



ეკონომიკა და ფინანსები

# მცირე და საშუალო საწარმოების როლი განვითარების პროცესებში

რისი სწავლა შეიძლება გერმანული  
გამოცდილებიდან?

ჰანსიორგ ჰერი და ზეინეპ მ. ნეტეკოვნი  
ოქტომბერი 2019



განვითარებად ქვეყნებში ეკონომიკური წინსვლა აუცილებელია, მაგრამ ამის მისაღწევად სოციალური განახლებაა საჭირო.



გერმანიის სოციალურ საბაზრო ეკონომიკაში დიდი სოციალური კაპიტალი დევს, ფინანსური და განათლების სისტემა ძლიერია, ხოლო სახელმწიფო ეხმარება მცირე და საშუალო საწარმოებს.



ეს ძალიან კარგი მაგალითია განვითარებად ქვეყნებში მცირე და საშუალო საწარმოების საკითხების წინ წამოსწავლად.

ეკონომიკა და ფინანსები

# მცირე და საშუალო საწარმოების როლი განვითარების პროცესებში

რისი სწავლა შეიძლება გერმანული გამოცდილებიდან?

# სარჩევი

1.	<b>შესავალი</b>	3
2.	<b>შუმკვეთიერი და სხვა სახის მცირე და საშუალო საწარმოები</b>	4
3.	<b>ეკონომიკური და სოციალური განვითარება</b>	6
4.	<b>გერმანიის მცირე და საშუალო საწარმოების საქმეები</b>	8
5.	<b>მცირე და საშუალო საწარმოების წარმატების განმსაზღვრელი ძირითადი ფაქტორები</b>	11
5.1	ფინანსებზე წვდომა .....	11
5.2	განათლების სისტემა .....	13
5.3	ინდუსტრიული კლასტერები და გლობალური წარმოების ჯაჭვები .....	15
5.4	სოციალური კაპიტალი .....	20
6.	<b>მცირე და საშუალო საწარმოების საქმეების მხარდაჭერა განვითარებად ქვეყნებში</b>	25
6.1	ჩვეულებრივი მცირე და საშუალო საწარმოების მხარდაჭერის პოლიტიკა .....	25
6.2	შემკვეთიერი მცირე და საშუალო საწარმოების მხარდაჭერის პოლიტიკა .....	27
6.3	სიღარიბის ფონზე წარმოშობილი მცირე და საშუალო საწარმოების მხარდაჭერის პოლიტიკა .....	30
7.	<b>დასკვნა</b>	31
	<b>დანართები</b>	33
	გამოყენებული ლიტერატურა .....	35
	ცხრილები .....	38
	აბრევიატურები .....	38



## 1

## შესავალი

მცირე და საშუალო საწარმოების (SMEs) კატეგორია მოიცავს არა მხოლოდ მცირე საწარმოებს, რომელთაც რამდენიმე თანამშრომელი ჰყავთ, არამედ წარმატებულ ფირმებსაც უამრავი დასაქმებულით. არ არსებობს მცირე და საშუალო საწარმოების ზუსტი განმარტება. გერმანიის ეკონომიკისა და ენერგეტიკის ფედერალური სამინისტრო SMEs-ს განმარტავს, როგორც კომპანიებს, რომლებსაც ჰყავთ 500-ზე ნაკლები თანამშრომელი ან აქვთ დაახლოებით 50 მილიონ ევროს წლიური ბრუნვა (BMW 2014a). ევროკომისიის განმარტებით, SMEs არიან კომპანიები 250-ზე ნაკლები დასაქმებულით და დაახლოებით 50 მილიონი ევროს წლიური ბრუნვით (EC 2017a). გერმანიის რეკონსტრუქციის საკრედიტო ბანკი (KfW)<sup>1</sup> SMEs-ს განსაზღვრავს, როგორც ფირმებს დაახლოებით 500 მილიონი ევროს წლიური ბრუნვით (შვარცი 2016).

მცირე და საშუალო საწარმოების განვითარება და სამუშაო ადგილების შექმნა უმნიშვნელოვანესია მთელ მსოფლიოში. მაგრამ მცირე და საშუალო საწარმოები მხოლოდ დასაქმების კარგი საშუალება კი არა, ინოვაციისა და პროდუქტიულობის წყაროცაა. წინამდებარე ნაშრომში ჩვენ აქცენტს გვაკეთებთ მეორე მოვლენაზე, რადგან ქვეყნისთვის პროდუქტიულობის გაზრდა განვითარების ერთ-ერთი მთავარი საყრდენია.

ნაშრომის მეორე ნაწილში გვეჩვენება საუბარი იმაზე, რომ ყველა მცირე და საშუალო საწარმო და სტარტაპი არ არის შუმპეტერული. შემდეგ განვიხილავთ მცირე და საშუალო საწარმოების განსხვავებულ ტიპებს. ეკონომიკური და სოციალური წინსვლის ურთიერთკავშირი, რაც აუცილებელია გრძელვადიანი წარმატების მისაღწევად, განხილულია მესამე ნაწილში. მეოთხე ნაწილი წარმოადგენს გერმანიის SMEs-ს სექტორის მოკლე

მიმოხილვას. მეხუთე ნაწილი აჯამებს თეორიულ მსჯელობას მცირე და საშუალო საწარმოების წარმატების ფაქტორების შესახებ, განსაკუთრებით მათ ინსტიტუციურ ჩართულობას ეკონომიკისა და საზოგადოებაში. ვისაუბრებთ სფეროებზე, საიდანაც შესაძლებელია ფინანსების მოზიდვა, ასევე, განათლების სისტემაზე, სოციალურ კაპიტალსა და ინდუსტრიულ კლასტერებზე, მათ შორის, გლობალური წარმოების ჯაჭვებზე. ამ ნაწილის თითოეულ მონაკვეთში ჯერ იქნება მცირე და საშუალო საწარმოების წარმატების ზოგადი განხილვა, შემდეგ კი გავაანალიზებთ, როგორ რეალიზდება ეს ფაქტორები გერმანიაში. ბოლოს, შევექცევა ნაწილში გამოვითანთ დასკვნებს, რომლებიც უფრო მეტად ე.წ. განვითარებად ქვეყნებს შეეხება. არ ვგულისხმობთ კონკრეტულ ქვეყანას, არამედ „ტიპურ განვითარებად ქვეყანას“.

ჩვენი მიზანია გამოვითანოთ დასკვნები როგორც ზოგადი განხილვიდან, ისე გერმანული მოდელიდან. ამასთან, უნდა გავითვალისწინოთ, რომ ზოგადად ინსტიტუტების, კონკრეტულად კი გერმანული ინსტიტუტების სხვა ქვეყნებში დანერგვა მარტივი არ არის. თუმცა, სხვა ქვეყნებს უდავოდ შეუძლიათ ისწავლონ გერმანული გამოცდილებიდან.

<sup>1</sup> გერმანიის რეკონსტრუქციის საკრედიტო ბანკი (Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)) გერმანულ განვითარების ბანკებს შორის სიდიდით პირველია, გერმანიის ბანკებს შორის კი - მესამე. გერმანიის ფედერალური რესპუბლიკა მის 80%-ს ფლობს, ინდივიდუალური გერმანული ლანდები კი - 20%-ს. დაარსდა მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ გერმანული ეკონომიკის აღსადგენად, ეხმარება მცირე და საშუალო საწარმოებს და სხვა ბიზნესის სხვა სფეროებს (დეცერი და სხვები 2017).

## 2

## შუმპეტერული და სხვა სახის მცირე და საშუალო საწარმოები

ჯოზეფ შუმპეტერის (1934) თანახმად, ფირმა ინოვაციურია, თუ ის ქმნის საწარმოო საშუალებების ახალ კომბინაციებს. ეს შეიძლება იყოს ახალი პროდუქციის შექმნა ან არსებული საქონლის ხარისხის გაუმჯობესება, წარმოების ინოვაციური მეთოდის შემოღება, ბაზრების გახსნა, ახალი მიწოდების წყაროების ან მასალების გამოყენება ან ფირმის რეორგანიზაცია. შუმპეტერული ფირმები იწვევენ ცვლილებებს და ამგვარად ეხმარებიან ქვეყნის პროდუქტიულობის გაზრდას. ისინი ცვლიან კონკურენციას ბაზრებზე, სხვა ფირმებს აიძულებენ მოერგონ ამ ცვლილებებს ან დაკარგონ საბაზრო წილი და საბოლოოდ დატოვონ საბაზრო სივრცე. შუმპეტერული საწარმოები არსებული საწარმოების მხოლოდ მცირე რაოდენობას წარმოადგენენ. სხვა, ჩვეულებრივი კომპანიები მიჰყვებიან შუმპეტერული ფირმების გზას და მათსავით ხელს უწყობენ ეკონომიკურ განვითარებას. ამავდროულად, შუმპეტერს ჰქონდა იდეა „შემოქმედებითი განადგურების“ შესახებ. ის გულისხმობდა, რომ შემოქმედებითი საწარმოები ანადგურებენ არსებულ სტრუქტურებს, მათ შორის ფირმებს, რომლებსაც არ აღმოაჩნდათ ცვლილებებთან შეგუების უნარი. შუმპეტერული ფირმა შეიძლება იყოს დიდი ან პატარა, უკვე დამკვიდრებული ან დამწყები.

აშკარაა, რომ ყველა მცირე და საშუალო საწარმო არაა შუმპეტერული. განვითარებად ქვეყნებში ბევრი მცირე და საშუალო საწარმო (აღბათ, უმეტესიც) სიღარიბის ფონზეა წარმოშობილი. როგორც ჰობდეი და პერინი (2009: 487) წერენ: „დიდი განსხვავებაა ბიზნესის ნებისმიერი ფორმით წამოწყებასა და ისეთ მენარმედ ყოფნას შორის, რომელიც ამკვიდრებს ახალი ტექნოლოგიებს, უნარებსა და შესაძლებლობებს. სინამდვილეში, თვითდასაქმება, განსაკუთრებით კი არაფორმალურ სექტორში, ხშირად არა დინამიზმის, არამედ ჩამორჩენილობის ნიშანია“. მცირე და საშუალო საწარმოები შეიძლება დაიყოს სამ ჯგუფად. პირველი არის „შუმპეტერული SMES“, რომლებიც ინოვაციას ახდენენ და ქმნიან რაღაც ახალს. მეორე კატეგორიაში შედიან „ჩვეულებრივი მცირე და საშუალო საწარმოები“, რომლებსაც შეუძლიათ შუმპეტერული ფირმების გამოწვევებთან ადაპტირება. ამ საწარმოებს ძირითადად აქვთ

კონკურენციაზე რეაგირების უნარი, მაგრამ არ შეაქვთ ცვლილებები და ინოვაციები საკუთარ საქმიანობაში. მესამე ჯგუფში შედიან „სიღარიბის ფონზე წარმოშობილი მცირე და საშუალო საწარმოები“, რომლებიც იქმნებიან დაბალი ეკონომიკური განვითარების, მცირე სამუშაო ადგილებისა და არასაკმარისი სახელმწიფო თანადგომის შედეგად. ასეთი SMES, როგორც წესი, არ არიან ინოვაციურები ან არ აქვთ ინოვაციისა და პროდუქტიულობის გაზრდის შესაძლებლობა. ამ საწარმოებს თავი გააქვთ იაფი შრომის წყალობით, რაც ზოგიერთ ქვეყანაში მოიცავს ბავშვთა შრომას და სხვა ექსპლუატატორულ სამუშაო პირობებს. ამგვარად, მათ არ შეაქვთ წვლილი სახელმწიფოს ეკონომიკურ და სოციალურ განახლებაში.

ცნობილი ფაქტია, რომ მცირე საწარმოების რაოდენობა იზრდება კრიზისულ სიტუაციებში, რადგან უმუშევარი და ღარიბი ხალხი იძულებულია ყველაფერი სცადოს თავის გადასარჩენად. ზუსტად ასეთია თვითდასაქმებულების დიდი ნაწილი და მრავალი მიკრო საწარმო არაფორმალური სექტორში. პოზიტიური ეკონომიკური განვითარების დროს, ამ ტიპის მცირე და საშუალო საწარმოები ქრებიან და უნდა გაქრნენ კიდევ, რადგან მათ ცუდი სამუშაო პირობები აქვთ. ზოგ შემთხვევაში, თვითონ ბიზნესის დამფუძნებლები უწევენ საკუთარ თავს ექსპლუატაციას ან ეროვნული სტანდარტის კვალობაზე მეთისმეტად დაბალ ხელფასს იხდიან.

გერმანიის რეკონსტრუქციის საკრედიტო ბანკი, KfW (2017A) განასხვავებს სტარტაპების ორ ტიპს ამ ქვეყანაში. პირველ კატეგორიაში შედიან ოპორტუნისტული სტარტაპები ანუ შუმპეტერული მცირე და საშუალო საწარმოები, მეორეში კი ყველა დანარჩენი ანუ „საჭიროების სტარტაპები“. გერმანიაში ჩატარებულმა გამოკითხვამ აჩვენა, რომ 2016 წელს დამწყები ბიზნესისთვის მთავარი იყო ბაზარზე გათვლილი ინოვაციური ბიზნეს იდეის განხორციელება (ახალი სტარტაპების 46 პროცენტი). შემოსავლის წყაროების ნაკლებობის გამო დაარსებული ახალი სტარტაპების წილი 25 პროცენტს შეადგენდა. კვლევაში ასახული დანარჩენი ახალი სტარტაპები (29 პროცენტი) სხვა მიზეზების გამო იყვნენ შექმნილები (BMW 2017A ეკონომიკისა და ენერჯეტიკის ფედერალური

სამინისტრო, KFW–ს მიერ მინოდებული მონაცემების საფუძველზე). ეს მიზეზებია თვითრეალიზაცია, ოჯახური ან პირადული მოტივები ან საწარმოს გადაცემა (KFW 2013). გერმანიაში 2016 წელს შუშკვეთერული მცირე და საშუალო სტარტაპები შედარებით ბევრი იყო, თუმცა, ისიც უნდა აღინიშნოს რომ ამ წელს ეკონომიკური განვითარებამაც მალაღ მაჩვენებელს მიაღწია.

ჩვეულებრივი და სიღარიბის ფონზე წარმოშობილი საწარმოებისა და სტარტაპების რაოდენობა განვითარებად ქვეყნებში, სავარაუდოდ, გაცილებით მაღალია, ვიდრე გერმანიაში. მსოფლიოს სამხრეთი ნაწილის ქვეყნების არაფორმალური სექტორის მიხედვით თუ ვიმსჯელებთ, ბევრ განვითარებად ქვეყანაში მცირე და საშუალო საწარმოების უმრავლესობა სიღარიბის ფონზე წარმოშობილი.

მნიშვნელოვანია, განვასხვავოთ მცირე და საშუალო საწარმოების სხვადასხვა სახეობა, რათა მთავრობამ შეიმუშაოს განსხვავებული პოლიტიკა თითოეული მათგანისათვის. მაგალითად, შუშკვეთერული მცირე და საშუალო საწარმოები, მათ შორის სტარტაპები, სპეციალურ პოლიტიკას საჭიროებენ. უნდა მოხდეს გარემოს გაუმჯობესება, რაც ხელს შეუწყობს განვითარების ფართო პროცესს. სიღარიბის ფონზე წარმოშობილ SMES-ს სჭირდებათ სიღარიბესთან ბრძოლის პროგრამები, ასევე რეგულაციები, რაც ბიზნესის მფლობელებსა და დასაქმებულებს თავიდან ააცილებს მიუღებელ სამუშაო და საცხოვრებელ პირობებს.

### 3

## ეკონომიკური და სოციალური განვითარება

ზოგადად, ეკონომიკური განახლება ნიშნავს, რომ ქვეყანაში ინოვაციები მატულობს, წარმოების პროცესში ჩართული საშუალო სტატისტიკური ადამიანი კი ზრდის დამატებით ღირებულებას. განვითარებად ქვეყნებში ცხოვრების დონის გაუმჯობესება მხოლოდ მაშინაა შესაძლებელი, როცა შრომის საათობრივი ანაზღაურება მატულობს<sup>2</sup>. შუმპეტერი განასხვავებდა სანარმოს დონეზე ეკონომიკური განახლების ოთხ ფორმას: პროდუქტის განახლება (უკეთესი ან ახალი წარმოება), პროცესის განახლება (ახალი ტექნოლოგიები ან ორგანიზაციები), ფუნქციური განვითარება (წარმოების ჯაჭვურ პროცესში უფრო პროფესიონალური საქმიანობების დანერგვა) და ინტერსექტორული განვითარება (ბიზნესის გადატანა სხვა სფეროში იმ უნარების საშუალებით, რომლებიც უკვე ნაცად სფეროში იქნა შექმნილი) (ამ თემაზე მეტი ინფორმაციისთვის იხილეთ ჰამფრი, შმიცი 2002; პიეტრობელი, რაბელოტი 2004; ჯულიანი და სხვ. 2005; ჯერეფი, ლი 2016). მაგალითად, რესტორანმა შეიძლება წარმატებას მიაღწიოს შემდეგი გზით: შექმნას უკეთესი კერძები და გარემო (პროდუქტის განახლება), შექმნას კერძები უკეთესი ტექნოლოგიითა და უფრო მომზადებული პერსონალით (პროცესის განვითარება), დაიწყოს საკუთარი ონლაინ მარკეტინგი (ფუნქციური განახლება) ან რესტორნის ბიზნესში ჩართოს მუსიკა და თეატრალური ნამოდგენები (ინტერსექტორული განვითარება).

შრომის საერთაშორისო ორგანიზაციის (ILO) „ღირსეული სამუშაოს დღის წესრიგის“ თანახმად, სოციალურ განახლებას ოთხი ძირითადი მიმართულება აქვს (ILO 2016): სამუშაოს ხარისხი, სოციალური უსაფრთხოება, შრომითი უფლებები და სოციალური დიალოგი. აღნიშნული დოკუმენტი ასევე მოიცავს შრომის ძირითად სტანდარტებს. ესენია: იძულებითი შრომის ყველა ფორმის აღმოფხვრა, ბავშვთა შრომის გაუქმება, დასაქმებისა და საქმიანობასთან დაკავშირებული დისკრიმინაციის აღმოფხვრა, შეკრებისა და

კოლექტიური ვაჭრობის უფლებები<sup>3</sup>. ეკონომიკური განვითარება არაა პირდაპირი გზა სოციალური განახლებისკენ, თუმცა მისთვის პირობებს აუმატებს. დაბალანაზღაურებადი ფართო სექტორი შეიძლება ისევ ასეთად დარჩეს, მიუხედავად ტექნოლოგიების ზოგადი განვითარებისა. ბავშვთა შრომა შესაძლოა არ გაქრეს საშუალო შემოსავლის მატების მიუხედავად. ქვეყნის წარმატებული ექსპორტის ფონზე არაფორმალურმა სექტორმა შეიძლება არსებობა მაინც განაგრძოს. ბევრ ქვეყანაში მცირე და საშუალო სანარმოებში არსებული სამუშაო პირობები, შრომითი უფლებები, სოციალური დიალოგი და ა.შ. არ არის კარგი და არ მიჰყვება განვითარების ზოგად ტენდენციას. სოციალური განახლება გულისხმობს საზოგადოების ყველა ჯგუფს ჩართვას განვითარების პროცესში და ისეთი სივრცის შექმნას, სადაც თითოეულ ადამიანის შეეძლება შესაძლებლობების გამოვლენა და ინდივიდუალური თავისუფლების გამოხატვა (იხ. დადებითი და უარყოფითი მაგალითები, კამპოსი, რუთი 1996; ჰერი, სონატი 2014).

სოციალური განახლება არ არის ფუფუნება, რომელიც ქვეყანას მხოლოდ განვითარების მიღწევის შემდეგ აქვს. განვითარების პროცესში ეკონომიკური წინსვლა მხოლოდ მაშინაა მდგრადი, თუ მას თან ახლავს სოციალურ განახლებაც. ადრე თუ გვიან სოციალური წინსვლის ნაკლებობა ეკონომიკური ზრდის შემაფერხებლად იქცევა. ამ მოსაზრებას ამყარებს ორგვარი არგუმენტები. პირველი მიწოდებასთანაა დაკავშირებული, მეორე კი - მოთხოვნასთან.

მიწოდების პროცესთან დაკავშირებული ფაქტორები, როგორცაა ცუდი სამუშაო პირობები, სოციალური უსაფრთხოების ნაკლებობა და დაბალანაზღაურებადი სექტორი ხელს უშლის კერძო ინვესტიციების ჩადებას განათლებისა და ჯანმრთელობის სფეროებში. ზოგადად, შრომითი ძალის რეპროდუქცია ზიანდება, როცა არ სრულდება ILO-ს „ღირსეული სამუშაოს დღის

2 განვითარების პროცესში საკვანძო მნიშვნელობა აქვს დამატებითი ღირებულების გაზრდასა და მის გადანაწილებას, თუმცა ეს არ არის ამ სტატიის თემა.

3 შრომის ძირითადი სტანდარტებისთვის, იხილეთ ILO-ს კონვენციები 29, 87, 98, 100, 111, 105, 111, 138 და 182.



ნესრიგი“ და შრომის ძირითადი სტანდარტები. არასაკმარისი სამუშაო პირობები და საზოგადოების დიდი ჯგუფების დაბალი შემოსავალი ამცირებს დასაქმებულების მოტივაციასა და პროდუქტიულობას. დაბოლოს, რაც არანაკლებ მნიშვნელოვანია, ცუდმა სამუშაო პირობებმა და მაღალი შემოსავლის უთანასწორობამ შეიძლება მოიტანოს საზოგადოებრივი ნესრიგის რღვევა და პოლიტიკური პრობლემები, რომლებიც საფრთხეს უქმნის განვითარებას. თითქმის ყველა ნეგატიური სოციალური ინდიკატორი, როგორცაა კრიმინალი, თანხის გაღება კერძო საკუთრების დასაცავად და ჯანდაცვის დაბალი დონე დაკავშირებულია არათანაბარ შემოსავლთან და სიმდიდრის უთანასწორო გადანაწილებასთან (ვილკინსონი, პიკეტი 2006). საზოგადოებაში დაბალ და საშუალო შემოსავალს შორის დიდი სხვაობა განსაკუთრებით მავნებელია მდგრადი განვითარებისთვის (სინგანო 2014; ბერგი, ოსტრი 2011).

პირველი, რომელიც გააუმჯობესებს მიწოდების პირობებს და მეორე, რომელიც შექმნის საკმარის მოთხოვნას.

მოთხოვნასთან დაკავშირებული არგუმენტებით, უთანასწორობისა და დაუცველობის მაღალი დონე ამცირებს მოთხოვნას მოხმარებაზე. ზოგი მოსაზრებით, მოხმარების სურვილი უფრო ნაკლები აქვთ მაღალი შემოსავლის მქონე ჯგუფებს. პრობლემა კიდევ უფრო მწვავედება, როცა დაუცველობის შეგრძნების გამო დანაზოგები იმატებს, მოხმარებაზე მოთხოვნა კი მცირდება. თითქმის ყველა ქვეყანაში, მოხმარების მოთხოვნა საერთო მოთხოვნის ყველაზე დიდი ელემენტს წარმოადგენს, ამიტომ როცა პირველი არასაკმარისია, მეორე მცირდება და ასევე ამცირებს მოთხოვნას ინვესტიციაზე. არასაკმარისი მთლიანი მოთხოვნის პირობებში, შეუძლებელი ხდება ეკონომიკური ზრდა. შემოსავლის შედარებით თანაბარი გადანაწილება და ყველა სოციალური ჯგუფის ჩართვა ეკონომიკური წინსვლის პროცესში, მდგრადი განვითარების წინაპირობაა.

საერთაშორისო სავალუტო ფონდის წარმომადგენლებმა, ბერგმა და ოსტრიმ (2011) დაადგინეს, რომ შემოსავლის უთანასწორობის მაღალი დონე დიდი ხნის განმავლობაში არ იძლევა მთლიანი შიდა პროდუქტის (მშპ) მატების საშუალებას. ზოგადად, შემოსავლის უთანასწორობა მნიშვნელოვანია მოთხოვნის დინამიკისათვის (ჰეინი 2014; ჰერი 2016). ამასთან, ვერდურნის კანონის მიხედვით, მთლიანი შიდა პროდუქტის ზრდა ინვესტ პროდუქტიულობის მატებას (თირვოლი 2013: 43F). ზრდის დინამიკა ემყარება მასშტაბის ეკონომიკას, სწავლის დადებით შედეგებს, ეკონომიკურ კლასტერებსა და ცოდნის შექმნას.

სოციალური განახლება, რომელიც მოიცავს შემოსავლის შედარებით თანაბარ გადანაწილებას, უმნიშვნელოვანესია მცირე და საშუალო ბიზნესის გაფართოებისათვის. მიწოდებასა და მოთხოვნასთან დაკავშირებული დადებითი შედეგები ხელს უწყობს მცირე და საშუალო საწარმოებს, რადგან მათ სჭირდებათ ორგვარი პოლიტიკა:

# 4

## გერმანიის მცირე და საშუალო საწარმოების სექტორი

გერმანიის მცირე და საშუალო საწარმოები გერმანიის ეკონომიკის ხერხემალს წარმოადგენენ. მცირე და საშუალო საწარმოების შესახებ ეკონომიკისა და ენერჯეტიკის ფედერალური სამინისტროს (BMWi) განმარტებით (იხილეთ ზემოთ), 2015 წელს გერმანული ფირმების 99.6 პროცენტი მცირე და საშუალო იყო. მათ შექმნეს სამუშაო ადგილების 58.5%, რომლებსაც ჰქონდათ სოციალური დაზღვევა, და გერმანიის ყველა კომპანიის საერთო გაყიდვების 35.3%. 2015 წელს გერმანიაში ისინი ქმნიდნენ სუფთა დამატებული ღირებულების 54.9 პროცენტს (IFM ბონი 2016). SMES-ს შესახებ ევროკომისიის მიერ გაკეთებული განსაზღვრების მიხედვით (იხ. ზემოთ), 2015 წელს გერმანიაში ისინი გამოიმუშავებდნენ მთლიანი დამატებული ღირებულების 47.0 პროცენტს (დესტატისი 2017).

2014 წელს მცირე და საშუალო საწარმოებს შორის, რომლებსაც ჰყავდათ 20-დან 499-მდე თანამშრომელი, ექსპორტიორი იყო 90 პროცენტი. მცირე და საშუალო საწარმოები მთლიანი ბრუნვის 50.9 პროცენტს იღებდნენ წარმოების პირდაპირი (32.9 პროცენტი) და არაპირდაპირი (18 პროცენტი, მომხმარებლების მიერ შესრულებული) ექსპორტის მეშვეობით. საწარმოო ექსპორტის 65,5 % ევროპაში მიდიოდა, 8,3% - NAFTA-ს ქვეყნებში,

6,9% კი - ჩინეთში (აბელ-ვოხი 2016A). მიუხედავად იმისა, რომ 2014 წელს SMES ქმნიდნენ გერმანიის მთლიანი ექსპორტის მხოლოდ 17.5 პროცენტს (IFM ბონი 2016), ისინი ექსპორტში არაპირდაპირი გზით ასრულებდნენ მნიშვნელოვან როლს, როგორც ექსპორტიორი ფირმების მიმწოდებლები.

გერმანიის მცირე და საშუალო საწარმოები პროდუქტიულობის მაჩვენებლის მიხედვით განსხვავდებიან, მაგრამ ვერ შევადარებთ განვითარებად ქვეყნებში არსებულ სხვაობასთან. 2015 წელს გერმანიის მიკროსაწარმოებში (რომლებსაც ჰყავდათ ნულიდან ცხრა თანამშრომელამდე) ერთ დასაქმებულზე მთლიანი დამატებული ღირებულება 42,700 ევროს წარმოადგენდა. მცირე საწარმოებში კი, რომლებსაც ჰყავდათ 10-დან 19-მდე და 20-დან 49-მდე თანამშრომელი, ეს მაჩვენებელი იყო 40,800 და 46,900 ევრო, შესაბამისად (იხ. ცხრილი 1). ფაქტია, რომ გერმანიის მიკროსაწარმოები უფრო პროდუქტიულები იყვნენ, ვიდრე ის მცირე საწარმოები, რომლებსაც 10-დან 19-მდე თანამშრომელი ჰყავდათ. პროდუქტიულობა საშუალო მსხვილ საწარმოში უფრო მაღალი იყო, ვიდრე საშუალო SMES-ში. თუმცა აქაც სხვაობა ისეთი თვალსაჩინო არაა, როგორც ტიპიურ განვითარებად ქვეყანაში.

ცხრილი 1

მცირე და საშუალო ბიზნესი დასაქმებულთა რაოდენობის მიხედვით	მთლიანი დამატებული ღირებულება ერთ დასაქმებულზე, ათას ევროში
0-9 თანამშრომელი	42.7
10-19 თანამშრომელი	40.8
20-49 თანამშრომელი	46.9
50-249 თანამშრომელი	57.0
მსხვილი საწარმოები (250 თანამშრომელი ან მეტი)	68.4

წყარო: ევროსტატი (2017)

გერმანიის მცირე და საშუალო საწარმოებში ინოვაციები და კვლევაზე დახარჯული თანხები ყველაზე მაღალია მთელ ევროკავშირში. მაგალითად, გერმანიაში 2014 წელს იმ საწარმოების 90.5 პროცენტმა, სადაც იყო 10–49 დასაქმებული, და იმ საწარმოების 87,9 პროცენტმა, რომელსაც ჰყავდა 50–249 დასაქმებული, შექმნა ინოვაციური პროდუქტი. ეს მაჩვენებელი ყველაზე მაღალი იყო ევროკავშირის ქვეყნებში (ევროსტატი 2017). ასევე, 2008 წელს EU 27-ში გერმანიას ყველაზე მეტი ინოვაციური საწარმო ჰყავდა პროდუქტის, პროცესის, ორგანიზაციული და მარკეტინგული სიახლეების თვალსაზრისით (79.9 პროცენტი) (ევროსტატი 2012). ინოვაციები წარმოების სექტორში უფრო ხშირია, ვიდრე სხვა სექტორებში. 2011-2013 წლებში საწარმოო სექტორში იმ მცირე და საშუალო საწარმოების 53 პროცენტმა, რომელსაც ჰყავდა 50–249 თანამშრომელი, შექმნა ინოვაციური პროდუქტი, ხოლო იმავე ზომის კომპანიების 53,1 პროცენტმა შეიტანა ინოვაცია წარმოების პროცესში (აბელ-კოხი და სხვ. 2015). თუმცა ფუნქციური ან ინტერსექტორული ინოვაციები ხშირი არაა.

გერმანიის რეკონსტრუქციის საკრედიტო ბანკის (KfW) კვლევამ - „კონკურენტულობის ინდიკატორმა“<sup>4</sup>, 10 ქვეყანაში გამოიკვლია, თუ როგორ ხედავდნენ მცირე და საშუალო საწარმოები საკუთარ თავს უცხოელ კონკურენტებთან მიმართებაში. გერმანიის მცირე და საშუალო საწარმოები იმ სიის თავში მოექცნენ, რომელიც მოიცავდა ქვეყნებს ინდუსტრიული და განვითარებული ეკონომიკით: საფრანგეთს, დიდ ბრიტანეთს, აშშ-ს, რუსეთს, ჩინეთს და სხვებს (აბელ-კოხი 2016B). ქვე-ინდიკატორების მიხედვით გერმანულ SMES ჰქონდათ ერთ-ერთი ყველაზე მაღალი მაჩვენებელი პროდუქტისა თუ მომსახურების ხარისხის, ინოვაციების სიხშირის, მიწოდების ვადისა და მომხმარებლის მომსახურების თვალსაზრისით. გერმანიის SMES-ის ინოვაციების სიხშირე და მომხმარებლის მომსახურება ყველაზე მაღალი იყო სხვა ქვეყნებთან შედარებით; ისინი პროდუქციის ან მომსახურების ხარისხით ჩამორჩებოდნენ აშშ-სა და დიდ ბრიტანეთს, მიწოდების ვადების მიხედვით კი - აშშ-სა და ჩინეთს, (იხ. აბელ-კოხი 2016B: ცხრილი 1). ბიზნესის წარმართვის ყველა ქვე-ინდიკატორის განხილვისას, გერმანია მხოლოდ აშშ-ს უთმობდა პირველობას; ამასთან, ადგილობრივი მდგომარეობის ყველა ქვე-ინდიკატორის მიხედვით გერ-

მანია ყველაზე კონკურენტუნარიანი ქვეყანა იყო. გერმანული მცირე და საშუალო საწარმოები საკუთარ მდგომარეობას ცოტათი ბიუროკრატიულად მიიჩნევდნენ და თვლიდნენ, რომ სხვა ქვეყნებთან შედარებით, კორუფცია, პოლიტიკური და სოციალური არასტაბილურობა და ინფრასტრუქტურის ნაკლებობა ყველაზე ნაკლებად ხელისშემშლელი ფაქტორები იყო ადგილობრივი საქმიანობებისთვის (აბელ-კოხი 2016B: ცხრილი 2).

პირდაპირი უცხოური ინვესტიცია (FDI) ან გერმანული მცირე და საშუალო საწარმოების ოფშორული საქმიანობა ძირითადად ევროპაში ხდებოდა. 2014 წელს მთლიანი უცხოური პროდუქციის 51,6 პროცენტი იყო EU 15-ში, 12.2 პროცენტი კი - ევროკავშირის ახალ წევრ ქვეყნებში. მთავარ მოტივაციას წარმოადგენდა წვდომა ბაზარზე და ხარჯების შემცირება (აბელ-კოხი 2016A).

გერმანიაში მცირე და საშუალო საწარმოების სექტორმა წარმოშვა „ფარული ჩემპიონები“, ანუ კომპანიები, რომლებიც მსოფლიო მასშტაბით თავიანთ სფეროში ლიდერი კომპანიების სამეულში მოიაზრებიან. ასეთი საწარმოები გლობალური ბაზრის 70-90% წილის მფლობელები არიან, აქვთ დახვეწილი პროდუქტები ან მომსახურება, ინოვაციების შემოტანის დიდი უნარი და ძალიან წარმატებულ საექსპორტო საქმიანობას ეწევიან, თუმცა საზოგადოებისთვის უმეტესწილად უცნობი რჩებიან. გერმანიას ჰყავს 1,307 ასეთი „ფარული ჩემპიონი“, მაშინ, როცა მათი რაოდენობა აშშ-ში 366-ია, ხოლო იაპონიაში - 220 (საიმონი 2017). ჩვეულებრივ, ფარული ლიდერები უფრო მეტ ინვესტიციას დებენ პროფესიულ მომზადებისა და კვლევა-განვითარებაში (R&D), ვიდრე ინდუსტრიაში, რასაც ცხადად აჩვენებს მათი ინოვაციურობა (31 პატენტი 1000 თანამშრომელზე, მსხვილ კორპორაციებში კი ეს მაჩვენებელია ექვსი პატენტი 1000 თანამშრომელზე). ეს ასევე აისახება ამ კომპანიების საშუალოზე მაღალი ხარისხის პროდუქციისა და მომხმარებელთა მომსახურებაზე და ასეთსავე საბაზრო ფასებზე (10-15 პროცენტით მეტი, ვიდრე საშუალო ფასები)<sup>5</sup> რა თქმა უნდა, ყველა მცირე და საშუალო საწარმო ვერ იქნება ლიდერი ან წარმატებული სტარტაპი მაღალტექნოლოგიურ სფეროში. გერმანიაში ბევრი SME აქტიურად საქმიანობს მომსახურების ტრადიციულ სფეროში, ხელნაკეთობების წარმოებაში, საცალო სექტორში და ა.შ. მცირე და საშუალო ბიზნესის ეს ტიპები მაღალი პროდუქტიულობით ხასიათდებიან (იხ.

4 ეს მაჩვენებელი მოიცავს ქვე-ინდიკატორებს, რომლებიც უკავშირდება ქვეყნებში ბიზნესის წარმართვას (ფასი, ხარისხი, ინოვაციების სიხშირე, ინფორმირებულობა, მიწოდების დრო, მომსახურება, პერსონალზე დახარჯული თანხები, მატერიალური ხარჯები და ენერგოეფექტურობა) და ადგილობრივ მდგომარეობას (ბიუროკრატია, კორუფცია, პოლიტიკური და სოციალური არასტაბილურობა, ინფრასტრუქტურის სიმცირე, გადასახადები და ვალდებულებები, ენერგეტიკის ხარჯები, პროფესიული უნარების დეფიციტი, დაფინანსების შეზღუდვა, გარემოსა და კლიმატის დაცვის კანონმდებლობა) (იხ. აბელ-კოხი, 2016a: სურათი 1).

5 „ფარული ჩემპიონის“ რამდენიმე მაგალითია „ჩემეტალი“ (‘Chemetal’, სპეციალური ლითონები), „ვინტერჰალტერ გასტრონომი“ (‘Winterhalter Gastronomie’, კომერციული ჭურჭლის სარეცხი მანქანები), „3B საინჟინერი“ (ანატომიური სწავლების სამუალებები), „როზენ გრუპი“ (მილსადენის შემომწვება) და „ულმანი“ (‘Ullmann’, ფარმაცევტული პროდუქტის შესაფუთი აპარატები) (საიმონი 2017).

ზემოთ). SMES-ში საშუალო ხელფასი ზოგჯერ დაბალია, ვიდრე უფრო მსხვილ საწარმოებში, მაგრამ განსხვავებები ზომიერია განვითარებად ქვეყნებთან შედარებით. მაგალითად, 2014 წელს ინდუსტრიისა და სამშენებლო სექტორში მუშის საშუალო წლიური შემოსავალი იყო 37,995 ევრო, ხოლო მომსახურების სფეროში - 30,494 ევრო. 2014 წელს მიკროსაწარმოებში (0-9 თანამშრომელი) მუშის საშუალო წლიური შემოსავალი 25,042 ევრო იყო, ხოლო მცირე და საშუალო საწარმოებში (10-49 თანამშრომელი) - 28,698 ევრო. ამასთან, საშუალო ზომის კომპანიებში (50-249 დასაქმებული) საშუალო წლიური შემოსავალი იყო 37,026 ევრო, ძალიან დიდ საწარმოებში (1,000 თანამშრომელი ან მეტი) კი - 37,385 ევრო (ევროსტატი 2017). საერთო ჯამში, საშუალო ხელფასების შეფასებისას ვარგად ჩანს, რომ საშუალო საწარმოებში მუშაობა სულაც არ ნიშნავს, რომ ანაზღაურება ნაკლები იქნება ვიდრე დიდ საწარმოებში. მცირე საწარმოებში საშუალო ხელფასი უფრო დაბალია, თუმცა, როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, განსხვავებები ისეთი დიდი არაა, როგორც განვითარებად ქვეყნებში.

ამასთან, მცირე და საშუალო საწარმოებში სამუშაო პირობები და სოციალური უსაფრთხოება განსხვავებულია უფრო დიდ კომპანიებში არსებულ ვითარებასთან. გერმანიის ეკონომიკის სხვადასხვა სექტორში არის სხვაობა ხელფასებსა და სამუშაო პირობების კუთხით, მაგრამ SME-ს სფეროში საქმიანობა არ ნიშნავს, რომ დასაქმებულის მდგომარეობა უარესია. მცირე და საშუალო საწარმოებში შედარებით კარგი სოციალური და სამუშაო პირობების არსებობა გერმანიის სოციალური ბაზრის მოდელის ნაწილია და აუცილებელი პირობას წარმოადგენს ქვეყნის ეკონომიკისა და საზოგადოების წარმატებისათვის. გერმანიის მცირე და საშუალო საწარმოები ხშირად მიჩნეულია, როგორც ამ სფეროს სანიმუშო მოდელი, ინოვაციების, გლობალური კონკურენტუნარიანობის, დაბალანსებული სტრუქტურებისა და გლობალური კრიზისების მიმართ მათი გამძლეობის გამო (მაგალითად, 2008/2009 წლების კრიზისი). შემდეგ ნაწილში განვიხილავთ SMES-ის წარმატების ფაქტორებს გერმანიაში და ზოგადად.

# 5

## მცირე და საშუალო საწარმოების წარმატების განმსაზღვრელი ძირითადი ფაქტორები

### 5.1 ფინანსებზე წვდომა

#### ზოგადი მიმოხილვა

მრავალ კვლევაშია აღნიშნული, თუ როგორი მნიშვნელობაა ფინანსებზე წვდომა მცირე და საშუალო საწარმოების განვითარებისთვის. კვლევებში ყურადღება გამახვილებულია იმ ფაქტზე, რომ მცირე და საშუალო საწარმოებს უფრო ნაკლებად აქვთ ოფიციალური სესხების მიღების შესაძლებლობა, ვიდრე მსხვილ საწარმოებს (ჰაში, კრასნიჩი 2011; ნიხტერი, გოლდმარკი 2009; აუდრეჩი და სხვ. 2011). მაგალითად, მსოფლიო ბანკი (2008) აცხადებს, რომ ფინანსებზე წვდომა მცირე და საშუალო საწარმოებს სარგებელს მოუტანს სხვადასხვა გზით და ხელს შეუწყობს ეკონომიკის საერთო ზრდას. ის შექმნის მეტ სტარტაპსა და ინვესტიციის დამატებით შესაძლებლობებს, შედეგად, გაიზრდება პროდუქტიულობა, მოხდება წინსვლა, შეიქმნება აქტივების უფრო ეფექტური პორტფოლიოები და გატარდება ორგანიზაციული რეფორმები. კრედიტის ნაკლებობის გარდა, საპროცენტო განაკვეთები, როგორც წესი, მაღალია. მრავალ განვითარებად ქვეყანაში გრძელვადიანი კრედიტის მიღება განსაკუთრებით რთულია მცირე და საშუალო საწარმოსთვის. რაც უფრო ნაკლებადაა ქვეყანა განვითარებული, მით უფრო მწვავეა ფინანსური პრობლემები. არდიკისა და სხვების ქვეყნებსშორისი ანალიზის (2012 წ.) მიხედვით, SMEs-ს სესხები, როგორც მთლიანი შიდა პროდუქტის პროცენტი, პოზიტიურ ურთიერთკავშირშია ერთ სულ მოსახლეზე ქვეყნის მთლიანი ეროვნული შემოსავლის მაჩვენებელთან.

ხელმისაწვდომი, ადეკვატური და გრძელვადიანი კრედიტის მიღება მცირე და საშუალო საწარმოებისთვის უფრო რთულია, ვიდრე დიდი ფირმებისათვის (ბევი 2007). ამას რამდენიმე მიზეზი აქვს. პირველი, ბანკების რეფინანსირების ხარჯები, როგორც წესი, განვითარებად ქვეყნებში უფრო მაღალია, ვიდრე განვითარებულში. მაკროეკონომიკური და სოციალურ-პოლიტიკური არასტაბილურობიდან გამომდინარე, განვითარებად ქვეყნებში ცენტრალური ბანკები იძულებულნი არიან მაღალი საპროცენტო განაკვეთები დაანესონ, რათა კომპენსირდეს დაბალი ნდობა ეროვნული ვალუტის

მიმართ და შემცირდეს კაპიტალის გადინება. მეორე, კაპიტალის ექსპორტი ამცირებს ეროვნული ვალუტის ზრდის შესაძლებლობას. ადგილობრივი ვალუტის ზრდა და შესაბამისი მონეტარული სიმდიდრის შექმნა იწვევს კაპიტალის ექსპორტს. შედეგად, ვალუტის საგარეო ღირებულების სუსტდება, რაც მიუღებელია ცენტრალური ბანკისთვის, ამიტომ ის ამკაცრებს სესხებისა და კრედიტების გაცემას. მესამე, სესხის გირაოდ ჩადებული საკუთრებისა და აქტივების ნაკლებობა იწვევს მაღალ საპროცენტო განაკვეთებს და კრედიტების სიმცირეს SMEs-სთვის. მეოთხე, ზოგჯერ მცირე და საშუალო საწარმოების კრედიტები ძალიან მცირეა, რაც არაა მიმზიდველი ბანკებისთვის. და ბოლოს, საბანკო სისტემები ხშირ შემთხვევაში არაეფექტურია და საჭირო ხდება საპროცენტო განაკვეთების გაზრდა<sup>6</sup>.

ბეკმა და კალმა (2014) დაადგინეს, რომ ფინანსებზე წვდომის ნაკლებობა ყველაზე დიდი დაბრკოლებაა მცირე და საშუალო საწარმოების განვითარებისთვის სუბსაჰარულ აფრიკაში. აფრიკის ამ ნაწილში მრავალი SME არც კი ცდილობს საბანკო სესხის მისაღებად განაცხადის შეტანას მაღალი საპროცენტო განაკვეთის, გართულებული დოკუმენტაციის, გირაოს მოთხოვნებისა და სხვა მიზეზების გამო. ასევე, ადგილობრივი ფილიალების სიმცირე SMEs-ს წინააღმდეგობას უქმნის კრედიტების მიღებისას. მაგალითად, კენიის ზოგიერთ ბანკში კომპანიის გეოგრაფიული ახლომდებარეობა მნიშვნელოვანი კრიტერიუმია კრედიტის გაცემისას, რადგან ეს ხელს უწყობს ბანკებს მასთან კომუნიკაციასა და მონიტორინგში (ეკოტენი და სხვ. 2006).

სოციალურმა კაპიტალმა, ამ შემთხვევაში, სანდო ურთიერთობებმა შესაძლოა ხელი შეუწყოს სოციალური გაერთიანების წევრებს ფინანსებზე წვდომაში (პორტესი, ლენდოლტი 2000). მაგალითად, კენიაში, როდესაც კომპანია ახალი ან ჰყავს ახალგაზრდა მენეჯერი, ის უმეტესად იღებს სესხს ოჯახისა და

<sup>6</sup> იგივეა ნათქვამი არდიკისა და სხვების ნაშრომში (2012: 492). SMEs-ს მეტი დაბრკოლება აქვთ გრძელვადიანი სესხების მიღებისას „გირაოს ნაკლებობის, კრედიტ-სანდოობის დამტკიცების, თანხების დაბალი ბრუნვის, არაადეკვატური საკრედიტო ისტორიის, მაღალი რისკების, ბანკსა და მსესხებელს შორის ჩამოუყალიბებელი ურთიერთობებისა და ტრანზაქციის დიდი საკომისიოების გამო“.

მეგობრებისგან ვიდრე უფრო ძველი ფირმები ან ასაკით უფროსი მენეჯერები, რადგან მათ მეტი წვდომა აქვთ ბანკებზე (ეკოტენი და სხვ. 2006). ეს გამოწვეულია იმით, რომ ახალ ფირმებსა და ახალგაზრდა მენეჯერების დაბალი სოციალური კაპიტალი აქვთ გარემოში, სადაც მაღალია სესხის გადაუხდელობის რისკი. ინდუსტრიული კლასტერები ხელს უწყობენ ახალ კომპანიებს, რომ დააგროვონ სოციალური კაპიტალი და ჰქონდეთ მეტი წვდომა საბანკო სესხებზე.

განვითარებად ქვეყნებში მცირე და საშუალო საწარმოებისთვის არასაბანკო ფინანსურ წყაროებზე ხელმისაწვდომობა განსხვავებულია. ამ წყაროებიდან ყველაზე მნიშვნელოვანია სავაჭრო კრედიტები, ინვოისების მესამე პირზე გაყიდვა, ლიზინგი, ოვერდრაფტი, კრედიტი მიკროსაფინანსო კომპანიებიდან და სააქციო ფონდები. ხშირ შემთხვევაში მცირე და საშუალო საწარმოები იძულებულნი არიან სესხები აიღონ არაოფიციალური წყაროებისგან, როგორცაა ოჯახი, მეგობრები, არაპროფესიონალი გამსესხებლები ან არაფორმალური სოციალური ქსელები (მსოფლიო ბანკი 2008; ბეკი, კალი 2014). მცირე ფირმებისთვის ფინანსების პოტენციურ წყაროს წარმოადგენს „მბრუნავი შემნახველი და საკრედიტო ასოციაციები“ (ROSCAs). ეს ასოციაციები უზრუნველყოფენ არაფორმალურ, მოკლევადიან კრედიტს, რომლის საშუალებითაც მონაწილეები ზოგავენ გარკვეულ თანხას და დანაზოგიდან სესხს რიგრიგობით აძლევენ თითოეულ წევრს. მაღალი სოციალური კაპიტალის მქონე ფირმებს მაგალითად, მეგობრების და საოჯახო ბიზნესებს ან უკვე დამკვიდრებულ სოციალური ჯგუფების წევრებს მეტი შანსი აქვთ რომ მიიღონ დაფინანსება ROSCAs-სგან. მაგრამ ყველა ეს ალტერნატიული წყარო არ არის საკმარისი მცირე და საშუალო საწარმოებს შორის ინვესტიციის დინამიკის შესაქმნელად.

ჩვეულებრივ, განვითარებად ქვეყნებში SMEs ის ფინანსური პრობლემები არ წყდება უცხოური ბანკების საშუალებით. უფრო ხშირად საპირისპირო ხდება. უცხოური ბანკები ნაკლებ ინფორმაციას ფლობენ ადგილობრივ ინდუსტრიებთან და ფირმებთან დაკავშირებულ რისკებზე, რამაც შეიძლება გამოიწვიოს კრედიტის კიდევ უფრო შემცირება მცირე კომპანიებისთვის. აღნიშნულ ბანკებს ურჩევნიათ სესხი გასცენ მსხვილი, მულტინაციონალური კომპანიების ადგილობრივ ფილიალებზე, ვიდრე ეროვნულ ბიზნესზე. მათთვის უფრო მიმზიდველია საშინაო დეპოზიტების გაცემა საერთაშორისო ბაზრებზე, როგორცაა ნიუ-იორკი, ლონდონი და ფრანკფურტი ვიდრე ვარკი მოვალეების ძებნა შიდა ბაზრებზე (შტიგლიცი 1993). მეორე მხრივ, უცხოური ბანკების მონაწილეობამ შეიძლება გაზარდოს კონკურენცია ფინანსურ სისტემაში და სტიმული მისცეს ადგილობრივ ბანკებს უფრო მეტი ყურადღება დაუთმონ SMEs-ს (მსოფლიო ბანკი 2008).

## გერმანიის მცირე და საშუალო საწარმოების წვდომა ფინანსებაზე

აშშ-სა და დიდ ბრიტანეთის ფინანსური სისტემისგან განსხვავებით, გერმანიის ფინანსური სისტემა დაფუძნებულია ბანკებზე და შედგება სამი ტიპის ფინანსური ინსტიტუტისაგან: კერძო ბანკები, სახალხო შემნახველი ბანკები და კოოპერატიული ბანკები<sup>7</sup> (დეცერი და სხვ. 2017; აუდრეჩი, ლემანი 2016). სახალხო შემნახველი ბანკები ადგილობრივი საზოგადოების საკუთრებაა და 2012 წელს შეადგენდნენ გერმანიის მთლიანი საბანკო აქტივების 29,4 პროცენტს. კოოპერატიულ ბანკებს კი კოოპერატივის წევრები ფლობენ და 2012 წელს ისინი შეადგენდნენ გერმანიის მთლიანი საბანკო აქტივების 11,8 პროცენტს. თუმცა არც ერთი და არც მეორე არაა მოგებაზე ორიენტირებული. ისინი კრედიტს აძლევენ ადგილობრივ ფირმებსა და ოჯახურ ბიზნესს და აქვთ ადგილობრივი ეკონომიკის მხარდაჭერის მანდატი. 2012 წელს კერძო ბანკები ფლობდნენ მთლიანი საბანკო აქტივების 38,3 პროცენტს, ხოლო დიდი კერძო ბანკები - მხოლოდ 25,3 პროცენტს (დეცერი და სხვები 2017: 57).

გერმანიაში სახალხო შემნახველ ბანკებსა და კოოპერატიულ ბანკებს სესხის გაცემა მხოლოდ საკუთარ გეოგრაფიულ რეგიონში შეუძლიათ. ისინი მუშაობენ ერთიანი პასუხისმგებლობის სისტემით, რაც იმას ნიშნავს, რომ ერთმანეთში ინაწილებენ პასუხისმგებლობას ზარალის დროს. ადგილობრივმა შემნახველმა ბანკებმა, ასევე კოოპერატიულმა ბანკებმა შექმნეს საკუთარი ცენტრალური ინსტიტუტები, რომლებიც ადგილობრივი ბანკების ზედმეტი დეპოზიტების განაწილებას ახდენენ და ტექნიკურ დახმარებას უწევენ მთელ სისტემას. ამ ინსტიტუტებს ასევე აქვთ დიდი ინფრასტრუქტურული პროექტების დაფინანსების ფუნქცია<sup>8</sup>. ამ სისტემის წყალობით ადგილობრივი შემნახველი ბანკებისა და კოოპერატიულ ბანკების ბალანსები უფრო მდგრადია, ვიდრე კერძო ბანკებისა, რაც აშკარად გამოჩნდა 2008/2009 წლების მსოფლიო ეკონომიკური კრიზისის დროს. ბოლო წლებში KfW-მა დაიწყო იმ მცირე და საშუალო ბიზნესის დაფინანსება, რომელიც ორიენტირებულია გამწვა-ნების პროექტებზე და ეკოლოგიურად სუფთა ტექნოლოგიების დანერგვაზე (აუდრეჩი, ლემანი 2016; დეცერი და სხვები 2017).

7 Sparkassen and Genossenschaftsbanken.

8 სახალხო შემნახველი ბანკების ზოგიერთმა ცენტრალურმა ინსტიტუტმა, სახელმწიფო ბანკებმა (Landesbanken) ინვესტიცია მოახდინა საზღვარგარეთ ტოქსიკურ პროდუქტებში 2008/2009 წლების ფინანსურ კრიზისამდე და დიდი ზარალი განიცადა, ისევე, როგორც კერძო ბანკებმა. მთავრობამ პასუხისმგებლობისგან გაათავისუფლა როგორც სახალხო შემნახველი, ისე კერძო ბანკები. შეცდომა და უპასუხისმგებლობა იყო სახალხო ბანკებისთვის იმის უფლების მიცემა, რომ ჩართულიყვნენ ასეთ სარისკო ბიზნესში (დეცერი და სხვები 2017).

გარდა ამისა, KfW უზრუნველყოფს როგორც გრძელვადიან, ისე მოკლევადიან სესხებს მცირე და საშუალო საწარმოების ისეთი მიზნებისათვის, როგორცაა ექსპორტის დაფინანსება. ის განსაკუთრებით მხარს უჭერს SMEs-ის ტექნოლოგიურ მიღწევებს (აუდრეჩი, ლემანი 2016). KfW-ის კრედიტები შეიძლება პირდაპირ<sup>9</sup> გაიცეს შერჩეულ ფირმებზე, მაგრამ უფრო ხშირად შუამავლად იყენებენ რეგიონალურ ბანკებს, განსაკუთრებით კი სახალხო შემნახველ და კოოპერატიულ ბანკებს. საკრედიტო განაწილების ეს მეთოდი იყენებს ადგილობრივი ბანკების ცოდნას და ამცირებს კორუფციის რისკს.

გერმანია არის ტიპიური მაგალითი იმისა, თუ როგორ გაიცემა ურთიერთობებზე დამყარებული კრედიტები, რომლის დროსაც ნაკლებადაა დაცული კერძო სესხების უსაფრთხოება. ეს ნიშნავს, რომ ფირმებს, განსაკუთრებით მცირე და საშუალო საწარმოებს აქვთ ე.წ. „სახლის ბანკი“. ბანკებსა და ფირმებს შორის არის მჭიდრო კავშირები და გრძელი საკრედიტო ისტორია. ხშირ შემთხვევაში ბანკის მენეჯერები იცნობენ ძველი და ახალი კომპანიების მფლობელებს. ეს სისტემა ხელს უწყობს SMEs, რომ ჰქონდეთ წვდომა გრძელვადიან და მოკლევადიან სესხებზე, დაბალი საპროცენტო განაკვეთებით და გადალახონ დროებითი ფინანსური სირთულეები. ყოველივე ეს არის სოციალური კაპიტალის მაგალითი, რაც ეხმარება SMEs-ს ფინანსებზე წვდომაში. გერმანიაში ურთიერთობებზე დამყარებული კრედიტები ასიმეტრიული ინფორმაციის შემცირების მნიშვნელოვანი ფაქტორია და ხელს უშლის სესხების გამკაცრებას. ამიტომაც მცირე ფირმებსა და კომპანიებს, რომლებიც ბევრს ხარჯავენ კვლევაზე და განვითარებაში (R&D), სახალხო ბანკებთან თანამშრომლობა ურჩევნიათ (მემელი და სხვები 2007). ნდობაზე დამყარებული სესხი დადებითად აისახება მცირე და საშუალო ბიზნესის საკრედიტო უზრუნველყოფაზე და ამცირებს საპროცენტო განაკვეთს (ჰირში და სხვები 2016).

გერმანიის საბანკო სისტემა, სახალხო შემნახველი ბანკებისა და კოოპერატივი ბანკების ქსელის წყალობით, მცირე და საშუალო საწარმოების საქმიანობების უმნიშვნელოვანესი ხელშემწყობი ფაქტორია, თუ შედარებას მოვახდენთ სხვა ქვეყნებთან. გერმანია სხვა სახელმწიფოებისგან იმითაც განსხვავდება, რომ ბანკები ჩართულები არიან კომპანიების გადანაცვების მიღების პროცესში (აუდრეჩი, ლემანი 2016). გერმანული მოდელი არის კარგი მაგალითი ჯოზეფ შუმპეტერის (1934) იდეისა, რომლის მიხედვითაც ბანკირი არის მენარმის ხემძღვანელი და ზედამხედველი. ამას

<sup>9</sup> კომპანიებს მოეთხოვებათ პირდაპირ მიმართონ KfW-ის სესხის მოგიერ პროგრამას, როგორცაა კაპიტალის პროგრამები სოციალური საწარმოებისთვის (სოციალური მიზნების მქონე საწარმოები, მაგალითად საქველმოქმედო ან თვითდახმარების ორგანიზაციები, აღწერილი EC 2014-ში) ან დაფინანსების პროგრამები ბუნებრივი წყაროებიდან ენერჯის საწარმოებლად.

ახლავს გვერდითი მოვლენა: ბანკების ჩართულობა ფირმებს სტიმულს აძლევს, რომ მოახდინონ შიდა დაფინანსება და უზრუნველყონ საკუთარი დამოუკიდებლობა ბანკებისგან (ვენორი, მეიერი 2007), რაც, თავის მხრივ, აძლიერებს წარმოების სექტორს.

## 5.2 განათლების სისტემა

### ზოგადი მიმოხილვა

სამუშაო ძალის პროფესიული უნარები მნიშვნელოვან როლს ასრულებს ეკონომიკის განვითარებასა და მცირე და საშუალო საწარმოების წარმატებაში, რადგან აისახება პროდუქტიულობის დონესა და კომპანიების ინოვაციურობაზე. საერთაშორისო ინსტიტუტების ერთ-ერთი მთავარი რეკომენდაცია, თუ როგორ უნდა განვითარდეს ქვეყნები, არის განათლებისა და ტრენინგების დაფინანსების გაზრდა. ამას ეხება „ვაშინგტონის კონსენსუსის“ ნაწილიც. ეჭვგარეშეა, რომ ეს ყველაფერი აუცილებელია ეკონომიკური განვითარებისათვის. რეკომენდაცია ასევე გულისხმობს მთავრობის მხრიდან ამ კუთხით მეტ ხარჯების გაღებას. ამასთან, შემოსავლის უფრო თანაბარი გადანაწილება საშუალებას აძლევს ღარიბ სოციალურ კლასებს მეტი თანხა დახარჯონ განათლებაზე და ტრენინგზე. განათლების როლი უდავოდ მნიშვნელოვანია, მაგრამ საკმარისი არაა განვითარების მისაღწევად. ის უნდა იყოს მთელი სტრატეგიის შემადგენელი ნაწილი. წინააღმდეგ შემთხვევაში უმუშევარი აკადემიკოსები შეიძლება სხვა ქვეყანაში გადავიდნენ საცხოვრებლად (სოლგა 2016). გარდა ამისა, უნდა განისაზღვროს როგორი ტიპის განათლებას სჭირდება ყველაზე მეტი მხარდაჭერა: დაწყებით სკოლას, საშუალო სკოლას, პროფესიულ გადამზადებას თუ უმაღლეს განათლებას.

ეკონომიკური სექტორიდან გამომდინარე, მცირე და საშუალო საწარმოებს სჭირდებათ სპეციფიკური განათლების მქონე პირები. მაღალტექნოლოგიურ სტარტაპებს უმაღლესი განათლება ესაჭიროებათ. ანალოგიურად, კვალიფიციური და გამოცდილი თანამშრომლები, რომლებიც მთელი პროფესიული ცხოვრების განმავლობაში იძენენ ცოდნას და კვალიფიკაციას, საჭიროა ტრადიციული მცირე და საშუალო საწარმოებისთვის. ხშირ შემთხვევაში არასაკმარისია მენეჯმენტის უნარებიც.

განვითარებად ქვეყნებში, როგორც წესი, პროფესიული სწავლების სისტემა უფრო ნაკლებად განვითარებულია, ვიდრე უმაღლესი განათლების. კარიერის განმავლობაში დასაქმებულებმა შეიძლება გაიარონ პრაქტიკული ტრენინგი კომპანიებში, თუმცა ყოველთვის ნაკლებია სისტემატური პროფესიული მომზადება, რაც ადამიანებს უვითარებს სპეციალურ უნარებს და ამზადებს იმ სამუშაოსთვის, რომელსაც მოგვიანებით შეასრულებენ. განვითარებად ქვეყნებში პროფესიული სწავლების (თუ ეს ტარდება) ხანგრძლივობა ხშირ შემთხვევაში სამიდან ექვს

თვემდეა, განსხვავებით განვითარებული ქვეყნებისა, სადაც როგორც თეორიული, ასევე პრაქტიკული კვალიფიკაციის მიღება ძალიან მოკლე დროში ხდება.

ამან შეიძლება გამოიწვიოს, ერთი მხრივ, შეუფერებელი კარიერა უნივერსიტეტის ბევრი კვალიფიციური კურსდამთავრებულისთვის და, მეორე მხრივ, გამოცდილი კადრის ნაკლებობა. ამ შესაბამისობის გამომწვევი მიზეზია ის, რომ საზოგადოებაში უნივერსიტეტის განათლება უფრო მეტადაა დაფასებული, ვიდრე პროფესიული მომზადება. შედეგად, ხელფასებისა და სამუშაო პირობების თვალსაზრისით დიდი განსხვავებაა იმ პროფესიებს შორის, რომლებსაც საუნივერსიტეტო განათლება ან პროფესიული ცოდნა სჭირდება. ეს მაგალითი კარგად აჩვენებს, რომ სოციალური განვითარების ნაკლებობა ეკონომიკისაც დაბრკოლებას უქმნის.

### გერმანიის განათლების სისტემა

აქ არ გვაქვს იმის ადგილი, რომ დეტალურად განვიხილოთ გერმანიის განათლების სისტემა. მხოლოდ რამდენიმე შენიშვნა შეიძლება გაკეთდეს პროფესიული განათლების სისტემის შესახებ, რომელიც განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია მცირე და საშუალო საწარმოებისთვის განვითარებად ქვეყნებში. აშკარაა, რომ საუნივერსიტეტო განათლება მნიშვნელოვანია, თუმცა იგივე შეიძლება ითქვას დაწყებით განათლებაზეც, რადგან მოსახლეობის ნაწილი წერა-კითხვის უცოდინარია.

პროფესიული განათლებისა და ტრენინგების სისტემა გერმანიის ეკონომიკური მოდელის განუყოფელი ნაწილია, რადგან იგი ინარჩუნებს და ავითარებს უაღრესად სპეციალიზებულ და გამოცდილ კადრებს ყველა ტიპის კომპანიისთვის, განსაკუთრებით კი მცირე და საშუალო საწარმოებისთვის. 2017 წელს გერმანიაში პროფესიული სტაჟირების 90 პროცენტი სწორედ ასეთ საწარმოებში ხდებოდა. შედარებით დიდი კომპანიები (მინიმუმ 50 თანამშრომლით) უმნიშვნელოვანეს როლს ასრულებენ გერმანიის პროფესიული სწავლების სისტემაში, რადგან მათი 76% სტაჟირებას აცხადებს, განსხვავებით საშუალო საწარმოებისა (10-დან 49-მდე თანამშრომელი), სადაც ეს მაჩვენებელი 50 პროცენტია, 24 პროცენტია პატარა საწარმოებში (5-დან 9 თანამშრომელი) და მიკრო საწარმოებისა (ხუთზე ნაკლები დასაქმებული) - მხოლოდ 5 პროცენტით (KfW 2017b).

SMEs-ში გამოცხადებული პროფესიული სტაჟირება შეიძლება ჩაითვალოს ინვესტიციად კომპანიების სამუშაო ძალის კვალიფიკაციის ამაღლებაში, რადგან პროფესიული გადამზადების შემდეგ ბევრი სტაჟირი მუდმივი დასაქმებული ხდება. გერმანიის „ფარულიჩემპიონების“ ერთ-ერთი მახასიათებელია პროფესიულ ტრენინგებში ჩადებული თანხების

საშუალოზე მეტი მაჩვენებელი (50 პროცენტით მეტი ვიდრე საშუალო კომპანიაში). მიუხედავად იმისა, რომ პროცენტულობა ბოლო წლებში გაიზარდა, გერმანიის „ფარულიჩემპიონების“ თანამშრომლების მხოლოდ 20%-ს აქვს საუნივერსიტეტო განათლება (საიმონი 2017). უფრო მეტიც, გერმანიაში სტარტაპების თითქმის ნახევარი (49,1 პროცენტი 2012 წელს) დაარსებული იყო პროფესიული განათლების მქონე მენარმეების მიერ (KfW 2013).

გერმანიის პროფესიული განათლებისა და სწავლების სისტემაში მთავარი ყურადღება პროფესიულ განვითარებას ექცევა. ეს ორმაგი სისტემაა, რომელშიც სტუდენტები სწავლობენ მთავრობას დაქვემდებარებულ პროფესიულ სკოლაში<sup>10</sup> და, ამავე დროს, კომპანიაში მუშაობენ სტაჟირებად. სწავლება, როგორც წესი, გრძელდება სამი წელი. ამ პერიოდის განმავლობაში სტუდენტები ნახევარი კვირა მუშაობენ თავიანთ კომპანიაში, კვირის მეორე ნახევარს კი პროფესიულ სასწავლებელში ატარებენ. მთავრობა და სავაჭრო პალატები ერთობლივად არიან პასუხისმგებელი პროფესიული განათლების სისტემაზე. სწავლების სერტიფიკატის მოპოვება შესაძლებელია თეორიული და პრაქტიკული გამოცდების ჩაბარების შემდეგ. ორმაგი სისტემა ნაწილობრივ ფინანსდება კომპანიების მიერ (სტაჟირებს ეძლევათ ანაზღაურება) და ნაწილობრივ სახელმწიფოსგან (პროფესიული სკოლები უფასოა სტუდენტებისთვის). ბევრი სტუდენტი ზოგჯერ მთელი პროფესიული ცხოვრების განმავლობაში იმ კომპანიაში რჩება სამუშაოდ, სადაც პროფესიულ სტაჟირებას გადიოდა.

გერმანიის პროფესიული განათლების სისტემა ისეთი არ არის, როგორც ანგლო-საქსურ ქვეყნებში, მაგალითად, აშშ-სა და დიდ ბრიტანეთში, სადაც, ქარხნის მუშები ყოველთვის არ იღებენ წინასწარ განათლებას ან არ გადიან გადამზადებას. და თუ ისინი გადიან სპეციალურ ტრენინგს, ის არ არის ინტეგრირებული პროფესიულ სტაჟირებაში (აუდ-რეჩი, ლემანი 2016).

გერმანიის პროფესიული განათლებისა და სწავლების ფედერალური ინსტიტუტი (BIBB)<sup>11</sup> რუნავს, რომ სისტემა გაუმჯობესდეს და მოერგოს ცვალებად პროფესიებს. სოციალური პარტნიორები კი, როგორცაა დამსაქმებელთა ასოციაციები და პროფკავშირები, ჩართულნი არიან პროფესიული სტაჟირების ხელფასებისა და პროფესიული სწავლების პროგრამის განსაზღვრის პროცესებში. სავაჭრო პალატა კონსულტაციასა და ზედამხედველობას უწევს იმ კომპანიებს, რომლებიც პროფესიულ სტაჟირებას აცხადებენ (ჰოკელი, შვარცი 2010).

<sup>10</sup> Berufsschule.

<sup>11</sup> Bundesinstitut für Berufsbildung



პროფესიული განათლებისა და სწავლების სისტემის გარდა 1970-იან წლებში შეიქმნა გამოყენებითი მეცნიერებების უნივერსიტეტები<sup>12</sup>. ამ უნივერსიტეტების საბაკალავრო და სამაგისტრო პროგრამები უფრო პრაქტიკულობაზეა ორიენტირებული, ვიდრე ტრადიციული უნივერსიტეტებისა. გამოყენებითი მეცნიერებების ზოგიერთი უნივერსიტეტი მსურველებს სთავაზობს ორმაგ საბაკალავრო ან სამაგისტრო პროგრამებს კომპანიებთან ერთად, რომლებიც შესაბამის სფეროში, მაგალითად, ინჟინერიის ან ბიზნესის ადმინისტრირების სფეროში საქმიანობენ.

გერმანიის მცირე და საშუალო საწარმოების განსაკუთრებული მახასიათებელია ადამიანურ კაპიტალში ინვესტიციის ჩადება, რაც მოიცავს სტაჟირების სისტემას და გაცილებით მეტსაც. გერმანული კომპანიები, მათ შორის მცირე და საშუალო საწარმოები აფინანსებენ გამოცდილი კადრების განათლებასა და ტრენინგებს მთელი მათი პროფესიული ცხოვრების განმავლობაში (აუდრეჩი, ლემანი 2016). მაგალითად, გერმანიის „ფარული ჩემპიონებს“ ჰყავთ მაღალკვალიფიციური თანამშრომლები, ხასიათდებიან კადრების გადინებისა და ავადმყოფობის დაბალი მაჩვენებლით და პროფესიულ გადამზადებაში დებენ 50 პროცენტით მეტს, ვიდრე საშუალო ინდუსტრიული კომპანიები (საიშონი 2017).

გერმანიის პროფესიული განათლებისა და სწავლების სისტემას აქვს კიდევ ერთი დადებითი მხარე. მას დიდი წვლილი შეაქვს იმ მოვლენაში, რომ გერმანიაში ახალგაზრდობის უმუშევრობის ყველაზე დაბალ მაჩვენებელია (უფრო ხანდაზმული ჯგუფების უმუშევრობასთან შედარებით), ვიდრე სხვა ინდუსტრიულად განვითარებულ ქვეყნებში და მზარდი ეკონომიკის ქვეყნებში (იხ. OECD 2010: ცხრილი 1 2008 წლის მონაცემებისთვის). იმ წლებში, როდესაც არასაკმარისი სტაჟირება ცხადდება, მთავრობა თანამშრომლობს სავაჭრო პალატებთან, დამსაქმებელთა ასოციაციებთან და პროფკავშირებთან, რომ ეს პრობლემა გადაჭრას და უზრუნველყოს სტაჟირების პროგრამები უნივერსიტეტების ყველა კურსდამთავრებულისათვის.

### 5.3 ინდუსტრიული კლასტერები და გლობალური წარმოების ჯაჭვები

კლასტერები და გლობალური წარმოების ჯაჭვები ბევრ შემთხვევაში ურთიერთკავშირშია. თუმცა, ჯობია ჯერ ერთი განვიხილოთ და შემდეგ - მეორე.

#### ინდუსტრიული კლასტერების ზოგადი განხილვა

ინდუსტრიული კლასტერში გაერთიანება ფირმებისთვის მომგებიანია მასშტაბისა და რაოდენობის ეკონომიკის გამო, რომელიც კომპანიის გარეთ ხორციელდება. ეს ემყარება ისეთ ფაქტორებს, როგორცაა მიმწოდებლებთან სიახლოვე, საჭირო კადრების შერჩევა, უფრო სპეციალიზებული შრომის უზრუნველყოფა, გარკვეული ნყარობის ერთობლივი გამოყენება, ცოდნის გაფართოება, იაფი წვდომა რესურსებზე, შედარებით მარტივი წვდომა ბაზარზე და გაერთიანებული საქმიანობები საერთო მიზნებისათვის. მასშტაბისა და რაოდენობის საგარეო ეკონომიკა ინდუსტრიული კლასტერების ზრდასთან ერთად, უფროდაუფრო ვითარდება. ჯგუფები ფირმებს უკეთეს ინფრასტრუქტურას სთავაზობენ, განსაკუთრებით განვითარებად ქვეყნებში. კლასტერებზე ლიტერატურა ჯერ კიდევ მარშალიდან (1920 წ.) იღებს სათავეს და მას შემდეგ ბევრმა სხვა ავტორმა განიხილა (იხ. „მსოფლიო ბანკი 2009“; პიეტრობელი, რაბელოტი 2004; ფუჯიტა და სხვები 2001; ჰენდერსონი და სხვები 2001; კრუგმანი 1997; ნადვი 1995; პორტერი 1990, 1998). ყველაზე მნიშვნელოვანი ამ კლასტერების მართვის სტრუქტურაა: შიდა კავშირები ფირმებს შორის, ინდუსტრიული ურთიერთობების ფორმა, კომპანიების ურთიერთობა დამსაქმებლების ორგანიზაციებთან ან ბიზნეს ასოციაციებთან, საზოგადოებრივი ან კერძო-საზოგადოებრივი ინსტიტუტები ინდუსტრიაში. ყველა ეს ფაქტორი გავლენას ახდენს ფირმის განვითარების უნარზე და მის ეროვნულ და საერთაშორისო კონკურენტუნარიანობაზე (ჰამფრი, შმიცი 2002).

რამდენიმე მაგალითს მოვიყვანთ: ინდონეზიაში ბევრმა მცირე და საშუალო საწარმომ სხვებისგან დაიქირავა თანამშრომლები, რამაც გამოიწვია კომპანიის შიგნით დაგროვებული ცოდნის გავრცელება და ტექნოლოგიის განვითარება (ბერი და სხვები 2002). ბრაზილიაში ფესხაცმლის წარმოების კლასტერში - „საინოს ველი“ (Sinós Valley), ფირმებმა ერთმანეთში ტექნიკური აღჭურვილობა გაცვალეს, რამაც გამოიწვია კიდევ უფრო მეტი ცოდნის დაგროვება გაერთიანების შიგნით (შმიცი 1995). 1980-იანი წლების ბოლოს ტაივანში კლასტერები დაეხმარნენ პერსონალური კომპიუტერების (PC) სექტორს ცოდნის დაგროვების საშუალებით. ამან განაპირობა უფრო მეტი დამატებითი ღირებულების საქმიანობები. უნარების გადაცემამ ასევე მნიშვნელოვანი წვლილი შეიტანა აღნიშნულ სფეროში, რადგან უცხოური წარმოების

12 Fachhochschulen

კომპანიებიდან თანამშრომლები ადგილობრივ ფირმებში გადავიდნენ (კიშიმოტო 2003).

წარმატებული კლასტერების ფირმებმა დაამყარეს ჰორიზონტალური კავშირები, მაგალითად, ბიზნეს ასოციაციებისა თუ კლუბების საშუალებით. შედეგად, შეიქმნა პლატფორმა საერთო მიზნების მისაღწევად. ასეთი ჰორიზონტალური კავშირები, როგორც ჩანს, მცირე და საშუალო საწარმოების წარმატების მნიშვნელოვანი ფაქტორია, განსაკუთრებით განვითარებად ქვეყნებში (ნიხტერი, გოლდმარკი 2009; ბერი და სხვები 2002; შმიცი 1995; ნადვი 1995).

კლასტერებს სჭირდებათ გარკვეული მიდგომების შემუშავება, რომ სარგებელი გაზარდონ. ასევე, საჭიროებენ მთავრობის თანადგომას განვითარების პროცესში. მაგალითად, ფირმებსა და კვლევით ინსტიტუტებს შორის თანამშრომლობას კოლექტიური სარგებელი მოაქვს. სახელმწიფოს შეუძლია ამ თანამშრომლობას დაეხმაროს და დააფინანსოს კონკრეტული მიზნებისთვის შეუქმნადი პროექტები, როგორცაა კომპანიების პროდუქტის, პროცესის, ფუნქციური ან თუნდაც ინტერსექტორული განახლება. კვლევითი ინსტიტუტებიც სარგებლობენ, რადგან მათ შეუძლიათ ადვილად გამოსცადონ თავიანთი აღმოჩენები ბაზარზე. ჩილეს ორაგულის მწარმოებელი ინდუსტრიული გაერთიანება განვითარდა საზოგადოებრივი საკუთრების კომპანიების, კერძო ფირმების, უნივერსიტეტებისა და კვლევითი ინსტიტუტების თანამშრომლობის წყალობით. ამ ინდუსტრიაში ტექნოლოგიური განვითარებისთვის შექმნილმა საზოგადოებრივმა და კერძო ინსტიტუტმა „ინტესალმა“ (INTESAL) პროდუქტისა და პროცესის განახლება მოიტანა. კლასტერი ფუნქციურად და ინტერსექტორულადაც განახლდა კერძო ფირმებთან („სელმოკორპი“ და „პრო-ჩილე“) და საჯარო-კერძო ინიციატივებთან („სელმოფუდი“) თანამშრომლობის წყალობით. შემუშავდა ახალი მარკეტინგული სტრატეგიები და გაიხსნა ბაზრები საზღვარგარეთ, კონკრეტულად, ამერიკის შეერთებულ შტატებში. ჩილეს ორაგულის მწარმოებელი კლასტერი, ინტერსექტორული განახლების მხოლოდ ერთ-ერთი მაგალითია. კვლევით ინსტიტუტებთან და უნივერსიტეტებთან თანამშრომლობისას კერძო ფირმებმა ინვესტიციები ჩადეს ბიოტექნოლოგიისა და გენეტიკის კვლევასა და განვითარებაში. შედეგად, შემუშავდა ვაქცინები, რითაც ისარგებლა მთელმა გაერთიანებამ დიდი და მცირე ფირმების ჩათვლით (პიეტრობელი, რაბელოტი 2004). კლასტერების განახლების სხვა მაგალითებთან გასაცნობად, იხილეთ დანართი 1.

არსებობს სიტუაციები, რომლებიც ართულებს კლასტერის დადებითი მხარეებით სარგებლობას. დაძაბული კონკურენცია ან მეტისმეტად იერარქიული მიწოდების სტრუქტურა ხელს უშლის კომპანიებს, რომ მათ გარედან მიიღონ სარგებელი. მექსიკის ავეჯის მწარმოებელი გაერთიანება „ჩიფილო“ (Chipilo) და ლურჯი ჯინსის მწარმოებელი ინდუსტრიული ჯგუფი „ტორეონი“ (Torreón) ამის

ორი მაგალითია. ამ შემთხვევებში, ხელისშემშლელი ფაქტორი იყო ძლიერი ვერტიკალური კავშირები გაერთიანების წამყვან ფირმასა და მის ქვეკონტრაქტორებს შორის, რაც საშუალებას არ აძლევდა სხვა საწარმოებს განხორციელებინათ ერთობლივი მოქმედებები და განვითარებინათ მასშტაბური საგარეო ეკონომიკა (გიულიანი და სხვები 2005; პიეტრობელი, რაბელოტი 2004). სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, წამყვანი ფირმის დომინანტური კონტროლი ეროვნულ ან გლობალურ წარმოების ქსელზე ხელს უშლის მისი ქვეკონტრაქტორების ურთიერთობას კლასტერის სხვა საწარმოებთან და ბლოკავს მასშტაბურ საგარეო ეკონომიკას. (გლობალური) წარმოების ქსელებში ჩართული მცირე და საშუალო საწარმოები, მცირე სამეწარმეო სტიმულით, არ წარმოადგენენ ეკონომიკური განახლების მოდელს (იხ. ქვემოთ).

კომპლექსური პროდუქტების წარმოებისას (მაგ. ავტომობილები, კომპიუტერები, თვითმფრინავები) წამყვანი ფირმები ხშირად ხელს უშლიან ცოდნის გავრცელებას მომწოდებლებზე, რომლებიც სტანდარტულ დავალებებს ასრულებენ წარმოების ქსელში. ასეთ შემთხვევებში, კლასტერის კომპანიებს შორის თანამშრომლობა სუსტია და ხელს არ უწყობს პროდუქტის, პროცესისა თუ ფუნქციების განახლებას (ჯულიანი და სხვები 2005)<sup>13</sup>. დაკვირვების შედეგებმა აჩვენა, რომ იმ სექტორში, რომელსაც სპეციალიზებული მიმწოდებელი ჰყავს (მაგალითად, სპეციფიკური პროგრამული უზრუნველყოფისთვის), უფრო ხშირია ფუნქციური განახლება. ეს გასაგებია, რადგან დავალება, რომელიც მომხმარებლის მოთხოვნებზეა მორგებული, შეიძლება შესრულდეს მხოლოდ ცოდნის მაღალი სტანდარტის მქონე კომპანიის მიერ (პიეტრობელი, რაბელოტი 2004).

შეჯამების სახით ვიტყვით, რომ, როგორც კლასტერების განხილვა გვიჩვენებს, განვითარებისთვის საჭიროა ბევრი მნიშვნელოვანი ინგრედიენტი. პირველი, აუცილებელია კონკურენციისა და თანამშრომლობის ერთობლიობა. მეტისმეტად დაძაბული კონკურენცია ხელს უშლის საერთო მიზნების მიღწევას, ხოლო კონკურენციის ნაკლებობა იწვევს ეკონომიკურ-იურიდიულ მანიპულაციებს და დინამიზმის შემცირებას. საჭიროა „კოოპერატიული კონკურენცია“ (შმიცი 1995; სიმოლი და სხვები 2009a და 2009b). მეორე, კოოპერატიული კონკურენცია ვერ განვითარდება მთელი რიგი ინსტიტუტების გარეშე, როგორცაა ძლიერი სავაჭრო პალატა. მესამე, მას ასევე ვერ განვითარებს ადგილობრივი ბაზრები და ვერ წარმოშობს კერძო სექტორი. აუცილებელია სახელმწიფოს თანადგომა შემდეგ საკითხებში: ცოდნის გადაცემა, ეკონომიკურ-

13 გამონაკლისია ლითონის გადამამუშავებელი გაერთიანება „ესპირიტო სანტო“ („Espirito Santo“) ბრაზილიაში. აქ კლასტერის დონეზე ინსტიტუტებმა ხელი შეუწყეს წამყვან ფირმასა და მცირე და საშუალო საწარმოებს შორის თანამშრომლობას პროდუქტისა და პროცესის განახლების კუთხით (პიეტრობელი, რაბელოტი 2004).

იურიდიული მანიპულაციების კონტროლი და ყველა ფირმისთვის შესაბამისი სოციალური სტანდარტებისა და ხელფასების განსაზღვრა.

**გერმანიის მცირე და საშუალო საწარმოები ინდუსტრიულ კლასტერებში**

2002 წლის კვლევის საფუძველზე, შტერნბერგმა და ლიცენბერგმა (2004 წ.) გამოავლინეს 115 კლასტერი 10 საწარმოო ინდუსტრიაში, 87 კი - 10 მომსახურების ინდუსტრიაში<sup>14</sup>. ზოგიერთი გერმანული კლასტერი ჯერ კიდევ მეჩვიდმეტე საუკუნეში იღებს სათავეს (ეკონომისტი 2012). „კლასტერების ევროპული ობსერვატორია“ „კლასტერის ვარსკვლავს“ შემდეგი კრიტერიუმებით განსაზღვრავს: ზომა (თანამშრომელთა რაოდენობა), სპეციალიზაციის დონე და კლასტერთან დაკავშირებულ ინდუსტრიაში სიახლოვე. განსაზღვრების მიხედვით, 2009 წელს გერმანია ევროპაში პირველ ადგილს იკავებდა იმ რეგიონების რაოდენობით (314), სადაც იყო, სულ მცირე, ერთი „კლასტერის ვარსკვლავი“ („სტრატეგიისა და კონკურენციის ცენტრი“ 2011). გერმანული კლასტერები არის პლატფორმა, „რომელიც აერთიანებს ტექნოლოგიის მწარმოებლებსა და მომხმარებლებს. აქ მიიღება ერთობლივი ინოვაციური გადაწყვეტილებები“ (BMW 2015: 55). ის ასევე წარმოშობს ინოვაციური შესაძლებლობების მთელ სპექტრს. ყოველივე ამას კარგად ასახავს „ევროკავშირის რეგიონალური ინოვაციების შეფასება“: გერმანიის რეგიონების უმეტესი ნაწილი წარმატებული ინოვატორია (მეორე უმაღლესი დონე), ხოლო სამხრეთი რეგიონები - ინოვაციების ლიდერები (ყველაზე მაღალი დონე) (EC 2017b).

BMW-ს (2014b) თანახმად, გამოკითხულ კლასტერებში კომპანიების 60 პროცენტმა განაცხადა, რომ იყო უკეთეს ან გაცილებით უკეთეს ეკონომიკურ მდგომარეობაში, ვიდრე საშუალო ინდუსტრია. გერმანიის ინდუსტრიული კლასტერები სარგებლობენ განვითარებული ინფრასტრუქტურით, ასევე უნივერსიტეტებთან და კვლევით ინსტიტუტებთან თანამშრომლობით. ქვეყანაში არის უამრავი საუნივერსიტეტო და არასუნივერსიტეტო კვლევითი ინსტიტუტი, როგორცაა „მაქს პლანკის საზოგადოება“, „ფრაუნჰოფერის საზოგადოება“, „ლაიბნიცის საზოგადოება“ და „ჰელმჰოლცის ასოციაცია“, რომლებიც აგროვებენ ცოდნას და ავითარებენ სამუშაო ძალის კვალიფიკაციისა და გამოცდილების დონეს (აუდრეჩი, ლემანი 2016). ეს ინსტიტუტები ერთმანეთისგან ოდნავ განსხვავდებიან ძირითადი ფუნქციის მიხედვით. მაგალითად, „ფრაუნჰოფერის საზოგადოების“ ინსტიტუტები (80-

ზე მეტი) მეტწილად დაკავებული არიან გამოყენებითი კვლევებით, „მაქს პლანკის საზოგადოების“ ინსტიტუტები (ასევე 80-ზე მეტი) კი - ძირითადი კვლევებით. მცირე და საშუალო საწარმოების, მსხვილი კორპორაციების, საუნივერსიტეტო და არასუნივერსიტეტო კვლევითი ინსტიტუტების ერთობლივი პროექტები სახელმწიფო პროგრამებით ფინანსდება. მაგალითად, „ფრაუნჰოფერის საზოგადოებისა“ და კომპანიების პარტნიორობები საშუალებას იძლევა კვლევის შედეგები თავდაპირველად თვითონ ინდუსტრიაში გამოიყენოს.

გერმანიაში ზოგიერთ კლასტერს აქვს მართვის პლატფორმა, რომელიც ორგანიზებას უწევს მის საქმიანობას. ამ პლატფორმების აღმასრულებელი საბჭოს წევრები დაკავშირებული არიან სამეცნიერო-კვლევით ინსტიტუტებთან. როგორც წესი, საბჭოს შემადგენლობას კლასტერის წევრები ირჩევენ (იხ. „კლასტერპლატფორმ დოიჩლანდი“ (Clusterplattform Deutschland) 2017). ეკონომიკისა და ენერჯეტიკის ფედერალური სამინისტროს (2014b) მიერ ჩატარებული 50 გერმანული კლასტერის კვლევაში საკმაოდ ბევრი ფირმა და სამეცნიერო საზოგადოება მოექცა ე. წ. „აქტიური მოთამაშეების“ კატეგორიაში, რადგან ისინი კლასტერთან თანამშრომლობდნენ კვლევისა და განვითარების (R&D) პარტნიორობებისა თუ საერთაშორისო თანამშრომლობის დამყარების მიზნით. პროგრამებთან ერთად ეს თანამშრომლობები ხელს უწყობენ როგორც მცირე და საშუალო საწარმოების, ისე დიდი ფირმების ინოვაციური პოტენციალის განვითარებას.

**გლობალური წარმოების ჯაჭვების გლობალიზაცია**

ყველა მცირე და საშუალო საწარმო არ არის გლობალური წარმოების ჯაჭვების (GVC) ნაწილი. მცირე და საშუალო საწარმოები, რომლებიც გასტრონომიის, საცალო გაყიდვების ან ქონების მენეჯმენტის სფეროებში საქმიანობენ, როგორც წესი, ადგილობრივი ბაზრისთვის აწარმოებენ. ზოგიერთ სფეროში, განსაკუთრებით კი წარმოების სფეროში, SMEs ერთიანდებიან გლობალური წარმოების ჯაჭვებში (GVC) და წვლილი შეაქვთ ქვეყნის ტექნოლოგიური განახლებისა და ექსპორტის გატანის პროცესებში.

გლობალური წარმოების ჯაჭვებში ფირმები ერთმანეთთან დაკავშირებული არიან როგორც მიმწოდებლები ან დამკვეთები. ისინი არ აწარმოებენ სრულ პროდუქტს. ამის ნაცვლად, წარმოების პროცესი იყოფა სხვადასხვა დავალებად, რომლებიც გადანაწილებულია კომპანიებს შორის. ნამყვანი ფირმა ახორციელებს ზედამხედველობას და ახდენს ამ დავალებების ინტეგრაციას. ჰორიზონტალურ GVC-ში, ნამყვანი ფირმა მაღალი ღირებულების დავალებებს ისეთ კომპანიებზე

<sup>14</sup> გერმანიაში კლასტერების რაოდენობის დადგენა შტერნბერგისა და ლიცენბერგის (2004) მიერ შემუშავებული კლასტერის ინდექსის საფუძველზე ხდება. ინდექსი შედგება ინდიკატორებისგან, როგორცაა დასაქმებულების რიცხვი, ფირმების რაოდენობა, ტერიტორიის ზომა და რეგიონის მცხოვრებთა რაოდენობა.

ანაწილებს, რომლებსაც დიდი ცოდნა და გამოცდილება აქვთ. ვერტიკალურ GVC-ში კი დავალების სხვისთვის გადაცემა ძირითადად ხარჯების შემცირების მიზნით ხდება (ჰერი და სხვები 2016). როგორც წესი, განვითარებად ქვეყნებში მცირე და საშუალო სანარმოების ნაწილი ეროვნულ ან გლობალურ ქსელებში ერთიანდება როგორც გარკვეული დავალებების შემსრულებელი.

გლობალური წარმოების ჯაჭვების მენეჯმენტის სხვადასხვა სტრუქტურას განახლების სხვადასხვა პოტენციალი გააჩნია. ჰამფრი და შმიცი (2002) განასხვავებენ GVC-ს შემდეგ მენეჯმენტის სტრუქტურებს: დისტანციური საბაზრო ურთიერთობები (სტანდარტული, ბაზარზე დამყარებული, მყიდველისა და მიმწოდებლის ურთიერთობა), ქსელები (მყიდველსა და მიმწოდებელს აქვთ დაბალანსებული და კოოპერატიული კავშირი თანაბრად მაღალი კომპეტენციების გამო), ნახევრად იერარქიული (ქვეკონტრაქტის საშუალებით მყიდველი დომინირებს მიმწოდებელზე პროდუქტის განსაზღვრისას) და იერარქიული (მყიდველი დომინირებს მიმწოდებელზე, რადგან ფლობს ადგილობრივი ფირმას). ნახევრად იერარქიული გლობალური წარმოების ჯაჭვების რაოდენობა, რომლებსაც დიდი მიმწოდებლები ჰყავთ, უფროდაუფრო მატულობს. თუმცა გლობალური მყიდველები აკონტროლებენ ჯაჭვს დიზაინის, მარკეტინგისა და ლოჯისტიკური პროცესების კუთხით.

შმიცი და კნორინგა (2000) ამტკიცებენ, რომ როდესაც გლობალური წარმოების ჯაჭვში მყიდველების ჩართულობა დაბალია და ისინი ამჯობინებენ პროდუქტი არაპირდაპირ, აგენტის მეშვეობით იყიდონ, მწარმოებლებს მეტი თავისუფლება ეძლევათ დიზაინისა და მარკეტინგულ საქმიანობებში. თუმცა, ამ შემთხვევაში ნაკლებია ტექნოლოგიისა და ცოდნის გადაცემა. ნაკლებად იერარქიულ წარმოების ჯაჭვში, ბაზარზე დამყარებული მენეჯმენტის სტრუქტურით, აშკარად იძლევა უფრო სრულყოფილი განახლების შესაძლებლობას. ამის მაგალითია ზემოხსენებული „საინოს ველი“ ბრაზილიაში.

არსებობს რამდენიმე გზა, რომლითაც მცირე და საშუალო სანარმოების მყიდველებს შეუძლიათ ნვლილი შეიტანონ განახლების პროცესში. გლობალურმა მყიდველებმა ან ექსპორტის ადგილობრივმა აგენტებმა შეიძლება გაზარდონ მოთხოვნა SMEs-ის პროდუქტებზე, რომელიც სხვა გზით ვერ გაიზრდებოდა. ეს ავითარებს მასშტაბის ეკონომიკას და ზრდის ცოდნის დონეს. გლობალური წარმოების ჯაჭვში ჩართული მყიდველები ხშირად მაღლა სწევენ ხარისხის სტანდარტებს და დახმარებას უწევენ ადგილობრივ ფირმებს უკუკავშირით, კონსულტაციით, ტრენინგით და, ზოგ შემთხვევაში, თანამშრომლობით კვლევასა და განვითარებაში (R&D) (ალტენბურგი 2000; UNCTAD 2001; შმიცი 2007).

ჩნდება კითხვა: რომელი ტიპის განახლებაა უფრო ხშირი სხვადასხვა სექტორში? განვითარებად ქვეყნებში ტრადიციული წარმოების (მაგ., ტექსტილი, ფეხსაცმელი) და ბუნებრივი რესურსების სფეროები (მაგალითად, სპილენძი, ხილი) ძირითადად ხასიათდება ნახევრად იერარქიული ან იერარქიული სტრუქტურით. ადგილობრივი ფირმები, როგორც წესი, გლობალური წარმოების ქსელისგან სარგებელს იღებენ პროდუქტისა და პროცესის განახლების თვალსაზრისით, რადგან ეს ფირმები იძულებულნი არიან დაიცვან საზღვარგარეთული ბაზრის სტანდარტები მომხმარებლის არჩევანის ან ოფიციალურად დადგენილი ხარისხის საერთაშორისო კრიტერიუმების გამო. ამგვარ განახლებას წამყვანი ფირმები მხარს უჭერენ, რადგან ის პირდაპირ მათ ინტერესებში შედის. ყველაზე მეტად სარგებლობენ პირველი დონის ადგილობრივი ფირმები, თუმცა მეორე ან მესამე დონის კომპანიებმაც შეიძლება ნახონ სარგებელი. ტრადიციული წარმოებისა და ბუნებრივი რესურსების სფეროებში ფუნქციური განახლება ნაკლებად ხდება, რადგან მენეჯმენტის სტრუქტურა ხშირად ნახევრად იერარქიულია; GVCs-ის ქსელის სათავეში მდგომ გლობალურ მყიდველებს ურჩევნიათ საიდუმლოდ შეინახონ თავიანთი დახვეწილი ოპერაციების ცოდნა დიზაინის, კვლევისა და მარკეტინგის კუთხით. GVCs-ის გლობალური მყიდველები ინოვაციურ საქმიანობებს ორად ჰყოფენ: სტრატეგიული საქმიანობები (ყველაზე მაღალი დამატებული ღირებულების) სრულდება ახლომდებარე ან მოსაზღვრე რეგიონებში, არასტრატეგიული კი - განვითარებადი ქვეყნების სხვადასხვა ადგილებში აუტსორსინგის საშუალებით (ჰამფრი, შმიცი, 2002; პიეტრობელი, რაბელოტი 2004; ჯულიანი და სხვები 2005; შმიცი 2007).

გლობალური წარმოების ჯაჭვები, რომლებიც კომპლექსურ პროდუქტებს აწარმოებენ (მაგ. ავტომობილები, კომპიუტერები, თვითმფრინავები) განვითარებადი ქვეყნების საშუალებით, არის ნახევრად იერარქიული ან იერარქიული. ამ შემთხვევაში გლობალური განახლება არ არის გარანტირებული. განვითარებად ქვეყნებში გლობალურ მყიდველებსა და მიმწოდებლებს შორის თანამშრომლობას ნეიტრალური ან ირიბად პოზიტიური გავლენა ჰქონდა პროდუქტისა და პროცესის განახლებაზე, მაშინ, როდესაც ფუნქციურ განახლებაზე ნეიტრალურად, ხან კი უარყოფითადაც კი აისახებოდა (ჯულიანი და სხვები 2005; პიეტრობელი, რაბელოტი 2004). ირიბად პოზიტიური გავლენა შეიძლება გამოწვეული იყოს მაღალი კონკურენტული ზნელობით, რაც ხელს უშლის მიმწოდებლებს განვითარებად ქვეყნებში. ტაილანდის საავტომობილო ინდუსტრია 1980-იანი წლების ბოლოს ამის კარგი მაგალითია. გლობალურმა ავტომწარმოებლებმა ტაილანდში ავტომობილების ნაწილების ამწობები და მიმწოდებლები აიძულეს ეზრუნათ განახლებაზე, რათა კონკურენტუნარიანობა შეენარჩუნებინათ. თუმცა ავტომწარმოებლებს არ გაუწევიათ პირდაპირი მხარდაჭერა ტრენინგის ან

ტექნიკური ინფორმაციის მიწოდების საშუალებით. მეორე მხრივ, ტაილანდის მთავრობამ ეროვნული საავტომობილო ინდუსტრიის მიმართ აამუშავა ახალი წარმოების დაცვის სისტემა. მან დაანერგა კვოტები და ტარიფები დასრულებული ავტომობილების იმპორტზე, ავტომობილის ადგილობრივ ამწეობებს კი დაუნერგა მოთხოვნები, რომ ეროვნული ნაწილები გამოეყენებინათ. ეს პროცესები 1970-იანი წლების შუა პერიოდებიდან 1990-იანი წლების დასაწყისამდე მიმდინარეობდა (კოფაიბუნი, ჯონ-გვანიჩი 2013).

გლობალური წარმოების ჯაჭვებში წამყვან ფირმებს ყოველთვის უნდაოდათ მუშებისა და მენეჯმენტისთვის გაეზიარებინათ ტექნოლოგიისა და უნარების მხოლოდ მცირე ნაწილი. ვერტიკალურ GVCs-ში ლიდერი კომპანიები დაბალტექნოლოგიურ და შრომატევად წარმოებას ხარჯების შემცირების მიზნით სხვას გადააბარებენ ხოლმე. თუ მიღწეულია გარკვეული ტექნოლოგიური სტანდარტები და ხარისხი, მათ აღარ უნდათ იზრუნონ მიწოდებლების ხარისხის შემდგომ განვითარებაზე. გლობალური წარმოების ჯაჭვები ძალის ასიმეტრიას ახდენენ, რასაც უარყოფითი შედეგები მოაქვს, განსაკუთრებით მცირე და საშუალო საწარმოებისათვის, რომლებსაც ბაზარზე დიდი გავლენა არ აქვთ (აზარჰოუშანიგი და სხვები 2015).

დომინირებს მონოფსონისტური სტრუქტურები<sup>15</sup>. მონოფსონისტს აქვს გავლენა ბაზარზე, რომ მიმწოდებლების ფასები მინიმუმამდე დაიყვანოს. მიმწოდებლები საქმიანობიდან სარგებელს თითქმის ვეღარ იღებენ, ხოლო წარმოების ჯაჭვის მოგების ლომის წილი წამყვან ფირმას ხვდება. ასეთი ჯგუფების მაგალითებია გლობალური წარმოების ჯაჭვების დაბალი დონეები სამკვრევლო ან ელექტრონულ ინდუსტრიაში, სადაც მხოლოდ ერთი ქვეყნის ბევრი მიმწოდებელი კი არ უნევს ერთმანეთს კონკურენციას, არამედ მრავალი მიმწოდებელი სხვადასხვა ქვეყნიდან.

ცხადია, განვითარებად ქვეყნებზე ნეგატიურად აისახება, როდესაც გლობალური წარმოების ჯაჭვის მოგების უმეტესი ნაწილი უცხო ქვეყნების ლიდერ კომპანიებს ხვდებათ. ეს ამცირებს ადგილობრივ მოხმარებას, რადგან მუშებსა და კომპანიის მფლობელებს დაბალი შემოსავალი აქვთ, შიდა ინვესტიცია კი კლებულობს დაფინანსების ნაკლებობის გამო.

კომპანიები, განსაკუთრებით კი მცირე და საშუალო საწარმოები გლობალური წარმოების ჯაჭვში, კონკურენციის ზენოლის გამო ცდილობენ შეკვეცონ ხარჯები შემდეგი გზებით: ისინი ამცირებენ ხელფასებს, სთავაზობენ დასაქმებულებს საეჭვო პირობებს ან არ იცავენ უსაფრთხოებისა და გარემოს

დაცვის სტანდარტების. გარდა ამისა, მათ უნევთ შეეგონ შეკვეთების ცვალებადობას. ეს ინვესტორების წარმოების არასტაბილურობას და მიმწოდებლების მაღალ ზეგანაკვეთურ მუშაობას განვითარებად ქვეყნებში. ზოგიერთ განვითარებად ქვეყანას არ ჰყავს მთავრობა, რომლისთვისაც პრიორიტეტი იქნებოდა შრომის საერთაშორისო ორგანიზაციის (ILO) „შრომის ძირითადი სტანდარტების“ ან სხვა წესების დაცვა და არც ინსტიტუტები, რომლებიც შესაბამის რეგულაციებს შეასრულებდნენ. ამიტომ გლობალური წარმოების ჯაჭვებში მონოფსონისტურ ზენოლას მოაქვს მიუღებელი ხელფასები და საშუალო პირობები<sup>16</sup>. ეს გვიჩვენებს, რომ როდესაც GVCs-ში შემზღვეული სახით ხდება განახლება, სოციალური განახლება გარანტირებული არ არის.

ეს შეესაბამება იმ დასკვნას, რომ განვითარებად ქვეყნებში მულტინაციონალური კომპანიები არ იძლევიან დიდ სტიმულს მნიშვნელოვანი განახლებისთვის. ასეთ ქვეყნებში უცხოური ფირმები კმაყოფილები არიან, როცა ჰყავთ იაფი და ხარისხიანი მიმწოდებლები პირდაპირი უცხოური ინვესტიციებისა თუ ქვეკონტრაქტის საშუალებით. ადგილობრივი კომპანიები, მათ შორის მცირე და საშუალო საწარმოების სექტორიდან, უფრო მეტად მოტივირებულები არიან, რომ გაიარონ განახლების პროცესი ყველა დონეზე, იქნება ეს პროდუქტის, პროცესის, ფუნქციურ თუ ინტერსექტორული განახლება. მიმწოდებლები, რომლებიც მუშაობენ უცხოური ტექნიკის მიწოდებაზე, ფირმებისთვის წარმოადგენენ ტექნოლოგიის გადაცემის მნიშვნელოვანი არსს, ხოლო ფირმები კი მოტივირებულები არიან გადაამზადონ მუშები და ინჟინრები, რათა ტექნიკური აღჭურვილობის მუშაობას თავი გაართვან. როდესაც ქვეყანაში უცხოური ფირმები დომინირებენ მაღალი დამატებითი ღირებულების საქმიანობებში, როგორცაა მარკეტინგი, დიზაინი, გაყიდვები, კვლევები და ა. შ., ამან შეიძლება ადგილობრივ კომპანიებს განახლების მოტივაცია დააკარგინოს (პიეტრობელი, რაბელოტი 2004; ამსდენი 2009).

დაბოლოს, ბაზარზე ორიენტირებული შრომის საერთაშორისო გადანაწილება შედარებით უპირატესობების საფუძველზე, განვითარებად ქვეყნებს აიძულებს ჰქონდეთ ისეთი წარმოება, რომელიც შრომატევადია, მაგრამ დაბალი კვალიფიკაციის მოითხოვს. წარმოების ან მომსახურების დარგში, მაგალითად, სამოსის ან ელექტრონიკის ინდუსტრიაში, მათ ურჩევნიათ შეასრულონ დაბალი დამატებითი ღირებულების საქმიანობები. საბაზრო მოთხოვნა ინვესტორს გარკვეული სახის ტექნოლოგიურ განახლებას, თუმცა შემზღვეული სახით. გლობალური წარმოების ჯაჭვებმა სხვებს სტიმული კი არ უნდა მისცენ, არამედ თვითონ უნდა წაიყვანონ წინსვლის

<sup>15</sup> მონოფსონია ნიშნავს ეკონომიკურ გაერთიანებას, სადაც არის ცოტა დამკვეთი და ბევრი მიმწოდებელი.

<sup>16</sup> მცირე და საშუალო საწარმოებზე ასეთი გავლენის მოხდენის მაგალითებისთვის, იხილეთ ანგერის (2015) და ხანისა და ვიხტერიის (2015) კვლევები სხვადასხვა ქვეყნის ტანსაცმლის ინდუსტრიაზე.

პროცესები და განავითარონ მათ მიერ სრულიად უგულებელყოფილი ინდუსტრიები. ფაქტია, რომ გლობალიზაციის მიუხედავად, ბოლო ათწლეულების განმავლობაში მხოლოდ ძალიან ცოტა ქვეყანამ შეძლო განვითარებული ეკონომიკის სახელმწიფოებს დასწვდოდა. „განსხვავებები და ჰეტეროგენულობა მსოფლიო ეკონომიკაში დომინანტური ტენდენციაა და ასეთად დარჩება. პროპაგანდის მიუხედავად, შეიმჩნევა გლობალიზაცია (მოკლევადიანი) დაფინანსებაში, მაგრამ შედარებით მცირეა, ან საერთოდ არაა ტექნოლოგიური შესაძლებლობების კუთხით. სრულიად შესაძლებელია, რომ დინამიურად მზარდი მოგების პირობებში, კაპიტალისა და ვაჭრობის საერთაშორისო გახსნილობამ „ბუნებრივად“ გამოიწვიოს განსხვავებები რეგიონებსა და ქვეყნებს შორის“ (სიმოლი და სხვები 2009a: 12). თუ ეს მართლაც ასეა, და ჩვენი ანალიზიც ამას მიუთითებს, ინსტიტუტებისა და მთავრობის მხარდაჭერა ადგილობრივი მცირე და საშუალო საწარმოების განვითარებაში შეიძლება განვითარებად ქვეყნებში ეროვნული წინსვლის ქვაკუთხედად იქცეს.

### გერმანული მცირე და საშუალო საწარმოები წარმოების ჯაჭვებში

გლობალური წარმოების ჯაჭვების მცირე და საშუალო საწარმოები გერმანიაში გაცილებით განსხვავებულ პირობებში არიან, ვიდრე სხვა ქვეყნებში. ზოგჯერ გერმანული მცირე და საშუალო საწარმოები ვერტიკალური GVCs-ს ლიდერი კომპანიები ხდებიან. ხშირ შემთხვევაში ისინი ჰორიზონტალურ GVCs-ს შემადგენლობაში შედიან. მათ მნიშვნელოვანი წვლილი შეაქვთ გერმანიის ექსპორტში (იხ. ზემოთ). ჩვენ ყურადღებას გავამახვილებთ იმ როლზე, რომელსაც მცირე და საშუალო საწარმოები ასრულებენ, როგორც ნამყვანი ფირმები.

მსოფლიო ეკონომიკაში ყველაზე წარმატებული გერმანული მცირე და საშუალო საწარმოები „ფარული ჩემპიონები“ არიან, რომლებიც გამოირჩევიან „წარმოების ჯაჭვის ძლიერი სტრატეგიით“. ეს ნიშნავს, რომ ისინი სპეციალიზდებიან ვინრო ბაზარზე და აწარმოებენ ერთ მთავარ პროდუქტს მომხმარებლების ერთი ძირითადი სეგმენტისთვის. გარდა ამისა, ეს კომპანიები, როგორც წესი, ქმნიან დამატებით პროდუქტს ან დახვეწილ სერვისს მომხმარებელთა კმაყოფილების გასაზრდელად. ამის ორი კარგი მაგალითია „ვინტერჰალტერ გასტრონომი“ (Winterhalter Gastronom), რომელიც ქმნის კომერციულ ჭურჭლის სარეცხ მანქანებს მომხმარებლისთვის მთელს მსოფლიოში და „შმიდტ ეი-ჯი“ (Schmidt AG), რომელიც აწარმოებს თოვლის სანმენდ მანქანებს მთელი მსოფლიოს აეროპორტებისთვის (საიმონი 1996). „ფარული ჩემპიონების“ ჩამოყალიბებული სტრატეგია განახორციელონ ყველაზე მთავარი კომპეტენციები ფირმის შიგნით და მოახდინონ მხოლოდ ერთი ძირითადი კომპეტენციის, მაგ.

იურიდიული ან სააღრიცხვო მომსახურების „აუტ-სორსინგი“ (საიმონი 2017).

გერმანიის „ფარული ჩემპიონის“ წარმატების ერთ-ერთი მთავარი ფაქტორი დაკავშირებულია იმასთან, თუ როგორ ხდება მათი ინტეგრაცია წარმოების ჯაჭვში. ისინი გაერთიანების ყველა ნაბიჯს აკონტროლებენ და აყალიბებენ მჭიდრო, გრძელვადიან და თანამშრომლობით კავშირებს მომწოდებლებთან და კლიენტებთან (აუდრეჩი, ლემანი 2016). როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ისინი წარმოების და კვლევა-განვითარების (R&D) საქმიანობებს ფირმის შიგნით ახორციელებენ და აქვთ შვილობილი კომპანიები (და არა ქვეკონტრაქტები) საზღვარგარეთ. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ისინი აკონტროლებენ გლობალური ჯაჭვის დიდ ნაწილს და არ გადასცემენ სხვა ფირმებს ტექნოლოგიურად რთულ ან მაღალი დამატებითი ღირებულების წარმოებას. შედეგად, ისინი ინარჩუნებენ პროდუქტისა და მომხმარებლის მომსახურების ხარისხს და ამცირებენ ფირმის სპეციფიკური აქტივების დაკარგვის რისკს (ვენორი, შეიერი 2009; ვენორი და სხვები 2015; საიმონი 1996, 2017).

## 5.4 სოციალური კაპიტალი

### ზოგადი მიმოხილვა

სოციალური კაპიტალი შეიძლება განისაზღვროს, როგორც ქსელი, რომლის წევრებს აქვთ ოფიციალური ან არაოფიციალური, ყველა მათგანისთვის სასიკეთო ურთიერთობები. ეს ნაყოფიერია იმ გაგებით, რომ იძლევა „გარკვეული მიზნების მიღწევის საშუალებას, რაც ამ ქსელის გარეშე შეუძლებელი იქნებოდა“ (ქოულმენი 1988: 98). პორტესი და ლენდოლტი (2000: 532) განსაზღვრავენ სოციალურ კაპიტალს, როგორც „რესურსების უზრუნველყოფის შესაძლებლობას სოციალური ქსელების ან უფრო დიდი სოციალური სტრუქტურების წევრობის გზით“. ქსელები ემყარება ერთმანეთისთვის სარგებლის მოტანის პრინციპს, რაც სხვადასხვა გზით ხორციელდება. ამ გაგებით, სოციალური კაპიტალი ფორმალური და არაფორმალური საზოგადოებრივი კავშირებით ყალიბდება.

სოციალური კაპიტალი ითვლება ფირმის ფიზიკური და ადამიანური კაპიტალის მნიშვნელოვან შემავსებელ ფაქტორად და ხშირად უკავშირდება ნდობას, ჯგუფის წევრებს შორის (იხილეთ, ქოულმენი 1988; ფუკუიამა 1995; სპენსი და სხვები 2003; ეკომაქი, ტერი ველი 2009). ეს განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია მცირე და საშუალო საწარმოებისათვის, რადგან სოციალურ კაპიტალს მოაქვს ნდობა, უსაფრთხოება და ცოდნა უფრო მარტივი, უფრო იაფი გზით, ვიდრე ფორმალურ საშუალებებს (მაგალითად, იურიდიული ხელშეკრულებები, ოფიციალური დოკუმენტაცია) ან ინდივიდუალურ ძალისხმევას (მაგ., ფირმის საკუთარი კვლევა-განვითარება (R&D) ან კონსულტაცია). სხვა

სიტყვებით რომ ვთქვათ, სოციალური კაპიტალი ამცირებს ეკონომიკური ოპერაციების ხარჯებს, რაც უფრო მნიშვნელოვანია მცირე ფირმებისთვის, ვიდრე მსხვილი კომპანიებისთვის. მაგალითად, საკრედიტო ბაზარზე მიიჩნევა, რომ ის ამცირებს ასიმეტრიულ ინფორმაციას („ლიმონების პრობლემა“) - ფენომენს, რომელიც ხელს უშლის მცირე და საშუალო საწარმოებსა და სტარტაპებს სესხების მიღებაში (აუდრეჩი და სხვები 2011).

სოციალური კაპიტალი ინოვაციის განვითარების მნიშვნელოვან ფაქტორადაც ითვლება, რადგან კვლევისა და განვითარების ინვესტიცია ძვირი და სარისკოა და დაკავშირებულია ეკონომიკის მასშტაბთან და სფეროსთან. ის მოითხოვს მკვლევარებსა და ინვესტორებს შორის ნდობას, რაც უკავშირდება ისტორიულად მოწინავე უნივერსიტეტებს, მოქმედ ინსტიტუტებს, სტაბილურ პოლიტიკურ გარემოს, წიგნიერებასა და თანამშრომლობის უნარს (ეკომაქი, ტერ ველი 2009; დოჰი, ექსი 2010).

სოციალურ კაპიტალს ხშირად განიხილავენ მცირე და საშუალო საწარმოების ხელშეწყობ ფაქტორად (ნიხტერი, გოლდმარკი 2009). შმიცს (1995) ფირმებს შორის სასიკეთო ურთიერთობების მაგალითად მოჰყავს ტექნიკური აღჭურვილობის გაცვლის ფაქტი ბრაზილიის „საინოს ველის“ (Sinós Valley) ფეხსაცმლის მწარმოებელ კლასტერში. ეს შემთხვევა გაერთიანების კომპანიების წარმატების ერთ-ერთი მიზეზი გახდა და ემყარებოდა საერთო კულტურულ მემკვიდრეობას (ძირითადად, გერმანიის ღარიბი რეგიონებიდან მიგრირებული გერმანელი გლეხების შთამომავლები). ჩინური თემები ინდონეზიაში, მაღაზიაში, ფილიპინებში, ტაილანდსა ან სინგაპურში ასეთი შემთხვევების მაგალითებია (ჰობდგი, პერინი 2009).

მიუხედავად იმისა, რომ სოციალური კაპიტალი შეიძლება მომგებიანი იყოს გაერთიანების წევრებისთვის, მას აქვს თავის უარყოფითი მხარეები. პორტესი და ლანდოლტი (2000) განსაზღვრავენ სოციალური კაპიტალის ოთხ უარყოფითი მხარეს: აუტსაიდერების გარიცხვა ქსელიდან, წევრებს შორის გადაჭარბებული ურთიერთდახმარების მოთხოვნები, ინდივიდუალურ თავისუფლებაზე ზეწოლა და სტანდარტების დაბლა დაწევა. პორტესი (2014) ხაზს უსვამს, რომ სამუშაო ადგილები, როგორც წესი, ექსკლუზიურია სოციალური ქსელის შიდა წევრებისთვის. დურლაუფი და ფაფემჰსი (2005) ამტკიცებენ, რომ კანონის უზენაესობა ან საზოგადოებრივი საქონლის განაწილება სწორად არ არის აღქმული განვითარებადი ქვეყნების ოფიციალურ ინსტიტუტებში, კლუბები და ქსელები კი ეკონომიკურ განვითარებას ესწრაფვიან. განვითარებულ ქვეყნებში კლუბები და ქსელები მნიშვნელობას კარგავენ და შეიძლება უარყოფითი გავლენაც კი ჰქონდეთ.

სოციალური კაპიტალი ასევე შეიძლება წარმოიშვას ოფიციალურ ინსტიტუტებში. დამსაქმებელთა ასო-

ციაციებს, ინდუსტრიის ფედერაციებს, სავაჭრო პალატებსა და პროფკავშირებს შეუძლიათ სოციალური კაპიტალის მხარდაჭერა. მათ შეიძლება მნიშვნელოვანი წვლილი შეიტანონ საერთო სიკეთის შექმნაში, რადგან ქმნიან გარემოს თანამშრომლობისა და კონკურენციისთვის. ძლიერი დამსაქმებელთა ასოციაციები და ინდუსტრიის ფედერაციები ხშირად დიდ როლს თამაშობენ მცირე და საშუალო საწარმოების წარმატებაში (სოსკისი 1990), რადგან ზრუნავენ მათ საერთო ინტერესებზე, მაგალითად, საერთო სტანდარტებისა შემუშავებისა და ტექნოლოგიური ინოვაციების განხორციელების საშუალებით. მათი დახმარება ზოგჯერ იმაშიც გამოიხატება, რომ ორგანიზებას უწევენ ერთობლივ მარკეტინგულ საქმიანობებს, რაც ხსნის ახალ საექსპორტო არხებს. დამსაქმებელთა ასოციაციების ერთობლივი საქმიანობის კიდევ ერთი დიდი სფეროა არაკვალიფიციური კადრების გადამზადება, რათა ისინი გახდნენ კვალიფიციური თანამშრომლები და მენეჯერები. ამ ასოციაციების წევრებს ასევე შეუძლიათ რჩევის უფრო ადვილად მიიღება. ახალი მცირე და საშუალო საწარმოების მფლობელებს შესაძლოა დასჭირდეთ დამატებითი ტრენინგი აღრიცხვის, საგადასახადო ვალდებულებების ან შრომისა და უსაფრთხოების კანონების სფეროებში. თავის როლს ასრულებს არაფორმალური წესები, მაგალითად, ის რომ არ აიყვანონ კვალიფიციური თანამშრომელი კონკურენტისგან და ცოდნის გაზიარება.

და ბოლოს, დამსაქმებელთა ასოციაციები და ინდუსტრიის ფედერაციები, მცირე და საშუალო საწარმოების მნიშვნელოვანი მხარდამჭერები არიან მთავრობასთან ან სხვა ორგანიზაციებთან, მაგალითად, პროფკავშირებთან მოლაპარაკებების დროს. ყველა ამ მნიშვნელოვანი ფუნქციის შესასრულებლად, განსაკუთრებით SMEs-სთვის, დამსაქმებელთა ასოციაციებს ან ინდუსტრიის ფედერაციებს უნდა ჰქონდეთ საკმარისი თანხები. ავსტრია ამის კარგი მაგალითია, რადგან იქ ყველა ფირმა მოვალეა გახდეს დამსაქმებელთა ასოციაციების წევრი და გადაიხადოს წევრობის შესაბამისი საფასური.

შრომის ბაზრის ინსტიტუტები და ურთიერთობები დასაქმებულებსა და დამსაქმებლებს შორის სოციალური კაპიტალის მნიშვნელოვანი ელემენტებია. დასაქმებულები საწარმოების დაინტერესებული მხარეს წარმოადგენენ. პროფკავშირები მათ მხარს უჭერენ და ეხმარებიან ფირმის მფლობელებთან კომპრომისების გამოხატვაში. პროფკავშირები, რომელთა საქმიანობაში შედის დასაქმებულებს შორის კონკურენციის თავიდან აცილება და რაციონალური დიალოგისა და ურთიერთობების წარმართვა დამსაქმებლებთან, ყველაზე კარგად მაშინ მუშაობენ, როცა არ არიან დაქსაქსულები პოლიტიკურად და ახდენენ მუშების ორგანიზებას სექტორულ დონეზე. პროფკავშირებსა და დამსაქმებელთა ასოციაციებს შეუძლიათ მოლაპარაკებები აწარმოონ ხელფასებსა და სამუშაო პირობებთან

დაკავშირებით ინდუსტრიაში. ასეთი მოლაპარაკებები ხელს უწყობს ღირსეული სამუშაო პირობების შექმნას და ძირითადი პრობლემის სტანდარტების დაცვას. ღირსეულმა სამუშაო პირობებმა შეიძლება მნიშვნელოვნად გაზარდოს პროდუქტიულობა კომპანიებში, რადგან მუშები უფრო მოტივირებულნი ხდებიან, უფრო მეტად ახდენენ საკუთარი თავის კომპანიასთან იდენტიფიცირებას და, შედეგად, სამუშაო ძალის გადინებაც მცირდება.

დამსაქმებელთა ასოციაციები საჭიროა ხელფასებზე მოლაპარაკებების საწარმოებლად სექტორულ დონეზე. საუკეთესო შემთხვევაში სექტორის დონეზე ხელფასებზე მოლაპარაკებებმა ან სხვა მექანიზმებმა შედეგად უნდა მოიტანოს ერთნაირი ანაზღაურება ერთნაირი სამუშაოსთვის, კონკრეტული რეგიონის ინდუსტრიის ყველა ფირმაში. ხშირ შემთხვევაში, დამსაქმებლებს ურჩევნიათ მოლაპარაკებები კომპანიის დონეზე აწარმოონ. უნდა აღინიშნოს, რომ ყველაფერი ეს იწვევს ხელფასების უფრო მეტად გადანაწილებას ინდუსტრიაში და საზოგადოებაში. დამსაქმებლები მხედველობაში იღებენ პროდუქტიულობის განვითარებასა და მომგებიანობას, რომელიც კომპანიაზე დამყარებული, ამიტომ კარგი ფირმა იხდის მაღალ ხელფასს, ხოლო ცუდი - დაბალს. ცუდი კომპანია, რომელიც იხდის საკმაოდ დაბალ ხელფასს, ამცირებს თანამშრომლების მოტივაციას და მათ ძალისხმევას, რომ იყვნენ პროდუქტიულები. კიდევ უფრო მნიშვნელოვანია, რომ ანაზღაურებაზე მოლაპარაკებების დროს კომპანიის ინტერესებზე ორიენტირებამ შეიძლება ხელი შეუწყოს სუსტ ფირმას, სადაც დაბალი ხელფასებია და შეამციროს მოგება ძლიერ ფირმაში. ეს ამცირებს ეკონომიკის ინოვაციურ ძალას და ინოვაციური კომპანიების გაფართოებას. ნაკლებად პროდუქტიული ფირმების დაბოგვის მინიმალური დადებითი ეფექტი და შედეგად შემცირებული მაკროეკონომიკური პროდუქტიულობის განვითარება ფირმებზე დაფუძნებული სახელფასო მოლაპარაკებებით, არ ამართლებს ხელფასის სპეციფიკის განვითარებას.

ფირმის დონეზე წარმოებული სახელფასო მოლაპარაკებები ავტომატურად არ იწვევს ხელფასების მაკროეკონომიკურ, ფუნქციურ ზრდას და არც მცირე და საშუალო საწარმოებისთვისაა სასიკეთო. მაკროეკონომიკური თვალსაზრისით, ნომინალური ხელფასი უნდა გაიზარდოს მთლიანი ეკონომიკის პროდუქტიულობის განვითარების ტენდენციისა და ცენტრალური ბანკის<sup>17</sup> მიზნობრივი ინფლაციის დონის მიხედვით. აღნიშნულმა მოლაპარაკებებმა

შეიძლება გამოიწვიოს მანკიერი მიკროეკონომიკური პროცესები. ზოგჯერ, როდესაც დაბალი პროდუქტიულობის ფირმებში დასაქმებულები ითხოვენ ხელფასების სტანდარტების განსაზღვრას, ისინი მაგალითად იყენებენ ხელფასების ზრდას იგივე ინდუსტრიის მაღალპროდუქტიულ კომპანიაში. ასეთ შემთხვევაში, მაღალპროდუქტიული კომპანიების თანამშრომლებმა შეიძლება უფრო მაღალი ანაზღაურება მოითხოვონ. ამას შედეგად მოაქვს ნომინალური ხელფასის მეტისმეტი ზრდა და, საბოლოოდ, ინფლაცია და ფასების მატება. ძალიან დაბალი ნომინალური ხელფასის ზრდა შესაძლებელია კრიზისულ ვითარებაში, როდესაც დასაქმებულებს მზად არიან შემცირდეს ანაზღაურება ფირმაში, ოღონდ გაუწიონ სხვა კომპანიებს კონკურენცია და შეინარჩუნონ სამსახური. მაგალითად, იაპონიაში გასული საუკუნის 90-იანი წლების დასაწყისიდან დაიწყო და დიდხანს გაგრძელდა მთლიანი შიდა პროდუქტის დაბალი ზრდა. შრომის ნომინალური ანაზღაურება დაეცა, რადგან პროფკავშირებმა ფირმის დონეზე მხარი დაუჭირეს ხელფასების შეკვეცას. თუ ყველა კომპანია აირჩევს ასეთ სტრატეგიას, შედეგი იქნება დეფლაცია (ჰერი, კაზანძისკა 2011).

კარგი მაკროეკონომიკური განვითარების მიზნით ასევე სასურველია ხელფასის ზრდის ჰორიზონტალური კოორდინაცია. მაგალითად, მოლაპარაკებების საერთო ფორმამ შეიძლება გამოიწვიოს ხელფასების ჰორიზონტალური კოორდინაცია. როდესაც ეკონომიკის ერთი სექტორი იწყებს ანაზღაურების ზრდის პროცესს, ყველა სხვა სექტორი მეტ-ნაკლებად მიჰყვება ამ პროცესების შედეგებს. ქვეყნებში, სადაც სუსტი პროფკავშირებია, სახელფასო მინიმუმის ზრდამ შეიძლება გამოიწვიოს ხელფასების კოორდინაცია. ასე ხდება დასავლეთის ზოგიერთ ქვეყანაში. განვითარებად ქვეყნებში ასეთი შემთხვევები კი ძალიან ხშირია (ქეჯუ და სხვები 2008).

ოფიციალური ინსტიტუტები, რომლებიც ქმნიან სოციალურ კაპიტალს განვითარებად ქვეყნებში, ხშირად დაბალ დონეზეა. დამსაქმებელთა ასოციაცია, როგორც წესი, სუსტია და არ ჰყავს საკმარისი წევრები და/ან ფინანსური საშუალება. ფირმებს შორის კონკურენცია უფრო გამოხატულია, ვიდრე თანამშრომლობა. ასეთ გარემოში დამსაქმებელთა ასოციაციები ვერ ასრულებენ მთავარ ფუნქციებს ან დომინირებს სახელფასო მოლაპარაკებები ფირმის დონეზე. მინიმალური ხელფასები შეიძლება არსებობდეს, მაგრამ ისინი მხოლოდ ეკონომიკის მცირე ნაწილში იზრდება. არაფორმალურ სექტორში, რომელიც, როგორც წესი, დიდია განვითარებად ქვეყნებში, შრომის ბაზრის ოფიციალური ინსტიტუტები საერთოდ არ არსებობენ.

<sup>17</sup> თუ ნომინალური ხელფასის დონე ამ ნორმას შეესაბამება, შრომის ნომინალური ანაზღაურება იზრდება ინფლაციის სასურველი მაჩვენებლის შესაბამისად. შემდეგ ნომინალური ხელფასები ხდება ინფლაციის სასურველი (დაბალი) მაჩვენებლის განმსაზღვრელი და ხელს უშლის დეფლაციურ და ინფლაციურ პროცესებს - ყოველ შემთხვევაში, ისეთს, რომელიც დამოკიდებულია ნომინალური ხელფასის ზრდაზე. ამ საკითხის განხილვისთვის, იხილეთ კეინესი (1930); ჰერი (2009); ჰერი, კაზანძისკა (2011); ჰერი, პორნი (2012).



## გერმანიის სოციალური საბაზრო ეკონომიკა

გერმანიის სოციალური საბაზრო ეკონომიკა, რომელიც მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ კონსერვატიულმა პოლიტიკურმა ძალებმა ფეხზე დააყენა და მნიშვნელოვანმა სოციალურმა ჯგუფებმა დაიკავა, მიჰყვება შემდეგ იდეას: საზოგადოება უნდა იყოს ინკლუზიური, შემოსავლის უთანასწორობა - ძალიან დაბალი, სოციალურმა ჯგუფებმა კი უნდა წარმართონ დიალოგი. ეს გერმანიის სოციალური პოლიტიკის ნაწილია; ის ეფუძნება კლასობრივ კომპრომისს კაპიტალსა და შრომას შორის და რწმენას, რომ დიალოგი და დათმობაზე წასვლა აუცილებელია ეკონომიკურად, სოციალურად და პოლიტიკურად ძლიერი საზოგადოების შესაქმნელად და დასაცავად, ასევე, ეკონომიკური წინსვლის მისაღწევად. სოციალური საბაზრო ეკონომიკა მოიცავს კომპანიების მჭიდრო ქსელს და ფინანსურ სისტემას, რომელიც ძირითადად ბანკზეა დაფუძნებული. ფირმებს, განსაკუთრებით კი მცირე და საშუალო საწარმოებს, ტრადიციულად მჭიდრო კავშირები აქვთ ბანკებთან (იხ. ზემოთ). სოციალური საბაზრო ეკონომიკის კიდევ ერთი ნაწილია დიალოგი ძლიერ პროფკავშირებსა და დამსაქმებულების ძლიერ ორგანიზაციებს შორის; კომპანიებს აქვთ დასაქმებულებსა და დამსაქმებლებს შორის თანამშრომლობის ისეთი მოდელი, რომლის მიხედვითაც დასაქმებულების ინტერესები და გარკვეული უფლებები გათვალისწინებულია მენეჯმენტის გადაწყვეტილებებში. 90-იანი წლებიდან მოყოლებული, სოციალური ბაზრის ეკონომიკის მოდელმა განიცადა დეგრადაცია: შესამჩნევია სუფთა შემოსავლის უფრო მეტად უთანასწორო განაწილება, განვითარდა დაბალი ხელფასისა და არასაიმედო სამუშაოების სექტორი (სოციალური ბაზრის ეკონომიკის განვითარებასთან დაკავშირებით დამატებითი ინფორმაციისთვის, იხ. სპიქა 2007, სტრიქი 2010). ამ პროცესების მიუხედავად, სისტემა თავისი არსით, ისევ არსებობს. ქვემოთ განვიხილავთ სოციალური საბაზრო ეკონომიკის ორ მიმართულებას: დამსაქმებელთა ორგანიზაციებს და ხელფასებზე მოლაპარაკებების სისტემას.

გერმანიის საზოგადოება ხასიათდება არაკომერციული ასოციაციების მჭიდრო ქსელით<sup>18</sup>. მათმა რაოდენობამ 2014 წლის ბოლოს მიაღწია 620,000-ს (bdv 2017). გერმანული მცირე და საშუალო საწარმოები, როგორც წესი, საოჯახო ბიზნესს წარმოადგენენ და მათი მეპატრონეები ჩართულები არიან ისეთ ორგანიზაციებში, როგორებიც ქსელისა და სოციალური კაპიტალის წყაროდ ითვლებიან (აუდრეჩი, ლემანი 2016). ფუკუიამას (1995) აზრით, რადგან ისტორიულად ბევრი ასოციაცია არსებობს, მაგალითად გილდიები, სოციალური კაპიტალი (ნდობა) ბიზნეს საზოგადოებებში უფრო მეტად განვითარდა გერმანიაში, აშშ-სა და იაპონიაში, ვიდრე, მაგალითად, საფრანგეთსა ან იტალიაში.

სპენსი და სხვა ავტორები (2003) გერმანიის მცირე და საშუალო საწარმოების სექტორში განსაზღვრავენ სოციალური კაპიტალის სხვადასხვა ფორმას: ოფიციალური ჩართულობა (მონაწილეობა ოფიციალურ ბიზნეს ორგანიზაციებში), ინტრასექტორული ქსელი (ერთი და იმავე ინდუსტრიის ფირმებს შორის თანამშრომლობა), ინტერსექტორული ქსელი (სხვადასხვა ინდუსტრიის გეოგრაფიულად ახლომდებარე ფირმების თანამშრომლობა), მოხალისეობა და ქველმოქმედება. აქედან ინტრასექტორული ქსელი განსაკუთრებით მნიშვნელოვანი აღმოჩნდა ინფორმაციისა და აღჭურვილობის გაცვლის, რჩევებისა და ქვეკონტრაქტების თვალსაზრისით. ამ არაფორმალური ქსელების გარდა, გერმანიის მცირე და საშუალო საწარმოებს ევალებათ განევიანდნენ სავაჭრო პალატაში.

გერმანიას ჰყავს ძალიან ძლიერი დამსაქმებელთა ასოციაციები და ფედერაციები, რომლებიც ასევე დიდ როლს ასრულებენ მცირე და საშუალო საწარმოების წარმატებაში. რამდენიმე მაგალითია გერმანიის სავაჭრო და ინდუსტრიული პალატების ასოციაცია<sup>19</sup>, გერმანული ინდუსტრიების ფედერაცია<sup>20</sup>, გერმანიის დამსაქმებელთა ასოციაციების კონფედერაცია<sup>21</sup>. გარდა ამისა, არსებობენ დარგობრივი დამსაქმებელთა ასოციაციები, რომლებიც ფირმებს ეხმარებიან კვლევასა და განვითარებაში, პროფესიულ განათლებასა და ტრენინგებში. ისინი ასევე არიან კომპანიების წარმომადგენლები რეგიონალური და ეროვნული დონის მთავრობებთან და სხვადასხვა საზოგადოებრივ ჯგუფებთან დიალოგში. მცირე და საშუალო საწარმოებს საკუთარი ინდუსტრიული ასოციაციებიც აქვთ, როგორცაა გერმანიის მცირე და საშუალო საწარმოთა ასოციაცია<sup>22</sup> და გერმანიის მცირე და საშუალო ბიზნესის ასოციაცია<sup>23</sup>.

სხვადასხვა ასოციაცია და ფედერაცია მნიშვნელოვან როლს თამაშობს მცირე და საშუალო საწარმოების განვითარებაში. მაგალითად, გერმანული ინდუსტრიების ფედერაცია და სხვა ორგანიზაციები მონაწილეობას იღებენ ფირმებსა და პოლიტიკოსებს შორის დიალოგში, რათა შემუშავდეს ისეთი პოლიტიკის პროგრამები, როგორიც კომპანიების საჭიროებებს დააკმაყოფილებს. ინდუსტრიული გაერთიანებები და ფედერაციები არაფორმალური შეხვედრების პლატფორმას ქმნიან დიდი და მცირე კომპანიებისთვის. მცირე და საშუალო საწარმოები დიდი კომპანიების გამოცდილებიდან, ასევე ერთმანეთისგან იღებენ შესაძლებლობებსა და ცოდნას. ეს გვიჩვენებს, რომ გერმანია არის „თანამშრომლობითი კონკურენციის“ კარგი მაგა-

19 Deutsche Industrie- und Handelskammer (DIHK)

20 Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI)

21 Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (BDA)

22 Deutscher Mittelstands-Bund (DMB)

23 Bundesverband mittelständische Wirtschaft (BVMW)

ლითი, რადგან იგი ფირმებს შორის კონკურენციას თანამშრომლობასთან აერთიანებს. ასეთი კომბინაცია ხელს უწყობს კომპანიების ინოვაციას, პროდუქტიულობას და კონკურენტუნარიანობას. ორგანიზაციები ერთმანეთს ინფორმაციასაც აწვდიან სამართლებრივი ცვლილებების, მაკროეკონომიკური პირობებისა და სამომავლო ეკონომიკური და ტექნოლოგიური ტენდენციების შესახებ.

მათგან ესაჭიროება კონკრეტული სახის მხარდაჭერა, მათი მდგომარეობიდან და პრობლემებიდან გამომდინარე. ქვემოთ განვიხილავთ სამივეს ცალ-ცალკე.

ახლა გადავიდეთ სახელფასო მოლაპარაკებების სისტემაზე. გერმანიის პროფკავშირული მოძრაობა გაერთიანებულია იმ პრინციპით, რომ თითოეულ სექტორში არსებობს მხოლოდ ერთი შესაბამისი პროფკავშირული კავშირი, პროფკავშირებს კი აერთიანებს ფედერაცია - გერმანიის პროფკავშირების კონფედერაცია<sup>24</sup>. აღნიშნულ მოძრაობაში ძალიან მცირეა პოლიტიკური დაყოფა. გერმანიის სახელფასო მოლაპარაკებების სისტემა ინდუსტრიულ დონეზე განვითარებულია. სახელფასო მოლაპარაკებების ყოველწლიური პროცესი თითქმის ყოველთვის ლითონის ინდუსტრიიდან იწყება. ისტორიულად, შეთანხმებების შედეგი ამ ინდუსტრიაში განსაზღვრავდა მსგავს პროცესებს ყველა სხვა დარგში. მოლაპარაკებებს აწარმოებდნენ ერთნაირი ფორმით. 1990-იანებამდე სექტორები, სადაც პროფკავშირების რაოდენობა დიდი არ იყო და ფირმები, რომლებიც არ მიეკუთვნებოდნენ მოლაპარაკებებში მონაწილე დამსაქმებელთა ასოციაციებს, ზოგჯერ ასევე იზიარებდნენ ლითონის ინდუსტრიაში მომხდარ სახელფასო ზრდას. ვერტიკალური და ჰორიზონტალური თანამშრომლობა პრომის ანაზღაურების შესახებ გერმანიაში ადრე მაღალი იყო. ძირითად სამრეწველო დარგებში ეს ძველი მოდელი ჯერ კიდევ მუშაობს. მაგრამ გერმანიის გაერთიანებამ და პრომის ბაზრის რეფორმებმა 2000-იანი წლების დასაწყისში გამოიწვია ძველი გერმანული თანამშრომლობითი მოდელის ნაწილობრივი დეგრადაცია. მოხდა ბაზარზე ორიენტირებულ მოდელზე მორგება. საერთო მოლაპარაკებების შედეგებით უკვე დასაქმებულების მხოლოდ დაახლოებით ორი მესამედი სარგებლობდა. დაბალანაზღაურებად სექტორში ხელფასების შემცირების შესაჩერებლად 2015 წლის დასაწყისში გერმანიაში პირველად შემოიღეს სახელფასო მინიმუმის სტანდარტი. მისი შემოღებისას, მინიმალური ხელფასი წარმოადგენდა საშუალო დონის ანაზღაურების 57 პროცენტს და საშუალო ხელფასის 49 პროცენტს (ბრატელი და სხვები 2017). განვითარებად ქვეყნებთან შედარებით, გერმანიაში ხელფასებს შორის სხვაობა დაბალია, არაფორმალური სექტორი არ არსებობს და მინიმალურ ანაზღაურებას ხშირად ზრდიან.

უკვე განვიხილეთ განვითარებადი ქვეყნების მცირე და საშუალო სანარმოების სამი განსხვავებული კატეგორია: ჩვეულებრივი, შუმპეტერული და სილარიბის ფონზე წარმოშობილი SME. თითოეულ

24 Deutscher Gewerkschaftsbund (DGB)

# 6

## მცირე და საშუალო საწარმოების სექტორის მხარდაჭერა განვითარებად ქვეყნებში

### 6.1 ჩვეულებრივი მცირე და საშუალო საწარმოების მხარდაჭერის პოლიტიკა

ჩვეულებრივ მცირე და საშუალო საწარმოები წინსვლას აღწევენ ისეთ ეკონომიკურ გარემოში, სადაც საერთო განვითარების დადებითი პროცესები მიმდინარეობს. ამ ტიპის SMEs-ს სჭირდებათ მდგომარეობის გაუმჯობესების ზოგადი პოლიტიკა, რომლის ელემენტებსაც შემდეგ აბზაცებში შევხებით.

#### ფინანსებზე წვდომა

ფინანსების გარეშე მცირე და საშუალო საწარმოები ვერ მიაღწევენ ეკონომიკურ დინამიკას. მთელი ქვეყნის განვითარება შეუძლებელია ფუნქციონალური ფინანსური სისტემის გარეშე. განვითარებადი ქვეყნების SMEs-სთვის რთულია ინვესტიციებისთვის მიიღონ გრძელვადიანი კრედიტი ხელსაყრელი საპროცენტო განაკვეთით. ტრადიციული მიკროსაფინანსოები გამოსავალი არ არის, რადგან ისინი სიღარიბის შემცირების მიზნით ორიენტირებას აკეთებენ მიკრო საწარმოებზე. თუმცა ღარიბები სულაც არ არიან საუკეთესო მენარმეები. ხშირ შემთხვევაში, მიკრო კრედიტებს ღარიბები ოჯახის ფულადი სახსრების მართვისთვის იყენებენ, რადგან ის მათ შველის მოხმარების შემცირებაში და/ან დაზღვევის მიღებაში (მარტინესი 2011). მიკრო-კრედიტი არის მოკლევადიანი, ყოველთვის აქვს კონკრეტული დანიშნულება და ზოგჯერ მეტისმეტად მაღალი საპროცენტო განაკვეთიც. ეს არ არის ის, რაც სჭირდება მცირე და საშუალო საწარმოების სექტორს. მათთვის არც უცხოური კრედიტი ან კრედიტი უცხოურ ვალუტაში არის ხელსაყრელი. ასეთი კრედიტები ქმნიან ვალუტების სარისკო შეუსაბამობას, რაც მთლიანობაში უარყოფითად აისახება ეკონომიკაზე.

გერმანიის შემნახველი ბანკები და კოლექტიური საკუთრებაში არსებული ბანკები რეგიონებში ბევრგანაა დაარსებული და კარგ მაგალითს წარმოადგენენ (იხ. ზემოთ). სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიის მრავალ წარმატებულ ქვეყანაში სახელმწიფო საკუთრებაში არსებულმა საფოსტო საბანკო

სისტემამ აიღო კომპანიების, მათ შორის მცირე და საშუალო საწარმოების დაფინანსების მნიშვნელოვანი პასუხისმგებლობა (შტიგლიცი, უი 1996). განვითარების სახელმწიფო ბანკებსაც დიდი გავლენის მოხდენა შეუძლიათ. გერმანიაშიც კი, KfW ,როგორც განვითარების ბანკი, კვლავ დიდ როლს ასრულებს. განვითარების სახელმწიფო ბანკებს შეუძლიათ სესხი მისცენ მცირე და საშუალო საწარმოებს, რომლებმაც უკვე წარმატებას მიაღწიეს ყველა ეკონომიკურ სექტორში. ასეთმა ბანკებმა შეიძლება მიიღონ პრივილეგიებული დაფინანსება ცენტრალური ბანკისგან. საპროცენტო განაკვეთები შეიძლება იყოს დაბალი, ხოლო კრედიტის ვადა - საკმარისად გრძელი წარმატებული ინვესტიციის განსახორციელებლად. KfW-ს შეუძლია გახდეს განვითარების ბანკის კარგი მაგალითი. მცირე და საშუალო საწარმოებისთვის პირდაპირი სესხების მიცემის გარდა, მას შეუძლია თანადაფინანსება ან საკრედიტო გარანტიის გაცემა. ცხადია, ნებისმიერი ბანკის მიერ SMEs-სთვის გაცემული კრედიტები უნდა იყოს „მყარი“ და კორუფციისგან დაცული.

#### პროფესიული ტრენინგები

განათლება ნებისმიერი ეკონომიკური განვითარების მნიშვნელოვანი ელემენტია. განვითარებადი ქვეყნების მცირე და საშუალო საწარმოებში, როგორც წესი, შეიმჩნევა პროფესიული, მათ შორის მენეჯმენტის უნარების ნაკლებობა. ზოგიერთი SMEs-სთვის საუნივერსიტეტო განათლება მნიშვნელოვანია, უმეტესს კი ესაჭიროება პროფესიული ტრენინგები. მათთვის გერმანული პროფესიული საგანმანათლებლო სისტემა თავისი ორმხრივი მიდგომით, რომელიც ერთდროულად მოიცავს სტაჟირებას კომპანიებში და საჯარო სკოლებში სწავლას, კარგი მაგალითი შეიძლება იყოს. რა თქმა უნდა, შეიძლება პროფესიული განათლების სხვა მოდელების შექმნა და სტაჟირების პერიოდის შემცირება, მაგრამ სამუშაო ძალის პროფესიული დონის ამაღლება, მენეჯმენტის უნარების ჩათვლით, განვითარების ერთ-ერთი მთავარი საყრდენია.

მნიშვნელოვანია განათლების სხვა ტიპებიც. დამსაქმებელთა ორგანიზაციებს შეუძლიათ ჩაატარონ ტრენინგები (იხ. ქვემოთ), პროფკავშირების

აკადემიებს - აუხსნან წევრებს რა როლი უნდა შეასრულონ სახელფასო მოლაპარაკებებში, საჯარო ღამის სკოლებს - უზრუნველყონ ენის კურსები და ა.შ. გამოცდილი კადრების ხარისხის გასაუმჯობესებლად აუცილებელია, მაღალი სტატუსისა და კარგი ხელფასის მიღება მხოლოდ საუნივერსიტეტო განათლების მქონე თანამშრომლებისთვის არ იყოს შესაძლებელი. შესაბამისი უნარებისა და გამოცდილების მქონე მუშებსაც უნდა ჰქონდეთ შანსი მიიღონ ღირსეული ხელფასები და სამუშაო პირობები.

### დასაქმებულთა ასოციაციები

მხოლოდ ინდივიდები არ უნდა ცდილობდნენ საკუთარი უნარებისა და ცოდნის გაუმჯობესებას, არანაკლებ მნიშვნელოვანია ორგანიზაციებიც მოერგონ ახალ სიტუაციებს (სიმოლი და სხვები 2009ხ). დამსაქმებულების ან მცირე და საშუალო საწარმოების ორგანიზაციების გაძლიერება ამის ერთ-ერთი საშუალებაა. ასეთ ორგანიზაციებს შეუძლიათ ხელი შეუწყონ საბაზრო მოდელის შექმნას, რომელიც თანამშრომლობასა და კონკურენციას შორის ბალანსს ქმნის. სამხრეთ კორეა და ტაივანი ამგვარი ადაპტაციის ორი წარმატებული მაგალითია (იხ. შტიგლიცი 1996). აღნიშნული ორგანიზაციები კოორდინირებას უწევენ ტრენინგებს მცირე და საშუალო საწარმოების მენეჯმენტისა და თანამშრომლებისათვის. ისინი მენეჯმენტს რჩევებს აძლევენ მრავალ დარგში, როგორცაა აღრიცხვა და ახალი ტექნოლოგიური განვითარებები. მათ ასევე შეუძლიათ ხელი შეუწყონ ერთი და იმავე სექტორისა და რეგიონის მცირე და საშუალო საწარმოების თანამშრომლობას, რომ ერთობლივად იმოქმედონ შემდეგი კუთხით: ჩაატარონ ტრენინგები, განავითარონ მარკეტინგი, გამოიყენონ იშვიათი რესურსები, დაწერონ ახალი ტექნოლოგიები, აწარმოონ მოლაპარაკებები წამყვან ფირმებთან, შეიძინონ შუალედური საქონელი, გაუზიარონ ერთმანეთს გამოცდილება. დამსაქმებელთა ასოციაციები SME-ს ეხმარებიან აწარმოონ მოლაპარაკებები მთავრობებთან, პროფ-კავშირებსა და სხვა სოციალურ ჯგუფებთან.

როგორც ჩანს, საუკეთესო ვარიანტია არსებობდეს დამსაქმებულების ერთი ასოციაცია, რომელიც ორგანიზებას გაუწევს სექტორში არსებულ ყველა ფირმას, დიდსა თუ მცირეს. დამსაქმებელთა ასოციაციები ძალიან მნიშვნელოვანი უნდა გახდეს და კომპანიებისთვის მათი წევრობა უნდა იყოს სავალდებულო. ფირმებს უნდა ევალებოდეთ გადაიხადონ საფასური ასოციაციაში შესასვლელად და ხელმძღვანელობის ასარჩევად. კარგი იქნება ავსტრიული მოდელის გადამოღება, რომელიც მოითხოვს, რომ ფირმები იყვნენ დამსაქმებელთა ასოციაციის წევრები. მისაბაძია გერმანული მოდელიც - სავალდებულო წევრობით სავაჭრო პალატაში. დამსაქმებელთა გაერთიანებებში შეიძლება შეიქმნას მცირე და საშუალო საწარმოების ქვეკომიტეტები.

### ხელფასები და საშუალო პირობები

არცერთი ეკონომისტი დაეთანხმება, რომ მუდმივად განსხვავებული ფასები წესდებოდეს ბენზინზე ან პროდუქციის რესურსებზე კომპანიის კონკრეტული ტიპიდან გამომდინარე. თუმცა სწორედ ასე ხდება, როცა საქმე შრომის სფეროს ეხება. მცირე და საშუალო საწარმოების სექტორის ნაწილში დაბალი ხელფასებისა და ცუდი სამუშაო პირობების შეთავაზება აზიანებს კონკურენციას და ცუდად აისახება ეკონომიკის განვითარებაზე. ხელფასების საკითხის მოგვარებამ შეიძლება მნიშვნელოვანი როლი ითამაშოს ეკონომიკურ განახლებაში. ზოგი მცირე და საშუალო საწარმო ცდილობს კონკურენცია გასწიოს იაფი შრომის და არა ინოვაციის საშუალებით. ერთ სექტორში ერთი სახელფასო დონის დანესება კი ამას ხელს შეუშლის. ეს ხელს შეუწყობს ინვესტირებას ფიზიკურ კაპიტალსა და უნარ-ჩვევებში და ამით გაზრდის პროდუქტიულობას. გარდა ამისა, ერთსა და იმავე სექტორში ერთი სახელფასო დონე აამაღლებს დასაქმებულების მოტივაციას, რაც ასევე გამოიწვევს პროდუქტიულობის ზრდას. ეს არამარტო ეკონომიკურ, არამედ სოციალურ განახლებასაც მოიტანს. მცირე და საშუალო საწარმოები, რომლებსაც თავი ექსპლუატაციური სამუშაო პირობების წყალობით გააქვთ, საერთოდ გაქრებიან საბაზრო სფეროდან. გარდა ამისა, უნდა განისაზღვროს სახელფასო მინიმუმი, რომ შრომის ანაზღაურება გარკვეულ ზღვარს არ ჩამოსცდეს. ეს აუცილებელია როგორც სოციალური, ისე მაკროეკონომიკური მიზეზების გამო, როგორცაა მოხმარების მოთხოვნის სტაბილურობა და დეფლაციური ტენდენციების თავიდან აცილება.

ყველა საწარმოსთვის ერთი და იგივე ოდენობის ხელფასის განსაზღვრისათვის აუცილებელია კონკრეტულ სექტორში სახელფასო მოლაპარაკებები პროფკავშირებსა და დამსაქმებელთა ასოციაციებს შორის. როდესაც ყველა ფირმა დამსაქმებელთა ასოციაციების წევრია, მოლაპარაკებები ავტომატურად სავალდებულოა თითოეულისთვის, როგორც ეს ხდება ავსტრიაში. სხვა ქვეყნებში, მაგალითად საფრანგეთში, გამოიყენება გაფართოების მექანიზმები, რაც სექტორში იძლევა კვალიფიკაციის გარკვეული დონისთვის ერთნაირი ხელფასების განსაზღვრის გარანტიას. ბევრ განვითარებად ქვეყანაში სახელფასო მინიმუმის დანესება ანაცვლებს ხელფასებთან დაკავშირებულ მოლაპარაკებებს. თუ პროფკავშირები სუსტია, მოქმედებს მსგავსი სისტემა. თუმცა ასეთ შემთხვევაში სახელფასო სტრუქტურა ისე უნდა ჩამოყალიბდეს, რომ გამოცდილ თანამშრომლად ყოფნა თავისთავად ნიშნავდეს მეტი პერსპექტივის ქონას.

უდიდესი მნიშვნელობა აქვს მინიმალური ხელფასებისა და სხვა წესების განსაზღვრას. ეს ასევე გულისხმობს წესების დანესებას არაფორმალურ სექტორში, რომელიც, საბოლოო ჯამში, მხოლოდ რადიკალურად ლიბერალიზებული, წარუმატებლობით სავსე საბაზრო სფეროა. ამ თვალსაზრისით,

კონკრეტული ეკონომიკური ზონები ნეგატიურად ფასდება, თუ იქ არ არის გარანტირებული ერთი და იგივე ტიპის შრომის ბაზრის ინსტიტუტები და ეკოლოგიური სტანდარტები.

### საზოგადოებრივი სიკეთეების უზრუნველყოფა

არსებობს განვითარებისათვის აუცილებელი საზოგადოებრივი სიკეთეების ფართო სპექტრი. წინსვლისთვის მხოლოდ განათლება არაა საკმარისი. ეკონომიკური და სოციალური განახლება შესაძლებელია მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ ინვესტიციები ხორციელდება ქვეყნის ინფრასტრუქტურაში, მაგალითად, სატრანსპორტო და საკომუნიკაციო ქსელებში, თუ საკმარისად უზრუნველყოფილია ელექტროენერჯის სტაბილური მიწოდება და სხვა კომუნალური მომსახურება. ეს სიკეთეები აუცილებელია ყველასთვის და არა მხოლოდ მცირე და საშუალო საწარმოებისთვის, შესაბამისად, მათ აქ არ განვიხილავთ. მაკროეკონომიკური ჩარჩო

მოთხოვნა ინვესტორების მიერ კომპანიის, მათ შორის მცირე და საშუალო საწარმოების გაფართოებას. მოთხოვნა თუ არასაკმარისია, მიწოდების საუკეთესო პირობები და მცირე და საშუალო საწარმოების მხარდაჭერა კი ვერ შეუძლია ხელს სტაბილურობას. საკმარისი მოთხოვნის უზრუნველსაყოფად, მათ შორის SMEs-სთვის, საჭიროა კარგი მაკროეკონომიკური მენეჯმენტი. აქ არ განვიხილავთ ასეთ მენეჯმენტს, თუმცა გავაკეთებთ რამდენიმე შენიშვნას (ამ თემაზე მეტი ინფორმაციის სანახავად, იხილეთ დულიენი და სხვები 2011; ჰერი, ვაზანდისკა 2011). ინვესტიციაზე მოთხოვნას სტიმულს უნდა აძლევდეს და მხარს უჭერდეს მთავრობის პოლიტიკა. შემოსავლის მაღალი უთანასწორობა და არაფორმალური სექტორში ხელფასების დიდი სხვაობა მხოლოდ მიწოდებაზე კი არ აისახება უარყოფითად, არამედ ხელს უშლის მდგრადი განვითარებისათვის აუცილებელ მოხმარების დინამიკას. ხელფასების სხვაობის გაკონტროლება არის საშემოსავლო პოლიტიკის ნაწილი და კეთილდღეობის წინაპირობა. შემოსავლის გადანაწილების სახელმწიფო პოლიტიკამ შეიძლება შეამციროს უთანასწორობა და ეს პროცესი შესაძლოა გახდეს განვითარების პროექტის ნაწილი. ვალუტის გაცვლითი კურსი გლობალური დაცვის მნიშვნელოვანი ინსტრუმენტია, განსაკუთრებით მცირე და საშუალო საწარმოებისთვის. გაცვლითი კურსი უნდა შენარჩუნდეს იმ დონეზე, რომელიც შიდა წარმოებას კონკურენტუნარიანს ხდის. კონკურენციასა და მოთხოვნასთან დაკავშირებული მიზეზების გამო, განვითარებადი ქვეყნები არ უნდა შეეგუონ ანგარიშების არსებულ დეფიციტს. მათ უნდა აირჩიონ ექსპორტზე ორიენტირებული განვითარების სტრატეგია.

## 6.2 შუამდგომელი მცირე და საშუალო საწარმოების მხარდაჭერის პოლიტიკა

ამ ნაშრომმა ცხადყო, რომ მცირე და საშუალო საწარმოების სექტორი ეკონომიკის მნიშვნელოვანი სფეროა დასაქმების, ინოვაციების, ექსპორტის ზრდისა და საზოგადოების საერთო ეკონომიკური და სოციალური განვითარებისთვის. უკვე განვიხილეთ მცირე და საშუალო საწარმოების მხარდაჭერის ზოგადი პოლიტიკა. ამ განყოფილებაში განვიხილავთ SMEs-ისთვის შემუშავებულ სპეციალურ პოლიტიკას, რომელსაც შემოაქვს ინოვაცია, ზრდის პროდუქტიულობას და ახდენს ეკონომიკის რესტრუქტურირებას. განვითარებადი ქვეყნების შემუშავებული მცირე და საშუალო საწარმოები ან სტარტაპები მხოლოდ გამონაკლის შემთხვევებში ახერხებენ მსოფლიოს ახალი ტექნოლოგიების ან ახალი პროდუქტებისა და მომსახურების დონესთან გათანაბრებას. როგორც წესი, დიდ მიღწევად ითვლება, თუ ადგილობრივი ფირმები წარმატებით წერგავენ განვითარებული სამყაროს ტექნოლოგიებს, რომლებიც მათ ქვეყანაში ახალია.

შემუშავებული მცირე და საშუალო საწარმოების მხარდაჭერისთვის საჭიროა სპეციალური ინდუსტრიული პოლიტიკა. ის შეიძლება ზოგადად ასე განისაზღვროს: „პოლიტიკა, რომელიც სტიმულს აძლევს კონკრეტულ ეკონომიკურ საქმიანობებს და ხელს უწყობს სტრუქტურულ ცვლილებებს“ (როდრიკი 2008: 3) ან პოლიტიკა, რომელის მიზანია „კონკრეტულმა ინდუსტრიებმა (მათში შემავალმა ფირმებმა) მიაღწიონ ისეთ შედეგებს, როგორსაც სახელმწიფო მთლიანი ეკონომიკისთვის სასარგებლოდ მიიჩნევს“ (ჩენგი 1994: 60; დახრილი ტექსტი მოყვანილია წყაროებიდან).

არსებობს კოორდინაციის წარუმატებლობის ორი ფუნდამენტური სახე, რომლის გადაჭრაც კერძო სექტორს არ შეუძლია (როდრიკი 2004). პირველია „ინფორმაციის გაზიარების შედეგები“. ახალი პროდუქციის, ახალი ტექნოლოგიების ან მსგავსი ინოვაციების შემოტანა მოიცავს აღმოჩენის ან შენარჩუნების პროცესს. სიახლის დანერგვა ძალიან სარისკოა და შეიძლება მარცხით დამთავრდეს, ამიტომ კერძო ინვესტორებს უჭირთ ინვესტიციის განხორციელება ამ მიმართულებით. უფრო უარესი კი ისაა, რომ თუ ფირმა ინოვაციაში წარმატებას მიაღწევს, მაშინ სხვა კომპანებსაც უჩნდებათ სურვილი მას მიბაძონ. აღმოჩენის პროცესიდან სოციალური სარგებელი უფრო მიიღება, ვიდრე კერძო. ეს ცხადყოფს, რომ ახალი საქმიანობების მხარდაჭერა სახელმწიფომ უნდა განახორციელოს. მეორეა „კოორდინაციის შედეგები“. ინოვაციების უმეტესობას დიდი ინვესტიცია ესაჭიროება. ხშირ შემთხვევაში მასშტაბის ეკონომიკა ხელს უშლის ინოვაციურ ფირმებს საქმიანობა ძალიან მცირე რესურსებით დაიწყონ. უფრო მეტიც, საჭიროა ინვესტიციების მთელი სპექტრი, რომელიც ერთი ფირმის საჭიროებებს გასცდება. ახალი პროდუქტის

ან ტექნოლოგიის დანერგვას შეიძლება დასჭირდეს ახალი ინფრასტრუქტურა: დანყებული ტრანსპორტიდან, დამთავრებული საკომუნიკაციო ტექნოლოგიებით. ამას მხოლოდ ერთი კომპანია ვერ გასწვდება. შეიძლება აუცილებელი გახდეს სპეციფიკური უნარების განვითარება თანამშრომლებისთვის, ისეთი ფირმების მოძიება, რომლებიც ანარმოებენ დამატებით საქონელს ან რესურსებს და ა.შ. თითოეულ ამ შემთხვევაში, ინოვაციურ ფირმას არ შეუძლია ყველა ამ საქმიანობის კოორდინირება. სახელმწიფოს ჩარევის გარეშე ინოვაცია არასდროს ინერგება. პირდაპირმა უცხოურმა ინვესტიციამ (FDI) შეიძლება ჩაანაცვლოს ეს ფუნქცია, თუმცა ამ შემთხვევაში ის უნდა განხორციელდეს სწორი მიმართულებით: ააწყოს საკუთარი ინფრასტრუქტურა, მოამზადოს მუშები, დაამყაროს კავშირები როგორც მიმწოდებლებთან, ისე მომხმარებლებთან. ეს აბსოლუტურ გამოწვევას უნდა ჩაითვალოს. პირდაპირი უცხოური ინვესტიციის (FDI) განმახორციელებელი ფირმების მთავარი მიზანი ქვეყნის განვითარება კი არ არის, არამედ უცხო ქვეყანაში მცხოვრები უცხოელი მფლობელისთვის ფულის გამოშვება.

ინდუსტრიული პოლიტიკა საგულდაგულოდ უნდა იქნას შემუშავებული, რომ მან სტიმული მისცეს სამწარმოო სულისკვეთებას და არა იურიდიულ-ეკონომიკურ მანიპულაციებს (მეიერ-შტემერი 2009). უდიდესი მნიშვნელობა აქვს ინფორმაციის გაზიარებას მთავრობასა და წარმოების სექტორს შორის, ასევე, გონივრული პოლიტიკის შემუშავებას ხარვეზების აღმოსაჩენად და გამოსასწორებლად<sup>25</sup>. ინდუსტრიული პოლიტიკის შესამუშავებლად, გასავითარებლად და დასახვეწად უნდა შეიქმნას ინსტიტუტები, რომელთა ცენტრშიც მოექცევა მთავრობა და დამსაქმებელთა ასოციაციები და რომლებშიც გაერთიანდებიან პროფკავშირები და სამოქალაქო საზოგადოება.

როდრიკმა (2004) განსაზღვრა ინდუსტრიული პოლიტიკის ათი პრინციპი, რომელიც ასევე შეიძლება გამოვიყენოთ მცირე და საშუალო სანარმოების სამრეწველო პოლიტიკის სახელმძღვანელოდ:

1. სტიმული უნდა მიეცეს საქმიანობებს, რომლებიც არის ახალი ან ზრდის ქვეყნის პროდუქტიულობას. დაუშვებელია დისკრიმინაცია. კერძო და სახელმწიფო მფლობელობაში მყოფი კომპანიები, დიდი იქნება თუ მცირე, უნდა იყოს კვალიფიციური, როცა ახალ რამეს ქმნის.

<sup>25</sup> „ინდუსტრიული პოლიტიკისთვის შესაფერისი მოდელი არ არის ავტონომიური ხელისუფლების მხრიდან, რომელიც იყენებს პიკოკური გადასახადების ან სუბსიდიების გამოყენებას, არამედ კერძო სექტორსა და მთავრობას შორის სტრატეგიული თანამშრომლობისთვის, რათა გაირკვეს, თუ სად დგას რესტრუქტურების ყველაზე მნიშვნელოვანი დაბრკოლებები და რომელი ტიპის ჩარევებია. სავარაუდოდ, მათი ამოღება შესაბამისად, სამრეწველო პოლიტიკის ანალიზს ყურადღება უნდა გაკავშირდეს არა პოლიტიკის შედეგებზე - რაც თანდაყოლილი არაა გაუცნობიერებელი, ან პოლიტიკის პროცესის სწორად მისაღწევად“. როდრიკი (2004: 3).

2. უნდა არსებობდეს წარმატების ან წარუმატებლობის მკაფიო განსაზღვრებები. ეს კრიტერიუმები უნდა შემოწმდეს.
3. უნდა განისაზღვროს, როდის შეწყდება მხარდაჭერა. გარკვეული პერიოდის შემდეგ დახმარება უნდა შეწყვიტდეს და ეტაპობრივად დასრულდეს.
4. მთავრობამ ხელი უნდა შეუწყოს საქმიანობებს და არა მთლიან სექტორებს: ტურიზმის ან ელექტრონული ინდუსტრიის მხარდაჭერა საკმარისი არ არის. უნდა შეირჩეს სპეციფიკური საქმიანობები, რომლებიც ხელს უწყობს ინოვაციას და პროდუქტიულობას.
5. მხარდაჭერილ საქმიანობებს/სფეროებს უნდა ჰქონდეს გადამდები და დემონსტრაციული ეფექტი. ამან უნდა მოიზიდოს ახალი ინვესტიციები და გამოიწვიოს მეტი პროდუქტიულობა.
6. ინდუსტრიული პოლიტიკის განმახორციელებელ უფლებამოსილ ორგანოს უნდა შეეძლოს იმის დემონსტრირება, რომ არის კვალიფიციური და არაკორუმპირებული.
7. პოლიტიკის განმახორციელებელ პირებს მკაცრად უნდა აკონტროლებდეს უმაღლესი დონის პოლიტიკური ორგანო. მინისტრი, პრემიერ მინისტრი და პრეზიდენტიც კი შეიძლება იყოს ჩართული ინდუსტრიული პოლიტიკის ზედამხედველობასა და კონტროლში და მისი განხორციელების პროცესებში.
8. სააგენტოს, რომელსაც ვვალება პოლიტიკის გატარება, უნდა ჰქონდეს პირდაპირი და მჭიდრო საინფორმაციო არხები წარმოების სექტორთან.
9. ინდუსტრიული პოლიტიკის გატარებისას გარდაუვალია შეცდომების დაშვება. კერძო სექტორიც უშვებს შეცდომებს საინვესტიციო გადაწყვეტილებების მიღებისას. ყველაზე მნიშვნელოვანია ხარვეზების ადრეულ ეტაპზე გამოვლენა და გამოწვეული ხარჯების მინიმუმამდე დაყვანა.
10. ინდუსტრიული პოლიტიკა მთელი პროცესია. განმახორციელებელი ორგანოები საკუთარი შეცდომების და წარმატებებიდან მუდმივად სწავლობის პროცესში უნდა იყვნენ.

ჩვენი მიზანი არ არის ინდუსტრიული პოლიტიკისთვის კონკრეტული დარგების ან მათი ნაწილის განსაზღვრა. ყველა ქვეყანას სპეციფიკური ცოდნა სჭირდება. თუმცა შესაძლებელია ზოგადი მითითებების მიცემა:

ინდუსტრიულ პოლიტიკაში ღიად უნდა იყოს გამოხატული მხარდაჭერა კლასტერების მიმართ. ისინი შეიძლება იყვნენ განვითარებული (თუმცა არა აუცილებელად) გლობალური წარმოების ჯაჭვებში. კლასტერში უდიდესი მნიშვნელობა აქვს კავშირებს, როგორც მიმწოდებლებთან, ისე დამკვეთებთან, კომუნიკაციას წევრ კომპანიებს შორის და დიდ ფირმებთან. ასეთი სტრატეგია ქმნის თანამშრომლობისა და კონკურენციის პროდუქტიულ კომბინაციას და იყენებს მასშტაბის და სფეროს საგარეო ეკონომიკას. ინდუსტრიულ კლასტერში შემავალი დიდი ფირმებისთვის, იქნებიან ისინი სახელმწიფო თუ კერძო, უცხოური თუ ადგილობრივი, სავალდებულო უნდა იყოს კავშირების დამყარება. პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები (FDI) დაკავშირებული უნდა იყოს ადგილობრივი წარმოების გარკვეულ ნაწილთან და მის გაზრდასთან. მაგალითად, ჩინეთში ავტო-ინდუსტრია სწორედ ამ მიდგომით განვითარდა.

ჩვეულებრივ, განვითარებად ქვეყნებში გლობალური წარმოების ჯაჭვებს აქვს მეტისმეტად იერარქიული ან ნახევრად იერარქიული და მონოფსონისტური სტრუქტურები, რომლებშიც უცხოელი წამყვანი ფირმების სტრატეგია იურიდიულ-ეკონომიკური მანიპულაციებით ხასიათდება. ადგილობრივი კომპანიები, განსაკუთრებით მცირე და საშუალო საწარმოები, კი მცირე ფინანსურ მოგებას პოულობენ და თავისუფლებაც შეზღუდული აქვთ განვითარების მისაღწევად. ასეთ ჯაჭვებს განვითარებადი ქვეყნებისთვის დიდი სარგებელი არ მოაქვს. სახელმწიფომ თავისი პოლიტიკით მხარი უნდა დაუჭიროს ყველა საქმიანობას, რომელიც წამყვან ფირმებსა და ადგილობრივ მწარმოებლებს შორის ძალთა ბალანსს შექმნის. უნდა გატარდეს ისეთი პოლიტიკა, რომელიც გაზრდის ადგილობრივი ფირმების განახლების შესაძლებლობებს.

მრავალ განვითარებად ქვეყანაში ექსპორტი მხოლოდ რამდენიმე ინდუსტრიული სფეროდან გადის. თუ გლობალური წარმოების ჯაჭვში ექსპორტის ინტეგრირება ხდება, მასში ძნელად მიმდინარეობს განახლების (განსაკუთრებით, ფუნქციონალური ხასიათის) პროცესები. განვითარებად ქვეყნებს წინსვლისთვის ინდუსტრიების ფართო სპექტრი სჭირდებათ. უკვე დამკვიდრდა დევიდ რიკარდოს ან ელი ჰექსპერისა და ბერტილ ოლინისეული შეხედულებები, რომელთა მიხედვითაც საერთაშორისო ვაჭრობამ და პრომის საერთაშორისო განაწილებამ უნდა გამოიწვიოს ქვეყნების სპეციალიზაცია იმ სფეროებში, სადაც ისინი შედარებით უპირატესობას ფლობენ. თუმცა, ეს რეკომენდაცია არ შეესაბამება მსოფლიოში მიმდინარე რეალურ პროცესებს. იმბსმა და ვაციარგმა (2003: 64) ფართო ემპირიული კვლევის საშუალებით დაადგინეს, რომ წარმატებული ქვეყნების „წინსვლა უმეტესად ემყარება ინდუსტრიის ბევრი დარგის განვითარებას.“ ცხადია, ინდუსტრიების ფართო სპექტრს შეუძლია წარმოების სხვადასხვა დარგს შორის სინერჯის შექმნა და

მწარმოების შესაძლებლობების გაზრდა. განვითარება ხშირად დაკავშირებულია თვით-აღმოჩენებთან, რასაც საერთო არ აქვს შედარებით უპირატესობასთან (როდრიკი 2004). სამრეწველო პოლიტიკას შეუძლია აღმოაჩინოს და ხელი შეუწყოს ახალ წარმატებულ ინდუსტრიებსა და კლასტერებს. სიმოლის, დოსისა და შტიგლიცსაც აქვთ მსგავსი მოსაზრება: „ემულაცია (...) არის უახლესი ტექნოლოგიებისა და საწარმოო საქმიანობების იმიტაციის მიზანმიმართული ძალისხმევა და არ უკავშირდება „შედარებითი უპირატესობების“ სტრუქტურას. ის ხშირად მოიცავს სახელმწიფო პოლიტიკას, რომლის მიზანია „იმის გავრცელება, რასაც აკეთებენ მდიდარი ქვეყნები“ წარმოების სტრუქტურის ან ეკონომიკის თვალსაზრისით.“ (სიმოლი და სხვები 2009a: 544). დამატებითი ინფორმაციისთვის გერმანიის მცირე და საშუალო საწარმოების არსებული ინდუსტრიული პოლიტიკის შესახებ, იხილეთ დანართი 2-ში.

აღმოსავლეთ აზიის ქვეყნებმა - ჰონგ კონგმა, ინდონეზიამ, იაპონიამ, კორეის რესპუბლიკამ, მალაიზიამ, სინგაპურმა, ჩინეთმა, ტაივანმა (ჩინეთი) და ტაილანდმა - განვითარებას ინდუსტრიული პოლიტიკის საშუალებით მიაღწიეს. მათ მეტ-ნაკლებად გაიზიარეს სამრეწველო პოლიტიკის ზემოთ აღნიშნული პრინციპი (იხ. შტიგლიცი 1996; შტიგლიცი, უი; 1996; ამსდენი 2001 და სხვები).

მცირე და საშუალო საწარმოების ასეთი ინდუსტრიული პოლიტიკის კარგი მაგალითია ტაივანის ორქიდეების ინდუსტრია (როდრიკი 2004: 8; ვეი და სხვები 2010). ტრადიციულად, ტაივანი იყო შაქრის ექსპორტიორი. საერთაშორისო კონკურენციის გამო ამ დარგმა კრიზისი განიცადა 1990-იანი წლების ბოლოდან 2000-იანი წლების დასაწყისამდე. შედეგად, მიღებულ იქნა გადაწყვეტილება ორქიდეების გაშენების შესახებ. მთავრობამ გაიღო ორქიდეების გენეტიკური ლაბორატორიის, სავალდებულო საკარანტინო ზონის, გადაზიდვისა და შეფუთვის ადგილების, ახალი გზების, წყლისა და ელექტროსადგურების და ექსპორტის დარბაზის თანხები. კერძო ფერმერებმა სათბურები ააშენეს სუბსიდირებული კრედიტებით. 2001 წელს დაარსდა „ტაივანის ორქიდეის მწარმოებელთა ასოციაცია“, - არაკომერციული ორგანიზაცია, რომელიც მიზნად ისახავდა ამ დარგის განვითარების ხელშეწყობას. ტაივანის ორქიდეის ინდუსტრია ერთ-ერთი საუკეთესო გახდა მსოფლიოში<sup>26</sup>.

26 მაგალითებად ასევე შეგვიძლია მოვიყვანოთ კომპიუტერული კლასტერი ტაივანში (კიმიმოტო 2003); კომპიუტერული პროგრამებისა და ინფორმაციული ტექნოლოგიების ინდური კლასტერი ბანგალორში და საქსოვი მრეწველობა ტირუპურში (ნადვი 1995); ორაგულის მწარმოებელი გაერთიანება ჩილემში (პეტრობელი, რაბელოტი 2004) და ფესსაცმლის წარმოების კლასტერი „საინოს ველი“ ბრაზილიაში (შმიცი 1995) (იხ. აგრეთვე დანართი 1).

### 6.3 სიღარიბის ფონზე წარმოშობილი მცირე და საშუალო საწარმოების მხარდაჭერის პოლიტიკა

იმის გამო, რომ სიღარიბის ფონზე წარმოშობილი მცირე და საშუალო საწარმოები განვითარების დაბალი დონის და/ან კრიზისული სიტუაციების შედეგად ჩნდებიან, პოლიტიკამ ხელი უნდა შეუშალოს მათ გამრავლებას და ნაცვლად ამისა, შექმნას შემოსავლის ალტერნატიული წყაროები იქ დასაქმებული ადამიანებისათვის. პირველ რიგში, მთლიანი შიდა პროდუქტის სტაბილური და მაღალი ზრდის ტემპი აუცილებელია უმუშევრობის შემცირებისა და ფორმალურ სექტორში დასაქმების შესაძლებლობების შესაქმნელად. მეორე, არსებობს პოლიტიკის მთელი სისტემა, რომელსაც სიღარიბის შემცირება შეუძლია. ის მოიცავს საზოგადოებრივ ჯანდაცვას, განათლებისა და ინფრასტრუქტურის გაუმჯობესებას, ასევე კეთილდღეობის უზრუნველყოფას. მიკროსაფინანსო სფერომ შეიძლება გარკვეული როლი ითამაშოს სიღარიბის შემცირებაში, მაგრამ ის ვერ იქნება ტექნოლოგიური განვითარებისა და ცვლილებების ინსტრუმენტი. დაბალი საპროცენტო განაკვეთებით მიკროსაფინანსო სფეროს შეუძლია შეასრულოს თავისი თავდაპირველი დანიშნულება, ანუ არ იყოს მოგებაზე ორიენტირებული.



## 7

## დასკვნა

მსოფლიოს ყველა ქვეყანაში მცირე და საშუალო საწარმოების სექტორი მნიშვნელოვან როლს ასრულებს დასაქმებასა და ეკონომიკის განვითარებაში. ამასთან, ეს სექტორი ძალზე ჰეტეროგენულია და რამდენიმე კატეგორიას მოიცავს. პირველია შემპეტრული მცირე და საშუალო საწარმოები, მათ შორის სტარტაპები, რომლებსაც მოაქვთ ინოვაციები, პროდუქტიულობის ზრდა და სტრუქტურული ცვლილებები. მეორე კატეგორიაში ჩვეულებრივი SMEs შედიან, რომლებიც ერგებიან ბაზარზე არსებულ ზენოლას, მაგრამ დიდი ინოვაციურობით არ გამოირჩევიან. და ბოლოს, არსებობენ სიღარიბის ფონზე წარმოშობილი SMEs, სადაც ასახულია ზეგანაკვეთური პრობლემა და სოციალური დაცვისა და მენარმეობის ნაკლებობა. ამ ბოლო ჯგუფისთვის შემუშავებული პოლიტიკა ემყარება სიღარიბის შემცირების სტრატეგიას, თუმცა ეს ამ ნაშრომის თემა არ არის.

განვითარებადი ქვეყნების განვითარების სტრატეგიის მნიშვნელოვანი ნაწილი უნდა იყოს მცირე და საშუალო საწარმოების მხარდაჭერა. სახელმწიფოს უპირველესი ამოცანაა საზოგადოებასთან ერთად შეიმუშავოს ხედვა, რომელიც განსაზღვრავს განვითარების მიმართულებას, მათ შორის ეკონომიკურ და სოციალურ განახლებას. მხოლოდ ასეთი ხედვა ქმნის შესაძლებლობებს, რომ საზოგადოებრივი ძალების შეთანხმებული მოქმედებით სიახლეები დაინერგოს. საზოგადოებაში ყველა ცვლილება, მათ შორის დადებითიც კი, წარმოშობს დამარცხებულებს. პოლიტიკა ითვალისწინებს დამარცხებულების კომპენსაციას და მათთვის შედარებით რბილი სტრუქტურული ცვლილებების შეთავაზებას. თუ არ ხდება კომპენსაცია, ამან შეიძლება დაბლოკოს სტრუქტურული ცვლილება (ჰა-ჯუნ ჩენგი 1994). კოალიციის შექმნა არ არის განვითარების აქსიომა. მაგალითად, ლათინური ამერიკის ბევრ ქვეყანაში ელიტას, რომელიც სოფლის მეურნეობაზე და მიმწოდებლებზე იყო ორიენტირებული, არ ჰქონდა ინდუსტრიალიზაციის სურვილი, სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიის ქვეყნებისგან განსხვავებით.

პირდაპირი უცხოური ინვესტიცია შეიძლება დაეხმაროს ქვეყნებს განვითარებაში. მის შედეგად ვითარდება ტექნიკა და უნარები, თუმცა, როგორც ნესი, შეზღუდული სახით, თუ კომპანიები, მათ შორის

მცირე და საშუალო საწარმოები იერარქიული ან ნახევრად იერარქიული გლობალური წარმოების ჯაჭვებში შედიან. ნებისმიერ შემთხვევაში, საშინაო პოლიტიკის გარეშე, რომელიც ხელს შეუწყობს ეკონომიკურ და სოციალურ განახლებას, ქვეყანა ვერ განვითარდება.

მცირე და საშუალო საწარმოებისთვის შემუშავებული ზოგადი პოლიტიკა ზოგჯერ არ შეესაბამება სიღარიბის ფონზე წარმოშობილ კომპანიების ინტერესებს, ამიტომ მათი მხარდაჭერა უნდა განხორციელდეს სიღარიბის შემცირების პროგრამების ფარგლებში. ეკონომიკური და სოციალური განახლებისთვის საჭიროა ინფრასტრუქტურული ინვესტიცია. SMEs-სთვის უდიდეს პრობლემას წარმოადგენს, რომ არ აქვთ წვდომა საკმარის, გრძელვადიან ფინანსებზე დაბალი საპროცენტო განაკვეთით. გერმანიის ადგილობრივი საბანკო სისტემამ და განვითარების შექმნეს SMEs-ის ფინანსური უზრუნველყოფის მოდელი. მცირე და საშუალო საწარმოები საჭიროებენ კვალიფიციურ თანამშრომლებს. გარდა საუნივერსიტეტო განათლებისა, არსებობს გერმანიის პროფესიული სწავლებისა და სტაჟირების სისტემა, რომელიც ნათლად აჩვენებს, როგორ უნდა მოხდეს საშუალო ძალის განახლება. დამსაქმებელთა ასოციაციები უნდა გაძლიერდნენ და დატრენინგდნენ, რადგან ისინი ბევრ დადებით ფუნქციას ასრულებენ მცირე და საშუალო საწარმოებისთვის. იგივე ითქმის პროფკავშირებზე, რომლებმაც უფრო თეორიულად უნდა გაიაზრონ საკუთარი როლი. სახელფასო მოლაპარაკებების სექტორული სისტემები უზრუნველყოფს ფირმებს შორის სამართლიან კონკურენციას, ზრდის პროდუქტიულობას და სტიმულს აძლევს პროგრესს. და ბოლოს, რაც არანაკლებ მნიშვნელოვანია, მცირე და საშუალო საწარმოებს წარმატების მისაღწევად სჭირდებათ გარემო, სადაც არის კეთილდღეობის მაღალი მოთხოვნა. მაკროეკონომიკური პოლიტიკა უნდა ითვალისწინებდეს მიწოდებისა და მოთხოვნის პირობების გაუმჯობესებას.

მცირე და საშუალო საწარმოების ზოგადი მხარდაჭერის გარდა, მთავრობამ მათ საქმიანობაში უნდა განახორციელოს ინტერვენცია, რომელსაც ექნება შერჩევითი ხასიათი. ეს საჭიროა კომპანიებს შორის ინფორმაციისა და კოორდინაციის გაზიარების

უარყოფითი შედეგების თავიდან ასაცილებლად. უნდა შემუშავდეს პოლიტიკა, განსაკუთრებით სამრეწველო პოლიტიკა, რომელიც ხელს შეუწყობს მუშპეტერულ SMEs-ს. ინდუსტრიული პოლიტიკა აუცილებელია ეკონომიკური განვითარებისათვის, რასაც კარგად აჩვენებს აღმოსავლეთ აზიის ქვეყნების ეკონომიკური „სასწაულები“. სფეროები, სადაც მოხდება ინტეგრაცია და იურიდიულ-ეკონომიკური მანიპულაციების აღკვეთა, უნდა შეირჩეს რაციონალურად. საჭიროა, რომ კერძო სექტორსა და მთავრობას შორის არსებობდეს მუდმივი კომუნიკაცია, არაკორუფციულმა ინსტიტუციებმა კი - განახორციელონ სამრეწველო პოლიტიკა.

კლასტერების ჩამოყალიბება და გლობალური წარმოების ჯაჭვებში ინტეგრაცია განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია მცირე და საშუალო სანარმოებისთვის. უნდა შეიქმნას თანამშრომლობისა და კონკურენციის გარემო, რაც კლასტერებს დაეხმარება პოტენციური სინერჯის გამოყენებაში. უპირველეს ყოვლისა, ინდუსტრიული პოლიტიკა ადგილობრივი კომპანიების მხარდაჭერას უნდა უზრუნველყოფდეს, რადგან მათ აქვთ განახლების მეტი მოტივაცია და პოტენციური სხვადასხვა სფეროში. კლასტერების ჩამოყალიბებისთვის ასევე აუცილებელია არ იქნას გაზიარებული საბაზრო ძალების მიერ შემოთავაზებული ქვეყნის წარმოების სტრუქტურა, რადგან ბაზარი ახდენს მხოლოდ მცირე რაოდენობის ინდუსტრიული დარგების კონცენტრაციას. ეს დარგები ხასიათდებიან ინოვაციურობისა და ღირებულების შექმნის პოტენციალის დაბალი მაჩვენებლით, თუ შევადარებთ განვითარებულ სამყაროს ინდუსტრიებს.

საერთო ჯამში, მცირე და საშუალო სანარმოები უდიდეს შესაძლებლობას ქმნიან განვითარებადი ქვეყნების ეკონომიკური და სოციალური განახლებისთვის. უნდა აღინიშნოს, რომ მხოლოდ საბაზრო სფერო არაა საკმარისი ამ პოტენციალის გამოსაყენებლად. საჭიროა პოლიტიკის მთელი სისტემა, რომელიც: შექმნის ინსტიტუტებს მცირე და საშუალო სანარმოების მხარდასაჭერად (მაგ. დამსაქმებელთა ასოციაციები); გააუმჯობესებს საერთო გარემოს (მაგ., ინფრასტრუქტურა, ფინანსები, განათლება); მოახდენს სოციალურ განახლებას (მაგ., სახელფასო მოლაპარაკებები სექტორებში, კარგი სამუშაო პირობები); დაეხმარება მუშპეტერულ ფირმებს და სტარტაპებს სელექციური გზით (მაგ., განვითარების ბანკები, სუბსიდიები კონკრეტული კლასტერებისთვის ან SMEs-ისა და დამწყები კომპანიებისთვის).

# დანართები

## დანართი 1: განახლების მაგალითები გლობალური წარმოების ჯაჭვებში პროდუქტისა და პროცესის განახლება

- ტაივანის კომპიუტერული წარმოება, რომელიც იყიდებოდა აშშ-სა და იაპონიაში 90-იანი წლების ბოლოს (კიშიმოტო 2003; შმიცი 2007)
- სავტომობილო ინდუსტრია ტაილანდში (კოფაიბუნი, ჯონგვანიჩი 2013)
  - . პროგრამების წარმოების ინდუსტრიები მექსიკასა და ბრაზილიაში (ჯულიანი და სხვები 2005)
  - . ფესხაცმლის ინდუსტრია მექსიკასა და ბრაზილიაში (ჯულიანი და სხვები 2005)
  - . ტანსაცმლის ინდუსტრია ტორენში, მექსიკა (ბერი, ჯერეფი 2001);
  - . ტექსტილის ინდუსტრიები აღმოსავლეთ აზიის ქვეყნებში (სამხრეთ კორეა, ტაივანი, იაპონია, ჩინეთი) (ჯერეფი 1999)
  - . ახალი ხილის მწარმოებელი კლასტერი ბრაზილიაში (გომესი 2003)
  - . ნიკარაგუას რძის პროდუქტების წარმოების კლასტერი (არტოლა, პარილი 2003 წელს, ჯულიანი და სხვები 2005)
  - . ავეჯის და ტანსაცმლის ინდუსტრიები ინდონეზიაში (ბერი და სხვები 2002)
- აღმოსავლეთ აზიის ელექტრონიკის მწარმოებელი რამდენიმე ფირმა (შმიცი 2007)
- ელექტრონიკის მწარმოებლები ჩინეთში (ჯინი 2014)
- კომპიუტერების მწარმოებლები ტაივანში (კიშიმოტო 2003)

### ინტერსექტორული განახლება

- ელექტრონიკის წარმოება ტაივანში (ტელევიზორების ზოგიერთმა მწარმოებელმა კომპიუტერულ სექტორში გადაინაცვლა) (ჰამფრი, შმიცი 2002).
- ორაგულის წარმოების კლასტერი ჩილეში (ზოგიერთმა ფირმამ გააფართოვა საქმიანობა ბიოტექნოლოგიისა და გენეტიკის სექტორებში და დაიწყო, მაგალითად, ვაქცინების შემუშავება) (პიეტრობელი, რაბელოტი 2004)

## დანართი 2: გერმანიის ინდუსტრიული პოლიტიკა და გერმანული მცირე და საშუალო სწარმოების მხარდაჭერა

მოწინავე ინდუსტრიული ქვეყნების თანამედროვე სამრეწველო პოლიტიკა მხოლოდ წარმოებისა და სოფლის მეურნეობის სექტორებს არ მოიცავს. რაც დრო გადის, ის უფრო მეტად ვრცელდება მომსახურების სფეროზეც. თეორიულად, ინდუსტრიული პოლიტიკა მთავრობამ კი არ უნდა შეიმუშავოს ვერტიკალური, ზემოდან ქვემოთ მიმართულებით, არამედ წამყვანი კომპანიების ქსელმა (მეიერ-შტემერი 2009). გერმანიაში ინდუსტრიული პოლიტიკის მიმართულება არის ქვემოდან ზემოთ. ის ინკლუზიურად საშუალებას აძლევს ყველა დაინტერესებულ მხარეს: სამთავრობო უწყებებს, კვლევით ინსტიტუტებს, კერძო ინდუსტრიის წარმომადგენლებს, პროფკავშირებსა და ზოგჯერ მომხმარებლებსაც კი, გამოთქვან თავიანთი მოსაზრებები სამრეწველო პოლიტიკის სტრატეგიის შედგენამდე (ერბერი 2016). გერმანიის ინდუსტრიული პოლიტიკის უახლესი ხედვაა

### ფუნქციური განახლება

- ფესხაცმლის ინდუსტრია ბრაზილიასა და მექსიკაში (ზოგიერთ ფირმას ჰყავს ადგილობრივ ან რეგიონული მყიდველები) (ჯულიანი და სხვები 2005)
- ტექსტილის ინდუსტრია აღმოსავლეთ აზიის ქვეყნებში (სამხრეთ კორეა, ტაივანი, იაპონია, ჩინეთი) (ჯერეფი 1999)

„გერმანიის მაღალტექნოლოგიური სტრატეგია 2020“ ანუ „ინდუსტრია 4.0“<sup>27</sup>, რომლის მიზანია წარმოების პროცესების ციფრულ ტექნოლოგიაზე გადაყვანა. დაინერგება ავტომატიზაცია ანუ, მაგალითად, შეიქმნება „ჯკვიანი ქარხნები“, სადაც წარმოებას რობოტები შეასრულებენ, მონყობილობები დიდი მანძილიდანაც დაუკავშირდებიან ერთმანეთს, ტრანსპორტირებისთვის კი გამოყენებული იქნება თვითმავალი სატვირთო მანქანები. გარდა ამისა, ეს სტრატეგია მიზნად ისახავს პროდუქტის დიზაინის ინდივიდუალიზაციას, რომ დაკმაყოფილდეს მომხმარებელთა ინდივიდუალური მოთხოვნები, მაგალითად, ბოტასის წარმოებაში. სამაგიეროდ, ფასი განსხვავებული იქნება მასობრივი მოხმარების პროდუქტის ღირებულებისგან. გერმანიის მთავრობა მხარს უჭერს ამ სტრატეგიას დაფინანსების დიდი პროგრამებით, ასევე თანამშრომლობების საშუალებით დაინტერესებულ მხარეებს შორის, რომლებიც მოიცავს ინდუსტრიას, აკადემიას, პოლიტიკასა და საზოგადოებას. მთავრობა ხელს უწყობს მცირე და საშუალო სანარმოებს, რომ მიიღონ მაღალტექნოლოგიური ცოდნა რეკომენდაციების, ტრენინგებისა და კვლევითი ინსტიტუტების პლატფორმის საშუალებით (BMW 2017b).

ინდუსტრიული პოლიტიკის მეორე დიდი პროექტი არის ენერგეტიკის სექტორის რეფორმა. 2011 წელს ფუკუშიმამ ბირთვული კატასტროფის შემდეგ გერმანიის მთავრობამ გადაწყვიტა, რომ 2022 წლისთვის დახურავდა თავის ბოლო ატომურ ელექტროსადგურს. ამ ფაქტამდეც გერმანიის მთავრობა წლების განმავლობაში სუბსიდიებს დებდა მზისა და ქარის ენერჯიაში. შეიქმნა ელექტროენერჯის მწარმოებელი ათასობით მცირე კომპანია, რომლებსაც უფლება მიეცათ ჭარბი ელექტროენერჯია დიდი მწარმოებლებისთვის მიეყიდათ. განვითარდა ინფრასტრუქტურა, რომელიც ჩრდილოეთ გერმანიის ზღვის სანაპიროებზე მდებარე ქარის ენერჯი-კომპანიებიდან ელექტროენერჯიას სამხრეთ გერმანიის სამრეწველო ცენტრებს აწოდებდა. ქვანახშირის მაღაროებთან შედგა შეთანხმება, რომ ხანგრძლივი პერიოდის შემდეგ ნახშირის ელექტროსადგურები დაიხურებოდა.

გერმანიის მთავრობის მიერ მცირე და საშუალო სანარმოების დაფინანსება რამდენიმე საშუალებით ხდება. პირველი, SMEs სპეციფიკური ტექნოლოგიისთვის (მაგ. ბიო-ინჟინერია ან ენერჯი-მომარაგება) გამოყოფილი დაფინანსების მიღებას ცდილობენ კონკრეტული სახელმწიფო პროგრამების ფარგლებში. SMEs შეუძლიათ თანამშრომლობა დაამყარონ სამეცნიერო ინსტიტუტებთან და სწრაფად მიიღონ ინფორმაცია უახლესი კვლევის შედეგების შესახებ. მეორე, მცირე და საშუალო

სანარმოები უფრო მეტ თანხას იღებენ, როცა საქმე ეხება ტექნოლოგიური წინსვლის სფეროებს და პრიორიტეტულ პროექტებს. ფინანსდება თანამშრომლობითი პროექტები, ინდივიდუალური პროექტები კვლევით ინსტიტუტებთან და საინვესტიციო სესხები ინოვაციებისათვის. მესამე, დაფინანსებას იღებენ კვლევითი ცენტრები SMEs-სთან საერთო პროექტებისათვის. უფრო მეტიც, ამ სახელმწიფო დახმარების გარდა, გერმანიის განვითარების ბანკი, KfW, ადგილობრივი ბანკების მეშვეობით SMEs-ს (აგრეთვე უფრო დიდი ფირმებსაც) ინოვაციური პროექტებისთვის სესხებს აძლევს დაბალი საპროცენტო განაკვეთით (ბელიცი და სხვები 2013).

გერმანიის მთავრობა მიიჩნევს, რომ ინდუსტრიული კლასტერები არიან ქვეყნის ინოვაციური წარმატებისა და გლობალური კონკურენტუნარიანობის გასაღები (BMBF 2015). დღესდღეობით, სამრეწველო პოლიტიკა უპირველესად აფინანსებს მაღალტექნოლოგიურ სექტორებსა და განახლებადი ენერჯის წარმოებას. განსაკუთრებული მხარდაჭერა აქვს<sup>28</sup> კოლაბორაციულ პროექტებს სხვადასხვა წამყვან ინტიტუტებს შორის, როგორცაა მცირე და საშუალო სანარმოები, მსხვილი კორპორაციები, უნივერსიტეტები და არასუნივერსიტეტო კვლევითი ინსტიტუტები. გერმანიის მთავრობის პოლიტიკა კლასტერების მიმართ მხოლოდ დაფინანსებას კი არ გულისხმობს, არამედ მათი მენეჯმენტის წარმართვასაც კონსულტაციების, ტრენინგებისა და შესაძლებლობების შექმნის საშუალებით. ამის მაგალითია „კლასტერის წინსვლის“ პროგრამა, რომლითაც გერმანიაში ეკონომიკისა და ენერგეტიკის ფედერალური სამინისტრო ეხმარება ინოვაციურ კლასტერებს სპეციალური სერვისებისა და მენეჯმენტის ხელმძღვანელობის საშუალებით. ამის მიზანია კლასტერული ფირმების საერთაშორისო კონკურენტუნარიანობის გაზრდა. ანალოგიურად, პროგრამის - „ბადენ-ვუტენბერგის კლასტერაგენტურ BW“ (Baden-Württemberg’s ClusterAgentur BW) მიზანია ქსელების მენეჯერების ხელმძღვანელობა და დატრენინგება კლასტერის განვითარების პროცესების ნასაყვანად. ეკონომიკისა და ენერგეტიკის ფედერალური სამინისტრო ასევე მხარს უჭერს მცირე და საშუალო სანარმოებს, რომ ექსპორტი გაიტანონ ახალ უცხოურ ბაზრებზე (ან გახსნან ბაზრები) ისეთ სფეროებში, როგორცაა ენერგეტიკა ან გარემოსდაცვითი ტექნოლოგიები. სამინისტრო უზრუნველყოფს გარანტიებს, საკრედიტო სუბსიდიების ექსპორტისათვის და ეხმარება გერმანულ კომპანიებს უცხოურ ბაზრებზე.

27 ტერმინი „მრეწველობა 4.0“ დამკვიდრდა „მეოთხე ინდუსტრიული რევოლუციიდან“, რომელიც მოხდა წარმოების კიბერ-ფიზიკურ სისტემებში სამი ინდუსტრიული რევოლუციის, კერძოდ, ორთქლის ძრავის, კონვეიერისა კომპიუტერების გამოგონების შემდეგ (BMW 2017 b).

28 მაგალითად, „გერმანიის წამყვანი კლასტერების კონკურენცია“ არის განათლებისა და კვლევის ფედერალური სამინისტროს მიერ დაფინანსებული პროგრამა, რომლის მიზანია ყველაზე ინოვაციური გერმანული კლასტერების კვლევისა და განვითარების (R&D) საერთაშორისო თანამშრომლობის ხელშეწყობა.

## გამოყენებული ლიტერატურა

- Abel-Koch, J.** (2016a): SMEs' value chains are becoming more international – Europe remains key, in: KfW Research Focus on Economics 137; available at: <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Fokus-Volkswirtschaft/Fokus-englische-Dateien/Fokus-No.-137-August-2016-Value-Chains.pdf> (last accessed on 12.8.2017)
- (2016b); KfW Competitiveness Indicator 2016; available at: [https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Wettbewerbsindikator/KfW-Wettbewerbsindikator\\_2016\\_EN.pdf](https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Wettbewerbsindikator/KfW-Wettbewerbsindikator_2016_EN.pdf) (last accessed on 12.8.2017)
- Abel-Koch, J., del Bufalo, G., fernandez, M., Gerstenberger, J., Io, W., Navarro, B., Thornary, B.** (2015); SME investment and innovation: France, Germany, Italy and Spain, in KfW Group; available at: <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Studien-und-Materialien/SME-Investment-and-Innovation-October-2015.pdf> (last accessed on 12.8.2017)
- Akcomak, i. S., Ter Weel, B.** (2009); Social capital, innovation and growth: Evidence from Europe, in: European Economic Review 53(5): 544 ff.
- Akoten, J., Sawada, Y., Otsuka, K.** (2006); The determinants of credit access and its impacts on micro and small enterprises: The case of garment producers in Kenya, in Economic Development and Cultural Change 54(4): 927 ff.
- Altenburg, T.** (2000); Linkages and Spill-overs between Transnational Corporations and Small and Medium-Sized Enterprises in Developing Countries: Opportunities and Policies. Berlin: GDI.
- Amsden, A.** (2001): The Rise of »The Rest«: Challenges to the West from Late-Industrializing Economies. Oxford: Oxford University Press.
- (2009): Nationality of firm ownership in developing countries: Who should »crowd out« whom in imperfect markets, in: Cimoli, M., Dosi, G., Stiglitz, J. (eds.): Industrial Policy and Development. The Political Economy of Capabilities Accumulation. Oxford: Oxford University Press.
- Anner, M.** (2015): Social downgrading and worker resistance in apparel global value chains, in: Newsome, K., Taylor, P., Bair, J., Rainnie, A. (eds.): Putting Labour in its Place. Labour Process Analysis and Global Value Chains. Basingstoke: Maxmillan.
- Ardic, O., Mylenko, N., Saltane, V.** (2012): Access to finance by small and medium enterprises: A cross-country analysis with a new data set, in Pacific Economic Review 17(4): 491 ff.
- Artola, N., Parrilli, D.** (2003): El despegue del cluster de productos lácteos de Boaco y Chontales. Mimeo.
- Audretsch, D., Aldridge, T. T., Sanders, M.** (2011): Social capital building and new business formation: A case study in Silicon Valley, in International Small Business Journal 29(2): 152 ff.
- Audretsch, D. B., lehmann, E.** (2016): The Seven Secrets of Germany: Economic Resilience in An Era of Global Turbulence. Oxford: Oxford University Press.
- Azarhoushang, B., Bramucci, A., Herr, H., Ruoff, B.** (2015): Value chains, under-development and unions strategy, in: International Journal of Labour Research 7(1/2), 153 ff.
- bdvv** (bundesverband deutscher vereine & verbände e.V.) (2017): Statistik: Erstmals über 600.000 Vereine; available at: (last accessed on 25.6.2017)
- Bair, J., Gereffi, G.** (2001): Local clusters in global chains: The causes and consequences of export dynamism in Torreón's blue jeans industry, in: World Development 29(11), 1885 ff.
- Beck, T.** (2007): Financing constraints of SMEs in developing countries: Evidence, determinants and solutions. Tilburg University; available at: [https://pure.uvt.nl/portal/files/1107677/Financing\\_Constraints\\_of\\_SMEs.pdf](https://pure.uvt.nl/portal/files/1107677/Financing_Constraints_of_SMEs.pdf) (last accessed on 10.11.2017).
- Beck, T., Cull, R.** (2014): SME finance in Africa, in: Journal of African Economies 23(5): 583 ff.
- Belitz, H., Eickelpasch, A., Lejpras, A.** (2013): Innovation policy for SMEs proves successful, in: DIW Economic Bulletin 4/2013; available at: [http://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw\\_01.c.419114.de/diw\\_econ\\_bull\\_2013-04-3.pdf](http://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw_01.c.419114.de/diw_econ_bull_2013-04-3.pdf) (last accessed on 19.6.2017)
- Berg, A., Ostry, J. D.** (2011): Inequality and unsustainable growth: Two sides of the same coin. IMF Staff Discussion Note 11/08.
- Berry, A., Rodriguez, E., Sandee, H.** (2002): Firm and group dynamics in the small and medium enterprise sector in Indonesia, in: Small Business Economics 18(1): 141 ff.
- BMBf** (Bundesministerium für Bildung und Forschung) (2015): Germany's Leading-Edge Clusters; available at: [https://www.bmbf.de/pub/Deutschlands\\_Spitzencluster.pdf](https://www.bmbf.de/pub/Deutschlands_Spitzencluster.pdf) (last accessed on 20.9.2017)
- BMW** (Bundesministerium für Wirtschaft und Energie) (2014a): The German Mittelstand: Facts and Figures about German SMEs; available at: [https://www.bmwi.de/Redaktion/EN/Publikationen/wirtschaftsmotor-mittelstand-zahlen-und-fakten-zu-den-deutschen-kmu.pdf?\\_\\_blob=publicationFile&v=4](https://www.bmwi.de/Redaktion/EN/Publikationen/wirtschaftsmotor-mittelstand-zahlen-und-fakten-zu-den-deutschen-kmu.pdf?__blob=publicationFile&v=4) (last accessed on 19.6.2017)
- (2014b): Cluster monitor Germany: Trends and prospects of clusters in Germany. Monitoring results of the 3rd round of the survey conducted in May/June 2013; available at: (last accessed on 17.6.2017)
- (2015): Increasing investment in Germany; available at: (last accessed on 17.6.2017)
- (2017a): Start-ups and entrepreneurial spirit in Germany; available at: [https://www.existenzgruender.de/SharedDocs/Downloads/EN/Broschueren/Facts-and-Figures-Start-ups-and-entrepreneurial-spirit-in-Germany.pdf?\\_\\_blob=publicationFile](https://www.existenzgruender.de/SharedDocs/Downloads/EN/Broschueren/Facts-and-Figures-Start-ups-and-entrepreneurial-spirit-in-Germany.pdf?__blob=publicationFile) (last accessed on 26.9.2017)
- (2017b): Industrie 4.0.; available at: (last accessed on 17.6.2017)
- Baumann, A., Himmelreicher, R.** (2017): Der gesetzliche Mindestlohn in Deutschland: Struktur, Verbreitung und Auswirkungen auf die Beschäftigung, in: WSI Mitteilungen 70: 473 ff.
- Caju, P. D. Gautier, E., Momferatou, D., Ward-Warmedinger, M.** (2008): Institutional Features of Wage Bargaining in 23 European Countries, the US and Japan. European Central Bank working paper 974.
- Campos, J. E., Root, H. I.** (1996): The Key to the Asian Miracle: Making Shared Growth Credible. Washington, D.C.: Brookings.
- Center for Strategy and Competitiveness** (2011): Star clusters in Germany; available at: [http://www.clusterobservatory.eu/common/galleries/downloads/Star\\_clusters\\_Germany2.pdf](http://www.clusterobservatory.eu/common/galleries/downloads/Star_clusters_Germany2.pdf) (last accessed on 2.7.2017)
- Chang, H. J.** (1994): The Political Economy of Industrial Policy. Basingstoke, Hampshire: Macmillan.
- Cimoli, M., Dosi, G., Stiglitz, J.** (2009a): The future of industrial policy in the new millennium: towards a knowledge- centred development agenda, in: Cimoli, M., Dosi, G., Stiglitz, J. (eds.): Industrial policy and development. The political economy of capabilities accumulation. Oxford: Oxford University Press.
- (2009b): The political economy of capabilities accumulation: The past and future of policies for industrial development, in: Cimoli, M., Dosi, G., Stiglitz, J. (eds.): Industrial policy and development. The political economy of capabilities accumulation. Oxford: Oxford University Press.
- Cingano, f.** (2014). Trends in Income Inequality and its Impact on Economic Growth. OECD Social, Employment and Migration working papers, here no. 163. Paris: OECD Publishing.
- Clusterplattform Deutschland** (2017): National Level; available at: <http://www.clusterplattform.de/CLUSTER/Navigation/Karte/SiteGlobals/Forms/Formulare/EN/karte-formular.html> (last accessed on 10.10.2017)
- Coleman, J.** (1988): Social capital in the creation of human capital, in: American Journal of Sociology 94: 95 ff.
- Destatis** (2017): Shares of small and medium-sized enterprises in selected variables, 2015; available at: [https://www.destatis.de/EN/FactsFigures/NationalEconomy/Environment/EnterprisesCrafts/SmallMediumSizedEnterprises/Tables/Total\\_CIK.html;jsessionid=FD0F7D3A5ED30637450BF82B87F10D68.InternetLive2](https://www.destatis.de/EN/FactsFigures/NationalEconomy/Environment/EnterprisesCrafts/SmallMediumSizedEnterprises/Tables/Total_CIK.html;jsessionid=FD0F7D3A5ED30637450BF82B87F10D68.InternetLive2) (last accessed on 10.10.2017)

- Detzer, D., Dodig, N., Evans, T., Hein, E., Herr, H., Prante, f. J.** (2017): The German Financial System and the Financial and Economic Crisis. Berlin: Springer.
- Doh, S., Acs, Z.** (2010): Innovation and social capital: A cross-country investigation, in: *Industry and Innovation* 17(3):241 ff.
- Dullien, S., Herr, H., Kellermann, C.** (2011): Decent Capitalism. Blueprint for Reforming Our Economies. London: Pluto Press.
- Durlauf, S. N., Fafchamps, M.** (2005): Chapter 26: Social capital, in: Aghion, P., Durlauf, S. N. (eds.): *Handbook of Economic Growth*, Volume 1B, Elsevier.
- Economist** (2012): What Germany offers the world: Germany's economic model, in: *The Economist* (US edition) 403(8780): 29 ff.
- EC (European Commission)** (2017): What is an SME?; available at: [http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/sme-definition\\_en](http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/sme-definition_en) (last accessed on 12.7.2017)
- (2017b): Regional Innovation Scoreboard 2017; available at: (last accessed on 10.5.2017)
- (2014): A map of social enterprises and their eco-systems in Europe, in the country report for Germany.
- Erber, G.** (2016): Industrial policy in Germany after the global financial and economic crisis (March 16, 2016); available at: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2756963](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2756963) (last accessed on 24.7.2017)
- Eurostat** (2017): Database; available at: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (last accessed on 4.11.2017)
- (2012): Science, technology and innovation in Europe. Luxembourg: Publications Office.
- Fukuyama, F.** (1995): Social capital and the global economy, in: *Foreign Affairs* 74(5): 89 ff.
- Fujita, M., Krugman, P. R., Venables, A.** (2001): *The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade*. Cambridge, Massachusetts: MIT Press.
- Gereffi, G.** (1999): International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain, in: *Journal of International Economics* 48(1): 37 ff.
- Gereffi, G., Lee, J.** (2016): Economic and Social Upgrading in Global Value Chains and Industrial Clusters: Why Governance Matters, in: *Journal of Business Ethics* 133(1): 25 ff.
- Giuliani, E., Pietrobelli, C., Rabellotti, R.** (2005): Upgrading in global value chains: Lessons from Latin American clusters, in: *World Development* 33(4): 549 ff.
- Gomes, R.** (2003): Upgrading without exclusion: Lessons from SMEs in fresh fruit clusters in Brazil. Mimeo.
- Hashi, I., Krasniqi, B. A.** (2011): Entrepreneurship and SME growth: Evidence from advanced and laggard transition economies, in: *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research* 17(5): 456 ff.
- Hein, E.** (2014): *Distribution and Growth After Keynes*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Henderson, J. V., Shalizi, Z., Venables, A. J.** (2001): Geography and Development, in: *Journal of Economic Geography* 1(1): 81 ff.
- Herr, H.** (2016): Market regulation, inequality and economic development, in: Gallas, A., Herr, H., Hoffer, F., Scherrer, C. (eds.): *Combating Inequality. The Global North and South*. Abingdon: Routledge.
- (2009): The labour market in a Keynesian economic regime: Theoretical debate and empirical findings, in: *Cambridge journal of Economics* 33(5): 949 ff
- Herr, H., Horn, G.** (2012): Wage policy today. Global Labour University working paper (August 16, 2012).
- Herr, H., Kazandziska, M.** (2010), Labour market and deflation in Japan, in: *International Journal of Labour Research* 2:78 ff.
- (2011): *Macroeconomic Policy Regimes in Western Industrial Countries*. London: Routledge.
- Herr, H., Schweissheim, E., Truong-Minh, V.** (2016): The integration of Vietnam in the Global Economy and Its Effects for Vietnamese Economic Development. Global Labour University working paper 44.
- Herr, H., Sonat, Z.** (2014): The fragile growth regime of Turkey in the post-2001 period, in: *New Perspectives on Turkey* 51: 35 ff.
- Hirsch, B., Laschewski, C., Schoen, M.** (2016): The role of trust in SME credit relationships of German savings banks, in: *Die Betriebswirtschaft* 76(3): 189 ff.
- Hobday, M., Perini, F.** (2009): Latecomer entrepreneurship: A policy perspective, in: Cimoli, M., Dosi G., Stiglitz, J. (eds.): *Industrial Policy and Development. The Political Economy of Capabilities Accumulation*. Oxford: Oxford University Press.
- Hoeckel, K., Schwartz, R.** (2010): OECD reviews of vocational education and training: A learning for jobs review of Germany 2010; available at: <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/9111091e.pdf?expires=1501317509&id=id&accname=guest&checksum=7B818EE98C23124E1DB0908904083F21> (last accessed on 4.6.2017)
- Humphrey, J., Schmitz, H.** (2002): How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters?, in: *Regional Studies: Journal of the Regional Studies Association* 36(9): 1017 ff.
- Imbs, J., Wacziarg, R.** (2003): Stages of diversification, in: *American Economic Review*, 93(1): 63 ff.
- ifM Bonn** (2016): Overview – SMEs; available at: (last accessed on 10.6.2017)
- ILO** (2016): Decent work in global supply chains. Geneva (ILC105/IV); available at: [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-ed\\_norm/-relconf/documents/meetingdocument/wcms\\_468097.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-ed_norm/-relconf/documents/meetingdocument/wcms_468097.pdf) (last accessed on 12.11.2017).
- Jean, R.** (2014): What makes export manufacturers pursue functional upgrading in an emerging market? A study of Chinese technology new ventures, in: *International Business Review* 23(4): 741 ff.
- Keynes, J. M.** (1930): *Treatise on Money*. Cambridge: Cambridge University Press.
- KfW** (2013): KfW Start-up Monitor 2013: Tables and Methodology; available at: <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Gründungsmonitor/Gründungsmonitor-englische-Dateien/KfW-Gründungsmonitor-2013-Tabellen-und-Methodenhang-EN.pdf> (last accessed on 30.10.2017)
- (2017a): KfW-Start-up Monitor 2017; available at: <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Gründungsmonitor/Gründungsmonitor-englische-Dateien/KfW-Start-up-Monitor-2017.pdf> (last accessed on 30.10.2017)
- (2017b): Anzahl der Azubis weiter auf Tiefstand – Bundesländer mit großen Unterschieden, in: KfW Research; available at: <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Volkswirtschaft-Kompakt/One-Pager-2017/VK-Nr.-143-August-2017-Azubis.pdf> (last accessed on 30.10.2017)
- Khan, M.R.i., Wichterich, C.** (2015): Safety and labour conditions: the accord and the national tripartite plan of action for the garment industry of Bangladesh. Global Labour University working paper 38.
- Kishimoto, C.** (2003): Upgrading in the Taiwanese computer cluster: transformation of its production and knowledge systems. Working paper 186 of the Institute for Development Studies. Brighton, Sussex, England.
- Kohpaiboon, A., Jongwanich, J.** (2013): International production networks, clusters, and industrial upgrading: Evidence from automotive and hard disk drive industries in Thailand, in: *Review of Policy Research* 30(2): 211 ff.
- Krugman, P.** (1997): *Geography and Trade*. Leuven: Leuven University Press.
- Marshall, A.** 1920: *Principles of Economics*, 8th edition. London: Macmillan.
- Martínez, C. S.** (2011): Finance for the poor in demand: Who uses microfinance and why?. IPE Berlin working paper 10/2011.
- Mommel, C., Schmieder, C., Stein, I.** (2007): Relationship lending – Empirical evidence for Germany. Discussion paper series 2: Banking and Financial Studies no. 14/2007.
- Meyer-Stamer, J.** (2009): Modern industrial policy or postmodern industrial policies? Mesopartner; available at: <http://www.mesopartner>.

com/fileadmin/user\_files/Meyer-Stamer\_modern\_or\_post\_modern\_industrial\_policy.pdf (last accessed on 30.11.2017).

**Nadvi, K.** (1995): Industrial clusters and networks: Case studies of SME growth and innovation; available at: (last accessed on 12.6.2017)

**Nichter, S., Goldmark, I.** (2009): Small firm growth in developing countries, in: *World Development* 37(9): 1453 ff. OECD (2010): Learning for jobs; available at: (last accessed on 9.5.2017)

**Porter, M.** (1990): *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press.

– (1998): Clusters and the New Economics of Competition, in: *Harvard Business Review* 76(6): 77 ff.

**Portes, A.** (2014): Downsides of social capital, in: *Proceedings of the National Academy of Sciences* 111(52): 18407 ff.

**Portes, A., Landolt, P.** (2000): Social capital: Promise and pitfalls of its role in development, in: *Journal of Latin American Studies* 32: 529 ff.

**Pietrobelli, C., Rabellotti, R.** (2004): Upgrading in clusters and value chains in Latin America: The role of policies, in: IADB Repository.

**Rodrik, D.** (2004): Industrial policy for the twenty-first century. Harvard University, Faculty Research Paper Series RWP04-047.

– (2008): Industrial policy: Don't ask why, ask how, in: *Middle East Development Journal* 1(1): 1 ff.

**Schmitz, H.** (1995): Small shoemakers and fordist giants: Tale of a supercluster, in: *World Development* 23(1): 9 ff.

– (2007): Transitions and trajectories in the build-up of innovation capabilities: Insights from the global value chain approach, in: *Asian Journal of Technology Innovation* 15(2): 151 ff.

**Schmitz, H., Knorringer, P.** (2000): Learning from global buyers, in: *The Journal of Development Studies* 37(2): 177 ff.

**Schumpeter, J. A.** (1983): *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*. New Brunswick, New Jersey: Transaction Books.

**Schwartz, M.** (2016): KfW SME Panel 2016; available at: [https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-KfW-Mittelstandspanel/PDF-Dateien-Mittelstandspanel-\(EN\)/KfW-SME-Panel-2016\\_EN.pdf](https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-KfW-Mittelstandspanel/PDF-Dateien-Mittelstandspanel-(EN)/KfW-SME-Panel-2016_EN.pdf) (last accessed on 30.10.2017)

**Simon, H.** (1996): *Hidden Champions: Lessons from 500 of the World's Best Unknown Companies*. Boston: Harvard Business School Press.

– (2017): The German Mittelstand in Globalia; available at: (last accessed on 12.5.2017)

**Solga, H.** (2016): The social investment state and the myth of meritocracy, in: Gallas, A., Herr, H., Hoffer, F., Scherrer, C. (eds.): *Combating Inequality. The Global North and South*. Abingdon: Routledge.

**Soskice, D.** (1990): Wage determination: The changing role of institutions in advanced industrialized countries, in: *Oxford Review of Economic Policy* 6(4): 36 ff.

**Spence, I., Schmidpeter, J., & Habisch, R.** (2003): Assessing Social Capital: Small and Medium Sized Enterprises in Germany and the U.K., in: *Journal of Business Ethics* 47(1): 17 ff.

**Spicka, M. E.** (2007): *Selling the Economic Miracle: Reconstruction and Politics in West Germany*. Oxford: Berghahn Books.

**Sternberg, R., Iitzenberg, T.** (2004): Regional clusters in Germany – Their Geography and Their Relevance for Entrepreneurial Activities, in: *European Planning Studies* 12(6): 767 ff.

**Stiglitz, J. E.** (1993): The role of the state in financial markets, in: *The World Bank Economic Review* 7(suppl 1): 19 ff.

– (1996): Some lessons from the East Asian miracle, in: *World Bank Research Observer* 11(2): 151 ff.

**Stiglitz, J. E., & Uy, M.** (1996): Financial markets, public policy, and the East Asian miracle, in: *World Bank Research Observer* 11(2): 249 ff.

**Strebeck, W.** (2010): *E Pluribus Unum? Varieties and Commonalities of Capitalism*. Discussion paper of the Max Planck Institut Für Gesellschaftsforschung.

**Thirlwall, A.P.** (2013): *Economic Growth in an Open Developing Economy*.

Cheltenham: Edward Elgar. UNCTAD (2001): *World investment report 2001: Promoting linkages*. United Nations, New York and Geneva.

**Wei, S., Shih, C.-C., Chen, N.-H. and Tung, S.-J.** (2010): Value chain dynamics in the Taiwan orchid industry, in: *Acta Horti* 878: 437ff; available at: <http://dx.doi.org/10.17660/ActaHortic.2010.878.56> (last accessed on 13.5.2017)

**Wilkinson, R., Pickett, K.** (2014): The world we need, in *International Journal of Labour Research* 6(1): 1, 17 ff.

**World Bank** (2008): Finance for all? Policies and pitfalls in expanding access, in: *World Bank Policy Research Report*; available at: (last accessed on 13.5.2017)

– (2009): *World Development Report 2009: Reshaping Economic Geography*; available at: <http://documents.worldbank.org/curated/en/730971468139804495/pdf/437380REVISED01BLIC1097808213760720.pdf> (last accessed on 1.11.2017)

**Venohr, B., Meyer, K. E.** (2007): The German miracle keeps running: How Germany's hidden champions stay ahead in the global economy. Working paper 30 of the Berlin School of Economics and Law, Institute of Management Berlin (IMB).

– (2009): Uncommon common sense, in: *Business Strategy Review* 20(1): 38 ff.

**Venohr, B., Fear, J., Witt, A.** (2015): Introductory chapter, in: Langenscheidt, F., Venohr, B. (eds.): *The Best of German Mittelstand: The World Market Leaders*. Cologne: Deutsche Standards Editionen.

## ცხრილები

8 ცხრილი 1  
**SMEs-ს და მსხვილი სანარმოების პროდუქტიულობა გერმანიაში, 2015 წ.**

## აბრევიატურები

BBIBB	Bundesinstitut für Berufsbildung - პროფესიული განათლებისა და სწავლების ფედერალური ინსტიტუტი
BMWi	Bundesministerium für Wirtschaft und Energie - ეკონომიკისა და ენერჯეტიკის ფედერალური სამინისტრო
EC	ევროკომისია (European Commission)
EU	ევროკავშირი (European Union)
FDI	პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები (Foreign direct investment)
GDP	(მშპ) მთლიანი შიდა პროდუქტი (Gross domestic product)
GVCs	გლობალური წარმოების ჯაჭვები (Global Value Chains)
IfM	Institut für Mittelstandsforschung - მცირე და საშუალო სანარმოების კვლევითი ინსტიტუტი
ILO	შრომის საერთაშორისო ორგანიზაცია (International Labour Organisation)
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau - გერმანიის რეკონსტრუქციის საკრედიტო ბანკი
NAFTA	ჩრდილოეთ ამერიკის თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმება (North American Free Trade Agreement)
OECD	ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაცია (Organisation for Economic Cooperation and Development)
R&D	კვლევა და განვითარება (Research and development)
ROSCAs	მბრუნავი შემნახველი და საკრედიტო ასოციაციები (Rotating savings and credit associations)
SMEs	მცირე და საშუალო სანარმოები (Small and medium-sized enterprises)
UK	დიდი ბრიტანეთი (United Kingdom)
UNCTAD	გაეროს ვაჭრობისა და განვითარების კონფერენცია (United Nations Conference on Trade and Development)
US	შერთებული შტატები (United States)



## ავტორთა შესახებ

**პროფესორი კანსიორგ ჰერი** ასნავლის სუპრანაციონალურ ინტეგრაციას ბერლინის ეკონომიკისა და სამართლის სკოლაში, ბერლინში (გერმანია). ის ასევე არის შრომის გლობალური უნივერსიტეტის (GLU) პროფესორი. არის საერთაშორისო მონეტარული სისტემის, ევროპული მონეტარული სისტემის, შრომის ბაზრისა და ეკონომიკის განვითარების ექსპერტი. მისი კვლევისა და პუბლიკაციების უმეტესი ნაწილი ეხება ამ სფეროებს.

**დოქტორი ცვინერ მ. ნეტეკოვნი** 2012 წლიდან არის საერთაშორისო ეკონომიკისა და მაკროეკონომიკის ლექტორი ბერლინის ეკონომიკისა და სამართლის სკოლაში. იგი მუშაობდა შრომის საერთაშორისო ორგანიზაციასთან (ILO) და გერმანიის ტრენინგების ორგანიზაციასთან - „ქეფესითი ბილდინგ ინტერნეშენელი“ (InWEnt). მისი კვლევის ინტერესები მეტწილად ეხება მაკროეკონომიკას, მონეტარული პოლიტიკისა და გაცვლითი კურსების რეჟიმებს, საერთაშორისო საფინანსო სისტემას, გლობალიზაციასა და ხელფასების განვითარებას.

## იმპრესარიუმი

ფრიდრიხ ებერტის ფონდი | თბილისის ოფისი  
ნინო რამიშვილის ქ. 4 / 0179, თბილისი |  
საქართველო

პასუხისმგებელი პირი:  
ფელიქს ჰეტი | სამხრეთ კავკასიის  
რეგიონული ოფისის დირექტორი  
ტელ: +995 32 225 07 28  
<http://fes-caucasus.org/>

პუბლიკაციის შესაკვეთად დაგვიკავშირდით:  
[stiftung@fesgeo.ge](mailto:stiftung@fesgeo.ge)

დაუშვებელია ფონდის მიერ გამოცემული  
მასალების ფონდის წერილობითი თანხმობის  
გარეშე კომერციული მიზნით გამოყენება

## მცირე და საშუალო საწარმოების როლი განვითარების პროცესებში რისი სწავლა შეიძლება გერმანული გამოცდილებიდან?



მცირე და საშუალო საწარმოები (SMEs) მნიშვნელოვან როლს ასრულებენ განვითარების პროცესებში. მნიშვნელოვანია შემპეტერული მცირე და საშუალო საწარმოები. ისინი მოიცავენ სტარტაპებს, რომლებსაც მოაქვთ ინოვაციები, პროდუქტიულობის ზრდა და სტრუქტურული ცვლილებები. ჩვეულებრივი SMEs, რომლებიც მხოლოდ ერგებიან ბაზარზე არსებულ ზენოლას, დიდ როლს თამაშობენ განვითარებასა და დასაქმებაში.



გერმანიაში მცირე და საშუალო საწარმოების თვალსაჩინო მოდელს წარმოადგენს. ამას განაპირობებს რამდენიმე მნიშვნელოვანი ფაქტორი: გერმანიის ადგილობრივი საბანკო სტრუქტურა, რომელიც არ არის მოგებაზე ორიენტირებული (მოიცავს დანაზოგის შემნახველ ბანკებს - Sparkassen); ორმაგი პროფესიული სისტემა (პრაქტიკული და თეორიული განათლების კომბინაციით); დამსაქმებელთა ძლიერი ასოციაციებისა და პროფკავშირების დიდი სოციალური რესურსი; მთავრობის მხარდაჭერა მცირე და საშუალო საწარმოების კლასტერების მიმართ და სახელმწიფოს საკუთრებაში არსებული განვითარების ბანკი (გერმანიის რეკონსტრუქციის საკრედიტო ბანკი - KfW).



როგორც წესი, განვითარებად ქვეყნებში მცირე და საშუალო საწარმოებს არ აქვთ წვდომა გრძელვადიან და ხელმისაწვდომ ფინანსურ რესურსებზე. მცირეა ინსტიტუტები, რომლებსაც შეუძლიათ მენარმეებისა და სამუშაო ძალის განვითარება. შემოსავალი დაბალია, SMEs-ის ეკონომიკური და სოციალური მხარდაჭერის პოლიტიკა კი - სუსტი.