრუმენტულ და ექსპრესიულ სფეროში აუტსაიდერის ემოციური ინტელექტი ყველაზე დაბალია.

ცხრილი 5

ექსპრესიული სფეროს ლიდერის, აუტსაიდერისა და რიგითი წევრის, პიროვნული ემოციური ინტელექტის, კომუნიკაციური ემოციური ინტელექტის და ზოგადი ემოციური ინტელექტის საშუალო მაჩვენებლები

ექსპრესიულისფერო			
	პიროვნული EI	კომუნიკაციური EI	ზოგადი დონე EI
ლიდერი	2,67	2,73	2,7
რიგითიწევრი	2,34	1,77	2,05
აუტსაიდერი	1,7	1,5	1,6



ნახ. 2

ცხრილი 6

ექსპრესიული სფეროს ლიდერის, აუტსაიდერისა და რიგითი წევრის, პიროვნულ ემოციურ ინტელექტს, კომუნიკაციურ ემოციურ ინტელექტისა და ზოგად ემოციურ ინტელექტს შორის განსხვავების სტატისტიკური სანდლობის დისპერსიული ანალიზი

		კვადრატების ჯამი	საშუალო კვადრატი	F	მნიშ.
PEI - პიროვნული ემოციური ინტელექტი	ჯგუფთაშორისი	8,752	4,376	3,321	0,044
	შიდა ჯგუფური	71,143	1,317		
	ჯამი	79,895			
CEI - კომუნიკაციური ემოციური ინტელექტი	ჯგუფთაშორისი	6,600	3,300	3,135	0,05
	შიდა ჯგუფური	60,000	1,053		
	ჯამი	66,600			
EI - ემოციური ინტელექტის საერთო მაჩვენებელი	ჯგუფთაშორისი	3,620	1,810	2,142	0,127
	შიდა ჯგუფური	45,643	,845		
	ჯამი	49,263			

გამოყენებული ლიტერატურა:

- ჩარკვიანი დ. ფსიქოლოგია ინდუსტრიულ ორგანიზაციებში. თბ. 2001. სულ 270 გვ. თავი 6- ლიდერობის პროცესი;
- კ. კოპალიანი. როლევა დიფერენციაცია ლიდეროვანაშესქიხი სპორტივნიხ კომანდახ. კავკაზოვადენი 7ე №3. 2003;

- Кричевский Р. Л., Дубовская Е. М. 82 Социальная психология малой группы: Учебное пособие для вузов. — М.: Аспект Пресс, 2001.— 318 с.;
- Л. Н. Собчик. Психология индивидуальности. Теория и практика психодиагностики. СПб.: Речь, 2005;
- Беляев С.А. Разработка и стандартизация методики «уровень эмоционального интеллекта»// Психологический журнал – 2009 №2.

ორგანიზაციული კულტურა და პერსონალის მოტივაცია

რეზიუმე

ნაშრომის ძირითად მიზანს სამშენებლო ორგანიზაციებში ორგანიზაციული კულტურის, ჯგუფის ფსიქოლოგიური მიკრო კლიმატისა და თანამშრომელთა მოტივაციის (შიდა მოტივაცია, გარე დადებითი მოტივაცია, გარე უარყოფითი მოტივაცია) ცვლადებს შორის ურთიერთკავშირის დადგენა იყო.

კვლევა ჩატარდა ქ. თბილისში მოქმედი სამშენებლო ორგანიზაციებში, სულ გამოკითხულ იქნა 122 თანამშრომელი. კვლევის მეთოდებათ გამოყენებულ იქნა ორგანიზაციული კულტურის დიაგნოსტიკის კითხვარი, პროფესიული მოტივაციის შესწავლის მეთოდის და ჯგუფის ფსიქოლოგიური მიკროკლიმატის შეფასების სკალა. შერჩევა მოხდა შემთხვევითი ნუსით, ცდის პირთა ასაკი 18-დან 65 წლამდე ვარიირებდა.

მიღებული მონაცემების საფუძველზე გაკეთდა კვლევის ემპირიული ანალიზი, რომლის მიხედვით დადგინდა ქართულ სამშენებლო ორგანიზაციებში დომინანტური ორგანიზაციული კულტურის ფორმები რეალობისა და სასურველობის მიხედვით.

გამოიკვეთა ჯგუფში ფსიქოლოგიური მიკროკლიმატის ძირითადი ფსიქოლოგიური მახასიათებლები. ასევე გამოვლინდა შიდა მოტივაციის, გარე დადებითი მოტივაციის და გარე უარყოფითი მოტივაციის მოქმედების თავისებურებები.

კორელაციური ანალიზის საფუძველზე კი დადგინდა აღნიშნულ ცვლადებს შორის სტატისტიკური მნიშვნელობის კავშირები.

საკვანძო სიტყვები: ორგანიზაციული კულტურა; შიდა მოტივაცია; გარე დადებითი მოტივაცია; გარე უარყოფითი მოტივაცია.

ORGANIZATIONAL CULTURE AND STAFF MOTIVATION

Kakhi Kopaliani

Doctor of Psychology, Professor
at Sokhumi State University

RESUME

The main purpose of this work was to determine the relationship between organizational culture, group microclimate and employee motivation (internal motivation, external positive motivation, external negative motivation) in construction organizations.

The study was conducted in Tbilisi in construction organizations. A total of 122 employees were interviewed. The research method used organizational culture diagnostic questionnaire, professional motivation study methodology, and group micro-climate assessment scale. The sample was



კახი კოპალიანი

ფსიქოლოგიის დოქტორი, სოხუმის სახელმწიფო
უნივერსიტეტის პროფესორი

randomly selected, ranging in age from 18 to 65 years.

On the basis of the obtained data, an empirical analysis of the research was carried out to determine the forms of dominant organizational culture in Georgian construction organizations based on reality and desirability. The main psychological characteristics of the psychological microclimate in the group were identified. The characteristics of internal motivation, external positive motivation and external negative motivation were also revealed. On the basis of correlational analysis, statistical relationships between these variables were determined.

Keywords: organizational culture; Intrinsic motivation; External positive motivation; External negative motivation.

* * * *

გლობალური ცვლილებების ფონზე ორგანიზაციებს ფუნქციონირება უნევთ საკმაოდ კონკურენტულ გარემოში. მათი ერთ-ერთი ძირითადი იარაღი არის ადამიანური რესურსი, რომლის სწორად და ეფექტიანად გამოყენებაც არც თუ ისე მარტივი ამოცანაა.

ორგანიზაციის ფუნქციონირების პროცესში იქმნება ორგანიზაციული კულტურა, რომელიც პერსონალის მოტივირების და განვითარების ერთ-ერთი ყველაზე ქმედითუნარიანი ინსტრუმენტია. იგი ყველა კატეგორიის თანამშრომლისათვის გაერთიანების საფუძველთა საფუძველა. განსაზღვრავს კავშირის სიმყარეს სხვადასხვა სტრუქტურული ქვეგანყოფილების თანამშრომელთა შორის, რათა დაამყარონ ერთმანეთთან კომუ-

ორგანიზაციული კულტურის ტიპები რეალობისა და სასურველობის მიხედვით

ორგანიზაციული კულტურა	რეალობა	სასურველობა
კლანური	28,9	31,9
ადჰოკრატული	22,3	20,5
იერარქიული	23,1	21,1
საბაზრო	25,7	26,5

ნიკაცია და შექმნან ჯგუფში მისაღები ფსიქოლოგიური მიკროკლიმატი.

ორგანიზაციულ მენეჯმენტში ასევე წინ ნამოინია მოტივაციის როლმა. ის ერთ-ერთი განმსაზღვრელი ფაქტორია ადამიანური რესურსის ეფექტურად გამოყენებისათვის. უმოტივაციოდ პიროვნება ვერ იმუშავებს ენთუზიაზმით და თავის შესაძლებლობებს მაქსიმალურად არ გამოიყენებს. ორგანიზაციისადმი ერთგული თანამშრომლები, სწორად წარმართული მენეჯმენტი, მარკეტინგული სტრატეგია, ხარისხიანი პროდუქცია და მომსახურების მაღალი დონე კომპანიის კეთილდღეობის საწინდარია.

შესაბამისად კვლევის ძირითად მიზანად სამშენებლო ორგანიზაციებში ორგანიზაციული კულტურის, ჯგუფის ფსიქოლოგიური მიკროკლიმატისა და თანამშრომელთა მოტივაციის (შიდა მოტივაცია, გარე დადებითი მოტივაცია, გარე უარყოფითი მოტივაცია) ცვლადებს შორის ურთიერთკავშირის დადგენა დავისახეთ.

კვლევა ჩატარდა ქ. თბილისში მოქმედ სამშენებლო ორგანიზაციებში. გამოკითხულ იქნა 122 თანამშრომელი. ცდის პირთა ასაკი ვარირებდა 18-დან 65 წლამდე. შერჩევა შემთხვევითი წესით იყო ფორმირებული.

სქესი: მდედრობითი _ 44 ადამიანი (36%)

მამრობითი _ 78 ადამიანი (64%)

ორგანიზაციაში მუშაობის გამოცდილება: 1 წლიდან 10 წლამდე

განათლება: უმაღლესი _ 79 ადამიანი (65%)

ტექნიკური _ 28 ადამიანი (23%)

საშუალო _ 15 ადამიანი (12%)

კვლევის მეთოდების ბლოკი შემდეგი ინსტრუმენტებისაგან შედგებოდა:

➤ ორგანიზაციული კულტურის საკვლევი კ. კამერონისა და რ. კუინის „ორგანიზაციული კულტურის დიაგნოსტიკის კითხვარი“, რომლის მონაცემების ანალიზის საფუძველზე ორგანიზაციული კულტურის ოთხი ტიპი გამოიყოფა:

➤ A – კლანური ორგანიზაციული კულტურა¹;

➤ B – ადჰოკრატული ორგანიზაციული კულტურა²;

➤ C – საბაზრო ორგანიზაციული კულტურა³;

➤ D – ბიუროკრატული ორგანიზაციული კულტურა⁴.

➤ პროფესიული მოტივაციის შესწავლის მეთოდიკა (ავტორი – კ. ზამფირი, მოდიფიცირებულია ა. რენის მიერ). მეთოდიკა ეფუძნება შიდა და გარე მოტივაციის კონცეფციას.

➤ ჯგუფის ფსიქოლოგიური მიკროკლიმატის შეფასების სკალა (ფიდლერის მიხედვით). ცხრილში მოყვანილია მიკროსოციალური ჯგუფის ცხოვრების ფსიქოლოგიური მიკროკლიმატის 10 ალტერნატიული მახასიათებელი.

ორგანიზაციული კულტურის ტიპებისა და მოტივაციური ფაქტორების კვლევის ემპირიული ანალიზი. კვლევის პირველ ეტაპზე გაირკვა სამშენებლო ორგანიზაციების კულტურის არსებული (ამჟამინდელი, რეალური) და სასურველი ტიპები (ცხრილი 1).

როგორც შედეგებიდან ჩანს სამშენებლო ორგანიზაციაში, ცდისპირთა გამოკითხვის მონაცემების თანახმად, რეალობის მიხედვით პირველ ადგილზეა ორგანიზაციული კულტურის კლანური ტიპი (28,9). რაც შეეხება კულტურის დანარჩენ ტიპებს ისინი შემდეგნაირად გადანაწილდა: საბაზრო ორგანიზაციული კულტურა (25,7), იერარქიული ორგანიზაციული კულტურა (23,1), ადჰოკრატული ორგანიზაციული კულტურა (22,3).

გამოკითხვის მონაცემების თანახმად, სასურველობის მიხედვითაც პირველ ადგილზეა ორგანიზაციული

2 ადჰოკრატული ორგანიზაციული კულტურა გულისხმობს აქტიურ სამეწარმეო და შემოქმედებით მუშაობას. საერთო მიზნისა და წარმატების მისაღწევად თანამშრომლები მზად არიან განიონ რისკი და გაიღონ მსხვერპლი. ასეთი ტიპის ორგანიზაციისთვის მისაღებია თავისუფლება, შემოქმედება და პირადი ინიციატივა. (ბიუროკრატული მართვის სტილის საპირისპირო ფორმა, რომელიც უგულვებლყოფს მენეჯმენტის კლასიკურ პრინციპებს).

3 საბაზრო ორგანიზაციული კულტურა ორიენტირებულია შედეგის მიღწევაზე. ძირითადი ამოცანა – დასახული მიზნების განხორციელებაა. მსგავსი ორგანიზაციის თანამშრომლები ყოველთვის მიზანდასახულნი არიან და ერთმანეთს ეჯიბრებიან. ორგანიზაციის მიზანი გამარჯვებაა, ძირითადი ფასეულობა კი – წარმატება და რეპუტაციაა.

4 ბიუროკრატული ორგანიზაციული კულტურა გვხვდება ფორმალურად და სტრუქტურირებულ ორგანიზაციებში მუშაკთა საქმიანობას პროცედურები მართავს. გამაერთიანებელი ფაქტორია ოფიციალური პოლიტიკა და ფორმალური წესები.

1 კლანური ორგანიზაციული კულტურა გულისხმობს მეგობრულ კოლექტივს, სადაც თითოეულ წევრს ბევრი საერთო აქვს. ასეთი ტიპის ორგანიზაციული კულტურის მუშაობის პრინციპი აგებულია გუნდურ მუშაობასა და ურთიერთშეთანხმებაზე.

კულტურის კლანური ტიპი (31,9), შემდეგ მოდის საბაზრო ორგანიზაციული კულტურა (26,5), შემდეგ იერარქიული ორგანიზაციული კულტურა (21,1) და ბოლოს ადპოკრატიული ორგანიზაციული კულტურა (20,5).

საერთო ანალიზმა უჩვენა, რომ კლანური და საბაზრო ორგანიზაციული კულტურის მონაცემები სასურველობის მიხედვით აღემატება რეალობის მონაცემებს, ხოლო რეალობის მიხედვით ადპოკრატიული და იერარქიული ორგანიზაციული კულტურის მონაცემები აღემატება სასურველობის მონაცემებს.

კვლევის შემდეგი ეტაპი იყო შიდა მოტივაციის, გარე დადებითი მოტივაციისა და გარე უარყოფითი მოტივაციის მიმართულებით ჩატარებული ტესტირების მიხედვით მიღებული სიხშირეების საშუალო მაჩვენებელთა ანალიზი. მონაცემების საფუძველზე გაირკვა, რომ სამშენებლო ორგანიზაციებში ჭარბობს გარე უარყოფითი მოტივაცია, შემდეგ მოდის გარე დადებითი მოტივაცია და ყველაზე დაბალი მაჩვენებელი აქვს შიდა მოტივაციას (**ცხრილი 2**).

მონაცემების დამუშავების შემდეგ საფეხურზე შიდა მოტივაციის, გარე დადებითი მოტივაციის და გარე უარყოფითი მოტივაციის მაჩვენებლების ანალიზი მოვახდინეთ მმართველი რგოლისა და სამშენებლო ობიექტზე დასაქმებული პერსონალის მიხედვით. მიღებული შედეგების საფუძველზე შემდეგი სურათი გამოიკვეთა. მმართველი რგოლისთვის ყველაზე მნიშვნელოვანია გარე უარყოფითი მოტივაცია, შემდეგ მოდის შიდა მოტივაცია და ყველაზე ნაკლებ მნიშვნელობას ანიჭებენ გარე დადებითი მოტივაციას.

სამშენებლო ობიექტზე დასაქმებული პერსონალისთვის ყველაზე მნიშვნელოვანია გარე დადებითი მოტივაცია, შემდეგ მოდის გარე უარყოფითი მოტივაცია და ყველაზე ნაკლებ მნიშვნელობას ისინი ანიჭებენ შიდა მოტივაციას.

ჩვენს მიერ გამოყენებული პროფესიული მოტივაციის შესწავლის მეთოდის მიხედვით, (ავტორი - კ. ზამფირი, მოდიფიცირებულია ა. რეანის მიერ) რომელიც შიდა და გარე მოტივაციის კონცეფციას ეფუძნება, მოტივაციური კომპლექსის მონაცემები შემდეგნაირად ნაწილდება:

საუკეთესო, ოპტიმალური მოტივაციური კომპლექსია ორი შემდეგი შეხამება:

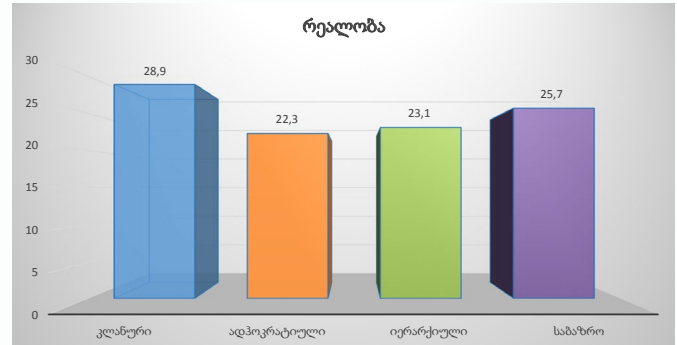
- 1) შიდა მოტივაცია > გარე დადებითი მოტივაცია > გარე უარყოფითი მოტივაცია;
- 2) შიდა მოტივაცია = გარე დადებითი მოტივაცია > გარე უარყოფითი მოტივაცია

ყველაზე ცუდი მოტივაციური კომპლექსია შემდეგი:

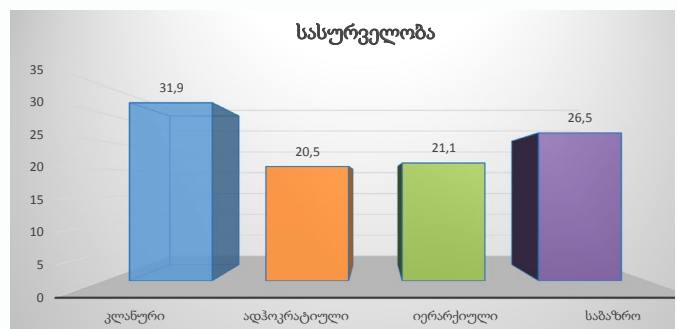
ცხრილი 2. შიდა მოტივაციის, გარე დადებითი მოტივაციის და გარე უარყოფითი მოტივაციის მონაცემები მმართველი რგოლისა და სამშენებლო ობიექტზე დასაქმებული პერსონალის მიხედვით

	შიდა მოტივაცია	გარე დადებითი მოტივაცია	გარე უარყოფითი მოტივაცია
საერთო მონაცემები	3,4	4,1	4,3
სამშენებლო ობიექტზე დასაქმებულები	3	4,8	4,3
მმართველი რგოლი	3,7	3,5	4,3

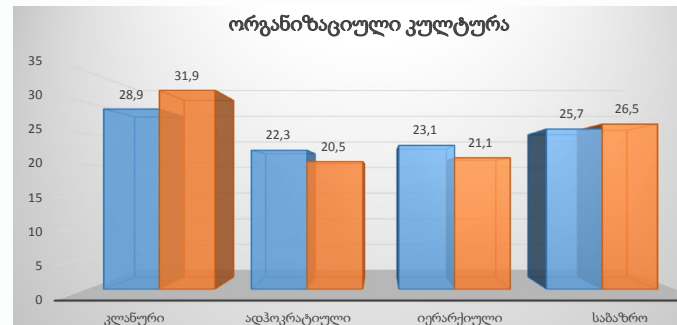
ორგანიზაციული კულტურის ტიპები რეალობის მიხედვით ნახ. 1



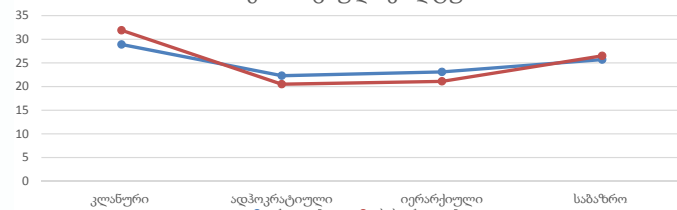
ორგანიზაციული კულტურის ტიპები სასურველობის მიხედვით ნახ. 2



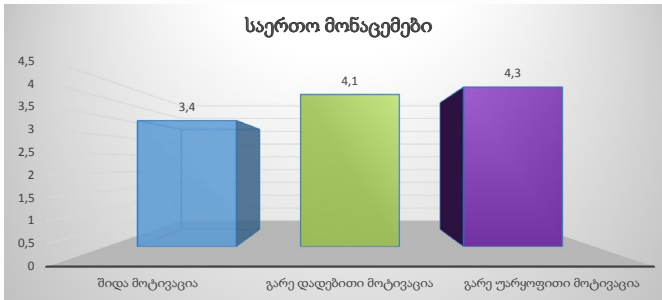
ორგანიზაციული კულტურის ტიპები რეალობისა და სასურველობის მიხედვით ნახ. 3



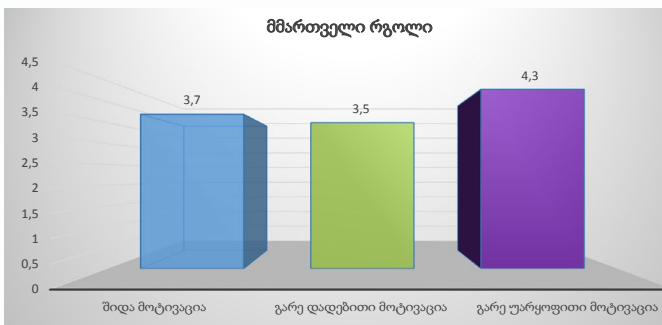
ორგანიზაციული კულტურა



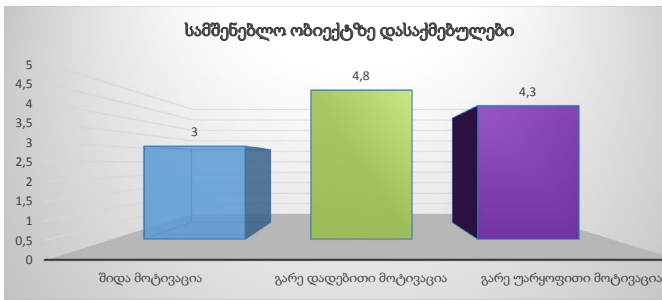
შიდა მოტივაციის, გარე დადებითი მოტივაციის და გარე უარყოფითი მოტივაციის მონაცემები ნახ. 4



შიდა მოტივაციის, გარე დადებითი მოტივაციის და გარე უარყოფითი მოტივაციის მაჩვენებლები მმართველი რგოლის წარმომადგენლებთან ნახ. 5



შიდა მოტივაციის, გარე დადებითი მოტივაციის და გარე უარყოფითი მოტივაციის მაჩვენებლები სამშენებლო ობიექტზე დასაქმებულ პერსონალთან. ნახ.6.



გარე უარყოფითი მოტივაცია > გარე დადებითი მოტივაცია > შიდა მოტივაცია.

როგორც მონაცემებიდან ჩანს, არც ერთ შემთხვევაში არ იკვეთება საუკეთესო, ოპტიმალური მოტივაციური კომპლექსი, სამაგიეროდ ზოგადი მონაცემების მიხედვით იკვეთება ყველაზე ცუდი მოტივაციური კომპლექსი.

შიდა მოტივაციას, გარე დადებით მოტივაციას და გარე უარყოფით მოტივაციას შორის კორელაციური ანალიზის შედეგად გამოვლენილ იქნა კავშირი შიდა მოტივაციასა და კლანურ ორგანიზაციულ კულტურას შორის, გარე დადებით მოტივაციასა და საბაზრო ორგანიზაციულ კულტურას შორის, გარე უარყოფით მოტივაციასა და იერარქიულ ორგანიზაციულ კულტურას შორის. ამ ფაქტის ინტერპრეტირება შემდეგნაირადაა შესაძლებელი: ორგანიზაციის თანამშრომელთა შიდა მოტივაციის დონე იზრდება კლანური ნიშნების გაძლიერების კვალობაზე. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, რაც უფრო მაღალია გვგუფის წევრთა ხელსაყრელი მორალური კლიმატი, გუნდური მუშაობისა და ურთიერთშეთანხმებულობის ხარისხი, მით უფრო მაღალია გვგუფში თავად მუშაობის პროცესი და მისი შედეგების მნიშვნელობა და თვითრეალიზაციის ყველაზე სრული საშუალება, საქმიანობის ამ სფეროში.

კორელაციური ანალიზის კიდევ ერთი გამოვლენილი შედეგია დადებითი ურთიერთქმედება გარე დადებით მოტივაციასა და საბაზრო ორგანიზაციულ კულტურას შორის ამრიგად, რაც უფრო ძლიერადაა გამოხატული გარე დადებით მოტივაცია, მით უფრო მაღალია თანამშრომელთა საბაზრო ორგანიზაციული კულტურა.

კვლევის შედეგების თანახმად, ასევე გამოვლინდა სტატისტიკური მნიშვნელობის კორელაცია იერარქიულ ორგანიზაციულ კულტურასა და გარე უარყოფით მოტივაციას შორის. სხვა სიტყვებით, რაც უფრო მაღალია გვგუფში იერარქიული ორგანიზაციული კულტურა, მით უფრო მეტად სურს თანამშრომელს, შესაძლო უსიამოვნების თუ დასჯის თავიდან აცილება.

გვგუფის ფსიქოლოგიური მიკროკლიმატის შესაწავლად გამოვიყენეთ, ფიდლერის სკალა. **ფრედ ედვარდ ფიდლერის** კოლექტივის ფსიქოლოგიური ატმოსფეროს შეფასების სკალას საფუძვლად უდევს სემანტიკური დიფერენციალი. სკალაზე წარმოდგენილია ანტონიმურ სიტყვათა წყვილი, რომელთა მეშვეობით შესაძლებელია

ცხრილი 3. კორელაციური მაჩვენებლები ორგანიზაციულ კულტურასა და შიდა მოტივაციის, გარე დადებითი მოტივაციის და გარე უარყოფითი მოტივაციის მონაცემებს შორის

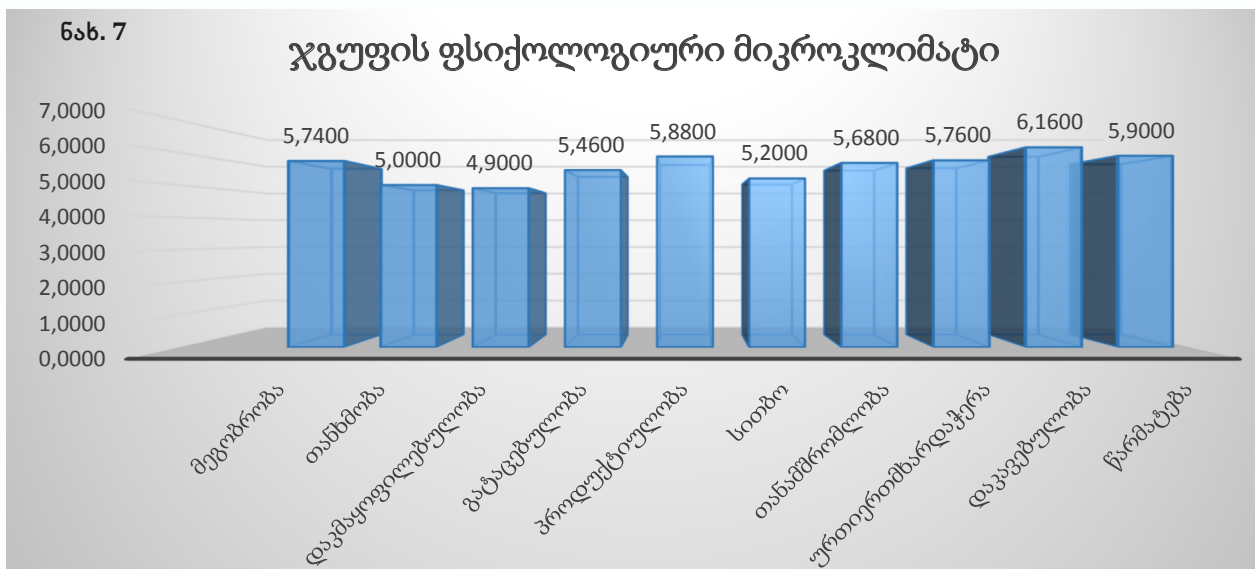
	შიდა მოტივაცია	გარე დადებითი მოტივაცია	გარე უარყოფითი მოტივაცია
კლანური	0.548**	0.119	0-.109
ადპოკრატული	0.069	0.087	0.020
იერარქიული	0.579**	0.121	0.523**
საბაზრო	0.197	0.170	0.384**

ჯგუფის ფსიქოლოგიური მიკროკლიმატის შეფასების სკალა

	დადებითი მახასიათებლები	8	7	6	5	4	3	2	1	უარყოფითი მახასიათებლები
1	მეგობრობა	8	7	6	5	4	3	2	1	მტრობა
2	თანხმობა	8	7	6	5	4	3	2	1	უთანხმოება
3	დაკმაყოფილებლობა	8	7	6	5	4	3	2	1	დაუკმაყოფილებლობა
4	გატაცებულობა	8	7	6	5	4	3	2	1	გულგრილობა
5	პროდუქტიულობა	8	7	6	5	4	3	2	1	უნაყოფობა
6	სითბო	8	7	6	5	4	3	2	1	სიცივე
7	თანამშრომლობა	8	7	6	5	4	3	2	1	განკერძოებულობა
8	ურთიერთმხარდაჭერა	8	7	6	5	4	3	2	1	არაკეთილმოსურნეობა
9	დაკავებულობა	8	7	6	5	4	3	2	1	მონყენილობა (უსაქმობა)
10	წარმატება	8	7	6	5	4	3	2	1	წარუმატებლობა

ცხრილი 4. ჯგუფის ფსიქოლოგიური მიკროკლიმატის მონაცემები

	მეგობრობა	თანხმობა	დაკმაყოფილებულობა	გატაცებულობა	პროდუქტიულობა	სითბო	თანამშრომლობა	ურთიერთმხარდაჭერა	დაკავებულობა	წარმატება
საშუალო	5.7400	5.0000	4.9000	5.4600	5.8800	5.2000	5.6800	5.7600	6.1600	5.9000



ჯგუფსა თუ კოლექტივში ფსიქოლოგიური ატმოსფეროს გარკვევა და აღწერა. კვლევაში მონაწილემ უნდა შეაფასოს სიტყვათა წყვილი 8-დან 1 ქულამდე და, რაც უფრო დადებითია კოლექტივში ფსიქოლოგიური ატმოსფერო, მით უფრო მაღალი ქულა მოინიშნება.

მეორე ცხრილში ასახულია ჯგუფის ცხოვრების ფსიქოლოგიური მიკროკლიმატის საშუალო მაჩვენებელი. შედეგების უკეთესად წარმოსაჩენად მონაცემები

გამოსახულია გრაფიკულადაც (იხ. სურათი 2).

მიღებული შედეგების მიხედვით ჯგუფის ფსიქოლოგიური მიკროკლიმატის მაჩვენებლებიდან უმაღლესი მონაცემები გამოიკვეთა დაკავებულობასთან (6.1600). დაახლოებით ერთი და იგივე მაჩვენებლები დასტურდება წარმატებასთან, ურთიერთ- მხარდაჭერასთან, თანამშრომლობასთან, გატაცებულობასთან, პროდუქტიულობასა და მეგობრობასთან. რიგითობის პრინციპით

ცხრილი 5. ორგანიზაციული კულტურის ტიპებსა და ჯგუფის ფსიქოლოგიური მიკროკლიმატის მონაცემების კორელაციური ანალიზის მაჩვენებლები

	მეგობრობა	თანხმობა	დაკმაყოფილებულობა	გატაცებულობა	პროდუქტიულობა	სითბო	თანამშრომლობა	ურთიერთმხარდაჭერა	დაკავებულობა	წარმატება
კლანური	0.383**	.392**	0.121	.048	0.028	0.275	.155	0.354**	0.142	0.201
ადჰოკრატული	-0.011	-0.089	-0.196	.378**	0.127	-0.264	-1.80	-0.121	-0.124	-0.141
იერარქიული	0.107	0.035	0.141	0.138	0.056	0.224	0.182	0.239	0.343**	0.001
საბაზრო	-0.133	0.022	0.009	0.121	365**	0.078	0.156	0.179	0.043	0.178

მათ სითბოსა და თანხმობის მაჩვენებლები მოჰყვება და ამ ჩამონათვალში ბოლო ადგილს დაკმაყოფილებულობა იკავებს მაჩვენებლით 4.9000.

კორელაციურმა ანალიზმა გვიჩვენა, რომ შიდა მოტივაციის, გარე დადებითი მოტივაციის, გარე უარყოფითი მოტივაციის და ჯგუფში ფსიქოლოგიურ მიკროკლიმატის მონაცემებს შორის, არც ერთ შემთხვევაში სტატისტიკური მნიშვნელობის კორელაცია არ დადასტურდა.

ორგანიზაციული კულტურის ტიპებსა და ჯგუფის ფსიქოლოგიური მიკროკლიმატის მონაცემების კორელაციური ანალიზის მაჩვენებლები კი მოცემულია მე-4 ცხრილში.

მეგობრობა, თანხმობა, ურთიერთმხარდაჭერა მხარეთა შეთანხმებასა და ერთმანეთის ინტერესთა გათვალისწინება-ადიარებას გულისხმობს. ცხადზე უცხადესია, რომ ურთიერთდაპირისპირებულ გარემოში ადამიანებს უჭირთ საქმეზე კონცენტრირება და შესაბამისად, დასახული ამოცანების ეფექტურად გადაჭრა; ხოლო სასიამოვნო და კეთილგანწყობილ გარემოში ადამიანები იმუხტებიან ენთუზიაზმით და ეს ყველაფერი შრომის ნაყოფოერებისა და პროდუქტიულობის

ზრდას უწყობს ხელს. ამიტომ სრულიად ლოგიკურია, რომ კვლევის მონაცემების ანალიზი აჩვენებს კლანური ორგანიზაციული კულტურის – რომელიც გულისხმობს მეგობრულ კოლექტივს, სადაც თითოეულ წევრს ბევრი საერთო აქვს, სადაც დიდი ყურადღება ექცევა მორალურ კლიმატსა და კოლექტივის ერთიანობას, რომლის მუშაობის პრინციპი აგებულია გუნდურობაზე და ურთიერთშეთანხმებაზე – კავშირს მეგობრობასთან, თანხმობასთან და ურთიერთმხარდაჭერასთან.

ცხრილიდან ასევე ჩანს, რომ სტატისტიკურად სანდოა კორელაცია ადჰოკრატულ ორგანიზაციულ კულტურასა და გატაცებულობას შორის. მოგეხსენებათ ადჰოკრატული ორგანიზაციული კულტურა აქტიურ სამენარმეო და შემოქმედებით მუშაობას გულისხმობს, შესაბამისად გასაკვირი არაა, რომ ასეთ ადამიანებთან ორგანიზაციული საქმიანობის პროცესში მაღალია გატაცებულობის განცდა.

სტატისტიკურად სანდო დადებითი კორელაცია დადასტურდა ასევე იერარქიულ ორგანიზაციულ კულტურასა და დაკავებულობას შორის და საბაზრო ორგანიზაციულ კულტურასა და პროდუქტიულობას შორის, რაც ვფიქრობთ საინტერესო შედეგებია.





დასკვნა

ჩატარებული კვლევების საფუძველზე მიღებული მონაცემების ემპირიულმა ანალიზმა გვიჩვენა შემდეგი:

1. სამშენებლო ორგანიზაციაში, ცდისპირთა გამოკითხვის მონაცემების თანახმად, რეალობის მიხედვით პირველ ადგილზეა ორგანიზაციული კულტურის კლანური ტიპი. შემდეგ მოდის საბაზრო ორგანიზაციული კულტურა, იერარქიული ორგანიზაციული კულტურა და ბოლოს ადჰოკრატული ორგანიზაციული კულტურა;

2. საერთო ანალიზმა უჩვენა, რომ კლანური და საბაზრო ორგანიზაციული კულტურის მონაცემები სასურველობის მიხედვით აღემატება რეალობის მონაცემებს, ხოლო რეალობის მიხედვით ადჰოკრატული და იერარქიული ორგანიზაციული კულტურის მონაცემები აღემატება სასურველობის მონაცემებს;

3. სამშენებლო ორგანიზაციებში ჭარბობს გარე უარყოფითი მოტივაცია, შემდეგ მოდის გარე დადებითი მოტივაცია და ყველაზე დაბალი მაჩვენებელი აქვს შიდა მოტივაციას;

4. ორგანიზაციის თანამშრომელთა შიდა მოტივაციის დონე იზრდება კლანური ნიშნების გაძლიერების კვალობაზე. ანუ რაც უფრო მაღალია ჯგუფის წევრთა ხელსაყრელი მორალური კლიმატი, გუნდური მუშაობისა და ურთიერთმეთანხმებულობის ხარისხი, მით უფრო მაღალია ჯგუფში თავად მუშაობის პროცესი და მისი შედეგების მნიშვნელობა და თვითრეალიზაციის ყველაზე სრული საშუალება, საქმიანობის ამ სფეროში;

5. რაც უფრო მაღალია ჯგუფში იერარქიული ორგანიზაციული კულტურა, მით უფრო მეტად სურს თანამშრომელს, შესაძლო უსიამოვნების თუ დასჯის თავიდან აცილება;

6. ჯგუფში არსებული ფსიქოლოგიური მიკროკლიმატის მაჩვენებლების კორელაციური ანალიზის

საფუძველზე ჩანს, რომ გამოკვეთილი ფაქტორია დაკმაყოფილებულობა. დასტურდება დადებითი მნიშვნელობის კორელაცია ამ უკანასკნელ ცვლადსა და შემდეგ ცვლადებს შორის: გატაცებულობა, სითბო, პროდუქტიულობა, თანამშრომლობა, ურთიერთმხარდაჭერა და ნარმატება;

7. კლანური ორგანიზაციული კულტურა სტატისტიკური მნიშვნელობის კორელაციაშია ჯგუფის ფსიქოლოგიური მიკროკლიმატის ისეთ მაჩვენებლებთან, როგორცაა მეგობრობა, თანხმობა და ურთიერთმხარდაჭერა.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. ბალიაშვილი მ., სოციალური ფსიქოლოგია, თბილისი, 2016;
2. რობინსი ს., ორგანიზაციული ქცევის საფუძველები. თბილისი 2009;
3. ჩარკვიანი დ., ფსიქოლოგია ინდუსტრიულ მეცნიერებებში. თბილისი 2001;
4. Cameron, K. S. Diagnosing and changing organizational culture: based on the competing values framework / K. S. Cameron, R.E. Quinn. – San Francisco: Jossey-Bass, 2005, 242 p;
5. Meyer J.P., Allen N.J. Testing the “side-bet theory” of organizational commitment: Somemethodological considerations //Journ. of Applied Psychology. 1984. V. 69. N 2. P. 372 – 378;
6. Fields D.L. Taking the measure of work: A guide to validated scales for organisational research and diagnosis. Thousand Oaks, California: Sage Publications, 2002;
7. Камерон К. Диагностика и изменение организационной культуры / К. Камерон, Р. Куин; пер. с англ.; под ред. И. В. Андреевой. - СПб.: Питер, 2001. - 320 с.

ბულატრული აღრიცხვისა და ტურიზმის მენეჯმენტის თანამედროვე პროფესიული სინთეზი

რეზიუმე

სამეცნიერო ნაშრომში წარმოდგენილია ტურიზმის, როგორც XXI საუკუნის მსოფლიო ეკონომიკის ერთ-ერთი პრიორიტეტული მიმართულების, საკმაოდ რენტაბელური დარგის როლი და მნიშვნელობა, ამავე დროს როგორც ჩვენი ქვეყნის ეროვნული ეკონომიკისა და ბიზნესის წარმატებული განვითარების მნიშვნელოვანი ფაქტორი, ვინაიდან ტურიზმის აღორძინება პირდაპირ კავშირშია სოციალურ, კულტურულ, საგანმანათლებლო და ეკონომიკურ სფეროებთან, რაც თავისთავად მნიშვნელოვნად განაპირობებს სახელმწიფოთა შორის ეკონომიკურ კავშირებს და გვევლინება, როგორც დარგთაშორისი კომპლექსი, რომელიც ქვეყნის ეკონომიკაში ერთდროულად ორმაგ (როგორც სანარმოო, ისე არასანარმოო) ფუნქციას ასრულებს. აქედან გამომდინარე, ნაშრომში მოცემულია ტურიზმის, როგორც მაღალი მულტიპლიკატური ეფექტის მქონე დარგის როლი ქვეყნის სხვადასხვა რეგიონების ეკონომიკური განვითარების საქმეში. იგი გარკვეულწილად სტიმულატორის (კატალიზატორის) როლს ასრულებს. ამიტომ აღნიშნულ დარგს, ეკონომიკის სხვა სფეროებთან შედარებით, მეტად მნიშვნელოვანი დადებითი სოციალურ-ეკონომიკური ეფექტის მოტანა შეუძლია. ნაშრომში გაანალიზებულია ტურსანარმოების ეფექტური ფუნქციონირების მექანიზმები აღრიცხვის, ანალიზის, აუდიტისა და ტურიზმის მენეჯმენტის პროფესიული სინთეზის თანამედროვე მიდგომებით. ასევე წარმოდგენილია ანალიზის სახეების კლასიფიკაცია, რომელთაგან განსაკუთრებული აქცენტი კეთდება აუდიტორულ (ბულატრულ) ანალიზზე, რომელიც ზოგადად წარმოადგენს სამეურნეო ერთეულების ფინანსური “ჯანმრთელობის” ექსპერტულ დიაგნოსტიკას და საკმაოდ აპრობირებული, ასევე აღიარებული მეთოდია მსოფლიო პრაქტიკაში, შესაბამისად საქართველოშიც. იგი ტარდება აუდიტორების მიერ სამეურნეო ერთეულების მიერ არსებული ფინანსური მდგომარეობის შესწავლისა და პროგნოზირების მიზნით.

როგორც მსოფლიო პოლიტიკა უჩვენებს, ქვეყნის სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების დაჩქარების, აგრეთვე ცალკეული ეკონომიკური სუბიექტების ეფექტური ფუნქციონირების უზრუნველყოფის თვალსაზრისით, უაღრესად დიდი მნიშვნელობა ენიჭება ქვეყნის ეკონომიკური სისტემის სტაბილურობას, რისი მიღწევის ერთ-ერთ პირობას აღრიცხვისა და ანალიზის მწყობრი სისტემის შექმნა წარმოადგენს, რომლის გარეშეც ეკონომიკური აღმავლობა შეუძლებელია. აქედან გამომდინარე, ჩვენი აზრით, საქართველოს ტურისტულ სანამოებში ზემოთ აღნიშნული სისტემის გამოყენება იქნება ტურსანარმოების ეფექტური ფუნქციონირების გარანტი.

საკვანძო სიტყვები: ტურიზმი, მენეჯმენტი, აღრიცხვა, ანალიზი, აუდიტი, სინთეზი.



ნაზი გვარამია

ეკონომიკის დოქტორი, სოხუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ასოცირებული პროფესორი



ნოდარ ბრძელიძე

ეკონომიკის დოქტორი, ახალი უმაღლესი სასწავლებლის ასოცირებული პროფესორი ტურიზმის და მენეჯმენტის აკადემიის დირექტორი

MODERN SYNTHESIS OF ACCOUNTING AND TOURISM MANAGEMENT

Nazi Gvaramia

Doctor of economics, Associated professor
of Sokhumi State University

Nodar Grdzelishvili

Doctor of economics, Associated professor
of New Higher Education Institute
and CEO of Tourism and Management Academy

SUMMARY

Tourism, as role and meaning of XXI century's one of the preferential direction is given in the scientific thesis. It, as a quit rentable branch of world's economy, became important factor of successful development of national economy and business of our country. Development of tourism is directly connected to social, culture, educational and economy spheres; also it importantly stipulates the economical relations among the countries. It comes as branch-among complex, which simultaneously plays double function (as entrepreneur, so non-entrepreneur). Due to it, tourism has a high multiplication effect. It can equalize the levels of economical development of various regions of the country. Development of tourism plays the role of stimulator (catalyst) at the same time. That's why, this branch, in comparison with other branches of economy, can bring the more important positive social-economical effect.

Mechanisms of effective functioning of touring-enterprising by registering and analysis are analyzed in the thesis. Namely, definition of prime cost of tourist product, structure of charging and classification are those key questions, which are directly connected to the manufacturing and realization of the product. Data of accounting in hotel and touring business, and accordingly made financial accountings should specify the results of tourist enterprising, as activity of independent legal entity. In conditions of market economy, management process of enterprises was importantly complicated. Entrepreneur independence means the organizational form of enterprise, sphere of manufacturing, business partners, liberty of choosing the selling markets of products (service) and etc. Financial independence of an enterprise exists in its full prime cost, in collaboration with independent financial strategy, policy of individual price-making and etc. herewith, the sums, being in presence of the accounting are to be complicated, which is clearly characterized in the scientific work. Forms and classifications of analysis are also in the thesis, from which the special accent is done on the accounting analyze, which commonly represents the expert diagnostic of financial "health" of thrift units and is well-enough approved, also acknowledged method in world practice and correspondingly even in Georgia. It is

conducted by the purpose of forecasting and studying of existed financial condition by the auditors and thrift units. Following from this, we think that the attention, dully paid to the abovementioned analysis will importantly arise the effective works of tour-entrepreneurs.

As the world politics show, by the way of guaranteeing effective functioning of separate economical subjects, the great meaning is awarded to the country's economical stability. Creation of a system for registering and analyzing serves as a key point, in other cases economical development is impossible. According to this, we think that using the abovementioned system for Georgian tourism entrepreneurs would be the guarantee of effective operating of tour-enterprises.

Keywords: *Tourism, Management, Accounting, Analysis, Audit, Synthesis.*

* * * *

XXI საუკუნის დასაწყისისათვის მსოფლიო ეკონომიკაში ტურიზმი ერთ-ერთ პრიორიტეტულ, მდგრადი (უნყვეტი) განვითარების დარგად ჩამოყალიბდა, რამაც, ცხადია, გლობალურ ეკონომიკაში მისი ადგილი და როლი განსაკუთრებულად წარმოაჩინა და მნიშვნელოვნად განსაზღვრა კიდევ. სწორედ ამიტომ, უკანასკნელ წლებში, ტურიზმისადმი ინტერესი მსოფლიო მასშტაბით განუწყვეტლივ მატულობს და შესაბამისად, თანამედროვე ეტაპზე საქართველოშიც იგი ერთ-ერთ პრიორიტეტულ მიმართულებად განიხილება ტურიზმი, როგორც მსოფლიო ეკონომიკის საკმაოდ რენტაბელური დარგი, ასევე ჩვენი ქვეყნის ეროვნული ეკონომიკისა და ბიზნესის წარმატებული განვითარების მნიშვნელოვანი ფაქტორი გახდა. სწორედ აქედან გამომდინარე, მისადმი ინტერესი განუწყვეტლივ იზრდება სახელმწიფო დონეზე. ტურიზმის განვითარება პირდაპირ კავშირშია სოციალურ, კულტურულ, საგანმანათლებლო და ეკონომიკურ სფეროებთან, ამავდროულად მნიშვნელოვნად განაპირობებს სახელმწიფოთა შორის ეკონომიკურ კავშირებს. ტურიზმი გვევლინება როგორც დარგთაშორისი კომპლექსი. იგი ქვეყნის ეკონომიკაში ერთდროულად ორმაგ (როგორც სანარმოო, ისე არასანარმოო) ფუნქციას ასრულებს. აღნიშნულის გამო, ტურიზმს მაღალი მულტიპლიკატური ეფექტი ახასიათებს. მას შეუძლია ქვეყნის სხვადასხვა რეგიონების ეკონომიკური განვითარების დონეთა გამოთანაბრება. ტურიზმის განვითარება გარკვეულწილად სტიმულატორის (კატალიზატორის) როლს ასრულებს. ამიტომ ამ დარგს, ეკონომიკის სხვა დარგებთან შედარებით, მეტად მნიშვნელოვანი დადებითი სოციალურ-ეკონომიკური შედეგების მოტანა შეუძლია.

აღნიშნულ ვითარებას მრავალი ფაქტორი განაპირობებს. როგორც ცნობილია, საქართველოს ამ დარგის განვითარებისათვის საკმაოდ დიდი და მრავალფეროვანი რესურსული პოტენციალი გააჩნია. ტურიზმის როლი და სოციალურ-ეკონომიკური სარგებლიანობა ჩვენი ქვეყნის ეკონომიკის შემდგომ განვითარებაში თანდათანობით სულ უფრო იკვეთება. ტურიზმმა ჩვენს ქვეყანაში

თავისი ღირსეული, მნიშვნელოვნად პრიორიტეტული ადგილი უნდა დაიკავოს. მისი, როგორც ეროვნული ეკონომიკის ერთ-ერთი სპეციფიკური დარგის განვითარება სტიქიურად, ხელაღებით არ შეიძლება. საჭიროა ტურიზმის, როგორც თანამედროვეობის ერთ-ერთი ფენომენის, სიღრმისეულად და მეცნიერული მეთოდებით შესწავლა და ყოველივეს გათვალისწინებით მისი განვითარებისათვის სწორი სახელმწიფოებრივი პოლიტიკის შემუშავება. ტურისტული ბიზნესი, როგორც მეტად რთული და მრავალნაზხაგოვანი სფეროს მუშაკთა მიზანმიმართული ეკონომიკური საქმიანობა გამოირჩევა მხოლოდ მისთვის დამახასიათებელი განსაკუთრებული თავისებურებებით, რომელთა გათვალისწინება ტურიზმის ეფექტური განვითარების აუცილებელი პირობაა. ტურისტული ფირმების უმრავლესობა მცირე სანარმოთა კატეგორიას მიეკუთვნება. გამონაკლისია მხოლოდ მჭიდროდ დასახლებული რაიონები, სადაც ტიპურია მსხვილი ტურისტული სანარმოები. თავის მხრივ, მცირე ტურისტული ფირმებიც ერთმანეთისგან მრავალი ნიშნით მეტად განსხვავებულია, თუნდაც მართვის ორგანიზაციულ-სტრუქტურული თვალსაზრისით. ასეთ პირობებში, ტურისტული ინფრასტრუქტურის განვითარებისათვის აუცილებელია როგორც საკვლევი რეგიონის (რაიონის) მასშტაბით, ისე დარგის ცალკეული ფირმის მიხედვით, შემუშავდეს სტრატეგიული განვითარების გრძელვადიანი კონცეფცია. ტურისტული ბიზნესში მოსალოდნელი მოგების მიღების ალბათობა შედარებით ბუნდოვანია, რადგან აუცილებელია ადგილობრივი მოსახლეობის ინტერესების გათვალისწინებაც. აღნიშნული კი მნიშვნელოვნად აძნელებს ტურისტული ფირმის ეკონომიკური ეფექტიანობის (რენტაბელობის) სასურველი დონის გამოთვლას. ტურისტული ფირმის ფუნქციონირება ძირითადად ლოკალური ხასიათისაა. ამის გამო, ტურისტების მომსახურების რეგიონში (რაიონში) ეკონომიკური და პოლიტიკური სიტუაციების არასტაბილურობა, ასევე, ადგილობრივი ინტერესების უცილობელი გათვალისწინება ტურიზმის სფეროში ქმედითი მენეჯმენტის განხორციელებას გარკვეულ-

ნილად ზღუდავს. ტურისტულ ბიზნესში ჩართულია განსხვავებული ინტერესებისა და მიზნების სულ მცირე სამი ჯგუფი - თვით ტურისტები, რომლებიც თავის მხრივ ასევე იყოფიან სხვადასხვა ინტერესების სოციალურ ქვეჯგუფებად (მაგ., ასაკის, მსოფლმხედველობისა და ა.შ. მიხედვით), ტურისტული ფირმების მესაკუთრეები (ბიზნესმენები) და ადგილობრივი მოსახლეობა. აღნიშნული ვითარება ართულებს ყველასთვის სასურველი და ოპტიმალური მმართველობითი გადაწყვეტილების მიღებას. ტურისტული პროდუქტი მეტად სპეციფიკურია, იგი განუყოფელია მისი შექმნის წყაროსაგან. შეუძლებელია ტურისტული პროდუქტის დაგროვება (შენახვა) და სხვა სივრცეში მისი გადატანა (ტრანსპორტირება). ამიტომ ამ სფეროში გადამწყვეტ როლს ტურისტულ ფირმაში მომუშავე პერსონალისა და თვით ტურისტების პიროვნებათმორისი ურთიერთობები ასრულებს. სპეციფიკურია ტურისტული პროდუქტის ხარისხობრივი პარამეტრების შეფასებაც. განსხვავებით საქონლისა, ტურისტული პროდუქტის (მომსახურების) ხარისხზე გავლენას ახდენს გაცილებით მრავალი ფაქტორი, კერძოდ, მომსახურების კულტურა, მიწოდების დრო და ადგილი. ტურისტული ბიზნესის მომხმარებლები ერთმანეთისაგან განსხვავდებიან თავიანთი მოთხოვნილებებით ტურისტული პროდუქტისადმი. ტურისტების ყოველ ტიპს ტურისტული ბაზრის განსაზღვრული ტიპი შეესაბამება. ამიტომ ტურისტული ბიზნესი ორიენტირებულია დამსვენებელთა სავსებით განსაზღვრულ ჯგუფებზე. აღნიშნული მოითხოვს მენეჯმენტის დიფერენცირებულ მიდგომას დამსვენებელთა კატეგორიების მიხედვით. ტურისტული პროდუქტი კომპლექსურია. იგი შედგება როგორც მატერიალური, ისე არამატერიალური მომსახურებისაგან. ამიტომ ტურიზმის სფეროში მეტად მნიშვნელოვანია მრავალდარგობრივი მომსახურების (კვება, ტრანსპორტირება, გართობა, დაბინავება, პროფილაქტიკური მკურნალობა და სხვა) კოოპერაცია, ტურისტული ფირმების კოორდინირებული და ერთობლივი მუშაობა, რაც ტურიზმის მენეჯმენტში განსაკუთრებულ ყურადღებასა და მოქნილობას საჭიროებს.



ტურისტული ბიზნესი ძირითადად სეზონურია. ტურისტული მომსახურების მოცულობა დამოკიდებულია ბუნებრივ-კლიმატურ პირობებზე, რაც მოთხოვნის დონის მკვეთრ რყევადობას განაპირობებს, შედეგად კი ტურისტული ბიზნესის გამართულ ფუნქციონირებას აფერხებს. ტურისტული ფირმების დისლოკაციას (განლაგებას) განსაზღვრავს როგორც ტურისტული პროდუქტის მომხმარებელთა ძირითადი კონტინგენტი, ისე რეკრეაციული რესურსების ადგილმდებარეობა. ამ ფაქტორების გათვალისწინებით ოპტიმალური ვარიანტის შერჩევა მეტად მნიშვნელოვანია. ყოველი ტურისტული პროდუქტი (მომსახურება) უნიკალურია. ყველა ასპექტში მისი გამეორება თითქმის შეუძლებელია. ტურისტული პროდუქტის მრავალსახეობა (მოგზაურობის სვლა-გეზები, მომსახურების დონე და პირობები, მომსახურების ღირებულება და სხვ.), მომხმარებელთა სუბიექტური შეფასების თვალსაზრისით, განსხვავებულად აღიქმება, რაც სპეციალურ მმართველობით მიდგომებს მოითხოვს. ამ მიმართულებით განსაკუთრებით საყურადღებოა ტურისტულ ფირმაში მარკეტინგული სამსახურის გაძლიერებული ფუნქციონირება, კერძოდ, მარკეტინგული ინფორმაციის შეგროვების, დამუშავებისა და გავრცელების სისტემის გამუდმებული სრულყოფა, მარკეტინგული კონტროლი. ტურიზმი არის ბიზნესის ისეთი სფერო, რომელიც დინამიურად ვითარდება. ტურისტულ ბიზნესში აუცილებლობას არ წარმოადგენს მსხვილი ინვესტიციები. ტურისტულ ბაზარზე საკმაოდ წარმატებულად ფუნქციონირებენ როგორც მსხვილი, ისე საშუალო და მცირე სანარმოებიც. ამასთან, ტურისტულ ბიზნესში კაპიტალი უფრო სწრაფად ბრუნავს, რაც დაბანდებული უკუგებას გაცილებით აჩქარებს. კერძოდ, დაბანდებული კაპიტალის ანაზღაურება ხშირად 5-8 წელიწადში ხდება, მაშინ როდესაც ამ პროცესს მძიმე მრეწველობაში ათეულობით წლები სჭირდება. ტურისტული ინდუსტრიის ფუნქციონირება დიდადაა დამოკიდებული მომიჯნავე დარგების (ტრანსპორტი, კავშირგაბმულობა, კვების ობიექტები და სხვ.) განვითარებაზე და, თავის მხრივ, ტურიზმის განვითარებით ეს მომიჯნავე დარგები კიდევ უფრო ვითარდება. ტურიზმის მეშვეობით შესაძლებელია ამა თუ იმ საქონელზე განხორციელდეს ე.წ. „უხილავი ექსპორტი“. მოგზაურობის დროს უცხოელი ტურისტი მოთხოვნილების მატარებელი პირია. მისთვის სასურველ საქონელს იგი იძენს ადგილზე, ანუ ფაქტობრივად ხდება ამ საქონლის ფარული ექსპორტი. შექმნილი საქონლის ღირებულება ადგილობრივი ბიუჯეტის შევსების ერთ-ერთი წყარო ხდება. გარდა ზემოაღნიშნული დარგობრივი თავისებურებებისა, თვით ტურისტულ პროდუქტს, როგორც უკვე აღვნიშნეთ, რიგი თავისებურებები ახასიათებს. კერძოდ, ტურისტული პროდუქტი არის მომსახურებისა და საქონლის ერთობლივი კომპლექსი ანუ ადგილი აქვს მატერიალური და არამატერიალური კომპონენტების ერთობლიობას. ტურისტულ პროდუქტიაზე მოთხოვნა ძალზე ელასტიურია შემოსავლებისა და ფასების მიმართ. იგი ასევე მნიშვნელოვნად დამოკიდებულია ქვეყანაში არსებულ პოლიტიკურ, ეკონომიკურ და

სხვა პირობებზეც. ტურისტული პროდუქტისათვის დამახასიათებელია მოთხოვნის ცვალებადობის დიდი ამპლიტუდა, რადგან იგი დამოკიდებულია ისეთ ცვლადებზე, როგორცაა სივრცე და დრო. როგორც წესი, მომხმარებელი ტურისტულ პროდუქტს მის მოხმარებამდე `ვერ ხედავს`. თვით ამ პროდუქტის მოხმარებაც ხშირ შემთხვევაში ტურისტული მომსახურების წარმოების ადგილას ხორციელდება. ტურისტული პროდუქტის მომხმარებელს ამ პროდუქტის მოხმარებისათვის საკმაოდ დიდ მანძილზე გადაადგილება უწევს. ტურისტული მომსახურების შეთავაზება განსხვავებულია რა ელასტიური წარმოებით, ის შეიძლება გამოყენებულ იქნას მხოლოდ მომსახურების ადგილზე (სასტუმრო, აეროპორტი და სხვ.). შეუძლებელია დასასვენებელი ბაზა გადატანილი იქნას სხვა რეგიონში ან სხვა სეზონში. მასასადამე შეუძლებელია ტურისტული ბაზა ჰარმონიულად შეეწყოს დროსა და სივრცეს. ტურისტული მომსახურების ხარისხი ბევრ ფაქტორზეა დამოკიდებული და მხოლოდ მათი მაქსიმალური გათვალისწინებით იქნება მაღალი ხარისხი მიღწეული. ტურისტული მომსახურების ხარისხი ხასიათდება მნიშვნელოვანი სუბიექტურობით. მომხმარებელთა შეფასებაზე დიდ გავლენას ახდენს ის ცალკეული პირი, რომელსაც უშუალო კავშირი არა აქვს შექმნილი პაკეტის მომსახურებასთან (მაგ., ადგილობრივი მცხოვრებლები, ტურისტული ჯგუფის სხვა წევრები), ტურისტული მომსახურების ხარისხზე დიდად ზემოქმედებს ასევე ფორსმაჟორული ხასიათის ფაქტორები (სტიქიური მოვლენები, გაუთვალისწინებელი სოციალურ-პოლიტიკური ცვლილებები და ა.შ.) ტურისტული პროდუქტის აღნიშნული თავისებურებები მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს ტურიზმის დარგის სოციალურ-ეკონომიკურ განვითარებაზე. ზემოაღნიშნული ნათლად აჩვენებს, რომ ტურიზმი ეროვნული ეკონომიკის ერთ-ერთი სპეციფიკური დარგია, რაც გამოიხატება იმაში, რომ თვით ქვეყნის ეკონომიკა და ტურიზმი ურთიერთზემოქმედებენ ერთმანეთზე. კერძოდ, ქვეყნის მაღალი ეკონომიკური პოტენციალი და სტაბილურობა ტურისტული ბიზნესის განვითარების საწინდარია, და პირიქით. ასევე, ტურიზმის განვითარება თვით ქვეყნის ეკონომიკურ პოტენციალს კიდევ უფრო ამყარებს და აძლიერებს. ეროვნული ეკონომიკის განვითარებაზე ტურიზმის გავლენა მრავალი მიმართულებით ხორციელდება. უპირველესად ეს არის ამ დარგის სანარმოო ფუნქციების შესრულება. ეკონომიკის სხვა დარგების მსგავსად, ტურიზმშიც იქმნება მატერიალური დოვლათი, რომელიც უმეტესად `უხილავი პროდუქტის` ანუ მომსახურების სახით გვევლინება. ტურიზმის განვითარების მოტივი მრავალია (დასვენება, გართობა, თავისუფალი დროის გატარება, სპორტი, მკურნალობა, სტუმრობა, საქმიანი ურთიერთობების დამყარება და სხვ.). ამ ფაქტორების კლასიფიკაცია შესაძლებელია სხვადასხვა ნიშნით, ჩვენი კვლევის ობიექტს კი ის ეკონომიკური ფაქტორები წარმოადგენს, რომლებიც განაპირობებენ ტურპროდუქტის ფორმირებას და მთლიანობაში ტურსანარმოების საქმიანობას წარმოაჩენენ. აღნიშნული საქმიანობის

შედეგად წარმოქმნილი მაჩვენებლების აღრიცხვა და ანალიზი ჩვენი საკვლევი თემის საკვანძო საკითხებია.

აქედან გამომდინარე, თანამედროვე საბაზრო ურთიერთობების პირობებში უაღრესად დიდი მნიშვნელობა ენიჭება ტურიზმის ეროვნული ადმინისტრაციის საორიენტაციო სქემას, რომლის საქმიანობის მიმართულების სამი ძირითადი შემადგენელია:

- მარკეტინგის სამსახური;
- აღრიცხვა, ანალიზი და სტატისტიკა;
- დაგეგმვა და განვითარება.

ტურიზმის სისტემის წარმატებული ფუნქციონირებისათვის აუცილებელია დადგინდეს და გამოიკვეთოს თითოეული ზემოთ წარმოდგენილი კომპონენტის ფუნქცია, როლი და მნიშვნელობა აღნიშნული სფეროს განვითარების საქმეში, განისაზღვროს აღნიშნულ კომპონენტებს შორის კავშირები და შესაბამისად, თუ რომელი უწყებები განახორციელებენ ამ ფუნქციებს თანამედროვე მოთხოვნების გათვალისწინებით. უნდა აღინიშნოს, რომ წარმოდგენილი მიმართულებებიდან ჩვენი კვლევის ობიექტს ბულალტრული აღრიცხვა და ანალიზი წარმოადგენს და შესაბამისად, სამეცნიერო კვლევაში ასახულია ის ძირითადი ასპექტები, რომელთა პრაქტიკული რეალიზაცია მნიშვნელოვნად შეუწყობს ხელს საქართველოში ტურიზმის ბიზნესის განვითარებას. ყურადღებას გავამახვილებთ სასტუმრო და ტურისტულ ბიზნესში ბულალტრული აღრიცხვისა და ანალიზის საკითხებზე, ვინაიდან თანამედროვე პირობებში, როდესაც საწარმოები დამოუკიდებლობა არიან თავიანთი საწარმოო პროგრამის შემუშავებაში, საწარმოო და სოციალური განვითარების გეგმების, ფასების პოლიტიკისა და სტრატეგიის განსაზღვრაში, არსებითად იზრდება მენეჯმენტის პასუხისმგებლობა მათ მიერ მიღებულ მმართველობით გადაწყვეტილებებზე. ეფექტური და ოპერატიული გადაწყვეტილებების შემუშავებისათვის მენეჯერებს სჭირდებათ უტყუარი ინფორმაცია კომპანიის როგორც საწარმოო, ასევე ფინანსური მდგომარეობის შესახებ, ეს უკანასკნელი კი ბულალტრული სამსახურის პრეროგატივაა.

ცნობილია, რომ სასტუმრო და ტურისტული ბიზნესის ძირითად საწარმოებს მიეკუთვნებიან: ტურისტული ფირმები (რომლებიც ახორციელებენ ტუროპერატორისა და ტურსააგენტოს საქმიანობას); სასტუმროები და განთავსების სხვა საწარმოები; გართობის, შემეცნების, საქმიანი, გამაჯანსაღებელი, სპორტული და სხვა დანიშნულების საშუალებები, აგრეთვე საექსკურსიო მომსახურებისა და გიდ-მთარგმნელების სამსახურები. ყველა ამ სამსახურებს კი აერთიანებს საქმიანობის ძირითადი სახე მომსახურება, რაც სამომხმარებლო ღირებულების განსაკუთრებული სახეა, რომელიც არსებობს სასარგებლო საქმიანობის სახით და აკმაყოფილებს საზოგადოებრივ მოთხოვნებს. აღსანიშნავია, რომ სასტუმრო და ტურისტული ბიზნესის საბოლოო პროდუქტი, ანუ რეალიზაციის საგანი არის კომპლექსურ მომსახურებაზე მათი ქონებრივი უფლება გამიზნული გასაყიდად. ტურფირმისათვის ეს არის უფლება ტურზე, მომსახურების კომპლექსზე, რომელიც მოიცავს

მომსახურებას ტურისტთა განთავსებაზე, გადაყვანაზე, კვებაზე, აგრეთვე სხვა სახის მომსახურება, რომელიც გაენევათ მოგზაურობის მიზნების მიხედვით; რესტორნებისათვის უფლება ტურისტთა კვების ორგანიზაციის მომსახურებაზე, სასტუმროსათვის ეს არის უფლება ტურისტთა განთავსებაზე; საზოგადოებრივი ტრანსპორტისათვის უფლება ტურისტების გადაყვანაზე.

ზემოთ ჩამოთვლილი ფუნქციების საწარმოები ქმნიან ტურისტულ პროდუქტს, რომლის თვითღირებულების განსაზღვრა, დანახარჯთა სტრუქტურა და კლასიფიკაცია ის საკვანძო საკითხებია, რომლებიც უშუალოდ უკავშირდება ტურპროდუქტის წარმოებას და რეალიზაციას. სასტუმრო და ტურისტულ ბიზნესში ბულალტრული აღრიცხვის მონაცემებმა და მათზე დაყრდნობით შედგენილმა ბულალტრულმა (ფინანსურმა) ანგარიშებამ უნდა ასახოს ტურისტული საწარმოების, როგორც დამოუკიდებელი იურიდიული პირის საქმიანობის შედეგები. საბაზრო ეკონომიკის პირობებში მნიშვნელოვნად გართულდა საწარმოთა მართვის პროცესი, ვინაიდან მათ მინიჭებული აქვთ სრული სამენარმეო და ფინანსური დამოუკიდებლობა. სამენარმეო თავისუფლება გულისხმობს საწარმოს ორგანიზაციული ფორმის, წარმოების სფეროს, ბიზნეს პარტნიორების, პროდუქციის (მომსახურების) გასაღების ბაზრების არჩევის თავისუფლებას და ა.შ. საწარმოს ფინანსური დამოუკიდებლობა მდგომარეობს მის სრულ თვითდაფინანსებაში, დამოუკიდებელი ფინანსური სტრატეგიის შემუშავებაში, ინდივიდუალური ფასწარმოქმნის პოლიტიკაში და ა. შ. ამასთან ერთად რთულდება ბულალტრული აღრიცხვის წინაშე მდგარი ამოცანებიც, მთლიანი ბულალტრული აღრიცხვა იწყებს დაყოფას ფინანსურ და მმართველობით აღრიცხვად. ბულალტრული საინფორმაციო სისტემა ახდენს ანგარიშების ფორმირებას:

- ბულალტრული ინფორმაციის გარე მომხმარებლებისათვის;
- პერიოდული დაგეგმვისა და კონტროლის მიზნებისათვის;
- არასტანდარტულ სიტუაციებში გადაწყვეტილებათა მიღებისა და კომპანიის პოლიტიკის შემუშავებისათვის.

ფინანსური აღრიცხვის პრეროგატივას წარმოადგენს პირველი ჯგუფის ანგარიშგების შედგენა. ტურისტულ ბიზნესში ბულალტრული აღრიცხვის გარე მომხმარებლები შეიძლება იყვნენ კრედიტორები (არსებული და პოტენციური), საგადასახადო ორგანოები და არასაბიუჯეტო ფონდები, მომსახურე საწარმოები. კრედიტორები და სასესხო კაპიტალის მფლობელები საჭიროებენ ინფორმაციას ფირმის მიერ არებული ფინანსური ვალდებულებების შესრულების შესახებ. საგადასახადო ორგანოები აგროვებენ ბულალტრულ ინფორმაციას და ამასთან ერთად ყურადღებას აქცევენ დეკლარირებული მოგების დეტალურ მონაცემებს, დარიცხულ გადასახადებს, კაპიტალდაბანდებების მოცულობას, ქონებას და ა. შ.

მენეჯერული აღრიცხვის ამოცანას წარმოადგენს მეორე და მესამე ჯგუფის ანგარიშგების შედგენა,

რომელთა ინფორმაციაც განკუთვნილია ტურისტული სანარმოების მესაკუთრეებისათვის და მათი მენეჯერებისათვის, ანუ ბუღალტრული აღრიცხვის შიდა მომხმარებლებისათვის. ანგარიშგება უნდა შეიცავდეს ინფორმაციას არა მხოლოდ სანარმოს მთლიანი ფინანსური მდგომარეობის შესახებ, არამედ საკუთრივ ნარმოების სფეროში არსებული მდგომარეობის შესახებაც. ანგარიშგების შინაარსი შეიძლება იცვლებოდეს მისი მიზნობრივი დანიშნულებისა და მომხმარებლის დონის მიხედვით, რომლისთვისაც არის განკუთვნილი. მაგალითად, ტურისტული პროდუქტის თვითღირებულების ანალიზი ტურისტული პროდუქტის თვითღირებულების გაანგარიშების მიზნით; ხარჯთაღრიცხვა მომავალი ოპერაციების დაგეგმვისათვის; ტურიზმის ბიზნესში დანახარჯების შესახებ ანგარიშგება მოკლევადიან გადანყვეტილებათა მისაღებად; კაპიტალდაბანდებებთან დაკავშირებული დანახარჯების ანალიზი გრძელვადიანი დაგეგმვის ანალიზისათვის და ა. შ.

ტურსანარმოების საქმიანობის ეკონომიკური ანალიზის ძირითად მიზანს წარმოადგენს თითოეული ტურისტული ობიექტის საქმიანობის საფუძვლიანი შესწავლა, იგი მოწოდებულია ეფექტური გახადოს მათი ფუნქციონირება. როგორც ცნობილია, ანალიზს მართვის პროცესში შუალედური ადგილი უჭირავს ინფორმაციის შეკრება დამუშავებასა და მმართველობითი გადანყვეტილების მიღებას შორის. როდესაც ანალიზი წინ უსწრებს ეკონომიკური მოვლენების შესრულებას, მაშინ მას აქვს წინასწარი ხასიათი, რომელსაც წინასწარ ანუ პერსპექტიულ ანალიზს უწოდებენ. ასეთი ანალიზის ჩატარება აუცილებელია ტურსანარმოებში მაჩვენებლების შესაძლო დონის განსაზღვრისა და მომავალი პერიოდის პროგნოზირებისათვის. ქედან გამომდინარე, მისი ძირითადი თავისებურებაა ტურსანარმოების საქმიანობის განხილვა მომავლის პოზიციიდან. დიდი მნიშვნელობა აქვს მიღწეული შედეგების მიმდინარე ანალიზს, რაც საშუალებას გვაძლევს სრულყოფილად

შევაფასოთ ტურის მიმდინარეობა, მასში მომხდარი დადებითი და უარყოფითი ცვლილებები. შემდგომი ანალიზი ხორციელდება როგორც წესი, სამეურნეო ერთეულების ძირითადი მაჩვენებლების მიხედვით და მისი ძირითადი ამოცანაა გამოყენებული რეზერვების კომპლექსური გამოვლენა და მათი მობილიზაცია მომავალში სამეურნეო ბრუნვაში ჩართვის მიზნით. შემდგომი შედეგები გამოიყენება სტრატეგიული მართვის პრობლემის გადანყვეტისათვის. ანალიზის მოცემულ სახეს აქვს სერიოზული ნაკლი. მის შედეგად გამოვლენილი რეზერვები უკვე დაკარგულ შესაძლებლობებს წარმოადგენენ, რადგან განკუთვნილიან განვლილ პერიოდს, მაგრამ ამავე დროს ანალიზის ამ სახეს გააჩნია მნიშვნელოვანი დადებითი მომენტებიც, კერძოდ, მისი ჩატარების პროცესში გამოყენებული ინფორმაცია არის უნიფიცირებული და რაც მთავარია, ოფიციალური, რაც მნიშვნელოვნად ზრდის მის საიმედოობას, ამავე დროს, მისი ჩატარების მეთოდიკა შედარებით სრულყოფილად არის დამუშავებული და საშუალებას გვაძლევს ობიექტურად შევაფასოთ სამეურნეო ერთეულის საბოლოო შედეგები, გამოვავლინოთ დადებითი და უარყოფითი ფაქტორები. გარდა აღნიშნულისა, გვეცოდინება რა, გასული პერიოდის უარყოფითი მომენტები, შესაძლებლობა გვეძლევა მომავალში ვინინასწარმეტყველოთ მათი შესაძლო გავლენა ტურპროდუქტზე და დავსახოთ ღონისძიებები ყველა ნეგატიური ტენდენციების აღმოსაფხვრელად. შემდგომ (რეტროსპექტიულ) და პროგნოზულ (პერსპექტიულ) ანალიზებს შორის შუალედური ადგილი უჭირავს ოპერატიულ ანალიზს. მისი ძირითადი დანიშნულებაა მართვის ოპერატიული გადანყვეტის უზრუნველყოფა, რაც ცხადია ნიშანდობლივია ჩვენი აზრით ტურსანარმოებისათვის მათი სპეციფიკიდან გამომდინარე, რადგან განხორციელდება ტურის მიმდინარეობის პროცესში და მოახდენს ოპერატიულ ზემოქმედებას საბოლოო შედეგების, კერძოდ კი ტურპროდუქტის ეფექტურ ფორმირებაზე.



ასეთი ანალიზის მთავარი ამოცანაა მთლიანი სისტემის ფუნქციონირების მუდმივი კონტროლი, აგრეთვე შიდა რეზერვების დროული გამოვლენა და მართვის დასაბუთებული გადაწყვეტილების მიღება. ანალიზის ეს სახე, სხვა სახეებისგან განსხვავებით დროში მიახლოებული პროცესის მსვლელობასთან, დამყარებულია პირველად ოპერატიულ ინფორმაციაზე და ტურის მიმდინარეობის დროს უშუალო დაკვირვების მონაცემებზე, რაც ცხადია შესაძლებლობას მოგვცემს ყოველკვირეულად და ხშირად ყოველდღიურადც გავაკონტროლოთ ტურის მსვლელობა და შესაბამისად, პოზიტიური გავლენა მოვახდინოთ მასზე, სწორედ ამიტომ, ოპერატიული ანალიზის გამოყენება ტურსაწარმოებში ჩვენი აზრით, ეფექტური იქნება.

ტურსაწარმოების საქმიანობას, ისევე როგორც ყველა სხვა დანარჩენი კომპანიების საქმიანობას, ცხადია აქვს ორი მხარე: ერთი მათგანი ხასიათდება ეკონომიკურ მაჩვენებელთა სისტემით, რომელიც ახასიათებს მომარაგების, წარმოების და რეალიზაციის პროცესებს. მომარაგების პროცესში ცხადია ხდება ტურსაწარმოების ცალკეული ერთეულების აუცილებელი მატერიალური რესურსებით უზრუნველყოფა, წარმოების პროცესში ძირითადი საშუალებები უერთდებიან ცოცხალ შრომას და ქმნიან ტურპროდუქტს, რომელიც უნდა იყოს მაღალხარისხიანი და აკმაყოფილებდეს მომხმარებელთა მოთხოვნებს. რეალიზაციის შედეგად კი, როგორც ცნობილია, მიღებული ამონაგებიდან იფარება ხარჯები, მიღებული მოგების ნაწილი რჩება თვით ტურსაწარმოების განკარგულებაში. საქმიანობის მეორე მხარე პირდაპირ არ არის დაკავშირებული ტურსაწარმოების ეკონომიკასთან, არამედ, ეხება წარმოების ტექნიკურ საკითხებს. აქედან გამომდინარე, იმიჯნება ანალიზის ორი ასპექტი: 1. ტურსაწარმოების სამეურნეო შედეგები; ტურპროდუქტის წარმოება, რეალიზაცია, თვითღირებულება, რენტაბელობა, მოგება განიხილება საფინანსო-ეკონომიკური ანალიზის პროცესში. 2. ტურპროდუქტის წარმოების პროცესში ენერგოტევადობის, შრომატევადობის შემცირების რეზერვების შესწავლის გაღრმავების უზრუნველყოფა ხდება ტექნიკურ-ეკონომიკური ანალიზის საშუალებით.

საფინანსო-ეკონომიკური ანალიზის არსი მდგომარეობს სამეურნეო ერთეულის განმაზოგადებელი ღირე-

ბულებითი მაჩვენებლების სისტემის შესწავლაში, რაც ცხადია გულისხმობს ისეთი სინთეზური მაჩვენებლების ანალიზს, როგორიცაა: თვითღირებულება, მოგება, რენტაბელობა, შრომის ნაყოფიერება, ფინანსური რესურსებით უზრუნველყოფა და სხვა, მისი ინფორმაციული საფუძველი კი რეგლამენტირებული სააღრიცხვო, სტატისტიკური და სხვა მონაცემებია. საფინანსო-ეკონომიკური ანალიზი მიმართულია სამეურნეო ერთეულების საფინანსო მაჩვენებლების გამოკვლევებისაკენ, მასზე მოქმედი ფაქტორების გამოვლენის, გაანგარიშების და მათი შემდგომი სრულყოფის გზების მოძიებისაკენ, მაგრამ ამავე დროს მისი შინაარსი და ხასიათი შესაძლებლობას არ გვაძლევს დავიყვანოთ ანალიზი დეტალურ მახასიათებლებამდე, მითუმეტეს, განვსაზღვროთ ტურსაწარმოების ტექნიკის, ტექნოლოგიის და ზოგადად ტურსაწარმოს ორგანიზაციის ფაქტორების გავლენა საქმიანობის საბოლოო შედეგებზე. ზემოთ აღნიშნული ფუნქციების განხორციელება ტექნიკურ-ეკონომიკური ანალიზის პრეროგატივაა, უფრო კონკრეტულად კი, შესაძლებელია ტურპროდუქტის კონსტრუქცია დაუკავშიროთ ტურსაწარმოების ორგანიზაციის, შრომისა და მართვის დონეს, რის საფუძველზეც შესაძლებელია ორგანიზაციულ-ტექნიკური მდგომარეობის დონის შეფასება და პროგრესულობის ხარისხის დადგენა. შემდგომ ეტაპზე უნდა განხორციელდეს შედარებითი ანალიზი ტურსაწარმოების როგორც შიდა, ასევე საწარმოთაშორისო დონეზე, რაც საშუალებას მოგვცემს განსხვავების საფუძველზე გამოვავლინოთ გამოუყენებელი რეზერვები.

ჩვენს სამეცნიერო ნაშრომში გამოვიყოფთ ასევე მეტად მნიშვნელოვან საკითხს, რაც აუდიტორულ (ბუღალტრულ) ანალიზს შეეხება, რომელიც ზოგადად წარმოადგენს სამეურნეო ერთეულების ფინანსური "ჯანმრთელობის" ექსპერტულ დიაგნოსტიკას და საკმაოდ აპრობირებული, ასევე აღიარებული მეთოდია როგორც მსოფლიო პრაქტიკაში, ასევე უკვე საქართველოშიც. იგი ტარდება აუდიტორების მიერ სამეურნეო ერთეულების არსებული ფინანსური მდგომარეობის შესწავლისა და პროგნოზირების მიზნით. ყველა სახის აუდიტი წარმოადგენს დიაგნოსტიკური გამოკვლევის განხორციელების სპეციფიკურ სისტემას, რომელიც საშუალებას იძლევა გაკეთდეს დასკვნა ორგანიზაციის საქმიანობის





ეფექტურობის ხარისხზე და მისი სრულყოფის გზებზე. **პ. ე.შენდლერის** განმარტებით, „აუდიტის არსი მდგომარეობს იმ მიზეზების დიაგნოსტიკაში, რომლებიც წარმოქმნიან ორგანიზაციაში პრობლემებს, მათი არსებითობის და აღმოფხვრის შესაძლებლობების შეფასება და ორგანიზაციისათვის კონკრეტული რეკომენდაციების შემუშავება. მთლიანობაში აუდიტის დიაგნოსტიკა წარმოადგენს ანომალიის გამოვლენის პროცედურას ან ზოგიერთი სისტემის რეალური მდგომარეობის მიკუთვნებას ერთი რომელიმე ცნობილი კლასისათვის, სხვადასხვა სიმპტომებისა და ნიშნების შერჩევის საფუძველზე, რამდენადაც, ნებისმიერი ეკონომიკური სუბიექტი, ნებისმიერი ორგანიზაცია შეიძლება განხილულ იქნას როგორც ღია სისტემა და დიაგნოსტიკური მეთოდი შეიძლება გამოყენებულ იქნას ორგანიზაციის გამოსაკვლევად“.

აქედან გამომდინარე, აუდიტორული (ბუღალტრული) ანალიზისადმი ჯეროვანი ყურადღების დათმობა, ჩვენი აზრით, მნიშვნელოვნად აამაღლებს ტურსანარმოების ეფექტურ მუშაობას. ჩვენს მიერ წარმოდგენილი ანალიზის სახეების კლასიფიკაცია ცხადია არ შემოიფარგლება მხოლოდ სამეცნიერო ნაშრომში წარმოდგენილი საკვალიფიკაციო ნიშნების მიხედვით, არამედ შესაძლებელია მათი გაფართოება საანალიზო ობიექტების გაფართოებასთან ერთად. როგორც მსოფლიო პრაქტიკა უჩვენებს, ქვეყნის სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების დაჩქარების, აგრეთვე ცალკეული ეკონომიკური სუბიექტების ეფექტური ფუნქციონირების უზრუნველყოფის თვალსაზრისით, უაღრესად დიდი მნიშვნელობა ენიჭება ქვეყნის ეკონომიკური სისტემის სტაბილურობას, რისი მიღწევის ერთ-ერთ პირობას აღრიცხვისა და ანალიზის მწყობრი სისტემის შემდგომი სრულყოფა წარმოადგენს, რომლის გარეშეც ეკონომიკური აღმავლობა შეუძლებელია. ჩვენი აზრით, საქართველოს ტურისტულ სანაშობებში ზემოთ აღნიშნული სისტემის გამართული გამოყენება იქნება ტურსანარმოების ეფექტური ფუნქციონირების გარანტი.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. ლ. კოჭლამაზაშვილი. ტურიზმის ეკონომიკა. თე-უსუ, თბ., 2009 წ.;
2. ნ. ძიმცვიშვილი, ნ. გვარამია, მ. ნაჭყებია. ფინანსური ანგარიშგება. სოხუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტი, თბ., 2007 წ.;
3. ზ. ლიპარტია, ნ. გვარამია, ე. ლანჩავა. ეკონომიკური ანალიზი, თბ., 2007 წ.;
4. ნ. გვარამია. აღრიცხვისა და ანალიზის ძირითადი ასპექტები საქართველოს ტურისტულ სანარმოებში. შ. რუსთაველის სახელმწიფო უნივერსიტეტი, აჭარის არ ტურიზმისა და კურორტების დეპარტამენტი. II საერთაშორისო სამეცნიერო-პრაქტიკული კონფერენცია, ტურიზმი: ეკონომიკა და ბიზნესი. 4-5 ივნისი, ბათუმი; 2011 წ. გვ. 619-624.;
5. ნ. გვარამია. მსოფლიო ტენდენციების ანალიზი ბუღალტრისა და აუდიტორის პროფესიაში. საქართველოს ბიზნესის მეცნიერებათა აკადემია, საერთაშორისო რეფერირებადი და რეცენზირებადი სამეცნიერო-პრაქტიკული ჟურნალი „მოამბე“. თბ., 2019 წ. გვ. 54-57;
6. ნ. გრძელიშვილი, რ. გრძელიშვილი. ბრენდინგის როლი რეგიონის ტურისტული მიმზიდველობის ფორმირებაში. საქართველოს ბიზნესის მეცნიერებათა აკადემია, საერთაშორისო სამეცნიერო რეფერირებადი და რეცენზირებადი პრაქტიკული ჟურნალი „მოამბე“, № 20, 2014 წ. გვ. 83-85;
7. ნ. გრძელიშვილი, ევროკავშირის ქვეყნების რეგიონული პოლიტიკა. გამომცემლობა „უნივერსალი“, თბ., 2019 წ.
8. ნ. გრძელიშვილი. რელიგიური ტურიზმი. გამომცემლობა „კენტავრი“, თბ., 2018 წ.
9. საქართველოს კანონი ბუღალტრული აღრიცხვისა და ფინანსური ანგარიშგების აუდიტის შესახებ. 2016 წლის 8 ივნისი;
10. საქართველოს ტურიზმის სტრატეგია 2025;
11. <http://rs.ge/>;
12. <http://www.sao.ge/>;
13. <https://matsne.gov.ge/>;
14. <https://www.inovdev.ge>.

სამედიცინო მომსახურების ბაზრის რეგულირება და ეფექტიანობა

რეზიუმე

ადამიანის ერთ-ერთი ფუნდამენტური და კონსტიტუციით განსაზღვრული უფლებაა ჯანმრთელობის დაცვა. ჯანმრთელობის დაცვის ეფექტური სისტემა ეროვნული უსაფრთხოების გარანტიაა. გამომდინარე აქედან, განსაკუთრებული მნიშვნელობა აქვს ქვეყანაში მოქმედი საზოგადოებრივი ჯანმრთელობის დაცვის სისტემის ანალიზს და მისი ეფექტიანობის კვლევას.

ნებისმიერი საქმიანობის წინაპირობაა საკანონმდებლო ჩარჩო, რომელიც სახელმძღვანელო იქნება დარგში მოღვაწე ეკონომიკური აგენტებისათვის. განსაკუთრებულად უნდა აღინიშნოს ამასთან დაკავშირებით, სამედიცინო მომსახურების სფერო (ბაზარი), რომელიც არამარტო საქართველოსთვის, არამედ ნებისმიერი ქვეყნისათვის განსაკუთრებული რეგულირების საგანია, მითუმეტეს, როდესაც საქმიანობის (რეგულირების) პროცესში გამოიყენება საერთაშორისო სტანდარტები და რეკომენდაციები, რომელიც საერთო უნდა იყოს მსოფლიო ორგანიზაციის წევრი ქვეყნებისათვის.

შესაბამისად, ჯანდაცვის სისტემის ეფექტიანობის ამაღლების მიზნით, მომზადდა თეორიული და პრაქტიკული სახის რეკომენდაციები

REGULATION AND EFFECTIVENESS OF MEDICAL SERVICES MARKET

Nargiz Kobuladze

Master degree of Business Administration
St. Tbel Abuseridze Teaching University

Lasha Beridze

Doctor of Business Administration
Associate Professor

RESUME

One of the fundamental and constitutional rights of human beings is the right of health. Effective health care system is the guarantee of national security. Therefore, it is of particular importance to analyze the public health care system of the country and to research its effectiveness.

The precondition of any activity is the legislative framework, which will be a guide for economic agents working in the field. The area of medical services (markets), that are subject to special regulations not only in Georgia, but also in other countries, should be specifically noted. Especially, when the international standards and recommendations are used in the work (regulated) process, which should be common for member countries of World Health Organization.

Therefore, in order to increase efficiency of health care system, theoretical and practical recommendations were prepared.



ნარგიზ კობულაძე

ბიზნესის ადმინისტრირების მაგისტრი
წმიდა ტბელ აბუსერიძის სასწავლო უნივერსიტეტი



ლაშა ბერიძე

ბიზნესის ადმინისტრირების დოქტორი
ასოცირებული პროფესორი
(სამეცნიერო ხელმძღვანელი)

* * * *

ნებისმიერი ადამიანი, თავისი არსებობის ობიექტური პირობებიდან გამომდინარე, საჭიროებს ჯანმრთელობის დაცვას, რომელიც მთლიანობაში საზოგადოებრივი კვლავნარმოების პროცესის წარმართველი ძირითადი ინდიკატორია. საზოგადოებას და მის თითოეულ ინდივიდს სამედიცინო მომსახურებასთან დაკავშირებული უამრავი პრობლემა აქვს. ზოგჯერ მათი პრობლემები ურთიერთთანმხვედრია, ზოგჯერ კი პირიქით. მაგრამ, როდესაც ეს პრობლემები ერთმანეთს მასობრივად ემთხვევა, ივარაუდება, რომ საქმე გვაქვს სამედიცინო მომსახურების ხარისხის დაბალ დონესთან და ეფექტი-

ანობის ნაკლებობასთან. გამომდინარე იქედან, რომ მოსახლეობის ჯანმრთელობას დიდი წვლილი შეაქვს ქვეყნის ეკონომიკურ ზრდაში და სწორედ იგი წარმოადგენს ეკონომიკური აღმავლობის ძირითად რესურსს, განსაკუთრებული მნიშვნელობა გააჩნია ქვეყანაში სამედიცინო მომსახურების ბაზრის ეფექტიანობისა და მოსახლეობის კმაყოფილების დონის ანალიზს.

ჯანმრთელობის მსოფლიო ორგანიზაციის განმარტებით, „ჯანმრთელობა განისაზღვრება როგორც ადამიანის სრული ფიზიკური, ფსიქიკური და სოციალური კეთილდღეობა და არა მხოლოდ დაავადებათა არარსებობა“ [1]. ჯანდაცვის სისტემის მთავარ მიზნებს მოსახლეობის ჯანმრთელობის მდგომარეობის გაუმჯობესება, არსებული რესურსების ეფექტურად გამოყენება, მომხმარებელთა ფინანსური რისკებისაგან დაცვა, ტვირთის თანაბარი გადანაწილება და ჯანდაცვის საჭიროებებზე რეაგირება წარმოადგენს [5, გვ., 5].

ამერიკელი ეკონომისტის უილიამ ჰსიაოს მიხედვით, ჯანდაცვა „პათოლოგიური ეკონომიკაა, სადაც საბაზრო ძალების გავლენა სერვისების მოცულობაზე, მათ ფასსა და ხარისხზე არსებითად განსხვავდება ჩვეულებრივი ბაზრებისგან“. სამედიცინო მომსახურების ბაზრისათვის დამახასიათებელია უფრო მეტი რისკები და გაურკვევლობა, ვიდრე ეს ნიშანდობლივია ჩვეულებრივი ბაზრისთვის [3, გვ., 79-90]. ჩვეულებრივ ბაზარზე მომხმარებელი საკუთარი შესაძლებლობის ფარგლებში საზღვრავს თუ სად, როდის და რა ფასად სურს შეიძინოს ესა თუ ის საქონელი, ანდა – მომსახურება. ამის საპირისპიროდ, სამედიცინო მომსახურების ბაზარზე, როგორც წესი, წინასწარ არავინ იცის თუ როდის წარმოიშობა მოთხოვნა მომსახურებაზე, ამასთან იგი სავარაუდო ხასიათს ატარებს და ერთგვარ გაურკვევლობას ქმნის.

გაურკვევლობა ახასიათებთ სამედიცინო მომსახურების მიმწოდებლებსაც. ჩვეულებრივ ბაზარზე მწარმოებლებმა იციან თუ რა საქონელი ან მომსახურება აწარმოონ და მიანოდონ მომხმარებლებს. სამედიცინო მომსახურების ბაზარზე კი მიმწოდებლები, მოთხოვნის არაპროგნოზირებადი ხასიათის გამო, ვერ ახერხებენ სერვისების რაციონალურ დაგეგმვას. სამედიცინო მომსახურების მიღება, მასზე ფინანსური და გეოგრაფიული ხელმისაწვდომობა ძალიან მნიშვნელოვანია სწორედ იმ დროს, როდესაც პაციენტს დაუდგება მისი საჭიროება.

სამედიცინო მომსახურების ბაზარზე როგორც მიწოდების, ასევე მოთხოვნის კუთხით არსებული გაურკვევლობები, სხვადასხვა რისკის არსებობის გამო, განაპირობებს მესამე მხარის (სადაზღვევო კომპანია / სახელმწიფო) ჩართვის საჭიროებას. შედეგად, როდესაც ბაზარზე სამედიცინო მომსახურების მნიშვნელოვანი ნაწილი ფინანსდება მესამე მხრიდან და პირდაპირი კავშირი მყიდველსა და გამყიდველს შორის არ არსებობს, „ფასი“ ნაკლებად შეესაბამება ჩვეულებრივ ბაზარზე მოთხოვნით და მიწოდებით წარმოშობილ წონასწორულ ფასს.

სამედიცინო მომსახურების მოცულობისა და ღირებულების არჩევანთან დაკავშირებით პაციენტ(ებ)ის განათლება შეზღუდულია. სამედიცინო მომსახურება

ძალზედ სპეციალიზებულია და როგორც წესი, მომხმარებლებისთვის უცნობია სამედიცინო დახმარების რომელი სახეა მათთვის ყველაზე ეფექტიანი და რა რაოდენობის სამედიცინო მომსახურება ესაჭიროებათ. უმეტეს შემთხვევაში, ასეთი არჩევანი საერთოდ გამოირიცხულია ზოგიერთი სამედიცინო სერვისის გადაუდებელი ხასიათიდან გამომდინარე.

ჩვეულებრივი ბაზრებისაგან განსხვავებით, სამედიცინო ბაზარზე მომსახურების საჭირო მოცულობის დადგენის თვალსაზრისით გადამწყვეტი როლი ენიჭება მიმწოდებელს და არა მომხმარებელს. არაინფორმირებული ან არასრულყოფილად ინფორმირებული პაციენტები, იძულებულნი არიან გადაწყვეტილების მიღებისას მთლიანად მკურნალი ექიმის რჩევებს დაეყრდნონ. სწორედ ამიტომ, ექიმები განსაკუთრებულ მდგომარეობაში იმყოფებიან და ისინი არიან არამართო სამედიცინო მომსახურების მიმწოდებლები, არამედ მოთხოვნის განმსაზღვრელებიც. ეკონომიკურ თეორიაში ასეთი სიტუაცია ახსნილია, როგორც „მიწოდებით პროვოცირებული მოთხოვნა“ [3]. მომსახურების მიმწოდებელ ექიმებს და სამედიცინო დაწესებულებებს, პაციენტთა მდგომარეობის შეფასების და შესაბამისი მკურნალობის ჩატარების გარდა, შესაძლებელია გააჩნდეთ ეკონომიკური ინტერესები, რაც ქმნის პოტენციურ რისკებს იმისთვის, რომ განხორციელდეს მომსახურების ჭარბი მოცულობით განწევა. გავლენების არამართლზომიერი გამოყენების პრევენციისათვის განსაკუთრებული მნიშვნელობა აქვს სამედიცინო მომსახურების სფეროში სახელმწიფოს რეგულირებად როლს.

საქართველოს კონსტიტუციის 28-ე მუხლში განმარტებულია, რომ „მოქალაქის უფლება, ხელმისაწვდომი და ხარისხიანი ჯანმრთელობის დაცვის მომსახურებაზე უზრუნველყოფილია კანონით“ და რომ „სახელმწიფო აკონტროლებს ჯანმრთელობის დაცვის ყველა დაწესებულებას და სამედიცინო მომსახურების ხარისხს“ [7, მუხლი 28]. შესაბამისად, სამედიცინო მომსახურების ორგანიზება ხორციელდება მკაცრი სახელმწიფო რეგულაციების საფუძველზე.

საქართველოს მთავრობა განსაზღვრავს ჯანმრთელობის დაცვის კუთხით, ქვეყნის ძირითად მიმართულებებს, ხოლო სახელმწიფო პოლიტიკის უშუალო გატარებას უზრუნველყოფს საქართველოს ოკუპირებული ტერიტორიებიდან დევნილთა, შრომის, ჯანმრთელობისა და სოციალური დაცვის სამინისტრო, მის უწყებრივ დაქვემდებარებაში მყოფი სხვადასხვა სტრუქტურული ერთეულების მეშვეობით.

საქართველოს კანონმდებლობა ჯანდაცვის სფეროში, პრაქტიკულად არეგულირებს სამედიცინო მომსახურების მიმწოდებელთა და მომხმარებელთა უფლებრივ და სამართლებრივ მდგომარეობას. იგი შედგება საქართველოს კონსტიტუციის, საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულებების, საქართველოს საკანონმდებლო და კანონქვემდებარე ნორმატიული აქტებისაგან.

ქვეყანაში საკანონმდებლო რეგულაციებით განისაზღვრება სახელმწიფო მართვის ისეთი ძირითადი მექანიზმები, როგორიცაა: ექიმთა სერტიფიცირება,

სამედიცინო საქმიანობი ლიცენზირება, სამედიცინო დანესებულებაზე ნებართვის გაცემა, სამედიცინო დახმარების და სამკურნალო საშუალებების ხარისხის კონტროლი, ქვეყანაში სანიტარიულ-ჰიგიენური ნორმირება და ეპიდემიოლოგიური კონტროლი, ჯანმრთელობისათვის უსაფრთხო გარემოს უზრუნველყოფა და ა.შ.

ბოლო პერიოდში მიღებული ახალი საკანონმდებლო რეგულაციით [10] განხორციელდა ჯანდაცვის საყოველთაო პროგრამის ფარგლებში მინოდებული სამედიცინო სერვისების ტარიფების სტანდარტიზაცია (გამოთანაბრება), ანუ საყოველთაო ჯანდაცვის პროგრამაში ჩართული სამედიცინო დანესებულებები იღებენ ვალდებულებას, პაციენტებს სერვისები მიანოდონ სახელმწიფოს მიერ დადგენილი ერთიანი ტარიფებით. მნიშვნელოვანია იმ გარემოების გათვალისწინება და კონტროლი, რომ საკანონმდებლო რეგულაციების საფუძველზე სამედიცინო მომსახურების ბაზარზე ფასების (მათ შორის ფასების ზედა ზღვარის) დანესებამ არ გამოიწვიოს ბაზრის შეზღუდვა და სამედიცინო მომსახურების დეფიციტი. როგორც წესი, როდესაც რეგულაციით დანესებული ფასი აღემატება ბაზარზე მოთხოვნა-მიწოდებით განონასწორებულ ფასს, ამ შემთხვევაში გავლენა ბაზარზე არ წარმოიშობა. ხოლო იმ შემთხვევაში, როცა დანესებული ფასი ნაკლებია განონასწორებულ ფასზე, დანესებული ფასი შემზღუდავია ბაზრისათვის და მოთხოვნა მიწოდების პრინციპიდან გამომდინარე აუცილებლად გამოიწვევს კონკურენტული ბაზრის შეზღუდვას და საქონლის / მომსახურების დეფიციტს შესაბამის ბაზარზე. ასეთ პირობებში მნიშვნელოვანია სამედიცინო მომსახურების სერვისებზე განსაზღვრული იყოს რეალური საბაზრო ღირებულებებით განფასებული (კალკულირებული) ოპტიმალური ფასები, რომელიც ერთის მხრივ სრულყოფილად ასახავს ხარისხიანი სამედიცინო სერვისების წარმოებაზე და-

ხარჯულ რესურსებს და მეორეს მხრივ სამართლიანი იქნება მომხმარებლებისათვის (პაციენტებისათვის).

ჯანმრთელობის დაცვის სფეროში, სამედიცინო საქმიანობის სტანდარტიზაციისა და რეგულირების თვალსაზრისით უმნიშვნელოვანესია კლინიკური პრაქტიკის ეროვნული რეკომენდაციების (გაიდლაინების) და კლინიკური მდგომარეობის მართვის სახელმწიფო სტანდარტების (პროტოკოლების) არსებობა.

კლინიკური პრაქტიკის ეროვნული რეკომენდაცია (გაიდლაინი) – ეს არის მტკიცებულებებზე დაფუძნებული, მედიცინის საფუძველზე შემუშავებული კლინიკური მდგომარეობის (ნოზოლოგია/ სინდრომი) მართვის რეკომენდაცია, რომელიც წარმოადგენს ჯანდაცვის სფეროში სახელმწიფო პოლიტიკის ამსახველ დოკუმენტს. კლინიკური მდგომარეობის მართვის სახელმწიფო სტანდარტი (პროტოკოლი) - წარმოადგენს კლინიკური პრაქტიკის ეროვნული რეკომენდაციის (გაიდლაინის) საფუძველზე შემუშავებული კლინიკური მდგომარეობის მართვის მკაფიოდ განსაზღვრულ ეტაპებს და მოქმედებათა თანამიმდევრობას.

კლინიკური პრაქტიკის ეროვნული რეკომენდაციებისა (გაიდლაინები) და დაავადებათა მართვის სახელმწიფო სტანდარტების (პროტოკოლები) შემუშავებას, შეფასებას და დანერგვას ანხორციელებს საქართველოს შრომის, ჯანმრთელობისა და სოციალური დაცვის მინისტრის ბრძანებით შექმნილი სპეციალური სათათბირო ორგანო - ეროვნული საბჭო [31]. უმნიშვნელოვანესია სახელმწიფო კონტროლი გაიდლაინების და პროტოკოლების იმპლემენტაციაზე.

ჯანდაცვის საკითხებზე მომუშავე გაეროს სპეციალისტებულ სააგენტოს წარმოადგენს ჯანმრთელობის მსოფლიო ორგანიზაცია. ორგანიზაციის მიზნები

ჯანდაცვის რესურსები და სერვისების უტილიზაცია, საქართველო, 2018

ცხრილი №1

ექიმების რაოდენობა (სტომატოლოგების ჩათვლით)	30998	სტაციონარული დაწესებულებების რაოდენობა	273
ექიმებით უზრუნველყოფა 100000 მოსახლეზე	831.9	ამბულატორიულ/პოლიკლინიკური დაწესებულებების რაოდენობა	2283
ექთნების რაოდენობა	17862	ჰოსპიტალური საწოლების რაოდენობა	15909
ექთნებით უზრუნველყოფა 100000 მოსახლეზე	479.3	ჰოსპიტალური საწოლებით უზრუნველყოფა 100000 მოსახლეზე	426.9
მიმართვა ექიმთან	12067282	ანტენატალური მომსახურების მიმწოდებელი დაწესებულებების რაოდენობა	352
ექიმის ვიზიტი ბინაზე	190544	სასწრაფო დახმარების სადგურების რაოდენობა	73
სოფლის ექიმი (ფიზიკური პირი) რაოდენობა	1267	ტრანსფუზიოლოგიური სერვისის მიმწოდებელი	20

წყარო: დაავადებათა კონტროლის და საზოგადოებრივი ჯანმრთელობის ეროვნული ცენტრის სტატისტიკური ცნობარი.

შემდეგნაირად განისაზღვრება: „მიღწეულ იქნეს ყველა ხალხის ჯანმრთელობის რაც შეიძლება მაღალი დონე“ [1]. ორგანიზაცია ეხმარება საქართველოს მთავრობას ეროვნული ჯანდაცვის პოლიტიკის შემუშავებასა და ჯანდაცვის სისტემის გაძლიერების საქმეში, აგრეთვე საჭიროების შემთხვევაში უწევს სათანადო ტექნიკურ დახმარებას.

ხარისხიანი სამედიცინო სერვისების მიწოდების უზრუნველყოფა შესაძლებელი ხდება ისეთი კომპონენტების კომბინირებით, როგორცაა სათანადო დაფინანსება, სამედიცინო ინფრასტრუქტურა, აღჭურვილობა, მაღალხარისხიანი მედიკამენტები და მაღალკვალიფიციური პერსონალი.

სამედიცინო მომსახურების ეფექტურობისა და პროდუქტიულობის კუთხით, განსაკუთრებული მნიშვნელობა ენიჭება ქვეყანაში ჯანდაცვის რესურსის სათანადო რაოდენობის არსებობას. სტატისტიკური მონაცემებით ჯანდაცვის რესურსები და სერვისები წარმოდგენილია შემდეგი სახით (იხ. ცხრილი №1) [2, გვ 25]:

ჯანდაცვის რესურსებით უზრუნველყოფას განსაზღვრავს მოსახლეობის ექიმებით და ექთნებით უზრუნველყოფის მაჩვენებლები. საქართველოში 2006 წლიდან აღინიშნება ექიმებით უზრუნველყოფის მაჩვენებლის ზრდა. საქართველოს მაჩვენებლები მნიშვნელოვნად აღემატება ევროპის რეგიონის, ევროკავშირის და დსთ ქვეყნების მაჩვენებლებს, ხოლო ექთნებით უზრუნველყოფის მაჩვენებლები 1998 წლიდან 2013 წლამდე კლების ტენდენციით ხასიათდება და უკანასკნელ წლებში, ზრდის მიუხედავად, მნიშვნელოვნად ჩამორჩება ევროპის რეგიონის, ევროკავშირის და დსთ ქვეყნების მაჩვენებლებს (იხილეთ გრაფიკი №2) [2, გვ. 26].

ევროპის რეგიონის და ევროკავშირის ქვეყნებში ერთ ექიმზე მოდის საშუალოდ 2-2.7 ექთანი და პოზიტიურ ტენდენციად არის მიჩნეული ამ მაჩვენებლის ზრდა. უკანასკნელი დეკადების განმავლობაში, საქართველოში

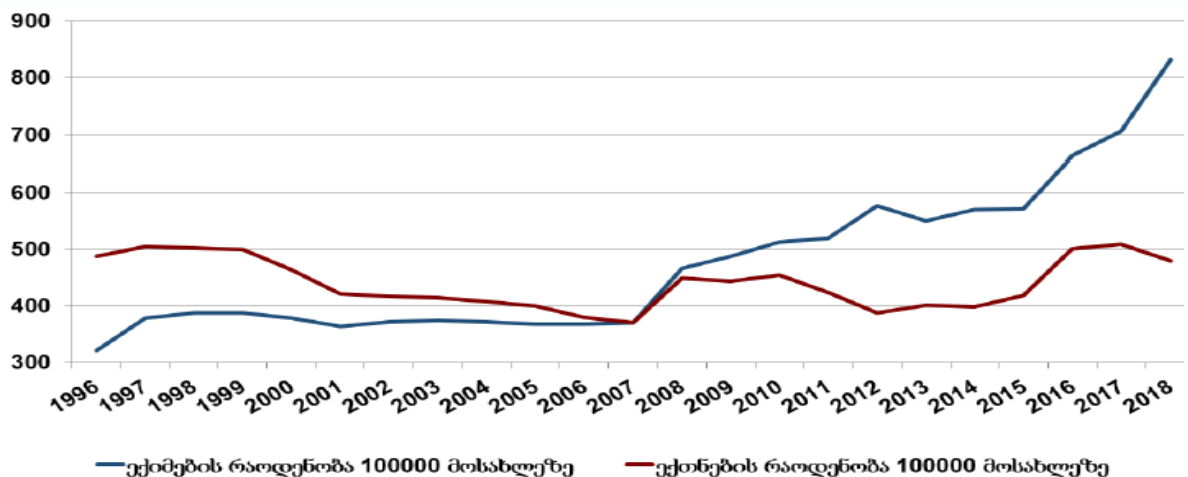
ექიმების რაოდენობა ჭარბობს ექთნების რაოდენობას და ექთნების რაოდენობის ექიმების რაოდენობასთან შეფარდება ბოლო 5 წლის განმავლობაში არ აღემატება 0.8-ს [2, გვ. 27].

სამედიცინო მომსახურების ეფექტიანი და სტაბილური უზრუნველყოფისათვის მნიშვნელოვანია სამკურნალო-პროფილაქტიკური ქსელის რაციონალიზაცია და ოპტიმიზაცია. საკუთრების ფორმის მიხედვით, ქვეყანაში არსებული ჰოსპიტალური ქსელის სურათი რადიკალურად განსხვავდება მსოფლიოს განვითარებული თუ განვითარებადი ქვეყნებში არსებულთან. ევროპის რეგიონის ქვეყნებში სახელმწიფო საკუთრებაში არსებული არამომგებიანი საავადმყოფოების ხვედრითი წილი საავადმყოფოთა მთლიან რაოდენობაში 60%-დან 75%-მდე მერყეობს, მაშინ როდესაც საქართველოში 15%-ია [5, გვ. 12]. სახელმწიფო საკუთრებაში უმეტესწილად იმყოფება სპეციალიზებული სამედიცინო დანესებულებები (ფსიქიატრიული, ფთიზიატრიული, ნარკოლოგიური და სხვა სერვისები).

აღამიანთა სოციალური მდგომარეობისა და მატერიალური უზრუნველყოფის დონის მიუხედავად, ჯანდაცვის მომსახურება ყველასათვის ხელმისაწვდომი უნდა იყოს. დაფინანსების ეფექტური მექანიზმების გარეშე შეუძლებელია ჯანდაცვის სრულყოფილი სისტემის შექმნა. ჯანდაცვის მსოფლიო ორგანიზაციის განმარტებით, „ჯანდაცვის დაფინანსება წარმოადგენს ჯანდაცვის სისტემის ფუნქციას, რომელიც კონცენტრირებულია თანხების მობილიზაციაზე, გაერთიანებაზე და განაწილებაზე მოსახლეობის ჯანდაცვის საჭიროებების მოცვის მიზნით, ინდივიდუალურად და კოლექტიურად“ [1].

მიმდინარე ეტაპზე, საქართველოში ჯანდაცვის დაფინანსება სხვადასხვა წყაროდან ხდება, რომელთაგან აღსანიშნავია სახელმწიფოს მიერ გამოყოფილი სახსრები, აგრეთვე არასახელმწიფო სახსრები და

პროფესიულად აქტიური ექიმებით და ექთნებით უზრუნველყოფის მაჩვენებლები, საქართველო გრაფიკი №2



წყარო: დაავადებათა კონტროლის და საზოგადოებრივი ჯანმრთელობის ეროვნული ცენტრის სტატისტიკური ცნობარი.

შინამეურნეობების მიერ ჯანდაცვაზე განეული ხარჯები. ჯანდაცვაზე სახელმწიფო დანახარჯები, როგორც მთლიანი სახელმწიფო დანახარჯების პროცენტი, სტანდარტულ საზომს წარმოადგენს საერთაშორისო შედარებისათვის. სახელმწიფო ბიუჯეტის ჯანდაცვაზე განაწილება წარმოადგენს პოლიტიკის საკითხს და იგი გვიჩვენებს სახელმწიფოს დამოკიდებულებას ჯანდაცვის სექტორთან მიმართებაში. ჯანმრთელობის მსოფლიო ორგანიზაციის რეკომენდაციის მიხედვით, ჯანდაცვაზე სახელმწიფო დანახარჯების წილი მთლიან სახელმწიფო დანახარჯებში უნდა იყოს 15 % მაინც [4].

საქართველოში ჯანდაცვაზე მთლიანი დანახარჯები ყოველწლიურად იზრდება. ოფიციალური მონაცემებით, ჯანდაცვაზე მთლიანი დანახარჯები, სახელმწიფო დანახარჯების წილი და მთლიანი დანახარჯების წილი მთლიანი შიდა პროდუქტიდან წლების განმავლობაში წარმოდგენილი იყო შემდეგი სახით (ცხრილი №3) [8, გვ. 2].

გარდა ჯანდაცვაზე გამოყოფილი მაღალი ხარჯებისა, მოსახლეობის ჯანმრთელობის მდგომარეობის გაუმჯობესებაზე ზემოქმედებენ ისეთი ფაქტორები, როგორცაა, განათლება, კვება, სანიტარული მდგომარეობა. ქვეყანაში მაკროეკონომიკური სტაბილიზაციის მიღწევის შედეგად აღინიშნება ჯანდაცვის ხარჯების ყოველწლიური ზრდა. 2012 წლიდან 2017 წლის ჩათვლით ჯანდაცვის ხარჯები 2,191 მლნ ლარიდან 2,878 მლნ ლარამდე გაიზარდა. ჯანდაცვაზე განეული მთლიანი დანახარჯების სტრუქტურაში 2017 წლის მონაცემებით სახელმწიფო დანახარჯების წილი შეადგენდა 38%-ს, კერძო დანახარჯების წილი 60%-ს, ხოლო საერთაშორისო დახმარება მთლიანი დანახარჯების სტრუქტურაში განისაზღვრებოდა 2%-ით [8, გვ. 5].

ბოლო წლებში მნიშვნელოვნად გაიზარდა ჯანდა-

ცვის სექტორისთვის გამოყოფილი სახელმწიფო ასიგნებების მოცულობა (2012 წ. 450 მლნ ლარი – 2017წ. 1092 მლნ. ლარი). მთლიან შიდა პროდუქტთან მიმართებაში ჯანდაცვაზე სახელმწიფო დანახარჯები ყოველწლიურად იზრდება (2012 წ. – 1,7%, 2017წ. – 2,9%), თუმცა ჯერ კიდევ მნიშვნელოვნად ჩამორჩება დასავლეთ ევროპის (8%), ევროკავშირის (7.3%) და ევროპის 53 ქვეყნის (5.7%) საშუალო მაჩვენებლებს [9, გვ. 50].

საქართველოში ჯანდაცვის დაფინანსების ძირითადი წყაროა მოსახლეობის კერძო დანახარჯები. ჯიბიდან გადახდილი თანხების წილი მნიშვნელოვნად შემცირდა ჯანდაცვაზე მთლიან დანახარჯებში: 73,4%-დან (2012) 54,7%-მდე (2017), რაც გამოწვეული იყო ძირითადად ჰოსპიტალიზაციაზე განეული ნაკლები დანახარჯებით, რაც საყოველთაო ჯანდაცვის პროგრამის ამოქმედების პირდაპირი შედეგია [8, გვ. 7].

ჯანდაცვაზე განეული დანახარჯები სამედიცინო მიმწოდებლების მიხედვით, ძირითადად მოიცავს სტაციონალურ, ამბულატორიულ, დამატებით, სამკურნალწამლო, საზ. ჯანდაცვის, რეაბილიტაციის და ადმინისტრირების მიმართულებით განეულ ხარჯებს. დანახარჯების ყველაზე მაღალი წილი მოდის სამკურნალწამლო საშუალებებზე, ხოლო მეორე ადგილი უჭირავს ჰოსპიტალურ სექტორს. დანახარჯების აღნიშნული ტენდენცია წლების განმავლობაში შენარჩუნებულია და არ იცვლება.

ჯანდაცვაზე მთლიანი დანახარჯები სამედიცინო მომსახურების სახეობების მიხედვით მოცემულია №4 დიაგრამაზე [8, გვ. 10]:

მიუხედავად იმისა, რომ საქართველოში წლიდან წლამდე იზრდება ჯანდაცვის ხარჯებში სახელმწიფო დაფინანსების წილი, იგი მაინც ჩამორჩება არამარტო

ცხრილი №3

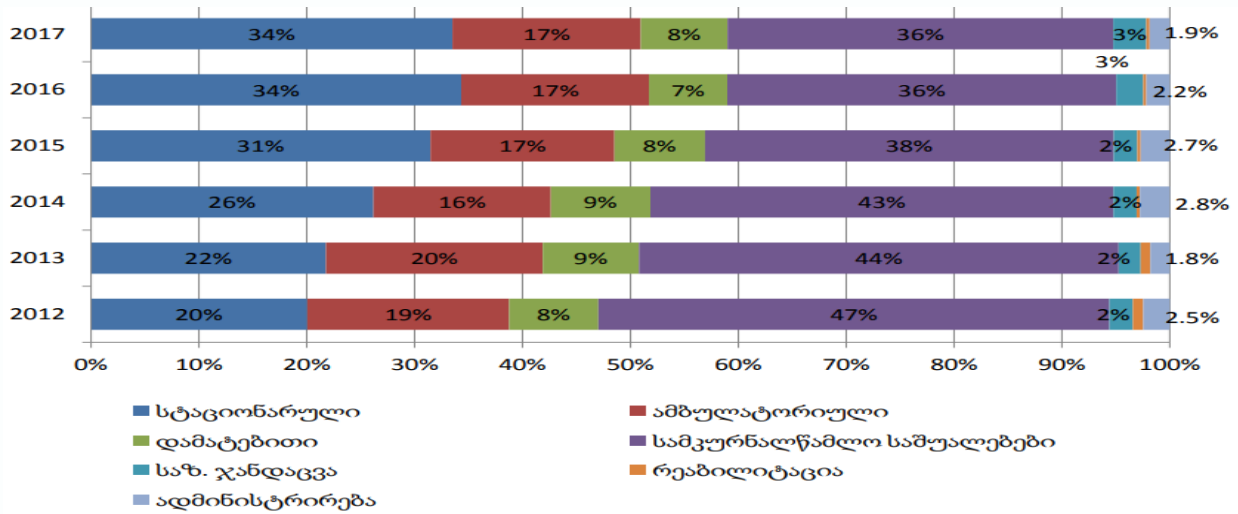
ჯანდაცვაზე დანახარჯების დინამიკა

		2012	2013	2014	2015	2016	2017
1.	ჯანდაცვაზე მთლიანი დანახარჯი (მლნ. ლარი)	2 191	2 254	2 460	2 518	2 865	2 878
1.1.	ჯანდაცვაზე სახელმწიფო დანახარჯი (მლნ. ლარი)	450	547	693	913	1 067	1 092
	მ.შ. ტერიტორიული ერთეულები	41	43	41	51	63	70
1.2.	ჯანდაცვაზე კერძო დანახარჯი (მლნ. ლარი)	1 690	1 655	1 720	1 559	1 750	1737
1.2.1	ჯიბიდან გადახდები (მლნ. ლარი)	1 609	1 557	1 623	1 444	1591	1575
1.2.2	კერძო დაზღვევა (მლნ. ლარი)	81	98	97	115	159	162
1.3.	საერთაშორისო დახმარებები და გრანტები (მლნ. ლარი)	50	51	47	46	47	48
2.	სახელმწიფო დანახარჯების წილი (%)						
2.1	მთლიანი დანახარჯებიდან	20.6%	24.3%	28.2%	36.3%	37.2%	38%
2.2	სახელმწიფო ბიუჯეტიდან	5.3%	6.3%	7.2%	8.6%	9.7%	10%
2.3	მშპ-დან	1.7%	2.0%	2.4%	2.9%	3.1%	2.9%
3.	მთლიანი დანახარჯების წილი მშპ-დან	8.4%	8.5%	8.5%	8.5%	8.4%	7.6%

წყარო: ჯანმრთელობის ეროვნული ანგარიშების შედეგები 2001-2017 წ.

დიაგრამა №4

ჯანდაცვაზე მთლიანი ხარჯების განაწილება სექტორების მიხედვით



წყარო: ჯანმრთელობის დაცვის ეროვნული ანგარიში 2017 წ.

ჯანმრთელობის რეკომენდაციით მონოდედებულ ზღვარს, არამედ ბევრი დაბალშემოსავლიანი, ღარიბი ქვეყნის მაჩვენებელს, შესაბამისად სამედიცინო სერვისებზე მნიშვნელოვანი ხარჯების განევა თავად მოსახლეობას უწევს. იმისათვის, რომ მოსახლეობამ იგრძნოს ხელისუფლების ზრუნვა სამედიცინო მომსახურების ხელმისაწვდომობის რეალური გაუმჯობესების თვალსაზრისით, საჭიროა გაიზარდოს ჯანდაცვის სახელმწიფო დანახარჯების წილი მთლიან შიდა პროდუქტთან და სახელმწიფო ბიუჯეტთან მიმართებაში, რაც გაზრდის ჯანდაცვაზე სახელმწიფო დანახარჯებს ერთ სულ მოსახლეზე და ხელს შეუწყობს ჯანმრთელობის მსოფლიო ორგანიზაციის რეკომენდაციების შესრულებას.

მოსახლეობის ჯანმრთელობასა და კეთილდღეობაზე ორიენტირებული სახელმწიფო პოლიტიკის შემადგე-

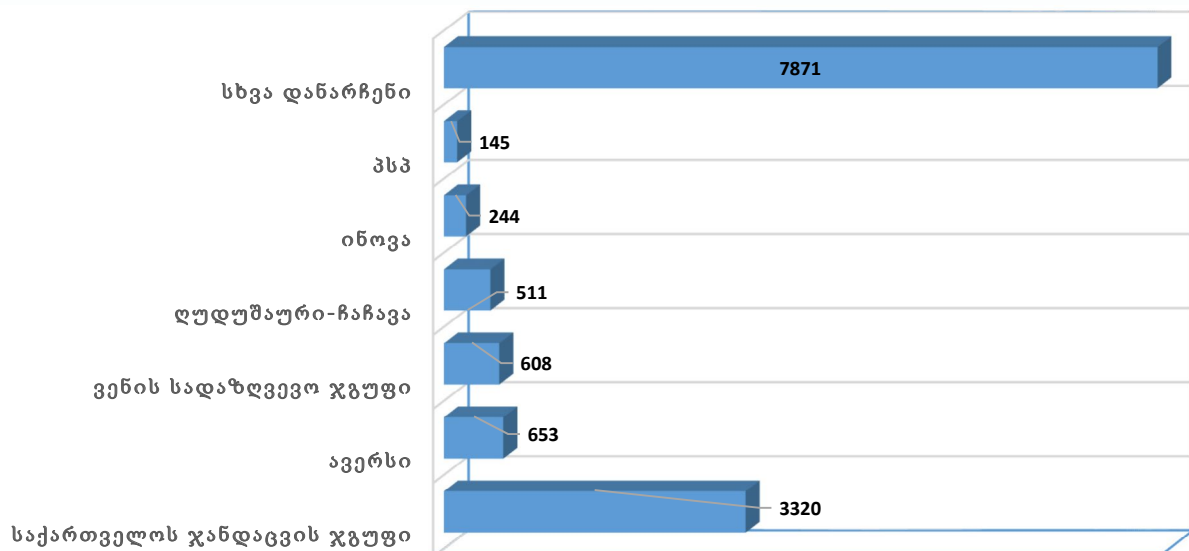
ნელი ნაწილია ქვეყანაში საყოველთაო ჯანდაცვის, საზოგადოებრივი ჯანდაცვის და პრიორიტეტული მიმართულებების პროგრამების ფუნქციონირება, რომლითაც დაინყო მოსახლეობის სახელმწიფოს მიერ დაფინანსებული სამედიცინო მომსახურებით უნივერსალური მოცვა.

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, სამედიცინო მომსახურების ბაზარი ყოველთვის არ აკმაყოფილებს თავისუფალი ბაზრის სტანდარტებს და მას გარკვეული სპეციფიკური ახასიათებს, ეს სპეციფიკურობა აისახება ბაზრის კონიუქტურაზეც.

სამედიცინო მომსახურების სფეროში მოქმედი ეკონომიკური აგენტები ძირითადად ფუნქციონირებენ სტაციონალურ (ჰოსპიტალურ) და ამბულატორიულ ბაზრებზე. ჰოსპიტალურ სექტორში ბაზრის კვლევა

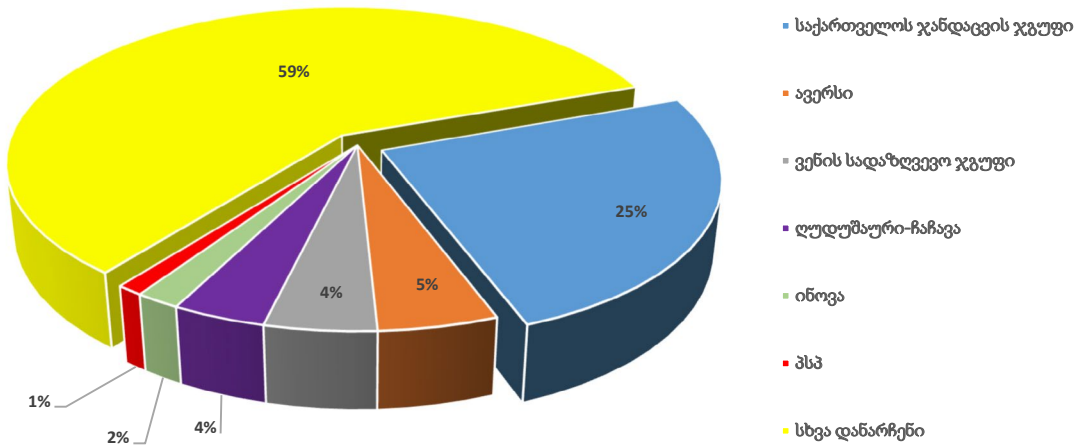
დიაგრამა №5

სამედიცინო დაწესებულებების (საავადმყოფოების) განაწილება საწოლ-ფონდების მიხედვით



წყარო: საქართველოს ჯანდაცვის ჯგუფი, პრეზენტაცია 2019

ჰოსპიტალური (სტაციონალური) სამედიცინო მომსახურების ბაზარი



განხორციელდა საქართველოს სამედიცინო დაწესებულებების სანოლთა (სანოლ-ფონდი) რაოდენობების მიხედვით, რომელთა ანალიზით განხორციელდა ბაზრის დახასიათება და სტაციონალური სამედიცინო მომსახურების სფეროში კონკურენციის შეფასება.

უკანასკნელი მონაცემებით ქვეყანაში არსებული სამედიცინო სანოლ-ფონდები განაწილებულია შემდეგნაირად (იხ. დიაგრამა №5) [6, გვ., 18]:

აღნიშნული მონაცემების საფუძველზე განხორციელდა სამედიცინო მომსახურების ჰოსპიტალურ სექტორში შესაბამისი ნილების განსაზღვრა. როგორც აღმოჩნდა, ჰოსპიტალური ბაზრის ყველაზე მსხვილ ნილს - 25%-ს ფლობს საქართველოს ჯანდაცვის ჯგუფი (რომლის შვილობილი კომპანიაა სამედიცინო კორპორაცია „ევექსი“), მეორე ადგილზეა „ავერსის“ საავადმყოფოები 5%-ით. 4%-ითაა წარმოდგენილი „ვენის სადაზღვევო ჯგუფის“ საავადმყოფოები, ლუდუშაურ-ჩაჩავას საავადმყოფოებს უჭირავთ აგრეთვე ბაზრის 4%. სამედიცინო ცენტრი „ინოვა“ წარმოდგენილია 2%-ით. „პსპ“-ს ჰოსპიტალი 1%-ს მფლობელია, ხოლო სხვა დანარჩენი საავადმყოფოები ფლობენ ბაზრის 1%-ზე ნაკლებ ნილებს, რომელთა საერთო ნილი ჰოსპიტალური სამედიცინო მომსახურების ბაზრის 59%-ია. ჰოსპიტალური სამედიცინო ბაზრის ნილობრივი მონაცემები გრაფიკული სახით მოცემულია №6 დიაგრამაზე.

ბაზრის ანალიზიდან ჩანს, რომ სტაციონალური სამედიცინო მომსახურების გამწვევი ეკონომიკური აგენტები არათანაბარ პირობებში იმყოფებიან და ფაქტიური, ფიზიკური მდგომარეობით ამკარად გამოკვეთილია გარკვეული საბაზრო ძალაუფლებები. ამრიგად, ჯანდაცვის ბაზარი წარმოადგენს არასრულყოფილი კონკურენციის ბაზარს. თავისი ძირითადი მახასიათებლებით იგი ახლოს დგას ბაზრის ისეთ კონიუქტურასთან, რომლებიც ეკონომიკური თეორიით კლასიფიცირდება როგორც შეზღუდული კონკურენციის ბაზარი. აღნიშნული გარემოებები გავლენას ახდენენ მიმწოდებელთა ქცევაზე, მათ მიზნებზე, ფასწარმოქმნის სისტემაზე, რაც წარმოშობს სახელმწიფოს რეგულირებადი როლის

აუცილებლობას.

საქართველოში არსებული სამედიცინო მომსახურებით მოქალაქეების კმაყოფილების დონის განსაზღვრის მიზნით განხორციელდა მომხმარებელთა სეგმენტული ჯგუფების დახასიათება. მიღებული შედეგების ანალიზის საფუძველზე მოგვეცა შესაძლებლობა შეგვეფასებინა სამედიცინო მომსახურების ბაზრის ეფექტიანობა.

რაოდენობრივი კვლევის მეთოდის გამოყენებით, კერძოდ ელექტრონული ანკეტირების საშუალებით, შემთხვევითი წესით გამოვლინდა სამიზნე ჯგუფი. კვლევაში გამოყენებული ელექტრონული ანკეტის მიზანი იყო სამედიცინო მომსახურების მიმართ რესპოდენტთა დამოკიდებულების გამოვლენა, სამედიცინო მომსახურებით სარგებლობის პირადი ტენდენციების და მახასიათებლების განსაზღვრა, ბაზარზე მომხმარებელთა ინფორმირებულობის ხარისხის კვლევა და სამედიცინო მომსახურების სფეროში არსებული ძირითადი პრობლემის იდენტიფიცირება.

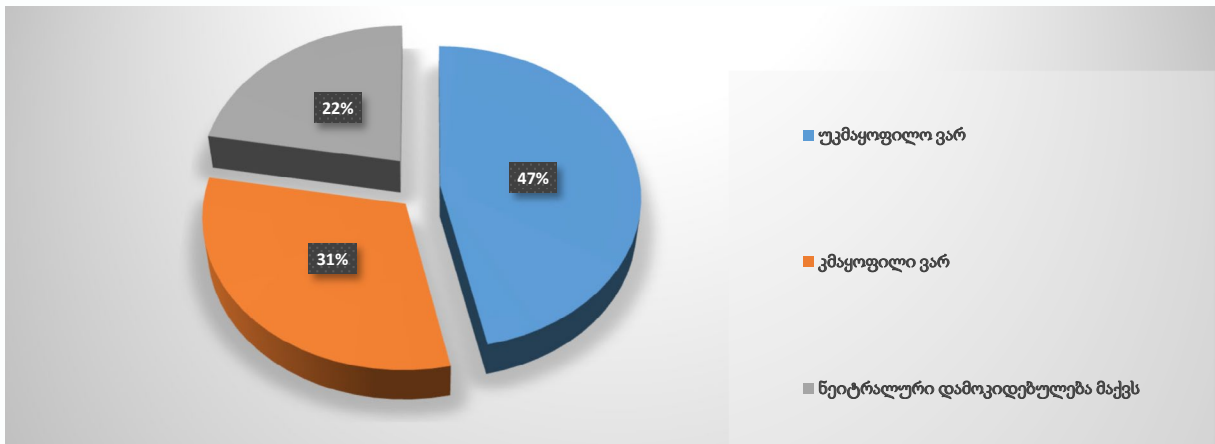
ჩატარებული კვლევის შედეგად გამოკითხული რესპოდენტების დიდი ნაწილი (47%) აცხადებს, რომ უკმაყოფილოა საქართველოში ჯანდაცვის სისტემის მუშაობით. ამასთან 22%-ს ნეიტრალური დამოკიდებულება აქვს და მხოლოდ 31%-ია კმაყოფილი (იხ. დიაგრამა №7).

ფასიანი და უფასო სამედიცინო მომსახურების მიმართ მომხმარებელთა დამოკიდებულება გადანაწილდა შემდეგნაირად: რესპოდენტთა დიდი ნაწილი უპირატესობას ანიჭებს ფასიან სამედიცინო მომსახურებას, კერძოდ გამოკითხულთა 30% სარგებლობს მხოლოდ ფასიანი სამედიცინო მომსახურებით, 34% სამედიცინო პრობლემის შესაბამისად ირჩევს უფასო / ფასიან სამედიცინო მომსახურებას, 24% ფასიანი სამედიცინო სერვისებით მაშინ სარგებლობს, როდესაც ანალოგიური უფასო სამედიცინო მომსახურება არ არის და გამოკითხულთა მხოლოდ 12% სარგებლობს უფასო სამედიცინო მომსახურებით (იხ. დიაგრამა №8).

უფასო და ფასიანი სამედიცინო მომსახურების მიმართ რესპოდენტთა ამგვარ გადანაწილებას ძირითადად

დიაგრამა №7

ჯანდაცვის სისტემის მუშაობით მომხმარებელთა კმაყოფილება



განსაზღვრავს შესაბამისი სამედიცინო მომსახურების მიმართ ნდობის ხარისხი.

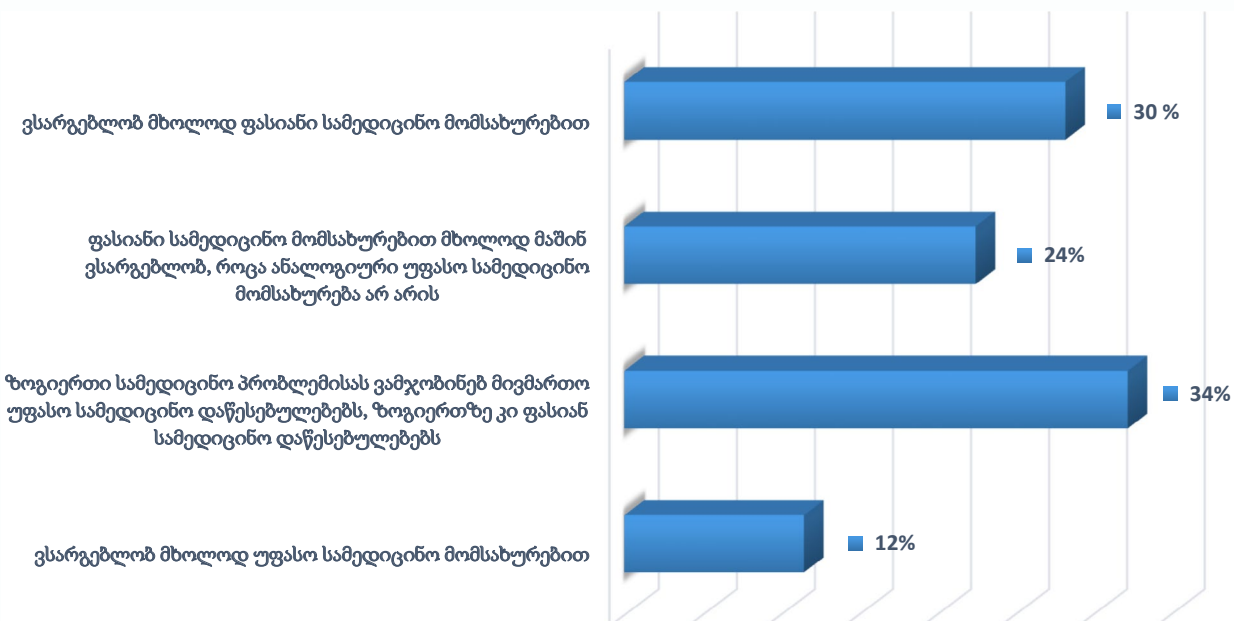
საკმაოდ საინტერესოა რესპოდენტთა პასუხები სამედიცინო დაწესებულებებში მათი ურთიერთობის მიზეზებთან დაკავშირებით. როგორც აღმოჩნდა, გამოკითხულთა უდიდესი ნაწილი (78%) სამედიცინო დაწესებულებებს მიმართავს მკურნალობის და გამოკვლევის მიზნით, სამწუხაროდ მხოლოდ 8% იტარებს პროფილაქტიკურ გამოკვლევებს, ხოლო 4% გასინჯვა/დათვალიერების მიზნით აკითხავს სამედიცინო დაწესებულებებს და 10% აბარებს ანალიზებს. მომხმარებლები სხვადასხვა საშუალებებით და ხერხებით ცდილობენ ჯანმრთელობასთან დაკავშირებული პრობლემების მოგვარებას და სამედიცინო დაწესებულებებისადმი მიმართვა, სავარაუდოდ, მხოლოდ უკიდურეს შემთხვევაში ხდება. მნიშვნელოვანი იყო გამოგვევლინა სხვა საჭიროებებთან ერთად პროფილაქტიკური და სხვა სახის გასინ-

ჯვა-დათვალიერების სიხშირე, რაც სამწუხაროდ ძალიან დაბალი აღმოჩნდა. მომხმარებლების მიერ საკუთარი ჯანმრთელობის მიმართ ამგვარი დამოკიდებულება, მართალია, ერთის მხრივ განპირობებულია სამედიცინო დაწესებულებების მიმართ დაბალი ნდობით და ეკონომიკური პრობლემებით, თუმცა მნიშვნელოვანია სამედიცინო მომსახურებით სარგებლობის კულტურა, ადამიანთა ცხოვრების წესი და ტრადიციული მიდგომები (იხ. დიაგრამა №9).

ჩატარებული კვლევის შედეგებით საინტერესო აღმოჩნდა, სამედიცინო მომსახურების ბაზარზე მომხმარებელთა ინფორმირებულობის საკითხი. რესპოდენტთა 65% მიიჩნევს, რომ სამედიცინო მომსახურების ბაზრის შესახებ მისი ინფორმირებულობის ხარისხი საშუალოა, 22%-ის მიხედვით – დაბალია, მხოლოდ 6%-ს მოეუოვება სრულყოფილი ინფორმაცია, ხოლო 7% ვერ აფასებს საკუთარი ინფორმირებულობის დონეს. კვლევამ აჩვენა,

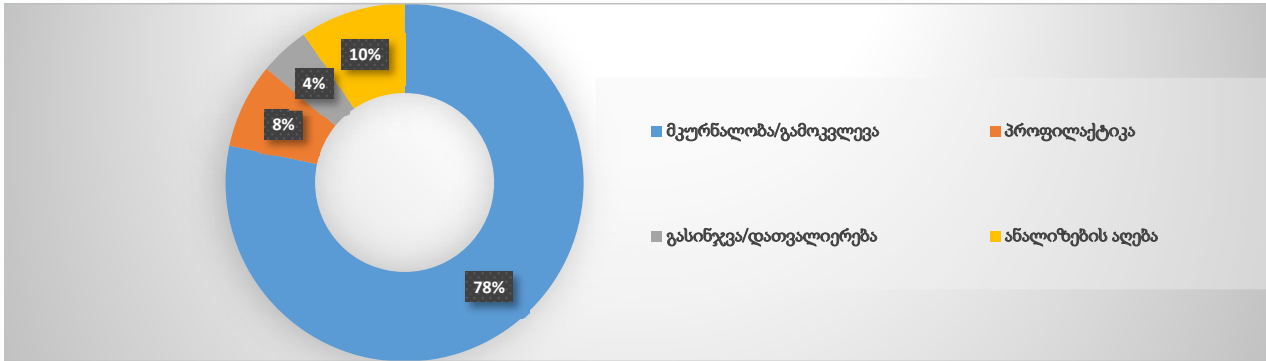
დიაგრამა №8

უფასო/ფასიანი სამედიცინო მომსახურებით სარგებლობა



დიაგრამა №9

სამედიცინო დანესებულებებთან ურთიერთობის მიზეზები



რომ მომხმარებლების ძირითად ნაწილს არასრულყოფილად ან საერთოდ არ აქვთ ინფორმაცია სამედიცინო მომსახურების ბაზარზე არსებულ ტენდენციებთან დაკავშირებით (იხ. დიაგრამა №10).

სამედიცინო მომსახურების სფეროში არსებული პრობლემების იდენტიფიცირებისას, რესპოდენტების უმრავლესობამ მიუთითა ექიმთა პროფესიონალიზმი (47%) და სამედიცინო მომსახურების ხარისხი (30%). ისინი მიიჩნევენ, რომ სწორედ აღნიშნული პრობლემებია პირველ რიგში გადასაჭრელი. გამოკითხულთა მხოლოდ 4% მიიჩნევს რომ სამედიცინო დანესებულებებს ესაჭიროებათ მაღალტექნოლოგიური აღჭურვა, შესაბამისად დანარჩენი ნაწილი ადასტურებს, რომ სამედიცინო აპარატურის პრობლემებზე მეტად მომსახურების ხარისხია გასაუმჯობესებელი, რაც თავის მხრივ ექიმთა პროფესიონალიზმიდან გამომდინარეობს. სამედიცინო მომსახურებაზე ხელმისაწვდომობის პრობლემა გამოკითხულთა 19%-ს აწუხებს (იხ. დიაგრამა №11).

სწორედ ექიმთა პროფესიონალიზმი და სამედიცინო მომსახურების ხარისხია ის ძირითადი განმსაზღვრელი ფაქტორი, რომლის მიხედვითაც რესპოდენტები ახდენენ სამედიცინო დანესებულების შერჩევას.

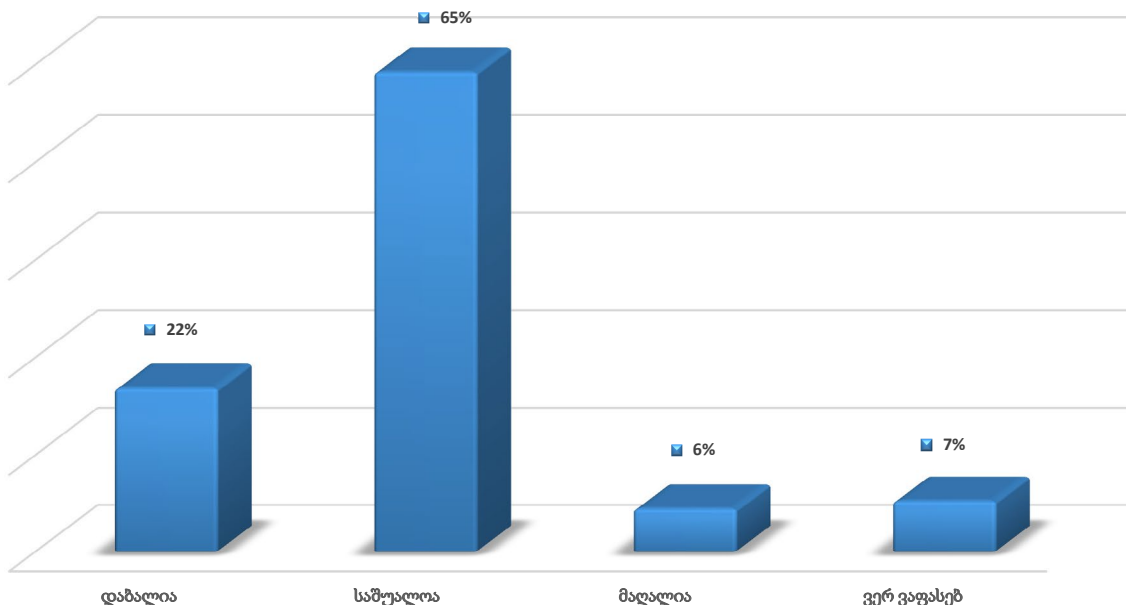
დასკვნები და რეკომენდაციები

ყოველივე ზემოთ აღნიშნულის გათვალისწინებით და ჩატარებული კვლევების შედეგად მიღებული მონაცემების შეჯერების საფუძველზე განისაზღვრა შემდეგი:

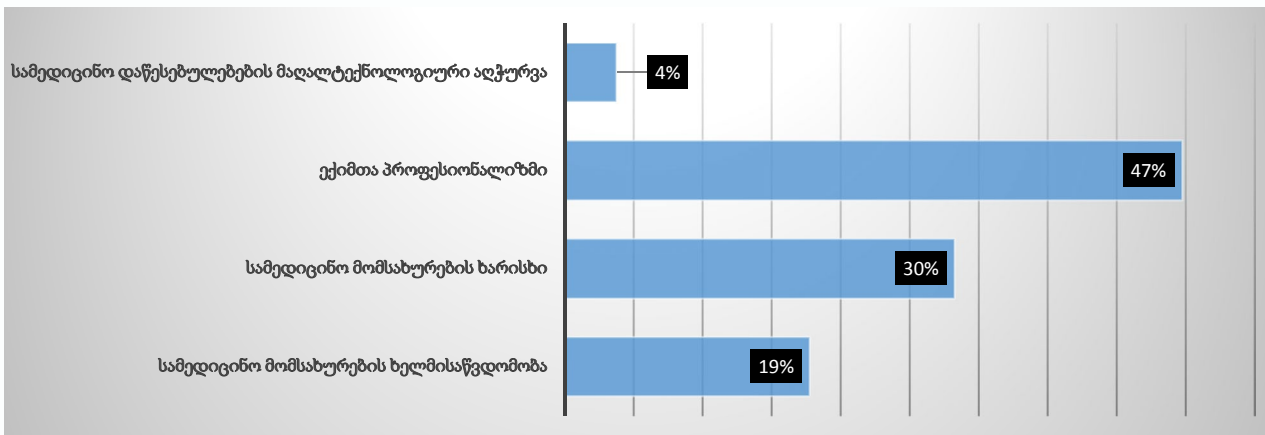
- სამედიცინო ბაზარი თავისი სფეციფიკურობიდან გამომდინარე საკმაოდ სენსიტიური (გრძნობითი, შეგრძნებითი.) და რთული სფეროა, ამდენად, მისი დაგეგმარება-ორგანიზაციის დროს საჭიროა განვითარებული ქვეყნების პრაქტიკის უფრო მეტად გათვალისწინება და არსებულ ენდემურობაზე, ეთნოსის მოთხოვნილებსა და ტრადიციებზე მორგება. ეს ჯანდაცვის სფეროს უფრო მოქნილს, ხელმისაწვდომს და ხარისხიანს გახდის მოსა-

დიაგრამა №10

მომხმარებელთა ინფორმირებულობა სამედიცინო მომსახურების ბაზარზე



სამედიცინო მომსახურების სფეროში პირველ რიგში გადასაჭრელი პრობლემა



ხლეობისათვის, ხოლო კონტრაგენტებისათვის - ხარვეფექტურს და გონივრულ ინვესტირებადს.

• სამედიცინო ბაზრის ორგანიზება ხორციელდება სახელმწიფო რეგულაციებით, რომელიც გარკვეულ დახვეწას და განვითარებას საჭიროებს ახალ გამოწვევებთან მიმართებაში. ქვეყანაში, სამედიცინო მომსახურების სხვადასხვა სფეროში ინერგება თანამედროვე ტექნოლოგიები, რომლებიც მოითხოვენ არსებული საკანონმდებლო ბაზის გაფართოებას და დახვეწას, რათა მომხმარებლისა და სამედიცინო დაწესებულებისათვის გადამწყვეტილების მიღება არ წარმოადგენდეს ერთგვარ დილემას. ამ კუთხით მნიშვნელოვანია ჯანმრთელობის დაცვის მსოფლიო ორგანიზაციის რეკომენდაციების გათვალისწინება.

• კვლევის შედეგად გამოვლენილი მონაცემების ანალიზის საფუძველზე დგინდება, რომ პირველადი ჯანდაცვა სრულყოფილად ვერ ასრულებს მის ფუნდამენტალურ ფუნქციებს. სრულყოფილად ვერ ხორციელდება მიზანმიმართული და ხარვეფექტური სამედიცინო სერვისების მიწოდება. მნიშვნელოვანია, პირველადი ჯანდაცვის როლის გააქტიურება, რომელიც უნდა განხორციელდეს მომხმარებლებისათვის უფრო მეტი ინფორმაციის მიწოდებით, რათა ხშირად მიმართონ პირველადი ჯანდაცვის რგოლებს (მათ შორის დაავადებათა პრევენციის მიზნით), ხოლო თავის მხრივ პირველადი ჯანდაცვის მიმწოდებლებისათვის საჭიროა უფრო მკაცრი მონიტორინგი სახელმწიფოს მხრიდან, რათა განახორციელონ პროტოკოლების შესაბამისი მომსახურება.

• სამედიცინო მომსახურების ეფექტიანი და სტაბილური უზრუნველყოფისთვის მნიშვნელოვანია სამედიცინო პერსონალის რაციონალიზაცია და ოპტიმიზაცია. სამედიცინო ბაზრის სტატისტიკური მონაცემების მიხედვით, უმცროსი სამედიცინო პერსონალის (ექთნები) მნიშვნელოვანი დეფიციტია ქვეყანაში. საჭიროა ამ დარგის პოპულარიზაცია და მოტივაცია, რათა უფრო მეტი დაინტერესება გაჩნდეს ექთნის პროფესიისადმი (მათ შორის გენდერული კუთხით).

• სტატისტიკური მონაცემების თანახმად, ჯანდაცვაზე განეული დანახარჯები ყოველწლიურად იზრდება.

იზრდება აგრეთვე სახელმწიფო დანახარჯების წილი მთლიან შიდა პროდუქტთან მიმართებაში, თუმცა პროცენტული მაჩვენებლით იგი ჩამორჩება ჯანდაცვის მსოფლიო ორგანიზაციის მიერ რეკომენდირებულ ნიშნულს. არსებული მდგომარეობით, ჯანდაცვაზე განეული მთლიან დანახარჯებში ჯერ კიდევ დიდია ჯიბიდან გადახდების წილი, ამიტომ მნიშვნელოვანია გააქტიურდეს კერძო სადაზღვევო კომპანიების როლი და ჯანდაცვის ბაზარზე კერძო სადაზღვევო სექტორმა უზრუნველყოს მოსახლეობის ეფექტური მოცვა.

• საქართველოს სამედიცინო მომსახურების ბაზარზე ჰოსპიტალურ სექტორში გამოიკვეთა შეზღუდული კონკურენცია, ვინაიდან, ეკონომიკური აგენტები არათანაბარ პირობებში იმყოფებიან და ფაქტიური ფიზიკური მდგომარეობით გამოკვეთილია გარკვეული საბაზრო ძალაუფლებები. ასეთ მოცემულობაში მნიშვნელოვანია სახელმწიფოს მხრიდან განხორცილდეს ზედამხედველობა და მონიტორინგი, რათა დაცული იყოს როგორც ბაზრის თითოეული მონაწილის, აგრეთვე მოსახლეობის უფლებები, არ შეიზღუდოს სამედიცინო სერვისის არჩევანი, გარანტირებული იყოს ხარისხიანი სამედიცინო მომსახურების მიწოდება. მნიშვნელოვანია, საბაზრო ძალაუფლების მქონე ეკონომიკური აგენტ(ებ)ის მიერ არ განხორციელდეს გავლენის არამართლზომიერი გამოყენება და უზრუნველყოფილი იყოს კონკურენციის პირობების დაცულობა, რაც თავის მხრივ „უხილავი ხელი“-ს პრინციპით საზოგადოების კეთილდღეობის უზრუნველყოფის საშუალებას იძლევა.

• ქვეყანაში სამედიცინო მომსახურების სფეროში არსებობს მთელი რიგი სისტემური პრობლემები, რაც დაკავშირებულია ჯანდაცვის სისტემის ეფექტურობასთან, მოსახლეობის მიერ სამედიცინო მომსახურებით სარგებლობასთან, ჯანდაცვის ხელმისაწვდომობასთან, მომსახურების ხარისხთან და მოსახლეობის ინფორმირებულობის დაბალ დონესთან. ჯანდაცვის სისტემის ეფექტიანობა პირდაპირ კორელაციაშია სამედიცინო პერსონალის უწყვეტ სამედიცინო განათლების სისტემაში ინტეგრაციასთან, გაიდლაინების და პროტოკოლების აქტიურ დანერგვა-გაცნობასთან, სამედიცინო ასოციაციების აქტიურ პროფესიულ საქმიანობასთან

და რა თქმა უნდა სამედიცინო პერსონალის ადეკვატურ ანაზღაურებასთან.

• მნიშვნელოვანია, სახელმწიფოს მხრიდან განხორციელდეს ეფექტური მარკეტინგული ინსტრუმენტების გამოყენება ქვეყანაში არსებული საზოგადოებრივი სიკეთის (სახელმწიფო პროგრამები) უფრო მეტი ცნობადობისათვის, რაც ეფექტიანობის გაზრდასთან ერთად, გამოიწვევს ჩვენი მოსახლეობის ქცევის პატერნის (ნიმუში, შაბლონი) ცვლილებას დაავადებათა პრევენციასთან დაკავშირებით.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. გაერო და საქართველო, გაეროს სააგენტოები, ჯანდაცვის მსოფლიო ორგანიზაცია.
<http://www.ungeorgia.ge/geo/%E1%83%92%E1%83%90%E1%83%94%E1%83%A0%E1%83%9D-%E1%83%A1%E1%83%90%E1%83%A5%E1%83%90%E1%83%A0%E1%83%97%E1%83%95%E1%83%94%E1%83%9A%E1%83%9D%E1%83%A8%E1%83%98/un-agencies?info-id=23#.XQY2j7wzaUl>;
2. დაავადებათა კონტროლის და საზოგადოებრივი ჯანმრთელობის ეროვნული ცენტრის სტატისტიკური ცნობარი 2018.
<https://www.ncdc.ge/Pages/User/News.aspx?ID=a9ee8a02-ef7a-4d3a-b510-39aefd5872da>;
3. ვერულავა, თ. „სამედიცინო ბაზარი: არსი, სპეციფიკა, სტიმულები“, ივ. ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ეკონომიკისა და ბიზნესის ფაკულტეტის რეცენზირებადი საერთაშო-

რისო სამეცნიერო-პრაქტიკული ჟურნალი „ეკონომიკა და ბიზნესი“ №4, 2017.

4. ვერულავა, თ. „ჯანდაცვის დანახარჯები ჯანდაცვის მსოფლიო ორგანიზაციის რეკომენდაციებით და საქართველოს ჯანდაცვის დაფინანსება“ ინფორმაციის თავისუფლების განვითარების ინსტიტუტი – 2015.
<https://idfi.ge/ge/health-care-expenditure-who-recommendations-georgia>;
5. „საქართველოს მოსახლეობის ჯანმრთელობის მდგომარეობის შესახებ ეროვნული მოხსენება“ თბილისი, 2016-2017;
6. საქართველოს ჯანდაცვის ჯგუფი, პრეზენტაცია 2019.
<http://ghg.com.ge/uploads/files/1Q19%20%20Results%20Presentation.pdf>
7. საქართველოს კონსტიტუცია;
8. „ჯანმრთელობის ეროვნული ანგარიშების შედეგები 2001-2017“, შრომის, ჯანმრთელობისა და სოციალური დაცვის სამინისტრო.
9. ჯანმრთელობის დაცვა, მოკლე სტატისტიკური მიმოხილვა – დაავადებათა კონტროლისა და საზოგადოებრივი ჯანმრთელობის დაცვის ეროვნული ცენტრი.
10. „საყოველთაო ჯანდაცვაზე გადასვლის მიზნით გასატარებელ ზოგიერთ ღონისძიებათა შესახებ საქართველოს მთავრობის 2013 წლის №36 დადგენილებაში ცვლილების შეტანის თაობაზე“ - საქართველოს მთავრობის დადგენილება №520.
11. საქართველოს შრომის, ჯანმრთელობისა და სოციალური დაცვის მინისტრის 2006 წლის 27 მარტის №94/ნ ბრძანება.



სავალუტო კრიზისი საქართველოში და მისი გამომწვევი ძირითადი მიზეზები

ანოტაცია

უკანასკნელი 5 წლის განმავლობაში საქართველოში ეროვნული ვალუტა 5-ჯერ გაუფასურდა, რამაც ქვეყანა სავალუტო კრიზისამდე მიიყვანა. კრიზისების შესწავლისას, უნდა განვიხილოთ ვალუტის კურსის ცვალებადობისათვის მგრძობიარე შემდეგი სტატისტიკური მონაცემები: ინვესტიციები; ექსპორტი; იმპორტი; ტრანსფერტები; ფულადი მასის ცვლილება.

CURRENCY CRISIS IN GEORGIA AND ITS MAIN CAUSES

Koba Basilaia

Associate Professor of Sokhumi State University

David Basilaia

Master of Finance and Banking at Ivane

Javakhishvili Tbilisi State University

ANOTATION

In the last 5 years, the national currency has depreciated five times, this situation lead Georgia into currency crisis. When we are studying crises, it is needed to consider the following statistics which has sensitive effects to currency fluctuations: investments; Export; Import; transfers; Changes in cash flow.

* * * *

უკანასკნელი 5 წლის განმავლობაში, საქართველოში ეროვნული ვალუტა 5-ჯერ გაუფასურდა, რამაც ქვეყანა სავალუტო კრიზისამდე მიიყვანა: პირველი - 2015 წელს (წლის საშუალო კურსი აშშ დოლართან მიმართებაში შეადგენდა 2,27 ლარს), მეორე - 2016 წელს (წლის საშუალო კურსი აშშ დოლართან მიმართებაში შეადგენდა 2,37 ლარს), მესამე - 2017 წელს (წლის საშუალო კურსი აშშ დოლართან მიმართებაში შეადგენდა 2,51 ლარს), მეოთხე - 2018 წელს (წლის საშუალო კურსი აშშ დოლართან მიმართებაში შეადგენდა 2,55 ლარს), ხოლო მეხუთე - 2019 წელს, როდესაც 1 აშშ დოლარის კურსის ნიშნული ლართან მიმართებაში მიუახლოვდა 3 ერთეულს.

რა თქმა უნდა, თითოეულმა მათგანმა მნიშვნელოვანი ზიანი მიაყენა ქართულ ეკონომიკას და შეანეღა მისი განვითარება, მაგრამ იმისათვის რომ შემდეგში თავიდან იქნეს არიდებული ეს დარტყმები, აუცილებელია მოხდეს თითოეული კრიზისის დეტალური შესწავლა.

კრიზისების შესწავლისას უნდა განვიხილოთ ვალუტის კურსის ცვალებადობისათვის მგრძობიარე შემდეგი სტატისტიკური მონაცემები:

- ინვესტიციები;



კობა ბასილაია

სოხუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტის
ასოცირებული პროფესორი



დავით ბასილაია

ივ. ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის
სახელმწიფო უნივერსიტეტის ფინანსებისა
და საბანკო საქმის მაგისტრანტი

- ექსპორტი;
- იმპორტი;
- ტრანსფერტები;
- ფულადი მასის ცვლილება.

ეროვნული ბანკის სტატისტიკური მონაცემები მოწმობს, რომ უკანასკნელი წლების განმავლობაში, ლარი გაუფასურებას განაგრძობს., მიუხედავად იმისა, რომ მთავრობის წევრებს აქვთ პოზიტიური მოლოდინი, ეროვნული ვალუტის მდგომარეობა ყოველდღე უფრო კრიტიკული ხდება.

ჩვენის აზრით, ეროვნული ვალუტის გაუფასურების რამდენიმე მიზეზი არსებობს, კერძოდ:

ლარის მასის ზრდა. უკანასკნელ პერიოდში (2019 წლის სექტემბრის თვემდე) ლარის მასა დაახლოებით ერთი მილიარდით (18%-ით) გაიზარდა, რაც ეროვნული ბანკის მიერ მონეტარული პოლიტიკის შემსუბუქებით, კერძოდ კი რეფინანსირების განაკვეთის 8%-იდან 6.5%-მდე დაწვევით იყო გამოწვეული. აღნიშნული ცვლილება, ერთი მხრივ, ცუდად აისახება ლარის კურსზე, თუმცა დადებით ზემოქმედებას ახდენს ქვეყნის ეკონომიკურ ზრდაზე.

პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების არასაკმარისი ზრდა. 2015 წელს, ჯამში 1,74 მილიარდი აშშ დოლარის პირდაპირი უცხოური ინვესტიცია განხორციელდა. 2016 წელს 1,65 მილიარდი აშშ დოლარის; 2017 წელს 1,96 მილიარდი აშშ დოლარის; 2018 წელს 1,27 მილიარდი აშშ დოლარის. 2019 წლის სამი კვარტლის მონაცემების მიხედვით, პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მაჩვენებელმა 0.9 მილიარდი აშშ დოლარი შეადგინა, შესაბამისად, შეგვიძლია ვთქვათ, რომ ამ პარამეტრში ზრდა გასულ წელთან შედარებით დიდი არ იქნება.

ნაკლები საერთაშორისო კრედიტი და გრანტი. სახელმწიფოს მიერ, საერთაშორისო კრედიტების და გრანტების აღება, უცხოური ვალუტის მიღების კიდევ ერთი გზაა. ამ მხრივ, მთავრობამ მიმდინარე წლის იანვარ-სექტემბერში დაგეგმილზე 150 მილიონი აშშ დოლარით ნაკლები აიღო, რამაც ასევე მნიშვნელოვანი უარყოფითი ზეგავლენა მოახდინა ლარის კურსზე.

სავარგო ფაქტორი. ეს არგუმენტი ლარის გაუფასურების გასამართლებლად ხშირად მოჰყავთ ხელისუფლების წარმომადგენლებს, რაც ნაწილობრივ მართალია. სხვადასხვა რეგიონული და გლობალური

მოვლენები ქართულ ეკონომიკაზე ნეგატიურ ზეგავლენას მართლაც ახდენს (რუსეთის წინააღმდეგ სანქციები, უკრაინის ომი და ა.შ). აღსანიშნავია ასევე ისიც, რომ დოლარის გამყარების ტენდენცია მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყანაში შეინიშნება.

ექსპორტის ზრდა ეკონომიკისთვის უმნიშვნელოვანესია, რადგან ქვეყანაში დოლარის მეტი რაოდენობა შემოდის, რაც ლარის კურსის დასტაბილურებას და სწრაფ ეკონომიკურ ზრდას უზრუნველყოფს.

კვლევები მოწმობს, რომ ეროვნული ვალუტის გაუფასურება მრავალი ფაქტორით შეიძლება აიხსნას, მათ შორის არის ე.წ. ფუნდამენტური ფაქტორები და სპეკულაციური შეტევა ლარის კურსზე.

პირველ რიგში, უნდა ითქვას რომ გაცვლითი კურსის გაუფასურება არის სავაჭრო ბალანსში მიმდინარე პროცესების შედეგი.

რაც შეეხება ქვეყნის ეროვნული ბანკის პოლიტიკას, აქ ორი მოსაზრებაა: პირველი არის ის, რომ ეროვნულ ბანკს შეუძლია გამოიყენოს რეზერვები გაუფასურების შესაჩერებლად, ხოლო მეორე - ის, რომ ეროვნულმა ბანკმა არ შეამცირა ლარის მასა ეკონომიკაში, რაც გაუფასურებას დაეხმარა. რეზერვების გამოყენებით შესაძლებელია ვალუტაზე პანიკური შეტევების მომენტში რეაგირება და გაუფასურების დინამიკიდან (ტრენდიდან) გადახრების დაკორექტირება, რასაც ეროვნული ბანკი პერიოდულად აკეთებდა.

ამასთან, გაცვლითი კურსის შენარჩუნება მოითხოვს რეზერვების ხარჯვას ეროვნული ბანკიდან, რაც ამცირებს ლარის მასას ეკონომიკაში (როდესაც ეროვნული ბანკი დოლარს ყიდის, მას ლარი ამოაქვს ეკონომიკიდან), მაგრამ ლარის მასის შემცირებამ შესაძლოა გამოიწვიოს საპროცენტო განაკვეთების აწევა და დეფლაციური პროცესი, რაც, თავის მხრივ, დააზარალებს ეკონომიკას. აქედან გამომდინარე, მონოდებები ეროვნული ბანკისადმი ე.წ. არა სტერილური ინტერვენციების განხორციელების შესახებ (ანუ, როდესაც ეროვნული ბანკი დოლარის გაყიდვით ამოიღებს ლარს, თუმცა აღარ მოახდენს ეკონომიკაში ამავე მოცულობის ლარის მიწოდებას) ეკონომიკური ზრდის შეფერხების წინაპირობაა. შესაბამისად, როდესაც ეროვნული ბანკი არ ამცირებს ლარის მასას ეკონომიკაში დოლარის გაყიდვის პარალელურად, ეს ხორციელდება იმიტომ, რომ საპროცენტო განაკვეთები არ გაიზარდოს, რაც უარყოფითად იმოქმედებდა





ეკონომიკურ ზრდაზე, რომელიც მიმდინარე პერიოდში დაბალ ნიშნულზეა. აქედან გამომდინარე, ეროვნულ ბანკს ინტერვენციებით შეეძლო მხოლოდ მყისიერი რყევების შერბილება და არა გაუფასურების ტრენდის შეცვლა.

თავის მხრივ, კურსზე სპეკულაციური შეტევა არის ფუნდამენტური ფაქტორების შესახებ ინფორმაციის ასახვა კურსზე მანამ, სანამ ფუნდამენტური ფაქტორები თავისით მივლენ ამ წონასწორობაში. ბაზრის აგენტები, რომლებიც სპეკულაციურ შეტევას ახორციელებენ, ასე იქცევიან თავიანთი მოლოდინების გამო.

შევაფასოთ, მაგალითად, ეს ლოგიკა 2016 წლის დეკემბერში მიმდინარე ლარის გაუფასურების მოვლენასთან მიმართებით, როდესაც მთავრობის წარმომადგენელმა ლარის გაუფასურება თურქული ლირას გაუფასურებით ახსნეს. ზოგიერთი სპეციალისტის მხრიდან გამოითქვა მოსაზრება, რომ ეს მხოლოდ გაუფასურების გადაბრალევა იყო საგარეო ფაქტორებზე, ვინაიდან გაცვლით კურსზე მოქმედი არხის ამოქმედებას დრო სჭირდება და ასე მყისიერი ასახვა სხვა შიდა ფაქტორებით იყო გამოწვეული.

ჩვენი შეფასებით, ეს პრინციპულად არასწორია, რადგან ბაზრის აგენტები ნებისმიერ დროს ეცდებიან გამოიყენონ თავიანთ ხელთ არსებული ყველა ინფორმაცია. თუ არსებობს მოლოდინი, რომ მომავალში ლარი გაუფასურდება, მაშინ რაციონალური აგენტი შეეცდება ამ შანსის რეალიზება დღესვე მოახდინოს და დღესვე დაიწყოს ლარის გაყიდვა და დოლარის შესყიდვა, რაც ლარს დღესვე გააუფასურებს (ეს იგივეა, მაგალითად, რომ მივიღოთ ინფორმაცია იმის შესახებ, რომ დღეიდან ორ თვეში ბენზინი გაძვირდება და რაციონალური ქცევა იქნება დღესვე დაიწყოთ შესყიდვა, რაც დღესვე გააძვირებს მას და არა ორი თვის შემდეგ).

აქედან გამომდინარე შეიძლება ითქვას რომ ბაზრის სპეკულიანტებზე გაუფასურების გადაბრალევა არ არის მიზანშეწონილი. სპეკულიანტები ბაზარს უტევენ მაშინ, როდესაც სახეზეა ისეთი ცვლილებები ფუნდამენტურ ფაქტორებში, რომელთა რეალიზების შემთხვევაში ქვეყნის ცენტრალური ბანკი არ იქნება მოტივირებული დაიცვას კურსი.

სპეკულიანტთა მოქმედება იწვევს პროცესების

მხოლოდ და მხოლოდ დაჩქარებას და ადრე დაწყებას. გაუფასურების ბოლო დინამიკა აშკარად ატარებს ე.წ. „ინფექციის ეფექტის“ ხასიათსაც. არც საქართველო ამ კუთხით გამონაკლისი. 90-იან წლებში ლათინური ამერიკის ქვეყნების და სამხრეთ აზიის სავალუტო კრიზისები ამ სცენარით წარიმართა. მაშასადამე, ჩვენი ინტერესის საგანი ძირითადად უნდა იყოს ფუნდამენტურ ფაქტორებში მიმდინარე პროცესები.

მიუხედავად იმისა, რომ მიმდინარე წლის სექტემბრიდან, საქართველოს ეროვნულმა ბანკმა დაიწყო მონეტარული პოლიტიკის გამკაცრება, რაც გამოიხატა რეფინანსირების განაკვეთის 6,5%-დან 9%-მდე გაზრდაში, ვერ მოახდინა ლარის კურსის დასტაბილურება მოკლევადიან პერსპექტივაში. ასევე ეროვნულმა ბანკმა ზემოაღნიშნულ პერიოდში განახორციელა სავალუტო ინტერვენცია, კერძოდ რამდენჯერმე გაყიდა 20 მილიონი აშშ დოლარის ოდენობის სავალუტო რეზერვი. ჩვენის აზრით ეროვნული ბანკის ეს ქმედებები დაგვიანებული იყო.

გრძელვადიან პერიოდში, ლარის კურსის სტაბილურობა დამოკიდებული იქნება იმაზე, თუ რამდენად სწრაფად გაიზრდება ეკონომიკა. თუ ეკონომიკა კვლავ გააგრძელებს ნელი ტემპით ზრდას, ეს გაამყარებს იმის მოლოდინს, რომ მომავალში ეროვნული ვალუტა გაუფასურდება.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. კ. ბასილაია „საბანკო საქმე“ სახელმძღვანელო, თბილისი 2018 წ. სოხუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ელექტრონული ბიბლიოთეკა;

<https://elibrary.sou.edu.ge/ge/books/sabanko-saqme/759>

ლიპარტია ზ. „ფინანსური მენეჯმენტის საფუძვლები“ სახელმძღვანელო, თბილისი 2018 წ. სოხუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ელექტრონული ბიბლიოთეკა; <https://elibrary.sou.edu.ge/ge/books/finansurimenedjmentis-safudzvlebi/788>

www.nbg.gov.ge

<https://www.geostat.ge/ka/modules/categories/191/pirdapiri-utskhuri-investitsiebi>

ტერიტორიული ბრენდინგის კონსეპტუალური საკითხები

რეზიუმე

სტატიაში განზოგადებულია ტერიტორიული ბრენდინგის ფორმირებისა და განვითარების ზოგიერთი თეორიული მიდგომები. ფორმულირებულია ტერიტორიული ბრენდინგის სტრატეგიული პრინციპები. მოცემული პრინციპები განხილულია პრაქტიკული სიტუაციების ქრილში. აღნიშნულია, რომ ტერიტორიის ბრენდინგი არის ტერიტორიული ბრენდინგის შექმნისა და განვითარების პროცესი, რომელიც ტერიტორიის განვითარების და დანაშაულების სხვადასხვა დაქსაქსული ღონისძიებების განხორციელებისგან განსხვავებით უზრუნველყოფს ტერიტორიის ერთიან, კომპლექსურ სახეს როგორც ფიზიკურად, ისე მენტალურად.

საკვანძო სიტყვები: ტერიტორიული ბრენდინგი, ადგილის მარკეტინგი, ტერიტორიის უნიკალურობა, გეოგრაფიული ზონების და სახელმწიფოების კონკურენტუნარიანობის ამაღლების სტრატეგია.

CONCEPTUAL ISSUES OF TERRITORIAL BRANDING

Nino Ketsbaia

Doctor of Economics, Sokhumi State
University Faculty of Business
and Social Sciences
assistant professor

RESUME

In the given article generalizes some theoretical approaches of territorial branding formation and development. The strategic principles of territorial branding have been formulized. The given principles have been reviewed from the point of practical situations. It's noted, that branding of territory is the process of creation and development of territorial branding, which, unlike realization of different scattered events for territory development and promotion, provides united, complex type of territory, both physically and mentally.

keywords: Territorial branding, place marketing, the uniqueness of the area, Strategy for enhancing the competitiveness of geographical areas and states

* * * *

მსოფლიოში არ არსებობს დასახლებული თუ დაუსახლებელი ტერიტორიები, სადაც წარმოადგენილი არ არის მისი იდენტურობის მახასიათებელი უნიკალური გარემო. ამ გარემოს უნიკალური კომპონენტები ბრენდინგის აღმნიშვნელია.

ტერიტორიის ბრენდინგი ეს არის ქალაქების, ოლ-



ნინო ქეცბაია

ეკონომიკის აკადემიური დოქტორი, სოხუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ბიზნესისა და სოციალურ მეცნიერებათა ფაკულტეტის ასისტენტ-პროფესორი

ქების, რეგიონების, გეოგრაფიული ზონების და სახელმწიფოების კონკურენტუნარიანობის ამაღლების სტრატეგია საგარეო ბაზრების ათვისების, ინვესტირების მოზიდვის, ტერიტორიების ახალი მოსახლეობის და კვალიფიციური მიგრანტების მოზიდვის მიზნით. ადგილების ბრენდინგი მიმართულია რეგიონში მატერიალური და არამატერიალური რესურსების დეფიციტის აღმოსაფხვრელად, ფართო საზოგადოებისთვის ტერიტორიის უნიკალურობის შესახებ ინფორმაციის მიწოდებისა და გაზიარებისთვის.

ტერიტორიული ბრენდინგი არ არის ტერიტორიული მარკეტინგი და არც საზოგადოებრივი დიპლომატია, მაგრამ ბრენდინგის პროექტების განხორციელებაში ფაერთოდ გამოიყენება აღნიშნული დისციპლინების ინსტრუმენტები.

„ტერიტორიულ ბრენდინგს“ უძველესი ისტორია აქვს. საქმე ისაა, რომ ადამიანები ინტუიციურად ამ საქმით ყოველთვის იყვნენ დაკავებულნი. ადგილმდებარეობის ხელსაყრელი და მიმზიდველი პირობების შესაქმნელად რესურსების მოზიდვის მიზნით ისინი იყენებდნენ ადგილმდებარეობის დანაშაულების სტრატეგიის ამა თუ იმ მეთოდს, რომელიც თემატურად შეიძლება რელიგიურ და საერო კუთხით დაიყოს.

რელიგიური ცენტრების შექმნის მიზნით ქალაქები და არა მარტო ქალაქები იზიდავდნენ მლოცველების და საეკლესიო მსახურების დიდ ნაკადს შესაბამისი

ინფრასტრუქტურის შესაქმნელად.

რელიგიური საფუძველი აქვს ქალაქებს, რომლებშიც მონასტრების და შესაბამისად სამლოცველოების ბაზაზე იქმნებოდა სასწავლო ცენტრები ამის ნათელი მაგალითია, 1106 წელს ქუთაისის მახლობლად გელათის მონასტრის და გელათის აკადემიის დაარსება. გელათიდან გადმოსულმა არსენ იყალთოელმა დაარსა იყალთოს აკადემია, რომლის პირველი რექტორიც თვითონ იყო. იყალთოს აკადემიაში ძირითადად ტრინიტიანი - კვადრი-ვიუმის ციკლის საგნებს ასწავლიდნენ. ისწავლებოდა აგრეთვე მჭედლობა, კერამიკა და მევენახეობა-მელვინეობა. იყალთო, როგორც ქართული ხუროთმოძღვრების ძეგლი, სამონასტრო კომპლექსი თელავის ჩრდილოეთით დაარსა ასურელმა მამათაგანმა ზენონმა მე-6 საუკუნეში. იყალთო იყო ქართული კულტურისა და განათლების მძლავრი კერა.

ანალოგიური ევოლუციური განვითარება განიცადა ოქსფორდში, როცა სამლოცველო კომპლექსმა წარმოშვა მსოფლიოში ცნობილი უმაღლესი სასწავლებელი - ოქსფორდის უნივერსიტეტი.

რაც შეეხება ქალაქების საერო კუთხით სპეციალიზაციას, პირველ რიგში, აქ იგულისხმება ვაჭრობა. შუა საუკუნეებში ბაზრობები არა მარტო ვაჭრებს, არამედ სხვებსაც იზიდავდა, რამდენადაც ეს ადგილები ხდებოდა გართობის ცენტრები, სადაც თავს იყრიდნენ სხვადასხვა ჟანრის მსახიობები და ხელოვნების წარმომადგენლები. ჰოლანდიის ცნობილმა ანტვერპენის ბაზრობამ უდიდესი პოპულარობა მოიპოვა მაშინ როდესაც მე-10 საუკუნეში ჰერცოგმაქ ბრაბანტსკიმ ქალაქში თავისუფალი ვაჭრობის უფლება მისცა ინგლისელ, ვენეციელ, გენუელ ვაჭრებს. ტერიტორიის ბრენდი წარმოიშვა არა სტიქიურად, არამედ ჰერცოგის მიერ ჭკვიანურად მოფიქრებული შორსმჭვრეტელი ეკონომიკური პოლიტიკის გატარების შედეგად. სწორედ ასეთი გონივრული პოლიტიკის გატარების შედეგად მე-12 საუკუნეში ის გახდა ჩრდილოეთ ევროპის მსხვილი სავაჭრო-საპორტო ქალაქი.

ანალოგიური შეიძლება ითქვას კოლხეთის სამეფოს

უმნიშვნელოვანეს, ეკონომიკურ, პოლიტიკურ, კულტურულ ცენტრზე ფასისზე, რომელიც ევროპისა და აზიის საზღვრად იყო მიჩნეული. მასზე გადიოდა სავაჭრო მაგისტრალის მონაკვეთი შავსა და კასპიის ზღვებს შორის. მე-4 საუკუნეში ფაზისში იყო კოლხეთის უმაღლესი რიტორიკული სკოლა, სადაც სასწავლებლად ჩამოდიოდნენ სხვადასხვა ქვეყნის ახალგაზრდები ფილოსოფიისა და რიტორიკის ხელოვნების დასაუფლებლად. 21-ე საუკუნეში აღნიშნული ტერიტორია ცნობილი ხდება, როგორც უდიდესი პორტის მშენებლობის პოლიგონი. აქ საქმე გვაქვს რებრენდინგთან.

ბშირ შემთხვევაში, ტერიტორია (რეგიონი) თავის სახელს არქმევდა მასში წარმოებულ საქონელს, მაგალითად: შამპანიური, ბორჯომი. შამპანიური პირველად დამზადდა საფრანგეთის პროვინციაში, შამპანში, მე-18 საუკუნის შუახანებში. მინერალური წყლის „ბორჯომის“ ჩამოსხმა დაიწყო 1891 წელს.

მე-16-18 საუკუნეებში საფუძველი ეყრება რეგიონების მარკეტინგული პოზიციონირებას, როგორც ტერიტორიის სახეს. მაგალითად მე-18 საუკუნეში საფუძველი ეყრება ფაიფურის წარმოებას გერმანულ მეიენში და ბრიტანეთის ვედფუდში. ესე იგი, ფაიფური პირველადია, ხოლო მეისენი მეორადი. საინტერესო არის ის, რომ მეისენის ფაიფური გახდა ტერიტორიული ბრენდინგის ფაქტორი, ხოლო 95%-ი პროდუქციის უნიკალურობის შემთხვევაში ის არ ასოცირდება ადგილმდებარეობაში.

ქვეყნის, ქალაქის სახელწოდებებში ფიგურირებს იდეოლოგიური ბრენდები. მაგალითად, 1847 წელს ამერიკელმა ახალმოსახლეებმა აფრიკაში ლიბერიის რესპუბლიკის დამოუკიდებლობა გამოაცხადეს, რომლის სახელწოდებაც წარმოდგება სიტყვიდან Liberty - ანუ თავისუფლება. ბრაზილიის დედაქალაქი ასოცირდება სახელმწიფოს დამოუკიდებლობასთან ბრძოლის ხანგძლივ ისტორიასთან.

იდეოლოგიური სახელმწიფოები პოპულარული იყო ყოფილ საბჭოთა კავშირში ლენინგრადი, სტალინგრადი, ჟდანოვი და ა.შ. იდეოლოგიურ შემადგენელ დღესაც არ დაუკარგავს თავისი მნიშვნელობა, შუა აზიის ქვეყნებში.





რეგიონებისთვის მარკეტინგული პროგრამების სისტემატიზაცია მე-20 საუკუნის მეორე ნახევარში უკავშირდება გლობალიზაციის პროცესებს. ერთი მხრივ, გლობალიზაცია ახალ ეკონომიკურ შესაძლებლობებს აძლევდა რეგიონებს დეცენტრალიზაციის კუთხით. მეორე მხრივ, სუსტდებოდა სახელმწიფო რეგულირების, სოციალური გარანტიების მექანიზმები, ადგილი ჰქონდა სავაჭრო შეზღუდვებს, რაც კიდევ უფრო ამწვავებდა სიღარებეს.

გასული საუკუნის 90-იან წლებში გამოჩნდა კვლევები, რომელებიც ეძღვნებოდა ტერიტორიის მარკეტინგს და იგი ეფუძნებოდა იმას, რომ როგორც ტერიტორიები, ასევე კომპანიები ყიდიან პროდუქტს და მომსახურებას, რომელთა შორის არის ობიექტები ინვესტიციებისთვის, ტურიზმი, ადგილობრივი წარმოების საქონელი და ა.შ. 1993 წელს გამოვიდა პირველი გამოცემა ფილიპ კოტლერის, დონალდ ხეიდერის და ირვინ სეინის წიგნისა „ტერიტორიის მარკეტინგი“. ქვეყანის, შტატის, ქალაქის მრეწველობისთვის და ტურიზმისთვის ინვესტიციების მოზიდვა“. ამ ნაშრომში პირველად იქნა წარმოდგენილი მარკეტინგის, როგორც ტერიტორიის ყოველმხრივ გამოყენების მექანიზმი.

ადგილის მარკეტინგის პრაქტიკა გახდა საყოველთაო. მრავალ ქვეყანაში გაჩნდა ტერიტორიის იმიჯის დანინაურების სააგენტოები. მაგალითად, ბრენდინგის ერთ-ერთი პიონერი იყო უოლ ოლინსი, რომლის კომპანიამ წარმოადგინა ესპანეთის რებრენდინგის პროგრამა. ცნობილია, რომ გასული საუკუნის 70-80-იან წლებში ესპანეთი ეკონომიკურად სუსტად განვითარებული იყო, ქვეყანა ფრანკიზმის იმიჯიდან ვერ გამოდიოდა, ამიტომ მთავრობამ წამოიწყო ძალზე წარმატებული რებრენდინგის კომპანია ყველა მიმართულებით ბიზნესიდან დანყებული თანამედროვე კულტურით დამთავრებული. ქვეყნის ლოგოტიპი გახდა მზის დისკი, რომელიც შექმნა

ცნობილმა მხატვარმა ჟოანომ მორომ.

უახლეს ისტორიას ახსოვს რებრენდინგის როგორც წარმატებული, ასევე წარუმატებელი პროექტები. ამის ნათელი მაგალითია ამერიკის რებრენდინგის პროექტი, რომელმაც 2001 წლის ტერაქტის შედეგად კრაზი განიცადა, რადგანაც ეს პროექტი ითვალისწინებდა მუსულმანურ სამყაროსთვის ამერიკის პოზიტიურ ქვეყნად წარდგენას.

2002 წელს ბრენდინგის წამყვანმა სპეციალისტმა საიმონ ბუნინკონტრმა პირველად იხმარა სიტყვა „ადგილის ბრენდინგი“, რომელიც გულისხმობს ტერიტორიის ბრენდინგს არაერთ ასპექტში. მან წარმოადგინა ექვს-კუთხედი, რომელშიც მოცემულია თანამედროვე ტერიტორიის ბრენდის ექვსი ელემენტი: ტურიზმი, საექსპერტო ბრენდები, პოლიტიკა, ბიზნესი და ინვესტიციები, კულტურა, ადამიანები.

გამოყენებული ლიტერატურა

1. Котлер, Ф. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы [Текст] / Ф. Котлер, К. Асплунд, И. Рейн, Д. Хайдер. – СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, Питер, 2005;
2. Котлер, Ф. Маркетинг для государственных и общественных организаций [Текст]/ Ф. Котлер, Н. Ли: пер. с англ. под ред. С.Г. Божук. – СПб.: Питер, 2008;
3. Simeon M.I., Buonincontri P. Cultural event as a territorial marketing tool: The case of the Ravello Festival on the Italian Amalfi Coast // Journal of Hospitality Marketing & Management. 2011. No. 3-4. Vol. 20. P. 385-406;
4. Popkova E.G., Dubova U.I., Romanova M.K. Designing the territorial marketing strategy on the principles of cluster policies // World Applied Sciences Journal. 2013. No. 4. Vol. 22. P. 571-576.

APPROACHES TO MANAGEMENT PERFORMANCE ASSESSMENT AND MECHANISMS OF PERFORMANCE IN PUBLIC ORGANIZATIONS OF GEORGIA

მენეჯმენტის შეფასებისადმი მიდგომები და მისი გამოყენების მექანიზმები საქართველოს საჯარო ორგანიზაციებში

ქრისტინა ავალიანი
სსუ ბიზნესის ადმინისტრირების მიმართულების დოქტორანტი

ანოტაცია

წარმოდგენილი თემა ეხება ისეთ მნიშვნელოვან საკითხებს, როგორცაა მენეჯმენტის როლი ეკონომიკის განვითარებაში, მენეჯმენტის ეფექტურობის ფაქტორების განსაზღვრა, მისი შეფასების მიდგომები; საქართველოს რამდენიმე საჯარო ორგანიზაციის ანალიზზე დაყრდნობით გაკეთებული შესაბამისი დასკვნები, რაც პრაქტიკაში ხელს შეუწყობს ქვეყნის ეკონომიკის განვითარებას. საკითხი საკმაოდ აქტუალურია და მას გააჩნია პრაქტიკული მნიშვნელობა. მენეჯმენტის კომპოზიციური ეკონომიკური კატეგორია მოიცავს ზოგად განმარტებას, მის მახასიათებლებს. განმარტავს მართვის არსს, მნიშვნელობას და მიზნებს საბაზრო ეკონომიკაში. მენეჯმენტის საფუძვლების განვითარების ისტორიული პროცესი - ეს არის მისი მართვის განვითარების ისტორიული პროცესი ადრეული პერიოდებიდან მიმდინარე დრომდე.

ორგანიზაციის ეფექტურობის გაზრდა მენეჯმენტის საქმიანობის მთავარი ამოცანაა. მენეჯმენტის კრიტერიუმებისა და ეფექტურობის გაუმჯობესების მთავარი მიზნის მიღწევას აქვს ამ ამოცანისათვის ძირითადი მიმართულებები, როგორცაა პერსონალი და სწორად შემუშავებული სამოქმედო გეგმა. მენეჯმენტის ეკონომიკური და სოციალური გავლენის შესასრულებლად, სწორად უნდა იყოს გამოყენებული დროის ფაქტორი. მენეჯმენტის მიერ მიღებული გადაწყვეტილების განხილვა ხდება ძირითადი მიზნის მისაღწევად, მრავალი ვარიანტიდან მენეჯმენტის ეფექტურობის გაუმჯობესების მიზნების ანალიზის, პროგნოზირების, ოპტიმიზაციისა და ალტერნატივების შედეგად. განხილულია ოპერატიული, ტაქტიკური და სტრატეგიული გადაწყვეტილებების არსი და მნიშვნელობა მენეჯმენტის დონის გათვალისწინებით. იგი განიხილავს რაციონალური გადაწყვეტილებების არსს. ასევე, განიხილავს სისტემის მართვის მნიშვნელობის საკითხებს, რომლებიც უნდა შეფასდეს ორი კრიტერიუმით, პროდუქტიულობითა და ეფექტურობით. შესაძლებელია ეფექტური მენეჯმენტის მიღწევა სიტუაციური მართვის პროცესების გათვალისწინებით. სტრატეგიული მენეჯმენტის როლი



AVALIANI KRISTINA
PhD in Business Administration
from Sokhumi State University

ქრისტინა ავალიანი
სსუ ბიზნესის ადმინისტრირების მიმართულების დოქტორანტი

კონკურენტულ უპირატესობაში განიხილავს სტრატეგიული მენეჯმენტის არსს, მის როლსა და მნიშვნელობას კონკურენტული უპირატესობის უზრუნველსაყოფად. ზოგადად სტრატეგიული მენეჯმენტის მნიშვნელობა განიხილება კონკურენტული უპირატესობის მისაღწევად, ეფექტურობის გაუმჯობესების მიზნით.

სამუშაოს დასასრულს რეკომენდაციები ეყრდნობა დასკვნებს, რომლებმაც უნდა უზრუნველყოს მენეჯმენტის სწორი შესრულება და მისი დონის გაძლიერება.

საკვანძო სიტყვები: ბიზნესის უკმარისობა; ეფექტურობა; სტრატეგიული მენეჯმენტი; რისკ-ფაქტორები; დღის წესრიგი; სამენარმეო სწავლა; წარუმატებლობის ხარჯები

ABSTRACT

“Approaches to Management Performance Assessment and Mechanisms of Performance in public organizations of Georgia” deals with the most important issues such as the role of management in economic development. Determining management efficiency factors, approaches to assessment of management efficiency; Based on the analyses of several public organisations of Georgia, relevant conclusions are

made, which in practice will facilitate the development of the country's economy. The topic has its actuality and practical significance of the research topic. The results of the study and their judgment, basic aspects of management as the origin and development of the economic category itself is composed from different subdivisions. A composite economic category of management provides general definition of explanation, its characteristic features; Explains the essence, importance and objectives of management in the market economy; Basics of management historical process of development - is the historical process of management development from the earliest period to the current period.

Increasing efficiency of the organization is the main task of management performance. Management criteria and the achievement of the main goal to improve the effectiveness of the implementation has the main directions of this task, such as personnel and properly designed. Specifically, to manage the impact of the economic unit and its social management, properly use the time factor. The management decision is reviewed as a result of analysing, predicting, optimizing and alternatives in the enhancement of management efficiency from many options for achieving a main goal. The essence and meaning of operative, tactical and strategic decisions in terms of management levels are discussed. It also discusses the intuitive reasoning and the essence of rational decisions. The issues also discussed in the importance of system management, which should be evaluated by two criteria, productivity and efficiency. It is also possible to achieve efficient management with situational management processes. The role of strategic management in competitive advantage discusses the essence of strategic management and its role and importance in ensuring competitive advantage. The importance of strategic management in general is considered to achieve a competitive advantage, efficiency improvement.

At the end of the work, conclusions and recommendations are based on the findings to ensure correct management performance and enhance its level.

Keywords: Business failure; efficiency; strategic management; risk factors; agenda; entrepreneurial learning; costs of failure

INTRODUCTION

In a market economy, a firm's business requires a style of work that is based on constant search for new opportunities, attracting resources from different sources for solving tasks, and utilizing the knowledge gained, thereby enhancing production efficiency. In these conditions, there is a growing demand for mechanisms for the organization's management to properly evaluate the effectiveness of management's work. The manager should ensure that the organization's activities meet market demand, characterized by a constant drive to increase production efficiency, concentrate and optimize decisions and develop control mechanisms. The term "management" is interpreted not as "management" (In the broadest sense), but as leadership, administration and case management.

Research papers on business failures are conceptual, so it was necessary to add new criteria in the process of problem solving, in order to focus more on the factors that underlie business projects those have a particular problem.

In addition, the practical value of the work is that start-ups or qualified managers and entrepreneurs will have the opportunity to learn about modern progressive management models, management effectiveness criteria and the introduction of competitive ways to help them to improve the production process.

An organisational assessment is a systematic process for obtaining valid information about the performance of an organisation and the factors that affect performance. It differs from other types of evaluations because the assessment focuses on the organisation as the primary unit of analysis.

Also, the extension of modern economic processes has also increased the importance of our involvement in globalization. Especially when during the communist rule the economic situation was particularly influenced by the upper echelons. Today's reality, business success and economic development are very important to the country's interests. Accordingly, the role of public organizations should also increase the production process and business-oriented management.

HISTORY

The origins of management as a science began in the late nineteenth century in the United States. This was conditioned by the objective processes that took place in the economy of this country. Concentration of production, capital and exacerbate of the competition have put on the agenda of a new concept of farm management (Giorgi Shubladze; Babulia Mgebrishvili; Fikria Tsotskolauri 2008).

There are cases where business research mainly focuses on successes, which ignores the high rate of failures in emerging enterprises and eliminates a holistic view of the entrepreneurial process (Astan 2016). There are not highlighted the problems and outcomes that business-oriented organizations should use in their future.

A business case study highlighting failure and factors includes two major failure studies:

1. The first was a 20 year study of 250 technology-based business ventures begun in the 1960s in Silicon Valley, California. These scholars (Bruno et al.1992) examined failure as well as success. Findings indicated that by 1988, 50% of the firms in the sample had failed (discontinued), 32% had merged or had been acquired and only 18% continued to survive as independent businesses. Results further showed the reasons entrepreneurs gave for the discontinuance of their businesses. Reasons included product or market problems, financial difficulties, and managerial or key employee problems. To further clarify, the lead up to financial difficulties often involved the deterioration of relationships with venture capitalists and managerial problems. Specifically, the problem of an ineffective management team was cited as a cause of failure by 90% of the respondents.

The second study was done by Zacharakis et al. (1999) and examined entrepreneurial failure only. These researchers were interested in comparing the explanations for failure given by entrepreneurs and venture capitalists. They defined entrepreneurial venture failure as bankruptcy, and examined eight case studies of failed, high technology manufacturing firms. In six cases failure had already occurred and the other two cases involved companies that were on the verge of failure. Two key findings were reported. First, entrepreneurs and venture capitalists had different perceptions about why the entrepreneurs' ventures failed. Fifty eight percent of entrepreneurs attributed the failure of their company to internal factors such as poor management strategy and lack of capitalization. In fact, the most common internal factor cited by entrepreneurs was poor management strategy. However, the venture capitalists (75%) attributed failure of the same companies to external factors, factors outside the control of entrepreneurs. For example, venture capitalists tended to see strong competition, slow market growth, and small market size as causes of failure (Smita Singh; Patricia Doyle Corner; Kathryn Pavlovich 2007).

Progress in business failures research is emerging today as new interests, approaches and new areas of using them.

As for the Georgian business sector, they often fail to correctly predict the expected failures and often re-invent the bicycle, while the world business community and scientists are actively working with practitioners to develop new ways and then introduce them. According to papers by Andy Lockett, a professor at the University of Warwick School of Business, there are several types of causes of business failure:

1. Discontinuity of Ownership - A broad definition of business failure focuses on the entrepreneur's exit from his or her business. Discontinuity of ownership not only includes businesses that closed but also businesses sold because the owner wished to retire for age or health reasons, those sold for a profit, and those sold because the owner merely wished to move on to another venture;

2. Bankruptcy - The advantage of using bankruptcy as a definition is that it relies on an observable, recorded event. Further, while recovery from one form of bankruptcy is possible, the chances of doing so are slim. Thus, bankruptcy represents a clear indication of a failing firm and a major step toward death;

3. Discontinuity of Ownership Due to Insolvency - Business failure occurs when a fall in revenues and/or a rise in expenses are of such a magnitude that the firm becomes insolvent and is unable to attract new debt or equity funding; consequently, it cannot continue to operate under the current ownership and management;

4. Discontinuity of Ownership Due to Performance below Threshold - Rather than there being a universal notion of poor economic performance sufficient for business failure and/or resource providers, some studies have emphasized that entrepreneurs' expectations represent an important

threshold consideration for defining business failure;

5. Social Costs of Failure - Failure can lead to social costs in relation to its impact on personal and professional relationships. The quality of relationships after a failure can be diminished as a result of the stigma associated with failure;

6. Financial Costs of Failure - At a minimum, failure is likely to impose a financial cost on the entrepreneur in the form of a loss of or reduction in personal income. While a degree of financial cost is to be expected following failure, an interesting issue relates to how entrepreneurs manage and/or absorb these costs. For some entrepreneurs, financial costs may take the form of personal debt that takes years to clear (Cope, 2011). In contrast, based on the theoretical notion of risk diversification, an entrepreneur with a portfolio of wealth or ventures may more easily absorb the financial costs associated with a single business' failure. Contributing to behavioural economics theories, Arora and Nandkumar (2011) report that entrepreneurs with high opportunity costs are likely to be more impatient for success and invest more aggressively in their ventures, thereby increasing the chances of large financial gains or large financial losses. As such, in the case of business failure, the entrepreneurs may incur considerable financial costs. Nevertheless, given the availability of alternatives, they may also absorb these costs more readily;

7. Psychological Costs of Failure - A number of negative emotions have been associated with business failure, including pain, remorse, shame, humiliation, anger, guilt, and blame as well as the fear of the unknown. Common across these studies is the notion that business failure has parallels with the loss of something important. Theories of entrepreneurial grief have also deepened our understanding of motivation. The motivational effects of failure can be twofold. First, experiencing failure can have adverse motivational effects by generating a sense of "helplessness," thus diminishing individuals' beliefs in their ability to undertake specific tasks successfully in the future and leading to rumination that hinders task performance;

Cohesion between Financial, Social, and Psychological Costs - Although we classified the costs of business failure to the entrepreneur in terms of financial, social, and psychological costs, these categories are often inter-related, and research has begun to look at these intersections. Financial costs may have a psychological dimension. Business failure typically generates a financial cost, and delaying business failure due to cognitive biases can increase those costs. The social costs of failure can have financial implications. Theory-building research using a case study design has produced evidence that even when the direct financial costs of failure are not particularly high, indirect financial costs of failure may accrue due to the social costs of failure. Social costs can have a psychological impact. The psychological costs of failure may have a social impact (Deniz Ucbasaran; Dean A. Shepherd; Andy Lockett; John Lyon 2013).

And also the role of moderators in the analysis of each.

This paper will discuss management effectiveness is-

sues, performance criteria and approaches, based on the features of management functioning in Georgian public organizations. Evaluating the effectiveness of organizations, increasing the efficiency of production is a topical issue for the economy of Georgia as a whole.

METHODOLOGY

One of the most comprehensive frameworks for organisational performance assessment (OPA) is the Institutional and Organisational Assessment Model elaborated by Universalialia and the International Development Resource Centre (IDRC) (see Figure 1). This model views the performance of an organisation as a multidimensional idea, as the balance between the effectiveness, relevance, efficiency and financial viability of the organisation. The framework also posits that organisational performance should be examined in relation to the organisation’s motivation, capacity and external environment. Indeed, a review of the literature conducted as a preliminary step for developing the framework showed that organisations change: in response to factors in their external environment, because of changes in their internal resources and as a result of fundamental shifts in values within the organisation, which in turn affect the organisa-

tional climate, culture and ways of operating (Rojas 2015).

In this review, we have addressed the following question: what happens to entrepreneurs when their businesses fail? Drawing on research relating to the immediate and longer-term consequences of business failure for the entrepreneur and the associated underlying processes that shape them, we have synthesized findings into a schematic model (see Figure 2). Specifically, we highlight the costs of business failure, the social psychological processes of sense making and learning, and the outcomes of business failure. Building on insights from the schematic model, we have developed a research agenda for each of these areas. Our aim, through providing a clear research agenda, is not to constrain future research on business failures but simply to offer some suggestions to encourage more research on this important topic and, in doing so, further unravel some of the mystery surrounding the effect of business failure on the entrepreneurs involved (Deniz Ucbasaran; Dean A. Shepherd; Andy Lockett; John Lyon 2013).

PURPOSE OF THE RESEARCH

The main goal of the business is to maximize the benefits with minimal costs. In order to conduct these processes

(Figure 1). Institutional and Organisational Assessment Model (IOA Model)



Source: Universalialia Institutional and Organisational Assessment Model (IOA Model)

(Figure 2). Summary of Research on the Processes and Consequences of Business Failure for Entrepreneurs

Author(s) & year	Theme	Literature/Theory Base	Method	Key Findings
1. Harris & Sutton (1986)	Social costs, emotional costs, and their management	Affect and cognition	Qualitative. Interview and archival data from about 11 parties, picnics, and dinners from six dying organizations.	Parting ceremonies create settings in which people can exchange emotional support and can edit self, social system, and event schemata.
2. Sutton & Callahan (1987)	Social costs and impression management	Impression management and stigma	Qualitative. Interview, archival, and observational data from four computer firms	Bankruptcy is a discrediting label that creates negative perceptions (stigma) of a firm and its leadership. However, leaders may employ techniques to avert or reduce the stigma of bankruptcy, including concealing, defining, denying, or accepting responsibility as well as withdrawing.
3. Sitkin (1992)	Learning	Organizational learning theories	Conceptual.	Highlights the potential advantages of learning from failure relative to learning from success. Introduces the notion of "intelligent failures"; small and relatively harmless failure experiences. Argues that it may be difficult to learn from failures that deeply challenge core beliefs and assumptions.
4. Moulton & Thomas (1993)	Definitional issues and financial costs	Bankruptcy and strategic choice	Quantitative. Sample of 73 publicly traded firms that filed for bankruptcy under Chapter 11 from 1980 to 1996	Bankruptcy is a costly response to financial distress, and managerial choice in bankrupt firms is highly constrained.
5. Watson & Everett (1996)	Definitional issues	Definitional effects on failure rates	Quantitative. 5,196 small business startups from 51 managed shopping centers in Australia between 1961 & 1990.	Reports failure rates of small business startups vary greatly according to the definition of business failure employed with annual rates ranging from a high of 9% to a low of 1%.
6. Cardon & McGrath (1999)	Psychological costs and attribution	Attribution theory	Quantitative. Exploratory analysis on a sample of students with a high propensity for entrepreneurship	Two attribution styles: a helpless orientation whereby failure is attributed to ability and, therefore, leads to a propensity to give up and a mastery orientation whereby failure is attributed to lack of effort and generates motivation to exert additional effort. While there is a greater tendency within the sample towards a mastery orientation, there was some variation also.

Source: Journal of Management· January 2013

positively, it is necessary to study the problems and develop a recommendation plan for Georgian public organizations that will be based on the analysis.

In view of the above, it can be said that the thesis is highly relevant for the problems it presents and the ways of overcoming them determine to some extent: the effectiveness of management and the high quality of production.

One of the goals of this paper is to present and identify problems in public management processes in Georgian public organizations individually, develop a specific recommendation action plan that will help optimize managerial processes to maximize resource utilization in the organization.

MAIN TASKS

1. To portray the importance of management as an economic category in the management of a public organization;
2. To study the necessary conditions for effective management;
3. Investigate the approaches and views of Georgian and foreign scientists and demonstrate the benefits of effective management by representing and synthesizing them;
4. Demonstrate the effectiveness of management problems in Georgian public organizations as a result of research;
5. Develop recommendations for ensuring effective management based on both: classical management theories and new methods or forms of management used to achieve effective management at the modern stage.

EXPECTED RESULTS OF THE STUDY

It is well known that management is an economic category. In a market economy, management means organizing the firm's activities in line with market demand, continually striving to increase production efficiency, freedom of decision making, systematically adjusting goals and programs. Management can be seen as a system of knowledge of the organization, methods, techniques and technologies of production and services, and the regularities of human relations development.

The purpose of an organization management process is to create value for people through the use of market demands. The solution to any management problem is related to the time factor. Both the present and the future should be assessed, a program evaluation model (before-after) should be developed for both the short and long term decision making process to perform the tasks set should be taken. One of the most important criteria for management is administrative activity, which goal is to managing ongoing activities and their continuous improvement.

When it comes to enhancing production efficiency, rational and timely management decisions play a crucial role here. It enables organizations to achieve their goals, design and build flexible systems of operations and control systems.

The data obtained from the interviews will be analysed multiple frameworks of literature in business sector. The results will determine whether organizations are more likely to tackle and study the formulas of success in busi-



ness, which relate mainly to social, psychological and physiological aspects. Because the consequences of failure are often caused by psychological, social and financial turmoil. Research shows the effects of doing business, including ways to recover, as well as cognitive and behavioural outcomes. A scheme will be developed to properly organize the issues to be addressed consistency, allocation of risk factors and this will all be a platform for developing a future research agenda (Deniz Ucbasaran; Dean A. Shepherd; Andy Lockett; John Lyon 2013).

Organisational assessment results have a wide variety of uses. For instance, they can be used by an organisation to build its capacity, to validate its work, to promote dialogue with funders or partners and to help devise its strategies for the future. However, to ensure that results of the organisational assessment are used, their use must be planned for by the organisation from the onset of the assessment, as well as considered throughout the implementation phase and even once reports have been submitted and disseminated. Some conditions which enhance the utilisation of the results are when:

1. The purpose and benefits of the assessment are clear to the organisation's stakeholders.
2. The main focus of the assessment is on learning rather than on accountability.
3. Internal leadership is identified to champion the process and results of the assessment.
4. The organisational culture is one that supports use of positive and negative feedback in planning and managing change
5. Stakeholders are involved in the assessment process (from the negotiation and planning stages).
6. Stakeholders see the assessment as relevant, credible, transparent, of high quality, and the findings have face validity.
7. The assessment team is able to communicate the intent

of the assessment, their approach, and the results to senior staff and board members.

8. The report is timely (i.e., produced at an opportune time within the planning cycle of the organisation).

9. There is a process in place and resources allocated to implement and follow-up on the assessment's recommendations.

Recommendations are realistic and feasible (for example, financially) (Rojas 2015).

The implementation process is bureaucratic: - when several institutions are involved in the process at the same time, as well as uncoordinated actions between internal units and external structures, which is one of the factors causing the issue to fall. For both the initiation and implementation process, we can say that the big problem is the lack of qualified staff and low level of management. All of this leads to the failure or delay of important economic projects, spending the budget and causing consumer dissatisfaction.

BIBLIOGRAPHY

- 1). Astan, Nuray. 2016. "Failure experiences of entrepreneurs: Causes and learning outcomes." *Procedia-Social and Behavioral Sciences* 435-442.
- 2). Deniz Ucbasaran; Dean A. Shepherd; Andy Lockett; John Lyon. 2013. "Life after Business Failure: The Process and Consequences of Business Failure for Entrepreneurs." *Journal of Management* 163-2002.
- 3). Giorgi Shubladze; Babulia Mgebrishvili; Fikria Tsotskolauri. 2008. *Fundamentals of Management*. Tbilisi: Universal.
- 4). Rojas, Katrina. 2015. "Evaluating the Performance of an Organisation." better evaluation.
- 5). Smita Singh; Patricia Doyle Corner; Kathryn Pavlovich. 2007. "Coping with entrepreneurial failure." *Journal of Management & Organization* 331-344.

დისტანციური სავაჭრო არხების არსი, პრობლემები, გამოწვევები და გადაჭრის გზები

რეზიუმე

დისტანციური სავაჭრო არხები გლობალური ელექტრონული ქსელის მეშვეობით მრავალი ადამიანის მოთხოვნას აკმაყოფილებს. ის ახალი ათასწლეულის რევოლუციური ტექნოლოგიაა, რომელსაც შეუძლია მომხმარებლები და მიმწოდებლები დააკავშიროს ერთმანეთთან. ქვეყნების ეკონომიკური წარმადობის სფეროში, მან უდიდესი როლი ითამაშა. სწორედ ამიტომ მნიშვნელოვანია, გამოკვლევულ იქნას დისტანციური სავაჭრო არხების არსი, პრობლემები, გამოწვევები და გადაჭრის გზები. ვგულისხმობთ იმ ახალ ელემენტებს, რომელსაც შეეძლება კიდევ უფრო განავითაროს და მეტად მოქნილი გახადოს აღნიშნული სისტემები.

საკვანძო სიტყვები: ბიზნესი. ინოვაცია-ნოვაცია. ელექტრონული სავაჭრო არხი. მარკეტინგი. ფარდობითი და კონკურენტული უპირატესობა.



ლევან კიკილაშვილი

სოხუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტის
დოქტორანტი

DISTANTIVE TRADING SOURCES, THEIR NOTION, PROBLEMS, CHALLENGES AND SOLUTION WAYS

Levan Kikilashvili

Ph.D. student
Sokhumi State University

RESUME

Remote trading channels meet the needs of many people through the global electronic network. It's a revolutionary new millennium technology that can connect consumers and suppliers with each other. In the economic performance of countries, it has played a major role. That is why it is important to study the essence, problems, challenges and ways of solving remote trading channels. We mean new elements that will be able to develop it further and make these systems more flexible.

Key words: Business. E-commerce channel. Marketing. Innovation-Novation. Relativity and competitive advantage.

შესავალი

მსოფლიოში უამრავი ელექტრონული სავაჭრო არხი არსებობს. ეს ის გამოწვევაა, რომელშიც ყველა რთული ელემენტის მუშაობა კიდევ უფრო მოქნილად მიმდინარეობს, ვიდრე შორეული საუკუნეებიდან უძველეს ვაჭრებსა და მოგზაურებს შეეძლოთ. ამას კი დადებითი ეფექტის მოხდენა შეუძლია საზოგადოებაზე, რადგან მათთვის ხელმისაწვდომია სახლიდან გაუსვლელად სხვადასხვა სახის პროდუქტისა და მომსახურების მიღება.

ყველა აღიარებს, რომ მსოფლიოში უდიდესი როლი უკავია ელექტრონულ კომერციასა და ელექტრონულ ვაჭრობას, რომელსაც სათავე XX საუკუნის მიწურულს დაედო და მისი მთავარი მახასიათებელიც უზარმაზარ საინფორმაციო სისტემაში ინფორმაციის მიმოქცევაა. იგი ეკონომიკის სფეროში უდიდეს გარდატეხას ახდენს, რადგან ის აკავშირებს ამა თუ იმ მომსახურების მიღებით დაინტერესებულ პირებს ერთმანეთთან. ხდება სხვადასხვა ქვეყნის წესების დადგენა, მათი მართვა და კონტროლი, ასევე მიწოდების პარამეტრების, ანგარიშსწორების განხორციელების მექანიზმების განსაზღვრა.

ელექტრონულმა ვაჭრობამ და კომერციამ ხელი შეუწყო მსოფლიოში ახალი დარგების, საქმიანი გარემოს, ადამიანებს შორის ურთიერთობის დახვეწასა და განვითარებას. გაიზარდა ინფორმაციული ტექნოლოგიების სფეროში დასაქმებულ ადამიანთა რაოდენობა, რამაც გონებრივი რესურსის წყალობით ახალ ორბიტაზე გაიყვანა ვაჭრობა და შეიქმნა ყველასთვის ნაცნობი ელექტრონული ბიზნესი. ხოლო ამ სფეროში გააერთიანა მთელი მსოფლიო ერთი მიზნის მიმართ, ყიდვა-გაყიდვის განხორციელება, ნებისმიერ დროს, ადგილას და ვითარებაში. რამაც ნამდვილად დააჩქარა როგორც ინფორმაციის ასახვა დროის ზუსტ მომენტში, ასევე ფინანსური აქტივების მიმოსვლა და სხვადასხვა მექანიზმების მეშვეობით დაკვეთილი ნივთის საბოლოო მომხმარებელამდე მიწოდება. სწორედ ამიტომ მნიშვნელოვანია გამოკვლევულ იქნას დისტანციური სავაჭრო

არხების წარმოშობის ისტორია, მისი არსი, პრობლემები, გამოწვევები და გადაჭრის გზები. რადგან მსოფლიოში ნებისმიერი პროცესი თანამედროვე ტექნოლოგიებისა და მეთოდების მეშვეობით იმაზე სწრაფად ვითარდება ვიდრე ეს ოდესმე იყო შესაძლებელი.

ვფიქრობთ, რომ დროა გამოვასწოროთ, ის პრობლემები, რომლებიც თითქმის ყველა დისტანციური ვაჭრობის არხს ახასიათებს. საგულისხმოა, ის, რომ ჩვენ ყურადღებას გავამახვილებთ, იმ შეუთავსებლობებზე, რომელიც ხშირად წარმოიშვება დისტანციური ვაჭრობის განხორციელებით დაკავებული არხებისთვის, ხოლო ნაშრომში განხილული იქნება, მათი გაანალიზებისა და ახალი სტრატეგიული ნაბიჯების შემუშავების გზები, რომლებიც მათ დაეხმარებათ, იმ წინააღმდეგობების დაძლევაში, რომელიც გარკვეულად ონლაინ ვაჭრობის ბაზარზე ამჟამინდელ სურათს. ჩვენი აზრით, შემოტანილი სისტემა გადაჭრის არამარტო არსებულ ხარვეზებს, არამედ ხელს შეუწყობს ონლაინ გაყიდვების ზრდას და ბიზნესსა და მომხმარებელს შორის გააღრმავებს ურთიერთობას.

მსოფლიო სავაჭრო არხების ALIEXPRESS, TAOBAO-ს ისტორია

მსოფლიოში მრავალი დისტანციური სავაჭრო არხია, მათ შორისაა ერთ-ერთი უმსხვილესი საცალო ვაჭრობის ქსელი „ალიბაბა“, რომელიც ცნობილია ჩინურ ელექტრონული კომერციის ჰოლდინგად, ვებ-პორტალის მეშვეობით ის უზრუნველყოფს „C2C, B2B, B2C“ (მომხმარებელი-მომხმარებელს, ბიზნესი-ბიზნესს, ბიზნესი-მომხმარებელის

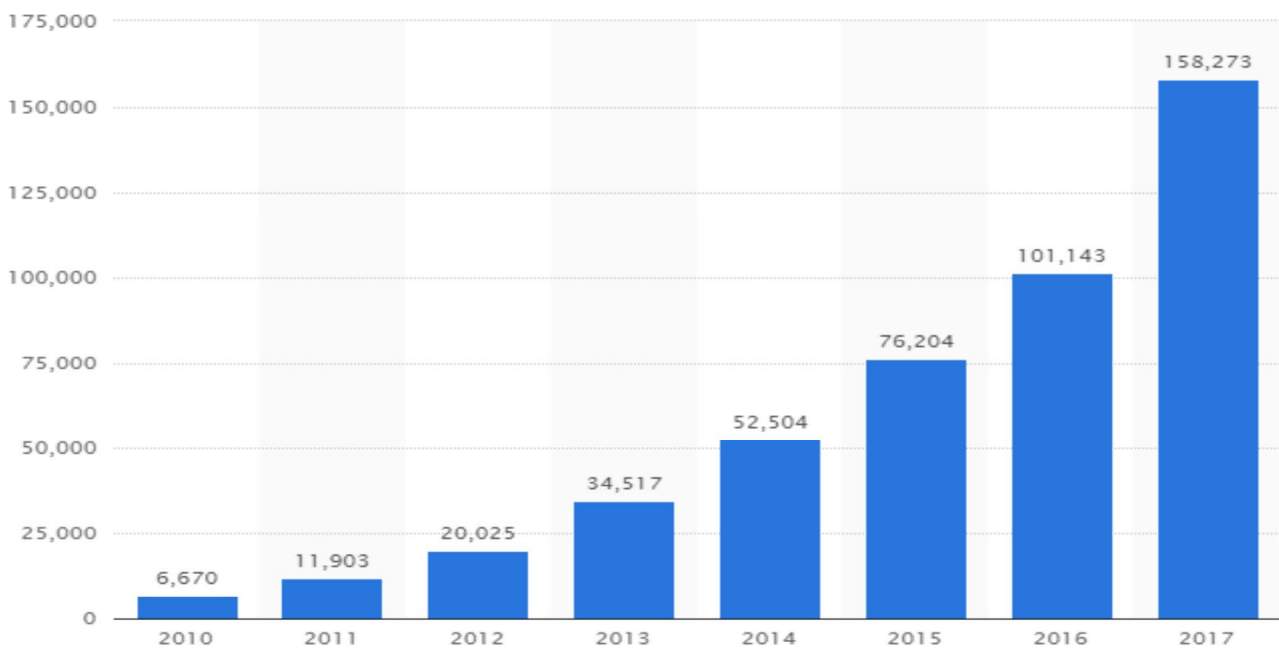
მიმართ), გაყიდვების ორგანიზებას. იგი საშუალებას გვაძლევს ვანარმოთ ელექტრონული გადახდები, აქვს სავაჭრო-საძიებო სისტემა და ხელს გვინწყობს გვექონდეს წვდომა მონაცემთა ცენტრალურ ქსელზე.

კომპანიის პორტალი Alibaba.com, აწარმოებს გაყიდვებს იმპორტიორებსა და ექსპორტიორებს შორის 240-ზე მეტ ქვეყანასა და რეგიონში. ვებ-პორტალი გვაოცებს იმით, რომ ადაპტირებულია თითქმის ყველა ქვეყნის მოსახლეობაზე, ჩინეთში კი ადგილობრივი მოსახლეობისთვის შექმნილი აქვთ ჩინური ვებ-პლატფორმა, მაგ: ვერსია 1688.com, Tmall.com-ის შეიქმნა შიდა ბიზნესის საწარმოებლად ყიდვა-გაყიდვა და სხვა. გარდა ამისა, Alibaba.com გვთავაზობს გარიგებაზე დაფუძნებულ საცალო ვებგვერდ AliExpress.com, რომელიც ამუშავდა 2010 წლიდან, ის საშუალებას აძლევს სხვადასხვა ქვეყნის ონლაინ მყიდველებს საბითუმო ფასებში და მცირე რაოდენობით იყიდონ საქონელი. პლატფორმა საშუალებას აძლევს ჩინურ კომპანიებს, გაყიდონ ნებისმიერი პროდუქტი მთელ მსოფლიოში, ისევე როგორც Amazon.com. ხოლო მსგავსად Ebay.com-სა შეიძლება პროდუქტს ყიდდეს როგორც კომპანია, ასევე კერძო პირი. ხოლო ეს უკანასკნელი ჩინურ ბიზნესს პირდაპირ აკავშირებს საქონლის მყიდველთან. Taobao.com, რომელიც 2003 წელს დაარსდა, მთავარი განსხვავება ზემოთ ჩამოთვლილი ონლაინ საცალო ვაჭრობის კომპანიებისგან განსხვავებით ისაა, რომ ის ძირითადად საერთაშორისო მსხვილ მყიდველებზე გასვლას ისახავს მიზნად. ძირითადად აშშ, რუსეთი, ბრაზილია ან ესპანეთში (Alibaba Group, 2017).

ამ გრაფიკში არის მოცემული ალიბაბას სტატისტი-

ალიბაბას სუფთა მოგების გრაფიკი წლების მიხედვით

გრაფიკი № 1



(Net Revenue Of Alibaba, 2017).

კური მონაცემები; წლიური შემოსავალი 2010-დან 2017-წლამდე. 2017 წლის 31 მარტს, ჩინეთის ელექტრონული კომერციის კორპორაცია ალიბაბას ჯგუფის კონსოლიდირებულმა შემოსავალმა შეადგინა 158,3 მილიარდი იუანი. რაც დაახლოებით აშშ დოლარში 22,99 მილიარდია (იხ. გრაფიკი 1).

მსოფლიოს დისტანციურ ვაჭრობის არსებობის მართვაში წარმოქმნილი პრობლემები, შეუთავსებლობები და კონსერვაციული უპირატესობის მოპოვების გზები

მსოფლიოში, როგორც აღვნიშნეთ, მრავალი დისტანციური სავაჭრო არხი და სისტემა არსებობს, ისინი იყენებენ, სხვადასხვა მართვით სტრატეგიებს, იმისთვის, რომ მომხმარებლებს ზუსტად მიანოდონ მათთვის საჭირო ინფორმაცია. სამწუხაროდ, შეთავაზებები იმ შეღავათებასა და ფასდაკლებებზე, რომლებსაც მსგავსი საერთაშორისო სავაჭრო სისტემები სთავაზობენ მომხმარებლებს, ხშირად იწვევს მოლოდინის გაცრუებას და არ არსებობს ბერკეტი, რისი მეშვეობითაც დაზარალებული მომხმარებელი დაიბრუნებს პროდუქციას და ხარჯულ თანხას. ამის მიზეზი კი არის ის, რომ ნაკლებად სანდოა საქონელზე განეული რეკომენდაციები, რადგან ხშირად ფუნქციური მახასიათებლები არ შეესაბამება ინდივიდის მიერ გადახდილ ფასსა და ხარისხს. მიუხედავად ამისა, ელექტრონულ ბაზარზე მაინც შეიმჩნევა გაყიდვების წლიური ზრდა. ჩვენი აზრით, დროულია მსოფლიო სავაჭრო სივრცეებში შემოვიდეს ახალი პლატფორმა - ელექტრონული რეკომენდაციის სახით, რომელიც დააკავშირებს ძველ მომხმარებელს პოტენციურ მყიდველთან და ინფორმაციის ურთიერთგაცვლას შეუწყობს ხელს. ეს დაეხმარება ელექტრონულ სავაჭრო სისტემებს, რომ მინიმუმამდე დაიყვანონ საქონლის ყიდვის შესახებ გადანიშნულებები, რაც ხელს შეუწყობს გაყიდვების კიდევ უფრო ზრდას.

ჩვენი აზრით, დღევანდელი ონლაინ სავაჭრო სივრცეების პრობლემა იმაში მდგომარეობს, რომ არ არსებობს გზა, რომლითაც შესაძლებელია დადგინდეს, თუ რომელი პროდუქტი მოეწონა მომხმარებელს, ხარისხიანია თუ არა ის? რამდენად დახვეწილი აქვს ტექნიკური მახასიათებლები? რამდენად კრეატიული, მოხერხებული და გამოყენებადია? სწორედ ამიტომ ნელ-ნელა ჩნდება, პრობლემა, რომელიც დიდ მასშტაბებს აღწევს და საზოგადოებისგან უარყოფით დამოკიდებულებას იწვევს. თუნდაც, ის, რომ ელექტრონულ სივრცეში არ შეგიძლია შეეხო ნივთს და თავად გაიგო, მისი ფუნქციური მახასიათებლები, გიჭირს არჩევანი გააკეთო მხოლოდ ვიზუალურად. ამავე დროს, გამყიდველს არასდროს გამოუყენებია, ყველა ის საქონელი, რომელსაც ყიდის. ამიტომ გაუჭირდება მას გიპასუხოს ყველა იმ კითხვაზე, რომელზე პასუხის გაცემასაც თავისუფლად შეძლებს ის, ვინც ამავე საქონლის საბოლოო მომხმარებელია. სამწუხაროა, ის ფაქტი, რომ მსოფლიოში არ არსებობს, ამ პრობლემის მოგვარების არცერთი გზა. ამით, გიგა-

ნტი კომპანიები, ათასობით პოტენციურ მომხმარებელს კარგავენ. ამ ქრილში მათი ფულადი დანაკარგები მილიონობით დოლარს შეადგენს.

ჩვენ ვასაბუთებთ, რომ მმართველობითი სისტემის მიზნები და ამოცანები, საბოლოოდ, ერთ ძირითად პრობლემამდე დადის: ხელმისაწვდომი რესურსების ფარგლებში მინიმალური დროისა და მინიმალური დანახარჯების პირობებში, როგორ მოხდეს ამა თუ იმ ამოცანის გადანიშნულება, რომელიც მიგვიყვანს დასახულ მიზნამდე. ნებისმიერი ასეთი ამოცანა კი დაკავშირებულია კონკრეტულ ან პროცესში გაჩენილ ახალი სიძნელეების, პრობლემების და წინააღმდეგობრივი ამოცანების გადაჭრასთან. თითოეული მათგანი ხასიათდება სრულიად განსხვავებული პირობებითა და გარემოებებით. მათი დაძლევის სურვილი მოითხოვს კონკურენტებზე უფრო მეტ მოქნილობას და შემოქმედებითობას. აღსანიშნავია ის გარემოებაც, რომ საკითხების ეფექტიანი გადაჭრისთვის, რადიკალურ განსხვავებებზე უფრო მნიშვნელოვან როლს მათი შესაძლო მსგავსების არსებობა იძენს. მენჯემენტს, სხვადასხვა სფეროს დამახასიათებელ თავისებურებებთან ერთად, ახასიათებს ამოცანების და პრობლემების მსგავსებაც (რადჩიკოვა, ი დრ, 2014).

შესაბამისად მიგვაჩნია, რომ მათი მოძებნის და იდენტიფიცირების შემთხვევაში, შესაძლებელი გახდება კიდევ უფრო უნივერსალური ინსტრუმენტების შექმნა და გამოყენება. მართვა ფართო გაგებით ხომ უწყვეტი პროცესია, რომელიც გულისხმობს მართვის ობიექტებზე შემოქმედებას (პიროვნება, კოლექტივი, ტექნიკური და ტექნოლოგიური პროცესი, სანარმო, ინსტიტუცია, სახელმწიფო...). ანალოგიური სიტუაცია გვაქვს ელექტრონული მმართველობის სისტემებშიც. (მაისურაძე თ, 2014)

საკითხები, რომლებიც ქვემოთაა განხილული, მართვის სპეციალური პრინციპების ჯგუფს მიეკუთვნება. კერძოდ:

ჩვენ წინაშეა მასობრივი გამოწვევა: „ონლაინ სავაჭრო სივრცეში, კლიენტთა/მომხმარებელთა გაცილებით უფრო სწრაფი ტემპებით მზარდი ტენდენციის უზრუნველყოფა პროდუქციის მიმართ სანდოობის ზრდის უზრუნველყოფის ხარჯზე“. ეს პრობლემა, არამარტო რომელიმე ქვეყნის, არამედ მსოფლიოს ერთ-ერთი გამოწვევაა. ამ ამოცანის ამოსახსნელად, ალბათ, უკვე ზრუნავს მრავალი ადამიანი. თუმცა, ვინც უფრო სწრაფად შემოვა ბაზარზე, მას ექნება კონკურენტული უპირატესობაც. ასე დასმულ ამოცანას, შესაძლებელია უამრავი ამოხსნა ჰქონდეს და დაყვანილ იქნას ასევე უამრავი კონკრეტულ ამოცანამდე.

კითხვაზე - თუ რა იწვევს ამ მდგომარეობას ონლაინ ვაჭრობის არსებობა? - პასუხი მრავალი გვექნება, რადგან როგორც წესი, ადამიანი გამომწვევი მიზეზით კი არა, შედეგის მიხედვით პასუხობს ხოლმე ასეთ კითხვას.

როგორ მოვაგვაროთ ეს პრობლემა?

აქ უკვე იკვეთება კონკრეტული შეუთავსებლობა. თუ გამოვიყენებთ გ. ალტშულერის შეუთავსებლობის ფორმულირების წესს (Альтшулер, 1986), ჩვენ შემთხვევაში ექნება შემდეგი სახე:

შ1 - კარგია თუ მომხმარებელს არ ეცოდინება ის

ხარვეზები რომელიც აქვს პროდუქტს და ვერ ხედავს ელ. შესყიდვის დროს, რადგან გაიყიდება ბევრი, მაგრამ ცუდია ასეთი ვაჭრობის შენარჩუნება, რადგან გრძელვადიან პერსპექტივაში შესაძლებელია ოპერატორმა საერთოდ დაკარგოს მყიდველი.

შ2 - კარგია თუ მომხმარებელს ეცოდინება პროდუქციის ყველა ხარვეზი, რადგან არ დაუშვებს შეცდომას ელ. შესყიდვის დროს, მაგრამ ცუდია ასეთი მიდგომა, რადგან საგრძნობლად შემცირდება გაყიდვების რაოდენობა.

შ1+შ2 - მომხმარებელმა უნდა იცოდეს პროდუქციის ყველა ხარვეზი რათა არ დაუშვას შეცდომა ელ. შესყიდვების დროს და ამავე დროს არ უნდა იცოდეს, რათა არ შემცირდეს შესყიდვების რაოდენობა.

ამ შეუთავსებლობის გადაჭრა შეიძლება ელექტრონული რეკომენდაციის გზით, რომელიც დააკავშირებს ძველ მყიდველს ახალ პოტენციურ მყიდველთან და მათ შორის ინფორმაციის გაცვლა მოხდება გაზომვადი კითხვარის მეშვეობით და ასეთი სანდოობის ზრდით, გრძელვადიან პერსპექტივაში ელექტრონული ვაჭრობის ოპერატორებს სულ უფრო და უფრო გაეზრდებათ ერთგულ მყიდველთა რაოდენობა, რაც ძალიან მნიშვნელოვანია სტაბილური და მზარდი საბაზრო სეგმენტის შენარჩუნებისთვის.

საინტერესოა ი. შუმპეტერის ხედვა, რომელიც სამართლიანად თვლიდა, რომ სიახლის გამოყენება მრეწველობაში დამატებითი მოგების შესაძლებლობას იძლევა (საუბარია, როგორც ორგანიზაციულ-მმართველობითი, მარკეტინგული, ტექნიკური და ტექნოლოგიური ხასიათის ნოვატორობაზე). (Шумпетер Й, 1982)

მიგვაჩნია, რომ მართვისას წარმოშობილი პრობლემების გადაჭრა მუდმივად განახლებად და კიდევ უფრო კრეატიულ ინსტრუმენტებს უნდა ემყარებოდეს. ერთი მხრივ, ეს გამოწვეულია მოთხოვნილების, ურთიერთობების და დამოკიდებულებათა სისტემის მუდმივი მზარდი სტანდარტებით და მეორე მხრივ, აუცილებელია საკუთარი ფარდობითი უპირატესობის შექმნა და მისი შენარჩუნების მიზნით სხვადასხვა ქმედების განხორციელება. ამიტომაც, რომ სიახლე განსაკუთრებული და შესაძლო უპირატესობის მატარებელია, სანამ უცნობია კონკურენტებისთვის.

მაშ ასე, თუ განვიხილავთ ონლაინ სავაჭრო არხების ფუნქციონირებას, შევამჩნევთ, რომ გამყიდველების რეიტინგი (გამოხატული მყიდველების მხრიდან უკუკავშირითა და შეფასებებით) არ არის საკმარისი იმისთვის, რომ პოტენციურ მომხმარებლებს მზაობა გაუჩნდეთ პროდუქციის ყიდვისას. მიგვაჩნია, რომ თუ სისტემაში შემოვიტანთ ახალ ელემენტს - ელექტრონულ რეკომენდაციას და შესაძლებელს გავხდით ძველი მომხმარებლის პოტენციურ მყიდველთან დაკავშირებას სასურველი ხარისხის, პრაქტიკულობის და ყველა იმ დაფარული თვისების გასაგებად, რაც არცერთ სავაჭრო საიტზე არ არის მითითებული ღიად, ის ხელს შეუწყობს გაურკვევლობის თავიდან არიდებას.

მივიღებთ, რომ თუ ონლაინ დისტანციური ვაჭრობისას პროდუქტის შეძენის დროს არსებულ მეთოდებს

დავუმატებთ ახალ მეთოდებს, ეს მოგვცემს ბაზარზე სხვა ოპერატორებთან შედარებით, ფარდობითი უპირატესობის მოპოვების შესაძლებლობას (მაისურაძე, 2016).

დავით რიკარდოს კონცეფციის თანახმად, ეკონომიკური სუბიექტები ცალკეული პირები თუ სახელმწიფოები უფრო მწარმოებლურ-უნარიანები ხდებიან მაშინ, როდესაც ისინი სპეციალიზირდებიან იმ კონკრეტულ საქონელზე ან მომსახურებაზე, რომლის წარმოებაშიც ამჟღავნებენ განსაკუთრებულ ეფექტიანობას, ან ფლობენ მნიშვნელოვან შრომით გამოცდილებას და კვალიფიკაციას. (Рикардо Д, 2017)

პიტერ დრუკერის შეხედულებით, ცვლილებების მართვა შეუძლებელია, მაგრამ სავსებით შესაძლებელია მათი წინსწრება. მას მიაჩნდა, რომ XXI საუკუნეში სიცოცხლისუნარიანი იქნება ის, ვისაც ძალუძს ამოიცნოს ცვლილებების ტენდენცია და უსწრაფესად შეეგუოს მას. ის აგრეთვე აღნიშნავდა, რომ „პირველ რიგში, მომხმარებელია ნებისმიერი ცვლილების მოთავე“ (Друкер, 2012).

კვლევის შედეგები

ნაშრომის კვლევის ობიექტია შევისწავლოთ მშობლების, სტუდენტების, სკოლის უფროსი კლასის მოსწავლეთა, ავტომობილების მძღოლების, საზოგადოებრივ ტრანსპორტით გადაადგილებულ პირთა (ავტობუსი, სამარშუტო ტაქსი, ტაქსი და მეტრო) დამოკიდებულებები დისტანციურ სავაჭრო არხებთან დაკავშირებული საკითხები. გამოვავლინოთ დადებითი და უარყოფითი მხარეები, შემდგომ კი დავსახოთ მათი სრულყოფის გზები.

გამოიკითხა ზემოთ აღნიშნული სეგმენტის წარმომადგენლები, თითოეულში 20 კაცი და მოვახდინეთ ინტერვიუების ანალიზი.

კვლევის შედეგად გამოიკვეთა რამდენიმე ძირითადი პრობლემა დისტანციური ვაჭრობის არხებთან დაკავშირებით:

1. შესაძლოა პროდუქტი ჩამოვიდეს დაზიანებული და მასში დახარჯული თანხა არ ანაზღაურდეს;
 2. დროში გახანგრძლივებული პროდუქტის მიწოდება, პროდუქტის დაკარგვა;
 3. შესაძლოა, პროდუქტი ისეთი არ ჩამოვიდეს როგორც ფოტოზე ალბეჭდილი. საიტზე რაც დევს ისეთი არ იყოს, ნაკლის გამოსწორება კი ხშირად შეუძლებელია. ასევე საქონლის ზომები არ ემთხვეოდეს. ასეთ შემთხვევებში ძნელია ნდობის გამოცხადება გამყიდველისთვის, ხშირია იმედგაცრუება და გაურკვევლობა;
- იგივე შეხედულებები გამოითქვა ჩატარებული კვლევის რესპოდენტების ინტერვიუების პროცესშიც. ინტერვიუს ჩატარებისას შეირჩა თბილისის რამდენიმე ადგილი (ვარკეთილი, ვაკე, გლდანი).

გამოყენებული იქნა გენერალური ერთობლიობიდან ხელმისაწვდომი შერჩევის ფორმა.

მონაცემების და ინფორმაციის შეგროვებისთვის გამოვიყენეთ ინტერვიუება. ზემოთ აღნიშნულ სეგმენტებში ინტერვიუება ჩატარდა ნახევრად სტრუქტურირებული ინტერვიუების გამოყენებით. კვლევის საწყის ეტაპზე გამოყენებულ იქნა არასტრუქტურირე-

ბული ინტერვიუები, რომლებიც დაგვეხმარა კვლევის ობიექტების შესახებ საერთო წარმოდგენის შექმნაში.

სიღრმისეული ინტერვიუ ორ ფაზად გაიყო - პრე-ინტერვიუ და საკუთრივ ინტერვიუ. პრეინტერვიუს მიზანს წარმოადგენდა რესპონდენტთან კონტაქტის დამყარება. პრეინტერვიუს დროს რესპონდენტს ავუხსენით გამოკვლევის მიზანი და ის, თუ როგორ იქნა არჩეული რესპონდენტად კონკრეტულად ეს პიროვნება. დავარწმუნეთ ინტერვიუს ანონიმურობაში და ვთხოვეთ ინტერვიუს დიქტოფონზე ჩანერის ნებართვა.

თავად ინტერვიუ წარმოადგენდა კითხვა-პასუხის გაცვლის პროცესს ინტერვიუერსა და რესპონდენტს შორის. რომლის მსვლელობაშიც მივიღეთ საჭირო ინფორმაცია.

ჩვენ გამოვიყენეთ ეს მეთოდი იმიტომ, რომ კვლევაში ინტერვიუს გამოყენების დროს პიროვნებებს შორის ურთიერთობებში ადამიანები უფრო მეტად იხსენიებენ და საუბრობენ თავიანთი შრომითი საქმიანობის შესახებ, ვიდრე ნაკლებად მეგობრულ სიტუაციაში. ზოგიერთი მიზნისთვის მაინც აუცილებელია ისეთი საუბრის გენერირება, რომლის დროსაც „რესპონდენტი“ თავისუფლად იგრძნობს თავს. სხვა სიტყვებით, ინტერვიუებში გამოყენებული ადამიანური ელემენტი აუცილებელია მისი „ვალიდობისთვის“. რაც უფრო რაციონალური, ანგარიშიანი და განყენებულია ინტერვიუერი, მით ნაკლებია ალბათობა იმისა, რომ ინტერვიუ მეგობრულ ურთიერთქმედებად იქნას აღქმული. ამის ფონზე უფრო მეტადაა მოსალოდნელი ანგარიშიანი პასუხების მიღება (კოპენი და სხვები, 2012). ამის გათვალისწინებით, ჩვენც შევეცადეთ ინტერვიუ მეგობრულ ატმოსფეროში წარგვემართა.

მიკერძოებულობის შემცირების მიზნით, შევეცადეთ კითხვების ზუსტი ფორმულირება ისე, რომ მნიშვნელობა კრიტიკულად სუფთა და გასაგები ყოფილიყო.

ჩვენს მიერ შემუშავებულ იქნა 15 ძირითადი კითხვა, რომლის გარშემოც წარიმართა ინტერვიუ.

მეტი ნამდვილობის მისაღწევად, ვეცადეთ მიკერძოებულობის შეძლებისდაგვარად შემცირება.

ჩვენ მიერ შემუშავებულმა ღია ტიპის კითხვებმა, საშუალება მოგვცა უფრო დეტალურად ჩავძიებოდით რესპონდენტს კონკრეტულ საკითხებთან მიმართებაში.

პირველადი ტრანსკრიფტი გაკეთდა აუდიო ჩანაწერის მოსმენისას. შემდგომი განმეორებითი მოსმენისას მოხდა კვლავ ტრანსკრიფტთან შედარება (კვლევის კითხვარი, 2017). ინტერვიუს შედეგების ანალიზმა გამოავლინა შემდეგი:

საქართველოში ონლაინ სავაჭრო ვებგვერდებს მრავალფეროვნება ნამდვილად აკლია, რაც პოტენციური მყიდველებისთვის დისკომფორტია, მოუწესრიგებელია მინოდების არსების მუშაობა, ასევე ძვირია ტრანსპორტირების დანახარჯები. რაც შეეხება მსოფლიოს სავაჭრო სისტემებს, გაცილებით დახვეწილი პლატფორმებია, ვიდრე ჩვენთან. თუმცა, მომხმარებელთა უმრავლესობა აღნიშნავს, რომ მხოლოდ იმიტომ არ ყიდულობს ნივთს, რომ ნდობის გამოცხადება მისთვის რთულია, რომ არ არის დარწმუნებული იმაში, გაამართლებს კი მის მოლოდინს ეს საქონელი? ბევრი ადამიანი აღნიშნავს, რომ უკმაყოფილოა ამ გარემოებით, ამიტომ ხანდახან თავს

იკავებენ, რომ გადადგან ასეთი ნაბიჯი.

დისტანციური სავაჭრო არსების ფუნქციონირებაში რესპონდენტებმა სხვადასხვა პრობლემები აღნიშნეს, კერძოდ:

1. საერთაშორისო ელექტრონული ვაჭრობის არსებთან ურთიერთობისას, რისკი დიდია რომ პროდუქცია არ იქნება ისეთი, როგორსაც ადამიანი მოელოდა.

2. საერთაშორისო ვაჭრობისას იმედგაცრუებისა და წუნის შიშის გამო, ბევრი თავს იკავებს რიგი პროდუქტების ყიდვისას.

3. საქართველოში კრეატიული, მოხერხებული, ხარისხიანი, პროდუქტიული ვებგვერდები არ არსებობს. ამიტომ, ცუდია ის, რომ მომხმარებლები ყიდულობენ პროდუქტს ბაზარში, რომელშიც არაფერია იცის, თუ როგორაა მიღებული საბოლოო საქონელი. თუ იქნება საშუალება, რომ მომხმარებლებს ეკონტროლებინათ ამა თუ იმ პროდუქტის შესახებ ინფორმაცია და სასურველი საქონელი სახლში ფოსტის მეშვეობით მიეღოთ, ისინი დიდი სიამოვნებით განახორციელებდნენ შესყიდვის ოპერაციებს.

4. რაც შეეხება „ლილო მოლის“ დისტანციურ სივრცეში გადასვლის სტრატეგიას, რესპონდენტთა უმრავლესობა აცხადებს, რომ შეუძლებელია მან ჩაანაცვლოს საერთაშორისო ვაჭრობის შედეგად ნაყიდი საქონელი, რადგან ამ უკანასკნელ შემთხვევაში მილიარდზე მეტ პროდუქტს ყიდვიან მეგა ონლაინ ვაჭრობის კომპანიები. ამიტომ ამ შემთხვევაში ფიქრობენ, რომ უმჯობესია, სხვა ისეთი ნაბიჯებიც გადადგას www.lilomarket.ge-მ, რომელიც საშუალებას, მისცემს კონკურენტული უპირატესობა მოიპოვოს.

სამწუხაროდ, დროისა და მატერიალური რესურსების სიმცირის გამო კვლევაში მონაწილეობა ვერ მიიღეს რეგიონებში მცხოვრებმა ადამიანებმა.

ჩვენი კვლევის საგანი იყო, ის, თუ რამდენად მისაღებია ელექტრონული რეკომენდაციის სისტემის დანერგვა სავაჭრო პლატფორმებზე, რაზეც რესპონდენტებისგან დადებითი პასუხი მივიღეთ. თუმცა, ეს არ ნიშნავს, იმას, რომ რეალობაში ნამდვილად იმუშავებს ის იდეა და სისტემა, რომელიც ნაშრომში განვიხილეთ, მაგრამ საცდელ ვერსიად წარმოსადგენად ღირს.

დასკვნა/რეკომენდაციები

კვლევის შედეგებიდან გამომდინარე, დისტანციურ ვაჭრობაში მომხმარებელთა ნდობის ამაღლებისა და გაყიდვების ზრდისთვის გთავაზობთ შემდეგ რეკომენდაციებს.

1. კვლევამ აჩვენა, რომ ელექტრონული ვაჭრობისას რესპონდენტების უმეტესობა პროდუქტისადმი უნდობლობას გამოხატავს. ვფიქრობთ, რომ მომხმარებლის ნდობის მოსაპოვებლად უნდა შეიცვალოს დღეს არსებული ონლაინ სავაჭრო სისტემა. პლატფორმა კი გადაიქცეს მომხმარებელზე მაქსიმალურად მორგებულ სტანდარტად. მაგ: საქონელზე, რომელიც თქვენ მოგეწონათ, უკვე არსებულმა მომხმარებელმა რომ გააგწიოთ რეკომენდაცია გაზომვადი კითხვა-პასუხის მეშვეობით, მის ხარისხზე, პრაქტიკულობაზე და ყველა იმ დაფა-



რულ თვისებაზე, რაც არცერთ სავაჭრო ვებგვერდზე არ არის მითითებული და კითხვაზე შეუწყობს თუ არა ხელს ასეთი პლატფორმა მომხმარებელს პროდუქტის ყიდვაში? პასუხი დადებითი მივიღეთ, ამიტომ სწორედ ასეთი სისტემებისა და პორტალების განვითარებას უნდა შევწყოს ხელი.

2. რესპოდენტების უმრავლესობა, აფიქსირებს, რომ მათ მეტად უჭირთ დღეს ვიდრე ოდესმე, ემულგატორების, საკვები დანამატებით გაჯერებული პროდუქციისგან თავის არიდება და უჭირთ ყოველდღიურ ცხოვრებაში, მეტად ჯანსაღი ნატურალური საკვების მირთმევა. რადგან ბაზარზე არ არსებობს სხვა ალტერნატივები. ამიტომ საჭიროა სწრაფი ცვლილებები ამ კუთხითაც.

კვლევამ აჩვენა, რომ დისტანციური ვაჭრობის არსებობის ფუნქციონირებისას მყიდველთა ნდობის ხარისხი პროდუქციასთან მიმართებით დაბალია. საქართველოში ონლაინ სავაჭრო სივრცეში კი იმდენად დაბალი მომსახურებაა, რომ მათი უმრავლესობა, უბრალოდ თავს არიდებს ასეთი გზით პროდუქტის შეძენას. კვლევის ძირითადი შედეგებია:

1. კვლევამ ცხადყო, რომ გამოკითხულთა უმრავლესობა ონლაინ სავაჭრო არხებს იშვიათად იყენებს, ამის ძირითადი მიზეზი კი, პროდუქტებისადმი უნდობლობა წარმოადგენს.

2. რესპოდენტების უმრავლესობა აღნიშნავს, რომ ონლაინში ნაყიდი ნივთების ხარისხთან დაკავშირებით უჭირთ პასუხის გაცემა, რაც გამომდინარეობს ისევე პროდუქტისადმი გაურკვევლობის მაღალი დონით.

3. მომხმარებელთა უმრავლესობა aliexpress.com-სა და amazon.com-ს იყენებს ონლაინ ვაჭრობის განხორციელების მთავარ არხად, თუმცა აღნიშნავენ, რომ ხშირად უწევთ ისეთი გადაწყვეტილებების მიღება, როცა მხოლოდ ინტუიციას იყენებენ იყიდონ თუ არა ნივთი, რადგან სხვა გზა არ არსებობს.

4. ასაკობრივ ჯგუფში, 18-25 წლამდე და 25-40 წლამდე ადამიანები ლიდერობენ, რომლებიც ყველაზე ხშირად ინერენ პროდუქციას, რაც იმას უსვამს ხაზს, რომ ძირითადად ახალგაზრდები და საშუალო ასაკის მოსახლეობა ცდილობს, რომ არ ჩამორჩეს მოვლენებს და მიიღოს, ის რაც მისთვის სანუკვარი პროდუქტია,

მაგრამ რამდენად აკმაყოფილებს ეს მათ მოლოდინებს? ამაზე პასუხი საკმაოდ მძიმეა, რადგან უმრავლესობა ამბობს, რომ ხშირად და განსაკუთრებით მაშინ, როცა სხვადასხვა სახის პროდუქციას ინერენ ხოლმე, მათში ყოველთვის გამოეჩევა ისეთი, რომელიც არ პასუხობს, მოლოდინს, რომელიც საქონლის მიმართ გააჩნდათ.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. კოჭენი, ლუის, ლოურენს მანიონი და ქეით მორისონი; კვლევის მეთოდები განათლებაში. 6-ე გამოცემა, თბილისი, USAID|EMP, 2012;
2. მაისურაძე თ; უპირატესობის მართვა. ნეკერი, 2016;
3. მაისურაძე თ; უპირატესობის მენეჯმენტი. სადისერტაციო ნაშრომი. საქართველოს საპატრიარქოს, წმ.ანდრია პირველწოდებული სახელობის ქართული უნივერსიტეტი. 2014.
4. კვლევის კითხვარი 2017, <https://drive.google.com/open?id=1W9iSSQojBys7EorSegpo1CpzSHwz2WEu> ;
5. Альтшуллер, Г., С.; Алгоритм решения изобрательских задач. 1986;
6. Блауг, М.; Закон сравнительных преимуществ// Экономическая мысль в ретроспективе=Economic Theory in Retrospect. М.Дело, 1994, с. 111-115;
7. Друкер, П.; Менеджмент. Вызовы XXI века. М. Манн, Иванов и Фарбер, 2012;
6. Радчикова, Н., П., Киштымова, Е,А. Проблема определения сходства в категоризации// Экспериментальная психология. 2014. Т.7. №2 с. 49-63;
8. Рикардо Д, Сравнительноепреимущество - http://ru.wikipedia.org/wiki/Сравнительные_преимущества (წვდომის თარიღი: 05.05.2017);
9. Шумпетер Й; Теория экономического развития. - М., 1982;
10. Alibaba Group, 2017; https://en.wikipedia.org/wiki/Alibaba_Group (წვდომის თარიღი: 22.05.2017);
11. Net Revenue Of Alibababa, 2017, <https://www.statista.com/statistics/225614/net-revenue-of-alibaba/> (წვდომის თარიღი: 23.05.2017).

ჟურნალის მკითხველთა და კოტენსიურ ავტორთა საყურადღებოდ!

ვფიქრობთ, თქვენთვის საინტერესოა გაცნობოთ, რომ ჟურნალი „**ბიზნესი და კანონმდებლობა**“ უკვე გასული წლის დეკემბრიდან გამოდის საერთაშორისო სამეცნიერო-ანალიტიკური სტატუსით და ინდექსირებულია საერთაშორისო საძიებო ბაზაში - **Google Scholar**.

ჟურნალი წლების განმავლობაში წარმოადგენდა საქმიანი წრეებისთვის საიმედო პარტნიორს, ბიზნესის დარგში - გამოცდილ გზამკვლევეს, საკანონმდებლო აქტების ლაბორინთებში - გულთმისან მეგზურს, აკადემიურ სფეროსთვის - უანგარო მსახურს და გააგრძელებს ამ ტრადიციას.

ჟურნალი ღიაა ყველა დაინტერესებული პირისთვის. მასში შესძლებელია ქართულ, ინგლისურ, გერმანულ და რუსულ ენებზე სტატიების გამოქვეყნება ბიზნესის ადმინისტრირებისა და მენეჯმენტის, ეკონომიკური და სოციალური პოლიტიკის აქტუალურ საკითხებზე. მიიღება რეცენზიები გამოქვეყნებულ მონოგრაფიებსა და სახელმძღვანელოებზე, აგრეთვე საკანონმდებლო აქტებზე კომენტარები, განმარტებები, შენიშვნები და სრულყოფის რეკომენდაციები.

ჟურნალის ახალ სტატუსთან დაკავშირებით, შეგახსენებთ სამეცნიერო სტატიის გამოქვეყნების წესს და განვდით დამატებით მოთხოვნებს:

- სამეცნიერო სტატია წარმოდგენილი უნდა იყოს **A4 ფორმატით**. მოცულობა, გამოყენებული ლიტერატურის ჩამონათვალისა და რეფერატის ჩათვლით, არ უნდა აღემატებოდეს კომპიუტერზე **1,5 ინტერვალით** და **11 ზომის შრიფტით** ნაბეჭდი ტექსტის **20 გვერდს**. მასში უნდა იკვეთებოდეს საკვლევი პრობლემის აქტუალურობა, კვლევის მიზანი და ამოცანები, კვლევის მეთოდოლოგია, კვლევის შედეგები (სიახლე), რეკომენდაციები.

- ქართულ ენაზე შესრულებულ ნაშრომს უნდა ახლდეს რეფერატები ქართულ და ინგლისურ ენებზე - თითოეული **1000-მდე** ნიშნის მოცულობით. უცხო ენაზე დაწერილს კი - ძირითადი შინაარსი **2-3 გვერდზე** ქართულ ენაზე და რეფერატი იმავე უცხო ენაზე.

- რედაქციაში სტატიის წარმოდგენა აუცილებელია ნაბეჭდი ეგზემპლარად, ელვერსიასთან ერთად (ქართული - შრიფტით **Sylfaen**, ხოლო უცხოურ ენაზე ტექსტი - **Times New Roman**). სტატიის სათაურის ქვემოთ (მარჯვენა მხარეს) უნდა მიეთითოს

ავტორის (ან ავტორების) სრული სახელი, გვარი, აკადემიური ხარისხი, თანამდებობა, ტელეფონი და ელექტრონული ფოსტის მისამართი;

- სტატიაში უნდა ჩანდეს საკვლევ პრობლემასთან დაკავშირებული მნიშვნელოვანი ლიტერატურის გამოყენება. ლიტერატურის დასახელება უნდა განთავსდეს სტატიის ბოლოს ერთიანი სიის სახით: ა) ნიგნის დასახელება შემდეგი თანმიმდევრობით - ავტორის (ავტორების) გვარი და ინიციალები, ნიგნის დასახელება, გამოცემის ადგილი, გამომცემლობა, წელი; ბ) საჟურნალო სტატიისათვის - ავტორის (ავტორების) გვარი და ინიციალები, სტატიის დასახელება, ჟურნალის დასახელება, წელი, ჟურნალის ნომერი. ლიტერატურის სიაში მითითებული წყარო გამოყენებული უნდა იყოს სტატიის ტექსტში. ამა თუ იმ ავტორის ნაშრომიდან ციტირებისას, მას უნდა მიეთითოს წყარო შესაბამისი გვერდის აღნიშვნით შემდეგი სახით [3, გვ. 41], სადაც პირველი ციფრი შეესაბამება ციტირებული წყაროს რიგით ნომერს გამოყენებული ლიტერატურის სიაში, ხოლო მეორე - იმ გვერდს, საიდანაც მოყვანილია ციტატა. ლიტერატურის სიაში ყოველი ნიგნის (ჟურნალის) ბიბლიოგრაფიული აღწერა უნდა შეესაბამებოდეს მის სატიტულო ფურცელს.

- ძირითადად ტექსტში ცხრილები, გრაფიკები და სქემები უნდა განთავსდეს მათი მითითების ადგილზე, თუ იქ ადგილი არასაკმარისია - შეიძლება მომდევნო გვერდზე. ცხრილებს, გრაფიკებს და სქემებს უნდა ჰქონდეს დასახელება და ნუმერაცია.

გამოსაქვეყნებლად წარმოდგენილი სამეცნიერო სტატია გადის რეცენზირებას დარგის სპეციალისტ რეცენზენტთან (რეცენზენტის ვინაობა ავტორისთვის არ იქნება ცნობილი, არც რეცენზენტს ეცნობება ავტორის/ავტორების ვინაობა).

ცალკეული გამონაკლისის გარდა, სტატიის გამოქვეყნება ფასიანია. **ერთი გვერდის საფასურია 5 (ხუთი) ლარი**. ანგარიშსწორების ანგარიში მითითებულია ჟურნალში.

აღნიშნული მოთხოვნების შეუსრულებლობისას, სტატია არ გამოქვეყნდება და ავტორს არ უბრუნდება.

წელიწადში გამოდის ჟურნალის არანაკლებ 4 ნომერი, ვრცელდება ელექტრონულად და ხელმისაწვდომია ნებისმიერი მომხმარებლისთვის მისამართზე: **b-k.ge**.

ჟურნალის რედაქცია