

ა(ა)იპ საქართველოს საპატრიარქოს წმიდა ტბელ აბუსერისძის
სახელობის სასწავლო უნივერსიტეტი

აგრარულ მეცნიერებათა და ბიზნესის ადმინისტრირების ფაკულტეტი

მალხაზ აბაშიძე

მცირე და საშუალო მეწარმეობის დაფინანსების თავისებურებანი
საქართველოში

(სამაგისტრო ნაშრომი შესრულებულია ბიზნესის ადმინისტრირების მაგისტრის
აკადემიური ხარისხის მოსაპოვებლად)

მეცნიერ-ხელმძღვანელი:
ბიზნესის მართვის დოქტორი,
რამინ ცინარიძე

სარჩევი

ანოტაცია.....3

შესავალი.....5

თავი I. მცირე ბიზნესის შინაარსი და დაფინანსების ფორმები9

1.1 მცირე ბიზნესის არსი, დანიშნულება9

1.2 მცირე და საშუალო ბიზნესის დაფინანსების გრძელვადიანი ფორმები12

1.3 მცირე და საშუალო ბიზნესის დაფინანსების მოკლევადიანი ფორმები.....22

თავი II. საბანკო დაფინანსება (დაკრედიტება) და ბიზნესის ფინანსური უზრუნველყოფა თანამედროვე ეტაპზე30

2.1 საკრედიტო ინსტიტუტების როლი მცირე და საშუალო ბიზნესის დაფინანსებაში30

2.2 მცირე და საშუალო ბიზნესის დაფინანსების უცხოური გამოცდილება36

თავი III. მცირე და საშუალო ბიზნესის დაფინანსების მექანიზმი საქართველოში45

3.1 მცირე და საშუალო მენარმეობის სახელმწიფო პროგრამების ანალიზი.....45

3.2 მცირე და საშუალო მენარმეობის მხარდამჭერი ინსტიტუტები, სტიმულირების პროგრამები და სრულყოფის ტენდენციები50

კვლევა63

| | |
|-----------------------------------|----|
| დასკვნები და რეკომენდაციები | 73 |
| გამოყენებული ლიტერატურა | 76 |

ანოტაცია

ნაშრომში განხილულია მცირე ბიზნესის არსის, ტერმინის, რეგისტრაციის, მენარმის სტატუსის, საქმიანობის, შემოსავლის სახეების, დაბეგვრის რეჟიმის შესახებ. ასევე აღწერილია დაფინანსების გრძელვადიანი და მოკლევადიანი ფორმები. აქ ასევე მოცემულია მცირე და საშუალო ბიზნესის დაფინანსების პრაქტიკა მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყანაში. ის მოიცავს მცირე ბიზნესს საქართველოში: მცირე და საშუალო მენარმეობის სახელმწიფო პროგრამების ანალიზს; მცირე და საშუალო მენარმეობის მხარდამჭერ ინსტიტუტებს მცირე და საშუალო საწარმოების სტატისტიკას და მათი განვითარების ძირითად პრიორიტეტებს.

სამაგისტრო ნაშრომი მიზნად ისახავს, მსოფლიოში არსებული მცირე და საშუალო ბიზნესის დაფინანსების ფორმების შესწავლას, საქართველოში ამ ფორმის საწარმოების დაფინანსების ფორმების გაანალიზებას და პრობლემური საკითხების მოსაგვარებლად რეკომენდაციების შემუშავებას. ჩატარებული კვლევის შედეგები, აისახება შემდეგი სამი მთავარი საკითხის გადაჭრა: ჯერ-ერთი, მცირე მენარმეობის წახალისება იმისათვის, რომ რაც შეიძლება ბევრმა დაუსაქმებელმა ან კიდევ არასრულად დასაქმებულმა ადამიანმა გადანწყვიტოს საკუთარი საქმის დაწყება და გადადგას პირველი ნაბიჯები ამ მიმართებით; მეორე, მცირე მენარმეთა სწავლება იმისათვის, რომ სულ უფრო ბევრმა მენარმემ, საკუთარი საქმიანობის პირველივე ნაბიჯების გადადგმისას, რაც შეიძლება მეტი სწორი ეფექტიანი გადანწყვეტილების მიღება შეძლოს როგორც მმართველობითი, ისე პროფესიული განვითარების თვალსაზრისით; და ბოლოს, მცირე მენარმეების დახმარება გაყიდვებში იმისათვის, რომ მიიღონ პირველი შემოსავლები, რაც კიდევ უფრო გაზრდის მოტივაციას.

Annotation

The article discusses the nature, term, registration, status of the entrepreneur, type of activity, types of income, the mode of taxation of small business. Also described are long-term and short-term forms of financing. There are also practices of financing small and medium businesses in different countries of the world. It includes a small business in Georgia: an analysis of the state and entrepreneurship of a small business; Small and medium enterprises support the statistics of small and medium enterprises and their priorities for their development.

Master's thesis is focused on the study of forms of financing small and medium-sized enterprises around the world, the analysis of forms of financing this form of business in Georgia and the development of recommendations to address the problematic issues. The results of the study are reflected in the following three main questions: first, to stimulate a small business, to get as many unemployed or people decide to start their own and take the first steps in this direction; Secondly, small business entrepreneurs are forcing more and more entrepreneurs to take the first steps in their activities as much as possible in order to make more effective and efficient decisions in terms of management and professional development; Finally, small businesses help in sales to get the first income, which will further motivate.

შესავალი

თემის აქტუალობა. საქართველოში მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარების დონე დროსთან ერთად წინ მიიწევა. საქართველოს მთავრობა ეკონომიკური განვითარების პროცესში განსაკუთრებულ მნიშვნელობას ანიჭებს მცირე და საშუალო მენარმეობას და მიზნად ისახავს სამენარმეო გარემოს შემდგომ სრულყოფას, რაც ხელს შეუწყობს მცირე და საშუალო სანარმოების ზრდას და განვითარებას. კერძო სექტორის და განსაკუთრებით კი მცირე და საშუალო მენარმეობის განვითარების მხარდაჭერა საქართველოს მთავრობის ეკონომიკური პოლიტიკის ერთ-ერთი პრიორიტეტია.

მცირე და საშუალო სანარმოების შექმნის, განვითარების და მათი კონკურენტუნარიანობის ზრდის მხარდაერისთვის მუშაობს საქართველოს ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტრო. იქმნება სააგენტოები, ორგანიზაციები, ინსტიტუციები და არსებობს მარავლფეროვანი პროგრამები მცირე და საშუალო მენარმეობის ხელშეწყობისთვის.

მცირე და საშუალო ბიზნესი, ზოგადად, ეკონომიკის განვითარების ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ნაწილია. იგი, მნიშვნელოვან როლს ასრულებს , პირველ რიგში, უმუშევრობის პრობლემასთან ბრძოლაში. უმუშევრობა თანამედროვე მსოფლიოს ერთ - ერთი ყველაზე უფრო აქტუალური პრობლემაა და ის იწვევს მეორე, მასზე კიდევ უფრო მეტად აქტუალურ პრობლემას, ღარიბი მოსახელობის სახით.

კიდევ ერთი აქტუალური პრობლემა გახლავთ დასაქმებული ადამიანები, რომლებსაც გარკვეული მიზეზების გამო საკუთარი სამსახური არ მოსწონთ და ეს მათ ფსიქიკაზე ძალიან ცუდ გავლენას ახდენს.

ზემოაღნიშნული პრობლემებისგან თავის დაცვის საუკეთესო საშუალებად ითვლება საკუთარი ბიზნესის ქონა, თუმცა ადამიანთა დიდ ნაწილს ეს შეუძლებლად მიაჩნია. ბევრი ფიქრობს, რომ ბიზნესი დიდ თანხებთან არის დაკავშირებული და დიდი თანხის შოვნა კი ძალიან რთულია. არადა კოლოსალური თანხები სულაც არ არის საჭირო. ბიზნესმენის კარიერის დაწყება მცირე ბიზნესითაც არის შესაძლებელი. არსებობს ისეთი ბიზნეს საქმიანობები, რომლებსაც ძალიან მცირე კაპიტალი ჰყოფნის.

საკუთარი ბიზნესის დაწყების მსურველებმა, პირველ რიგში, საქმიანობის სფერო საკუთარი ინტერესებიდან და შესაძლებლობიდან გამოდინარე უნდა შეარჩიონ. ამით, კი ფულის შოვნა სასიამოვნო და საინტერესო საქმის კეთებით გახდება შესაძლებელი.

დასაწყისისთვის უნდა განისაზღვროს, თუ რა თანხაა საჭირო სტარტისთვის და საიდან მოხდება სასტარტო კაპიტალის აღება: საკუთარი დანაზოგიდან თუ ინვესტორის ფულით, სესხებით ან კრედიტებით.

სამენარმეო სექტორი, განსაკუთრებით მცირე და საშუალო საწარმოები, მნიშვნელოვან როლს ასრულებენ ეკონომიკის განვითარებაში და საგრძნობი წვლილი შეაქვთ მდგრადი და ინკლუზიური ეკონომიკური ზრდის უზრუნველყოფაში. მცირე და საშუალო საწარმოები, დასაქმების ზრდისა და სამუშაო ადგილების შექმნის პოტენციალით, ასევე, ეკონომიკის განვითარებასა და ზრდაში შეტანილი წვლილის გათვალისწინებით, ნებისმიერი ქვეყნის ეკონომიკის ქვაკუთხედად შეიძლება მივიჩნიოთ. ძლიერი და კარგად განვითარებული მცირე და საშუალო მენარმეობის სექტორი მნიშვნელოვნად უწყობს ხელს ექსპორტს, ინოვაციებს, თანამედროვე სამენარმეო კულტურის შექმნას, და ამავე დროს, განსაკუთრებულ როლს ასრულებს ქვეყნის კეთილდღეობის დონის ამაღლებაში (ევროკომისია 2010: (Dialogue on «SME Policy» with regard to the multilateral framework of the Eastern Partnership)

განვითარებულ ქვეყნებში (მათ შორის ევროკავშირის ქვეყნებში), მცირე და საშუალო საწარმოებს მოქმედ საწარმოებში დიდი წილი უკავია, ქმნის სამენარმეო სექტორის მთლიანი ბრუნვის 50%-ზე მეტს და ყოველი სამი სამუშაო ადგილიდან ორს კერძო სექტორში. ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაციის (OECD) ქვეყნებში,

კომპანიების 99%-ზე მეტს მცირე და საშუალო საწარმოები წარმოადგენენ და, საშუალოდ ქმნიან მთლიანი შიდა პროდუქტის (მშპ) 2/3-ს. განვითარებადი და გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებში, მცირე და საშუალო საწარმოები საწარმოების მთლიანი რაოდენობის 90%-ზე მეტს წარმოადგენენ, თუმცა მათი წილი მშპ-ში ზოგადად საკმაოდ დაბალია - ხშირ შემთხვევაში 20%-ზე ნაკლები.

საქართველოში, მცირე და საშუალო მეწარმეობის დაფინანსება ძალზედ აქტუალურია და მნიშვნელოვანია მისი სრულყოფის საკითხებიც. აქედან გამომდინარე განისაზღვრა კვლევის მიზანი, ამოცანები, ობიექტი და საგანი.

ნაშრომის მიზნები და ამოცანები. ნაშრომი მიზნად ისახავს მსოფლიოში არსებული მცირე და საშუალო ბიზნესის დაფინანსების ფორმების შესწავლას, საქართველოში ამ ფორმის საწარმოების დაფინანსების ფორმების გაანალიზებას და პრობლემური საკითხების მოსაგვარებლად რეკომენდაციების შემუშავებას.

ამ მიზნის რეალიზაციამ განსაზღვრა შემდეგი ძირითადი ამოცანების არსებობის აუცილებლობა: მცირე და საშუალო ბიზნესის არსი და მიზნები; დაფინანსების მოკლევადიანი და გრძელვადიანი ფორმები; სახელმწიფო დაფინანსება; მსოფლიოში არსებული მცირე და საშუალო ბიზნესის დაფინანსების მოქმედი ფორმები; მცირე ბიზნესის განვითარების დონე საქართველოში; საქართველოში არსებული მცირე და საშუალო ბიზნესის დაფინანსების მოქმედი ფორმები; საქართველოში აქტუალური პრობლემები ამ თემასთან დაკავშირებით;

კვლევის საგანი და ობიექტი. კვლევის საგანს მიზნებიდან და ამოცანებიდან გამომდინარე წარმოადგენს საქართველოში მცირე და საშუალო ბიზნესის დაფინანსების მოქმედი ფორმები, ხოლო კვლევის ობიექტია - მცირე და საშუალო ბიზნესის დაფინანსების საერთაშორისო გამოცდილების საქართველოში გამოყენება.

კვლევის თეორიული და მეთოდოლოგიური საფუძვლები. სამაგისტრო ნაშრომის მეთოდოლოგიურ საფუძველს წარმოადგენს ეკონომიკური მეცნიერების ფუნდამენტური გამოკვლევები. ნაშრომში ფართოდ არის გამოყენებული ადგილობრივი და უცხოელი ავტორების სამეცნიერო და პოპულარული ნაშრომები, სამეცნიერო გამოკვლევები,

მეთოდოლოგიური და მეთოდური ხასიათის მონოგრაფიები, სტატიები. საქართველოს საკანონმდებლო და ნორმატიული აქტები, საქართველოს ფინანსთა სამინისტროს, საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის მეთოდური მითითებები, ბრძანებები, ასევე სახელმწიფო ორგანოებისა მასალები აღნიშნულ სფეროში.

კვლევის მეთოდები: მოცემული კვლევის განხორციელების მიზნით შემუშავდა დასკვნები და რეკომენდაციები. კვლევისას გამოყენებულია თვისებრივი, რაოდენობრივი და სტატისტიკური მეთოდები. კვლევის ინსტრუმენტს წარმოადგენს კითხვარი; მეთოდი გამოკითხვის, შერჩევა საკუთრივ-შემთხვევითი. მონაცემების სიზუსტისათვის ასევე გამოყენებულ იქნა შეგროვებითი, შედარებითი მეთოდები.

ნაშრომის პრაქტიკული მნიშვნელობა - სამაგისტრო ნაშრომში ჩამოყალიბებული თეორიული დასკვნების და რეკომენდაციების პრაქტიკული განხორციელება ხელს შეუწყობს მცირე და საშუალო მენარმეობის განვითარებას, რაც აისახება ქვეყნის თითოეულ მაცხოვრებელზე, საკუთარი შემოსავლების პროგრესზე, თვითდასაქმების დონის ზრდაზე, მოსახლეობისთვის ხელსაყრელი პირობების შექმნა გამოიწვევს მოსახლეობის ფერმერულ თუ მიკრო (მცირე) საწარმოებში დაბრუნებას, მოხდება ადგილობრივი წარმოების გაზრდა და იმპორტის შემცირება.

ნაშრომის მოცულობა და სტრუქტურა: სამაგისტრო ნაშრომი მოიცავს 77 გვერდს, წარმოდგენილია 3- ნახაზი, 7 - გრაფიკი, 4 - ცხრილი, 20 - დიაგრამა და გამოყენებული ლიტერატურის 32 დასახელება.

თავი I. მცირე ბიზნესის შინაარსი და დაფინანსების ფორმები

1.1 მცირე ბიზნესის არსი, დანიშნულება

ტერმინი „მცირე ბიზნესი“ პირველად აშშ-ში იხმარეს 1953 წელს მიღებულ კანონში „მცირე ბიზნესის შესახებ“. ამას წინ უძღოდა ბრიტანეთის მინისტრის მ. მილანის მიერ 1934 წელს გაკეთებული მოხსენება „დიდი ბრიტანეთის სამრეწველო და ფინანსური მდგომარეობის შესახებ“, რომელშიც პირველად იქნა გამოყენებული ტერმინი „მცირე და საშუალო საწარმოები“, ხოლო 1948 წელს აშშ-ში მიღებულ იქნა კანონი „მომსახურების გარკვეული სახეების შესახებ“.

მცირე ბიზნესის არსი. სამეცნიერო და სხვა საცნობარო წყაროებში „ბიზნესი“ ინგლისური წარმოშობის სიტყვაა და (business) ნიშნავს საქმიანობას, როგორც პირადი გამდიდრების წყაროს. აქედან - „ბიზნესმენი“ (businessman) - პირი, რომელიც ბიზნესს მისდევს (უცხო სიტყვეთა ლექსიკონი, 1989:79)

დღეს სამამულო და საზღვარგარეთულ ლიტერატურაში ცნობილია ბიზნესის სხვადასხვანაირი განმარტება: (Пирогов, 2008:14)

- ბიზნესი - ეს ადამიანის საქმიანობაა, რომლის მიზანია შემოსავლის მიღება თავისი ცოდნის, გამოცდილების, თავისი კაპიტალის გამოყენების დახმარებით, ეს არის ადამიანის პოტენციალის რეალიზაცია ეკონომიკურ ასპექტში. ბიზნესმენის საქმიანობის შეფასების ერთ-ერთი მთავარი კრიტერიუმი არის მოგების მიღება. ეს იმას ნიშნავს, რომ მოგების მიღება

შეიძლება დაკავშირებული იყოს მომსახურების განვასთან, სამუშაოს შესრულებასთან, პროდუქციის წარმოებასთან. მოგება გვიჩვენებს ბიზნესმენის საქმიანობის ეფექტიანობას;

- ბიზნესი - ეს არის წარმოების სისტემა, რომელიც ჩვენ შევქმენით ჩვენი მოთხოვნილების დასაკმაყოფილებლად.

- ბიზნესი - ეს არის ფულისგან ფულის კეთების უნარი, მაგრამ აუცილებლად სასარგებლო მწარმოებლური გამოყენების მეშვეობით.

- ბიზნესი - სხვა არაფერია, თუ არა სამრეწველო, სასოფლო-სამეურნეო, ვაჭრობის, საყოფაცხოვრებო მომსახურების, ბანკის, იურიდიული კონსულტაციის, სამეცნიერო-კვლევით და საცდელ-საკონსტრუქტორო დაწესებულების, საგამომცემლო, სასწავლო-სააღმზრდელო და სხვა საწარმოსა თუ დაწესებულების შექმნა.

მცირე ბიზნესი თანამედროვე ეკონომიკური ურთიერთობის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი სეგმენტია. იგი წარმოადგენს ეკონომიკის თანამედროვე ნეოლიბერალური მოდელის საფუძველს და საბაზრო ეკონომიკის პირობებში უზრუნველყოფს ძირითად კონკურენციულ უპირატესობას, საბაზრო მექანიზმს ანიჭებს აუცილებელ მოქნილობას და ქმნის ეკონომიკის ინოვაციური განვითარების წინამძღვრებს, ერთის მხრივ, ახდენს შესაბამისი კონკურენციული გარემოს ფორმირებას, ხოლო, მეორეს მხრივ, - ახალი იდეების გენერირებას. (Большая экономическая энциклопедия, 2007:61)

როგორი პარადოქსულიც არ უნდა იყოს, მცირე ბიზნესი წარმოადგენს მსხვილი კორპორაციული, მონოპოლიური კომპანიების საფუძველს.

უმსხვილესი თანამედროვე კორპორაციები IBM, MacDonald's, Microsoft და სხვები, სწორედ რომ, მცირე ზომის საწარმოებიდან არიან დაბადებული.

ამერიკაში გავრცელებულია გამონათქვამი, რომლის მიხედვითაც „ამერიკული ეკონომიკის ხერხემალს დიდი კორპორაციები წარმოადგენენ, მის კუნთებს კი, მცირე ფირმები ქმნიან“. ნიშანდობლივია, რომ უკანასკნელ წლებში „აშშ-ში მცირე ბიზნესს ამერიკული ეკონომიკის ტვინსაც კი ადარებენ. ეს იმიტომ, რომ მრავალი ახალი

მეცნიერებატევადი საწარმო, რომელშიც ქვეყნის სამეცნიერო და ტექნიკური პოტენციალის დიდი ნაწილია ჩართული, მცირე კერძო ორგანიზაციების სახით არის წარმოდგენილი.

მცირე ბიზნესი არის მენარმე ფიზიკური პირის მიერ მიღებული შემოსავლის საშემოსავლო გადასახადით დაბეგვრის რეჟიმი. მცირე ბიზნესის სტატუსის მქონე პირის მიერ საშემოსავლო გადასახადის გადახდა, მის მიერ განხორციელებული საქმიანობიდან მიღებული შემოსავლებიდან განხორციელდება. მცირე ბიზნესის სტატუსი შესაძლებელია მიენიჭოს მენარმე ფიზიკურ პირს, მიუხედავად იმისა, აქვს თუ არა ინდივიდუალურ მენარმედ რეგისტრაციის ვალდებულება.

მცირე მენარმეობა წარმოადგენს სპეციალური დაბეგვრის რეჟიმის სახეობას, რაც ნიშნავს იმას, რომ თუ ზოგადად ფიზიკური პირი საშემოსავლო გადასახადს იხდის 20%-იანი განაკვეთით, მცირე მენარმის სტატუსის მოპოვების შემთხვევაში მისი საშემოსავლო გადასახადის განაკვეთი 1%-მდე შემცირდება.

მენარმე ფიზიკური პირი უფლებამოსილია მცირე ბიზნესის სტატუსის მინიჭების მიზნით მიმართოს შემოსავლების სამსახურს, რომელიც გასცემს მცირე ბიზნესის სერტიფიკატს.

შემოსავლების სამსახური გასცემს მცირე ბიზნესის სერტიფიკატს თუ მენარმე ფიზიკური პირი აკმაყოფილებს სამ პირობას:

1. ფიზიკური პირი რეგისტრირებულია ინდივიდუალურ მენარმედ (გარდა კანონით განსაზღვრული გამონაკლისი შემთხვევებისა);
2. მცირე ბიზნესის სტატუსი შეიძლება მიენიჭოს მენარმე ფიზიკურ პირს, რომლის მიერ ეკონომიკური საქმიანობიდან მიღებული შემოსავალი კალენდარული წლის განმავლობაში არ აღემატება 500 000 ლარს.
3. მენარმე ფიზიკური პირის საქმიანობა არ ხვდება მთავრობის 415-ე დადგენილებით განსაზღვრულ საქმიანობებს შორის, რომლის დროსაც აკრძალულია მცირე ბიზნესის სტატუსის მინიჭება.

ზოგადად მცირე ბიზნესის დასაბეგრი შემოსავალი, იბეგრება 1 პროცენტით. მცირე ბიზნესის სტატუსის მქონე პირის დასაბეგრი შემოსავალი იბეგრება 3 პროცენტით თუ

ეკონომიკური საქმიანობიდან მიღებულმა მისმა ერთობლივმა შემოსავალმა 500 000 ლარს გადააჭარბა. მცირე ბიზნესის სტატუსის მქონე პირი ამ ნაწილის მიხედვით დადგენილი განაკვეთით იბეგრება შესაბამისი თვის (ერთობლივი შემოსავლის 500000-ლარიანი ზღვრის გადაჭარბების დაფიქსირების თვის) დასაწყისიდან კალენდარული წლის დასრულებამდე. (წყარო: <https://www.rs.ge/1340>)

შემოსავლის სახეები, რომლებიც არ დაიბეგრება სპეციალური დაბეგვრის რეჟიმით და არ ითვლება მცირე ბიზნესის განხორციელების ფარგლებში მიღებულ ერთობლივ შემოსავალში: ქონების იჯარით გაცემა; სესხის გაცემიდან მიღებული შემოსავალი; სათამაშო ბიზნესიდან მიღებული მოგებები; ჩუქება; ნამეტი შემოსავალი, რომელიც მიღებულია შემდეგი ქონების რეალიზაციით: უძრავი ქონება, ავტოსატრანსპორტო საშუალება, ფასიანი ქაღალდები; მემკვიდრეობით მიღებული ქონების სახით მიღებული შემოსავალი; დივიდენდის სახით მიღებული შემოსავალი; პროცენტის სახით მიღებული შემოსავალი; როიალტის სახით მიღებული შემოსავალი; ვალის პატივით მიღებული შემოსავალი; პარტნიორის წილის რეალიზაციით მიღებული ნამეტი.

1.2. მცირე და საშუალო ბიზნესის დაფინანსების გრძელვადიანი ფორმები

საწარმოს დასაფინანსებლად საჭიროა სესხების ამა თუ იმ ფორმით მოზიდვის შესახებ მენეჯერის მიერ გადაწყვეტილების მიღების შემდეგ უნდა გადაწყვიტონ, თუ რომელია ყველაზე უფრო შესაფერისი, გრძელვადიანი თუ მოკლევადიანი სესხი. სწორი გადაწყვეტილების მიღებისათვის კი აუცილებელია გათვალისწინებული იქნეს სხვა და სხვა ასპექტი.

კომპანია შეიძლება შეეცადოს იმას, რომ სასესხო საშუალების ტიპი არსებული აქტივების ბუნებასთან შესაბამისობაში იყოს. ამრიგად, აქტივები, რომლებიც საწარმოს მუდმივი საოპერაციო ბაზის ნაწილს ქმნიან ძირითადი საშუალებებისა და გარკვეული დონის საბრუნავი აქტივების ჩათვლით, მომავალში გრძელვადიანი სასესხო საშუალებების ხარჯზე

დაფინანსდებიან. ის აქტივები კი, რომლებიც საჭირონი არიან დროის მოკლე პერიოდის მანძილზე მოკლევადიანი სასესხო საშუალებებით დაფინანსდებიან.

გრძელვადიან სესხებზე გადასახდელი პროცენტები, ჩვეულებრივ იმაზე მაღალია, ვიდრე მოკლევადიან სესხებზე, იმიტომ რომ კრედიტორები უფრო მაღალ შემოსავალს მოითხოვენ იმ შემთხვევაში, თუ მათი საშუალებები ხანგრძლივი პერიოდით იბლოკება). ამ ფაქტმა, მოკლევადიანი სასესხო საშუალებანი უფრო მიმზიდველ წყაროდ აქციოს, მაგრამ შეიძლება იყოს სესხთან დაკავშირებული დანახარჯები, როგორცაა, მაგალითად, საორგანიზაციო ხარჯები), რომლებიც ასევე აუცილებლად გასათვალისწინებელია. რაც უფრო ხშირად გახდება აუცილებელი სესხის განახლება, მით მარალი იქნება ეს დანახარჯები.

მცირე კომპანიებმა დახმარება უნდა ეძებონ გრძელვადიანი ფინანსური ნაკადების მოზიდვაში.

გრძელვადიანი დაფინანსების მიღება მცირე კომპანიებისთვის ყოველთვის ადვილი არაა, მაგრამ წლებში სიტუაცია გაუმჯობესდა. დღეისთვის გრძელვადიანი დაფინანსების ყველაზე ხელმისაწვდომი, ყველაზე მნიშვნელოვანი წყაროებია: ვენჩურული კაპიტალი, ბიზნეს-ანგელოზები და სახელმწიფო დაფინანსება.

ვენჩურული კაპიტალი. ვენჩურული კაპიტალი (venture capital) - ეს საშუალო და მცირე ბიზნესისათვის შეთავაზებული გრძელვადიანი რისკიანი კაპიტალია, რომელიც გაზრდისკენ ისწრაფვის, მაგრამ არა აქვს გასასვლელი საფონდო ბაზარზე. უკანასკნელ წლებში დიდ ბრიტანეთში შესამჩნევად გაიზარდა ვენჩურული კაპიტალის მიწოდების წინადადებათა რიცხვი, რამდენადაც ხელისუფლებაც და საფინანსო კორპორაციებიც ხელს უმართავენ მენარმეობას.

ინვერსიციათა ტიპები. ვენჩურული კაპიტალის მესაკუთრენი დაინტერესებულნი არიან, მეტად მაღალი რისკის დონის გამორჩეული მცირე და საშუალო ბიზნესში ინვესტირებით. იმაზე მაღალი რისკით, ვიდრე მისაღებია ტრადიციული კრედიტორების უმეტესობისათვისაა მისაღები. ასეთი ინვესტირების მომხიბვლელია ვენჩურული კაპიტალის

მიმწოდებლებისათვის მდგომარეობს უფრო მაღალშემოსავლიან პერსპექტივაში. ინვესტიციის მასშტაბები დამოკიდებულია მოთხოვნებზე. ინვესტიციები, ჩვეულებრივ, გრძელვადიანია და როგორც წესი, მიწოდებათ ხუთი წლიდან ზევით პერიოდით.

ვენჩურული კაპიტალის მიმწოდებლები გასცემენ, როგორც სააქციო კაპიტალს, ისე სასესხო საშუალებებს, განსხვავებული სიტუაციებისათვის, მათ შორის:

- **საწყისი კაპიტალი** - ხელმისაწვდომია იმ კომპანიებისათვისაც, ბიზნეს-იდეების დამუშავების სტადიაში რომ იმყოფებიან და იმ საწარმოებისათვისაც, რომლებიც მზად არიან ოპერაციების დასაწყებად;

- **კაპიტალი ზრდის დაფინანსებისათვის** - მიწოდებულია ახალგაზრდა განვითარებადი კომპანიების დამატებითი დაფინანსებისათვის.

- **კაპიტალი გამოსყიდვისათვის** გამოიყენება არსებული მენეჯერების მიერ ან მენეჯერთა ახალი გუნდის მიერ კომპანიის შენაძენათვის. ორი ყველაზე მეტად პოპულარული სახეობა მერჯერების მიერ ბიზნესის გამოსყიდვისა - როდესაც მსხვილ საწარმოს სურს განაცალკევოს თავისი ერთი საოპერაციო ერთეულთაგანი და როცა საოჯახო ბიზნესი იყიდება მემკვიდრეობასთან დაკავშირებული პრობლემის გამო;

- **კაპიტალი აქციების შესაძენად** - გამოიყენება დასაფინანსებლად კომპანიის აქციების შესაძენად დაფინანსებისათვის, რათა არსებულ ბიზნესში საკუთარი წილი გამოისყიდოს.

- **აღდგენითი კაპიტალი** - ეს „მაშველი კაპიტალია, რომელიც გამოიყენება კომპანიის გამოსაჯანმრთელებლად არასაკმარისად ეფექტური მუშაობის შემდგომ ძალების აღსადგენად. პრაქტიკაში ვენჩურული კაპიტალის მიმწოდებლები უპირატესობას ანიჭებენ სახსრები დააბანდონ ბიზნესის ზრდაში და მენეჯერების მიერ კომპანიის გამოსყიდვაში და არა სტარტზე მდგომ ბიზნესში, თუმცა ახალი კომპანიების შექმნა შეიძლება მნიშვნელოვანი იყოს ეკონომიკის მდგომარეობისთვის. ახალგაზრდა კომპანიები, მართლაც, რომ ძალზე მაღალი ხარისხის რისკს ეწევიან და არსებულ ბიზნესში ინვესტირება - მნიშვნელოვნად უფრო უსაფრთხო არჩევანია. კიდევ ერთი ასპექტი, რომელსაც ვენჩურული კაპიტალის მიმწოდებლები ითვალისწინებენ, მდგომარეობს იმაში, რომ ახალი კომპანიები ხშირად

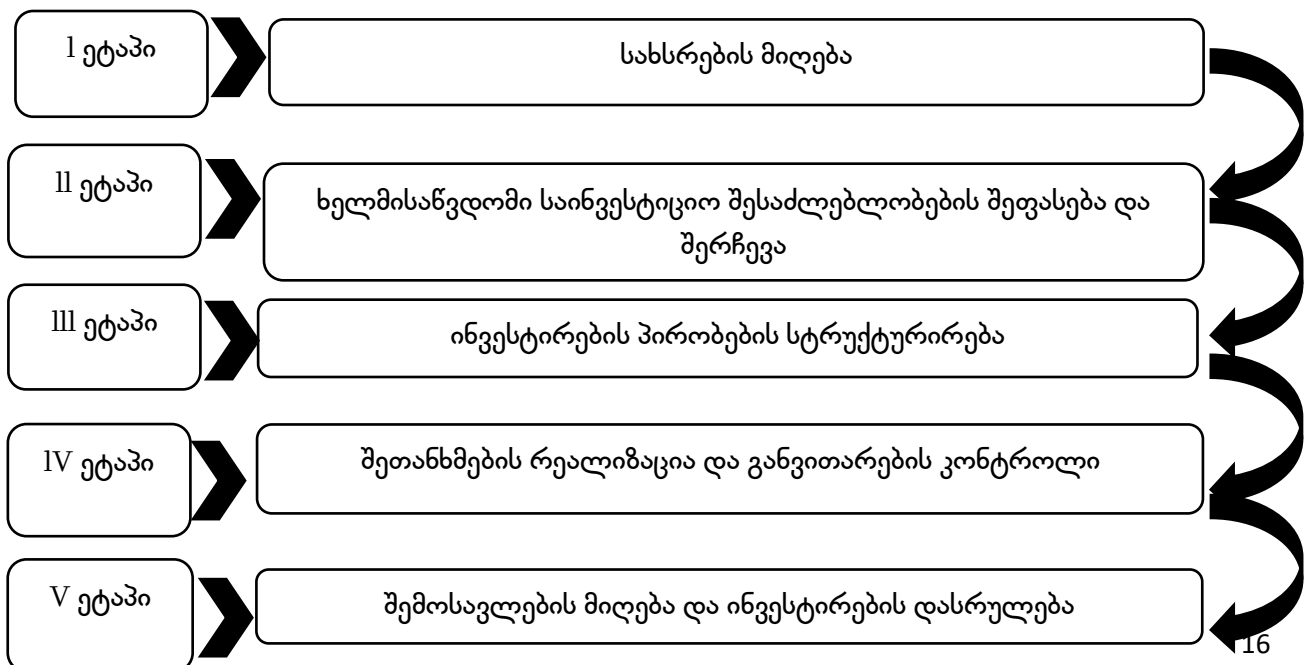
მოითხოვენ შედარებით მცირე თანხას და ამიტომ ინვესტიციების გამოკვლევასა და კონტროლზე განუღმა მაღალმა დანახარჯებმა შენატანთა მოცემული სახეობა შიძლება არამომგებიანი გახადოს.

ვენჩურული კაპიტალის ინვესტირების პროცესი ანალოგიურად ბიზნესში წარმოებული ინვესტირებისა ხუთი ეტაპისგან შედგება.

I ეტაპი: სახსრების მიღება. ვენჩურული კაპიტალის მფლობელები თავისი სახსრების კონცენტრირებას ახდენენ სხვადასხვა წყაროებიდან: მსხვილი საფინანსო დაწესებულებების ჩათვლით (მაგალითად,საპენსიო ფონდები), შეძლებული კერძო პირებისაგან, საზოგადოებისადმი უშუალო მიმართვებით. აუცილებელი სახსრების მიღებიდან და შესაბამის საინვესტიციო ვარიანტებში დაბანდება შორის ხშირად ხდება დროითი წყვეტა 2-3 წლით; ეს ხდება, მაგალითად იმიტომ, რომ ახალი საინვესტიციო შესაძლებლობების განსაზღვრამდე შეიძლება საჭირო გახდეს გარკვეული დრო, ნაწილობრივ იმიტომაც, რომ შესაძლებლობების განსაზღვრების შემდეგ ისინი გულდასმით ანალიზს მოითხოვენ.

ვენჩურული კაპიტალის ინვესტირების ეტაპები

ნახაზი №1.



წყარო: <http://delta-capital.ge/news/id=46>

II ეტაპი: საინვესტიციო შესაძლებლობათა შეფასება და შერჩევა. შესაძლებლობების გარკვევისთანავე იწყება მენეჯერთა გუნდის მიერ მომზადებული ბიზნეს-გეგმების განხილვა და ბიზნესის საინვესტიციო პოტენციალის შეფასება. ჩვეულებრივი ვენჩურული კაპიტალის მიმწოდებელს აინტერესებს შემდეგი ასპექტები: პორტუქციის ბაზარი; ბიზნეს-პროცესები და მათი ეფექტური მართვის ხერხები; მართვის ხარისხი; ეფექტური მუშაობის შესაძლებლობათა ამალგება; შესაბამისი რისკების ტიპები და მათი მართვის ხერხები; საწარმოს განვითარების ისტორია და პერსპექტივები. ვენჩურული კაპიტალის ფინანსური მიმზიდველობა ხშირად ფასდება შემოსავლიანობის შიდა ნორმის დახმარებით.

III ეტაპი: ინვესტირების სტრუქტურირებული პირობები. დაფინანსების შესახებ ხელშეკრულების მომზადებისას ვენჩურული კაპიტალის მფლობელები ცდილობენ დარწმუნდნენ, რომ რისკისადმი საკუთარი მიდრეკილება მართვის საგანს წარმოადგენს, მართვა კი, დაფინანსების ჩარჩოებში შეიცავს კონტროლის მექანიზმების გამოყენებას შენატანთა დაცვის მიზნით. კონტროლის ერთ-ერთი ინსტრუმენტია მოთხოვნა, ბიზნესის რეგულარული განვითარების შესახებ ინფორმაციის დროდადრო რეგულარულად მიღების შესახებ.

ვენჩურული კაპიტალის მფლობელები პროექტის დასაწყისშივე ერთბაშად კი არ დებენ მთელ სესხს, არამედ გარკვეული პერიოდულობის დაცვით, ტრანშების სახით. ისინი, როგორც კონპანიის მიერ მიწოდებულ ინფორმაცია, ასევე სხვა წყაროებიდან მიღებულ ინფორმაციებსაც იყენებენ, როგორც საფუძველს ყოველი მომდევნო გადასახდელის შესათანხმებლად. ამრიგად, ბიზნესის განვითარება რეგულარული კონტროლის ქვეშაა და თუ სერიოზული პრობლემა გაჩნდა, ვენჩურული კაპიტალის მფლობელები უფლებას იტოვებენ უარი განაცხადონ პროექტზე, სერიოზული ზარალის თავიდან აცილების საბაბით.

ვენჩურული კაპიტალის მიმწოდებლებს, ზოგჯერ რისკის მართვაც შეუძლიათ, თუ პროექტის თანადაფინანსებით უზრუნველყოფენ სახსრებით ანუ ვენჩურული კაპიტალის სხვა მფლობელებთან ერთად დააფინანსებენ პროექტს. ფინანსური სინდიკატის შექმნა ამცირებს ვენჩურული კაპიტალის მფლობელის პოტენციურ რისკს, მაგრამ ასევე ამცირებს მის პოტენციურ შემოსავლებს. ფინანსური სინდიკატების გამოყენებას ასევე შეიძლება მოჰყვეს წევრებს შორის აზრთა სხვადასხვაობა, განსაკუთრებით როცა საქმიანობა გეგმას არ ემთხვევა.

IV ეტაპი: გარიგების რეალიზაცია და განვითარების გაკოტრება. ჩვეულებრივ ვენჩურული კაპიტალის მფლობელებსა და კომპანია-კლიენტებს შორის ინვესტიციის მტელი პერიოდის მანძილზე მყარდება მჭიდრო ურთიერთობა. ჩვეულებრივ ვენჩურული კაპიტალის მიმწოდებელს, ინვესტიციის პროცესის თვალყურის დევნების მიზნით, თავისი წარმომადგენელი ჰყავს დირექტორთა საბჭოში. საინვესტიციო პერიოდის განმავლობაში მიღებულია, რომ ვენჩურული კაპიტალის მფლობელი ექსპერტების კონსულტაციებს ტექნიკური და მარკეტინგული საკითხების კუთხით უზრუნველყოფს, რითაც იგი კლიენტებს თავისებურ აკონსულტაციო მომსახურებას სთავაზობს. ვენჩურული კაპიტალის მფლობელს აუცილებლად მართბს გამჭრიახობა ბიზნეს-გეგმის უპირველდანწყებითი მიზნების განხორციელების საქმეში. ის კომპანიები, რომელებიც საკვანძო მიზნების შესაბამისად მუშაობენ, ალბათ კაპიტალის მფლობელის დასწრებას ზედმეტად არ მიიჩნევენ. ვენჩურული კაპიტალის მიმწოდებლის მხრიდან მონიტორინგი უფრო ხშირი იქნება ინვესტირების პროცესების დასაწყისში, მანამდე, ვიდრე გარკვეული პრობლემები, ისეთები, როგორცაა მართვის ხარისხი ან გადაჭარბებული ხარჯები, თავიდან არ იქნება აცილებული ან უფრო ნაკლებად სარისკო.

V ეტაპი: შემოსავლების მიღება და ინვესტირების დასასრული. ინვესტიციიდან საერთო შემოსავლის ძირითადი ნაწილი, ჩვეულებრივ, დასკვნითი გაყიდვის მსვლელობისას მიიღება. მასასადამე, ვენჩურული კაპიტალის მფლობელთათვის, კონკრეტული მეთოდი, რომლის მიხედვითაც ინვესტირების შედეგების რეალიზაცია ხდება, განსაკუთრებული

ზრუნვის შედეგია. რეალიზაციის ყველაზე გავრცელებული ფორმაა შენატანთა მიყიდვა სხვა საწარმოებისთვის. მაგრამ ვენჩურული კაპიტალის მფლობელთათვის კომპანიის გაყვანა საფონდო ბირჟაზე ასევე შესაძლებლობაა თავისი ინვესტიციების შედეგების რეალიზაციისათვის; შეიძლება გამოყენებული იქნას დასრულების სხვა ფორმებიც, მათ შორის მმართველთა ფუნდის მიერ შენატანთა გამოსყიდვა და ლიკვიდაცია.

ამჟამად არსებობს რამდენიმე ევროპული საფონდო მოედანი, რომლებიც სპეციალიზებულნი არიან მცირე კომპანიების (რომელთაგან მრავალი უკანასკნელიათი წლის მანძილზეა დაფუძნებული) აქციებზე. ეს ბაზრები მნიშვნელოვანია ვენჩურული კაპიტალის მიწოდებლებისათვის, როგორც ინვესტიციის დასრულების შესაძლებელი საშუალება. მათ შორის არის ინვესტიციათა ალტერნატიული ბაზარე დიდ ბრიტანეთში, რომელიც არის უმსხვილესი და, შესაძლოა, მცირე ბიზნესისათვის ყველაზე წარმატებული ბაზარი ევროპაში.

ბიზნეს-ანგელოზები. ბიზნეს-ანგელოზები (business angels) - შეძლებული კერძო პირებია, რომლებმაც ბიზნესში წარმატებას მიაღწიეს. ჩვეულებრივ მათ სურვილი აქვთ აქციებში მონაწილეობის გზით, განვითარების ადრეულ სტადიაზე მყოფ პროექტებსა ან კომპანიებში ჩადონ 10000-დან 100000-მდე ოდენობის თანხა. ბიზნეს-ანგელოზები კაპიტალის ბაზარზე ავსებენ სერიოზულ დანაკლისს, რამდენადაც მათ მიერ მიმზიდველად მიჩნეული შენატანთა მასშტაბი და ხასიათი, ხშირად მიმზიდველი არ არის ვენჩურული კაპიტალის მფლობელთათვის. გარდა დაფინანსების მიწოდებისა, ბიზნეს-ანგელოზები ჩვეულებრივ ბიზნესში მიღებულ მდიდარ გამოცდილებას უზიარებენ მომავალ ფინანსურ მაგნატებს.

ბიზნეს-ანგელოზები სთავაზობენ წილობრივი დაფინანსების არათორმალურ წყაროს, და მცირე ბიზნესის მფლობელებს ყოველთვის იოლად როდი შეუძლიათ მათი აღმოჩენა, მაგრამ ბოლო დროს გაჩნდნენ ბიზნეს-ანგელოზთა მთელი გაერთიანებები, რომლებიც მცირე კომპანიათა მფლობელებს ეხმარებიან თავიანთი „იდეალური პარტნიორების მოძებნაში. ბიზნეს-ანგელოზთა ნაციონალური ქსელი (NBAN) მაგალითია ასეთი ორგანიზაციისა და მის მუშაობით მხარს უჭერს რიგი ფინანსურ დაწესებულებათა, ასევე

ვაჭრობის მრეწველობის დეპარტამენტი. ქსელი თავის მონაწილედ სთავაზობს სხვადასხვაგვარ მომსახურებას: მაგალითად, ყოველთვიური ჟურნალის გამოშვებას, რომელიც ინვესტიციების შესაძლებლობებს დასახავს, გამოცდილი ბიზნეს-ანგელოზების ქსელი პრაქტიკულ რეკომენდაციებს წარმოადგენენ დაფინანსების შესახებ წინადადებების ანალიზსა და დამუშავებებში.

სახელმწიფო დახმარება. ერთ-ერთი ყველაზე ეფექტური ხერხი- სახელმწიფოს მხრიდან მცირე ბიზნესის მხარდამჭერი არის სესხების გარანტიის პროგრამა მცირე ბიზნესისათვის. ამ პროგრამის მიზანია დაეხმაროს იმ მცირე კომპანიებს, რომლებსაც შემუშავებული აქვთ სიცოცხლისუნარიანი ბიზნეს-გეგმები, მაგრამ არ გააჩნიათ საკმარისი უზრუნველყოფა კრედიტის მისაღებად, პროგრამა კრედიტების გარანტიით

უზრუნველყოფს მცირე კომპანიებს 2-დან 10 წლის განმავლობაში საკრედიტო დაწესებულებიდან 5000-დან 10000-მდე ოდენობის თანხებს ირებენ გარანტიებით (თანხა გაიზრდება 250000-მდე იმ კომპანიებისათვის, რომლებსაც ბაზარზე როგორც მინიმუმ ორი წლის განმავლობაში მუშაობენ). ხელისუფლება გარანტიას იძლევა 70%-მდე სასესხო საშუალების (85%-მდე იმ კომპანიებისათვის, რომლებიც ბაზარზე, როგორც მინიმუმ ორი წელია მუშაობენ).

გარდა ფინანსური დახმარების სხვა ფორმებისა, ისეთის, როგორიც არის სახელისუფლებო გრანტები და სასესხო ჯილდოები, იმ საქმიანი ინვესტორებისათვის, რომლებსაც სახსრები მცირე კომპანიებში შეაქვთ (მაგალითად, საწარმოების ინვესტირების სქემები და ვენჩერული კაპიტალის ტრესტები), ხელისუფლებას შეუძლია აღმოუჩინოს ხელმისაწვდომი ნაკადების შესახებ ინფორმაციის მიწოდების საქმეშიც.

მნიშვნელოვანია რომ გავითვალისწინოთ, დაფინანსების წყაროების შესახებ არასაკმარისი ცოდნა შეიძლება სერიოზულ პრობლემად იქცეს ახალგაზრდა ბიზნესისათვის.

ფინანსური ლიზინგი და მომდევნო იჯარის პერიოდით გაყიდვა. თუ კომპანიას ესაჭიროება აქტივები, მაგალიტად გარკვეული დანადგარები, ნაცვლად იმისა, რომ იგი მიმწოდებლისგან იყიდოს, საწარმოს შეუძლია სხვა კომპანიას მოელაპარაკოს (ჩვეულებრივ,

საფინანსო დანესებულებას, მაგალითად, ბანკს) ამ დანადგარების შესყიდვასა და შემდგომ მისი იჯარით გაცემის შესახებ. არსებითად, ფინანსური ლიზინგი (finance lease) - როგორც მსგავს შეთანხმებას ეწოდება, არის კრედიტის ფორმა, თუმცა აქტივებზე საკუთრების უფლება ფინანსურ დანესებულებას (იჯარის გაცემს) რჩება. ფინანსური ლიზინგის შესახებ შეთანხმება ფაქტობრივად იჯარით გაცემული აქტივების ყველა სარგებელსა და რისკს გადასცემს მოიჯარე სანარმოს, ლიზინგის შესახებ შეთანხმება მოიცავს იჯარით გაცემული საშუალებების სიცოცხლის მნიშვნელოვან ნაწილს და ხშირად ვერ შეიცვლება. ფინანსურ ლიზინგს შეიძლება დაუპირისპირდეს საოპერაციო ლიზინგი (operating lease), როდესაც აქტივების ფლობისაგან მიღებული სარგებელი და რისკი რჩება მესაკუთრეს და იჯარის ვადა დიდი არ არის. ოპერატიული იჯარის მაგალითად შეიძლება გამოდგეს სამშენებლო ორგანიზაციის მიერ ექსკავატორის იჯარით აღება ერთი კვირით კონკრეტული სამუშაოს შესასრულებლად.

დროთა განმავლობაში ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული ზოგიერთი სასარგებლო მომენტები გაქრნენ; საგადასახადო კანონმდებლობის შეცვლის გამო, იგი საგადასახადო თავლსაზრისით ისეთი ეფექტური დაფინანსები ფორმა აღარ არის. ფინანსური ინფორმაციის გახსნილობისადმი მოთხოვნათა შეცვლა კი შეუძლებელს ხდის ინვესტორებისაგან „დაკრედიტების“ ამ ფორმის შემდგომ დამალვას. მიუხედავად იმისა, ფინანსური ლიზინგის პოპულარობა მატულობს. მაშასადამე, უნდა არსებობდნენ დაფინანსების ამ სახეობის გამოყენების სხვა მიზნები. ეს მიზნები შემდეგია:

- **კრედიტის მარტივად მიღება:** ლიზინგის მოღება უფრო იოლია, ვიდრე სხვა ფორმის გრძელვადიანი დაფინანსებისა, კრედიტორები კრედიტის გაცემამდე კომპანიისაგან ზოგიერთი სახის უზრუნველყოფას მოითხოვენ და უზადო საკრედიტო წარსულს ან ისტორიას, მაგრამ მოიჯარადრე ჩვეულებრივ მზად არის აქტივებზე ლიზინგი წარმოუდგინოს ახალ სანარმოს, რომლითაც არ გააჩნია საკრედიტო ისტორია და სესხის უზრუნველსაყოფად შეუძლია იჯარით მიღებული აქტივები წარადგინოს.

- **ღირებულება:** სალიზინგო შეთანხმებანი შეიძლება შეთავაზებულ იქნას მისაღებ ფასად. რამდენადაც არენდით აღებული აქტივი გამოიყენება, როგორც უზრუნველყოფა,

შეიძლება სტანდარტული ლიზინგური ხელშეკრულებების გამოყენება და მეიჯარადრის კრედიტუნარიანობის დანვრილებითი შმონმება შესაძლოა არც გახდეს აუცილებელი, რაც შეამცირება მოიჯარადრის ადმინისტრაციულ დანახარჯებს, რითაც ხელს შეუწყობს ლიზინგის კონკურენტუნარიანი ფასის ზრუნველყოფას.

- **მოქნილობა:** ლიზინგმა შეიძლება უზრუნველყოს მოქნილობა ტექნოლოგიების სწრაფი ცვლილებების საქმეში. თუ უარი სალიზინგო მოლაპარაკებების პირობით არის გათვალისწინებული, საწარმომ შეიძლება ეს შესაძლებლობა გამოიყენოს და ინვესტიცია განახორციელოს ახალ ტექნოლოგიებში, როგორც, კი ეს მისთვის ხელმისაწვდომი გახდება; ეს ბიზნესს დაეხმარება თავიდან აიცილოს მოძველების (ან დაბერების) რისკი.

- **ფულადი საშუალებების ნაკადები:** ლიზინგი და არა აქტივის შეძენა, მიშნავს ფულადი სახსრების მსხვილი დანახარჯებიდან თავის არიდების შესაძლებლობას. ლიზინგის დროს ხდება გადახდების თანაბარი განხორციელება აქტივების გამოყენების მთელი ვადის მიმდინარეობისას. ზოგიერთ შემთხვევაში შესაძლებელი ხდება შეთანხმება მცირე სალიზინგო გადახდების შესახებ აქტივების გამოყენების პირველი წლების მანძილზე, როდესაც ფულადი საშუალებების შემოდინება მცირეა და ამ გადახდების თანდათანობითი ზრდა იმის მიხედვით, თუ აქტივები როგორ მოახდენენ დადებითი ფულადი ნაკადების შეგროვებას (ან გენერირებას).

გაყიდვა უკუიჯარით (sale and sealeback) გულისხმობს, რომ საწარმო აქტივებს მიჰყიდის ფინანსურ დანესებულებას ფინანსების აკუმულირების მიზნით. მაგრამ აქტივების გაყიდვას თან სდევს შეთანხმება საწარმოს მიერ დროის გარკვეული პერიოდის გავლის შემდეგ აქტივების უკან იჯარის სახით დაბრუნებისა, რაც შემდგომ ამ აქტივების გამოყენების უფლებას აძლევს. გადახდები სალიზინგო შეთანხმების მიხედვით - საწარმოს ის დანახარჯებია რომელიც დაბეგრული მოგებიდან გამორიცხვას ექვემდებარება.

ხშირად უძრავი ქონებაა მსგავსი შეთანხმების საგანი. ჩვეულებრივი ლიზინგის პერიოდის განმავლობაში გადაისინჯება საარენდო გადასახადი და ძნელდება მომავალი გადახდების წინასწარი განსაზღვრა. ლიზინგური შეთანხმების ბოლოს საწარმოს შეუძლია ან

სალიზინგო შეთანხმება გააგძელოს ან მოძებნოს ალტერნატიული აქტივები. თუმცა ობიექტის გაყიდვას დაუყოვნებლივ დაუყოვნებლივ მოყვება ფულადი საშუალებების მიღება, ბიზნესი დაკარგავს სარგებელს, როგორც მფლობელი აქტივებისა, რომელთა ფასეულობა ზრდას განაგრძნობს, თუ ფართობების გაყიდვიდან ფინანსურ დაწესებულებას მოგება გაუჩნდება, იგი გადასახადის შეწერას ექვემდებარება.

1.3. მცირე და საშუალო ბიზნესის დაფინანსების მოკლევადიანი ფორმები

დაფინანსების წყაროები შეიძლება იყოს მოკლევადიანიც. მოკლევადიანი დაფინანსების წყაროები კი შეიძლება იყოს საბანკო ოვერდრაფტი, კომერციული თამასუქები, სასესხო ვალდებულებათა გაყიდვა (მოთხოვნის უფლების დათმობა, ფაქტორინგი) და დებიტორული დავალიანების გირაოდ დადებული კრედიტი.

სასესხო საშუალებათა მოკლევადიანი წყაროები - ეს დროის მოკლე პერიოდში ხელმისაწვდომი წყაროებია. არ არსებობს „მოკლევადიანის“ შეთანხმებული განმარტება, თუმცა ის განისაზღვრება როგორც წყაროები, რომლებიც დაახლოებით ერთი წლის მანძილზე ან უფრო ნაკლები პერიოდის განმავლობაში მოქმედებენ. მოკლევადიანი სასესხო საშუალებების ძირითად წყაროებს წარმოადგენენ: საბანკო ოვერდრაფტი; თამასუქები; ფაქტორინგი; დებიტორული დავალიანების გირაოს ქვეშ დადებული კრედიტი.

ოვერდრაფტი. ოვერდრაფტი (bank overdrafts) თავისთავად სესხების მეტად მოქნილი ფორმაა. ოვერდრაფტის შესაძლო ოდენობა (ბანკთან შეთანხმების საფუძველზე) შეიძლება გაიზარდოს ან შემცირდეს საწარმოს დაფინანსების მოთხოვნების შესაბამისად. მისი უზრუნველყოფა შედარებით იაფია, და საპროცენტო განაკვეთები ხშირად

კონკურენტუნარიანია. მაგრამ ოვერდრაფტის მიხედვით საპროცენტო განაკვეთი , იმის მიხედვით იცვლება, თუ ბანკი მოცემულ სანარმოს რამდენად კრედიტუნარიანად მიიჩნევს. გარდა ამისა, ოვერდრაფტის ორგანიზება საკმაოდ იოლია - ხანდახან დაკრედიტების შესახებ მოლაპარაკება ტელეფონითაც შესაძლებელია. მოცემული უპირატესობების გათვალისწინებით, საკვირველი არ არის, რომ მოკლევადიანი დაფინანსების აღნიშნული ფორმა უკიდურესად პოპულარულია.

ბანკები უპირატესობას ანიჭებენ ოვერდრაფტის გამოყენებას, როგორც თვითმალეკვიდირებელს. კომპანიის ანგარიშზე შემოსული საშუალებები შეამცირებენ ოვერდრაფტის მიხედვით დარჩენილ სესხს. ბანკებს ასევე შეუძლიათ დაავალდებულონ კომპანიები ფულადი საშუალებების მოძრაობის შესახებ პროგნოზული ანგარიშები შეადგინონ, რომ დაინახონ, თუ როდის დაიფარება ოვერდრაფტი და რა რაოდენობის ფინანსებია საჭირო. ბანკს ასევე შეუძლია მოითხოვოს მიწოდებული საშუალებების მიხედვით გარკვეული ფორმის გარანტიები.

კომპანიისათვის უაქცეპტო, ბანკის მხრიდან პირველივე მოთხოვნისამებრ). ეს შეიძლება პრობლემად იქცეს დაბალი ლიკვიდობის მქონე ბიზნესისათვის. მით უფრო მრავალი კომპანია ოვერდრაფტს იყენებს, თუმცა დაფინანსების ეს ფორმა ისე განიმარტება, როგორც მოკლევადიანი, მას მუდამ ექნება ადგილი კომპანიის ფინანსურ სტრუქტურაში.

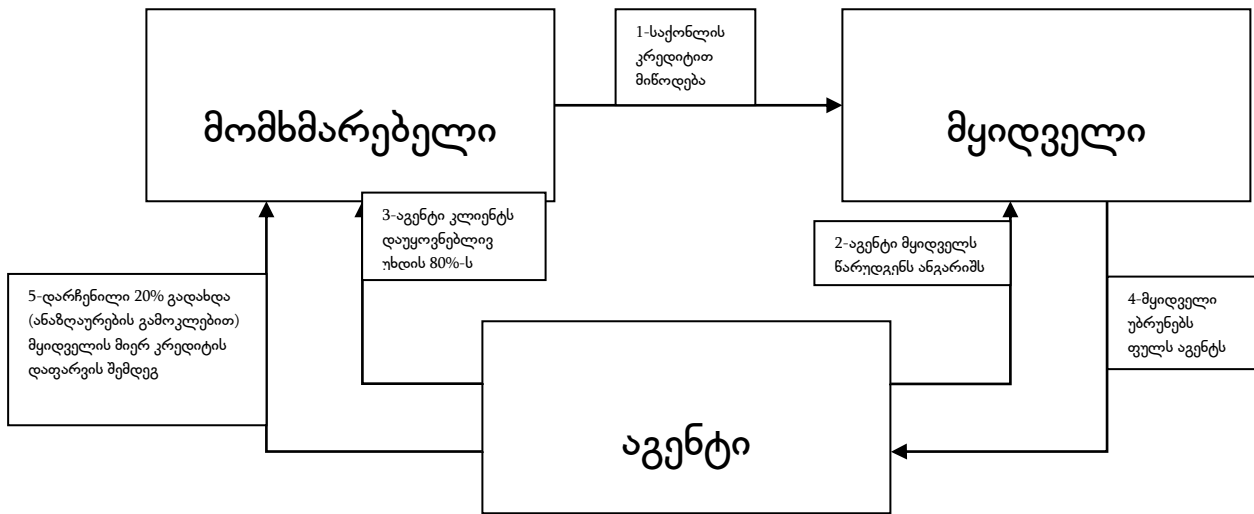
თამასუქები. ზოგ შემთხვევაში თამასუქები (bill of exchange) ანალოგიურია სასესხო ხელწერილისა „მე თქვენი „მმართვეს“. თამასუქი - წერილობითი შეთანხმებაა, ერთი პირიდან მეორე პირის მისამართით შედგენილი, რომელიც ადრესატისაგან მოითხოვს, გადაუხადოს გარკვეული ფულადი თანხა მომავალი (გარკვეული) თარიღისათვის. თამასუქები გამოიყენება სავაჭრო გარიგებებში და მყიდველის ან მიმწოდებლის შეთავაზება საქონელზე გაცვლის სახით. თამასუქის მიმღებ მიმწოდებელს, შეუძლია შეინახოს იგი მისი დაფარვის თარიღამდე (რომელიც ჩვეულებრივ 60-დან 120 დღეს შეიცავს პირველი თამასუქის შედგენის დღიდან), ან წარადგინოს იგი ბანკში გასანაღდებლად, ჩვეულებრივ, ბანკი მზად არის მიმწოდებელს გადაუხადოს თამასუქის ნომინალური ღირებულება,

დისკონტისბგამოკლებით, შემდგომ კი იგი მყიდველისაგან, წინასწარ დადგენილი ვადის მიხედვით მიიღებს თამასუქის სრულ საფასურს. თამასუქის გამოყენების უპირატესობა მდგომარეობს იმაში, რომ იგი მყიდველს უფლებას აძლევს გადაავადოს შექვლინილი საქონლის საფასური, მაგრამ მიმწოდებელს შესაძლებლობას აძლევს ბანკიდან მოთხოვნისამებრ დაუყოვნებლივ მიიღოს გადასახდელი თანხა.

ფაქტორინგი. ფაქტორინგი (debt factoring) - საფინანსო დაწესებულების (ფაქტორის) მიერ შეთავაზებული მომსახურებაა, რომელიც, სავაჭრო ფირმის დავალებით, მყიდველებისაგან სესხის ამოღებას ახორციელებს. მრავალი მსხვილი ფაქტორი წარმოადგენს კომერციული ბანკის შვილობილ საწარმოს. გარდა კრედიტზე კონტროლთან დაკავშირებული ჩვეულებრივი პროცედურებისა, ფაქტორს შეუძლია კრედიტის ანალიზთან დაკავშირებული მომსახურების შეთავაზება და მყიდველთა კრედიტუნარიანობის შესახებ ინფორმაციის უზრუნველყოფა.

ფაქტორინგის პროცესი

ნახაზი №2.



წყარო: მაია თეთრუაშვილი, ფინანსური მენეჯმენტი, თავი მეცხრე, ფაქტორინგი.

ნახაზზე ნაჩვენებია სამი ძირითადი შეთანხმება ფაქტორინგზე, კლიენტი-კომპანია საქონელს კრედიტით ყიდის, აგენტი კი ვალდებულებას იღებს მყიდველს ანგარიში წარუდგინოს და მიიღოს მისგან კუთვნილი თანხა. შემდგომ აგენტი კლიენტს უხდის საქონლის ინვოისიდან ღურებულებას თავისი გასამრჯელოს გამოკლებით. ეს ხდება ორ სტადიად. თანხის 80% საქონლის მყიდველისათვის მიწოდებისთანავე გადაეხდება, დანარჩენი 20% ჩვეულებრივ მას შემდეგ გადაიხდება, რაც მყიდველი აგენტს კრედიტად მიღებულ ფულს დაუბრუნებს.

ფაქტორული შეთანხმების ორი ძირითადი ფორმა არსებობს: არაგადასაყვანი ფაქტორინგი, რომლის მიხედვითაც ფაქტორი არ კისრულობს არავითარ პასუხისმგებლობას კრედიტის სახით გაყიდვებისას გაჩენილი უიმედო ვალებთან დაკავშირებით. გადასაყვანი ფაქტორინგი, რომლის მიხედვითაც ფაქტორი თავის თავზე იღებს პასუხისმგებლობას შეთანხმებული ოდენობის უიმედო ვალებზე.

ჩვეულებრივი ფაქტორინგი მზად არის კომპანიას დებიტორული დავალიანების სიდიდის 80% გადაუხადოს. ეს თანხა გადახდილი იქნება კლიენტისათვის საქონლის მიწოდებისთანავე. სესხის ნაშთი, ყოვეკგვარი მოსაკრებლისა და პროცენტების დაქვითვის შემდეგ, გადაიხდება დათქმული დროის გავლის შემდეგ ან დავალიანებულს აკრების შემდეგ. ფაქტორინგუს მიხედვით მომსახურებისათვის გადასახადი ეფუძნება ბრუნვის სიდიდეს (ან დამოკიდებულია ბრუნვუს სიდიდეზე) და ხშირად შეადგენს ბრუნვიდან 2-3%-ს. ნებისმიერი ავანსები, რომლებიც ფაქტორის მიერ საწარმოსათვის მისაცემი, გულისხმობს იმ განაკვეთის ანალოგიურ საპროცენტო განაკვეთს, რომელსაც ბანკი ოვერდრაფტის მიხედვით იღებს.

ფაქტორინგის შესახებ შეთანხმება საწარმოსთვის შესაძლოა ძალზე მოსახერხებელი აღმოჩნდეს. მან შეიძლება გამოიწვიოს სახსრების ეკონომია კრედიტად გაყიდვების სამართავად და შექმნას წინასწარ უკეთ განჭვრეტილი ფულადი საშუალებების ნაკადები. ფაქტორინგი ზოგადად საკვანძო პერსონალის დროს იმისათვის, რომ მათ შესაძლებლობა ჰქონდეთ მეტად ნაყოფიერი შრომისათვის. ეს შეიძლება უკიდურესად მნიშვნელოვანი რამ

იყოს მცირე საწარმოთათვის, რომელთა არსებობა განპირობებულია რამდენიმე წამყვანი ხელძღვანელის ტალანტითა და უნარით. გარდა ამისა, დაფინანსების შესაძლებელი დონე სპონტანურად გაიზრდება გაყიდვების დონესთან ერთად. საწარმოს შეუძლია გადაწყვიტოს ხელმისაწვდომი ფინანსების რა ნაწილია საჭირო და შეუძლია გამოიყენოს ის ნაწილი, რომელიც აუცილებელია, მაგრამ არსებობს ალბათობა იმისა, რომ ფაქტორინგზე შეთანხმება შეიძლება განხილულ იქნას, როგორც საწარმოს ფინანსური სიძნელის მაჩვენებელი, რასაც მოჰყვება ნეგატიური შედეგი, საწარმოსადმი ნდობის დაკარგვა. ამ საბაბით ზოგიერთი საწარმო მალავს ფაქტორინგზე შეთანხმებას და არჩევს ფაქტორის სახელით გადავადებული სესხების ამოღებას.

ყველა საწარმო არ მიიჩნევს რომ ფაქტორინგზე შეთანხმება არის ერთადერთი საშუალება ფინანსური პრობლემების მოსაგვარებლად. ფაქტორინგზე შეთანხმება დიდ საწარმოებზე შეიძლება არც მოხდეს, რადგან მომსახურებაზე დიდი ხარჯების გაწევა ხდება. არის ისეთი საწარმოები, რომლებზეც საერთოდ არ ხდება ფაქტორინგზე შეთანხმება და ეს შეუძლებელია. ასეთი საწარმოებია მაგალითად საცალო ვაჭრობის საწარმოები ან სამშენებლო-მენარდე ორგანიზაციები, სადაც საწარმოო კონფლიქტები ბიზნესის კულტურის ნაწილს წამორადგენს.

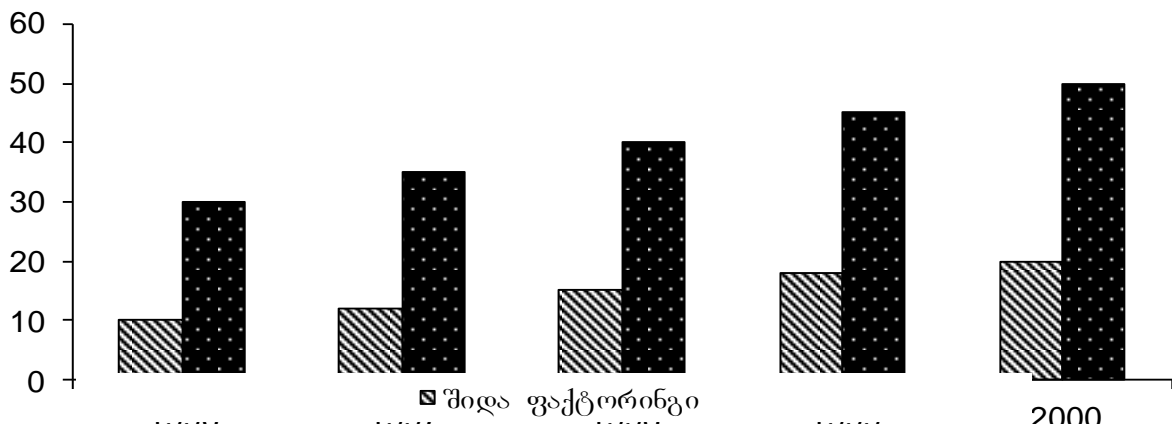
ფაქტორინგზე შეთანხმებასთან დაკავშირებული საკითხის განხილვისას აუცილებელია გაირკვეს და ჯარგად აიწონოს მასთან დაკავშირებული დანახარჯები და შესაძლებელი სარგებელი.

კრედიტი გირაოს ქვეშ. (invoice discounting) ნიშნავს, რომ ბიზნესი მიმართავს ფაქტორს ან სხვა ფინანსურ დაწესებულებას კრედიტის მისაღებად გადაუხდელი გაყიდვების (დებიტორული დავალიანების) ნომინალური ღირებულების ნაწილის სანაცვლოდ. თუ საფინანსო ორგანიზაცია თანახმაა, ჩვეულებრივ, ავანსად მიწოდებული თანხა შეადგენს გასაყიდად გამოტანილი გადაუხდელი ანგარიშ-ფაქტურების ღირებულების 75-80%-ს. კომპანია ვალდებულებას იღებს დააბრუნოს ეს ავანსი დღის შედარებით მოკლე პერიოდში - შესაძლოა 60-90 დღეში. პასუხისმგებლობას გადაუხდელი სესხის ამოღების შესახებ,

კომპანია იღებს თავის თავზე და ავანსის დაბრუნება არ არის დამოკიდებული იმაზე, ამოიღებენ სესხს დებიტორებისაგან თუ არა. კრედიტი დებიტორული დავალიანების გირაოს ქვეშ არ მთავრდება კლიენტსა და ფინანსურ დაწესებულებას შორის ისეთი მჭიდრო ურთიერთკავშირის დამყარებით, როგორც ფაქტორინგია. ასეთი დაკრედიტება შეიძლება ერთჯერადი მოვლენა გახდეს, იმ დროს, როდესაც ფაქტორინგი ჩვეულებრივ გრძელვადიან თანამშრომლობას გულისხმობს.

დღეს კრედიტი დებიტორული დავალიანების გირაოს ქვეშ (საწარმოსათვის) ბევრად უფრო მნიშვნელოვანი წყაროა საფინანსო რესურსების, ვიდრე ფაქტორინგი. არსებობს სხვადასხვაგვარი მიზეზები, რომელთა მიხედვითაც ეს ფორმა ბევრად მიმზიდველი წყაროა დაფინანსების უზრუნველსაყოფად. ჯერ ერთი, ეს დაფინანსების კონფიდენციალური ფორმაა, რომლის შესახებაც მყიდველმა კლიენტებმა არაფერი იციან. მეორე, ასეთი კრედიტით მომსახურება სავაჭრო ბრუნვის მხოლოდ 0,2-0,3% შეადგენს. იმ დრო, როცა ფაქტორინგისას ბრუნვის 2-3%-ია. მრავალ კომპანიას არ სურს დაკარგოს კონტროლი იმ დოკუმენტებზე, რომლებიც კლიენტებთან მის ურთიერთობას ასახავს. კლიენტები- ბიზნესის მნიშვნელოვანი რესურსია და მრავალ კომპანიას სურს შეინარჩუნოს კონტროლის საშუალება კლიენტთან თავისი ურთიერთობის ყველა ასპექტზე.

დიაგრამა №1.



წყარო: <http://www.nplg.gov.ge/gsd/cgi-bin/library.exe?e=d-01000-00---off-0ekonomik--00-1----0-10-0---0-0prompt-10---4-----0-11-11-ka-50---20-about---00-3-1-00-0-0-11-1-OutfZz-8-00&a=d&cl=CL4.1&d=HASH015eb8acb0f7cd63f351dee9.5.fc>

დებიტორული დავალიანების ქვეშ კრედიტებისა და ფაქტორინგის მიხედვით ბრუნვა 1996-2000 წლებში

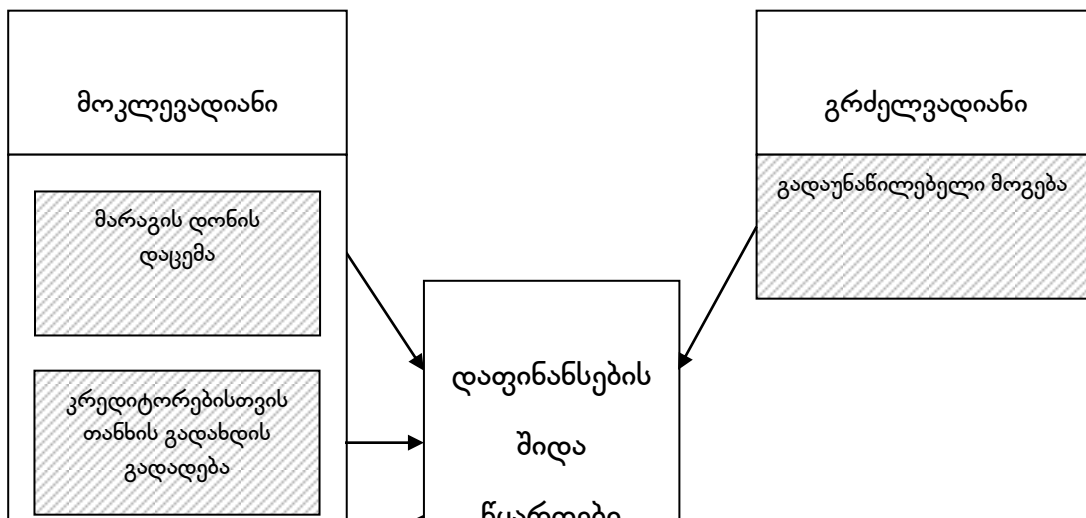
დაფინანსების გარეწყაროების გარდა არსებობს დაფინანსების განსაზღვრული შიდა წყაროებიც, რომლებსაც ბიზნესი, თავისი საქმიანობისათვის აუცილებლად საჭირო სახსრების დასაგროვებლად იყენებს. ამ წყაროების უპირატესობა, ჩვეულებრივ მათ მოქნილობაშია. გარდა ამისა, მათი მიღება სწრაფად შეიძლება განსაკუთრებით საბრუნავი კაპიტალის წყაროებისა - და ისინი არ მოითხოვენ სხვა მხარეების ნებართვას.

ნახაზზე ნაჩვენებია, რომ შიდა დაფინანსების მთავარი გრძელვადიანი წყარო მოგებაა, რომელიც აქციონერებს შორის კი არ ნაწილდება, არამედ რეინვესტირდება. შიდა დაფინანსების ძირითადი მოკლევადიანი წყაროები მოიცავენ დებიტორებისა და მარაგების შემცირებას, ასევე საკრედიტო დავალიანების ღონის გაზრდას.

გაუნაწილებელი მოგება. კომპანიათა უმრავლესობის გაუნაწილებელი მოგება (შიდა ან გარე) მთავარ წყაროს წარმოადგენს. საწარმოო თავის საშუალებებს დივიდენდების ფორმით აქციონერებს განაწილების გზით კი არ ზრდის, არამედ კომპანიის ოპერაციებში მოგების რეინვესტირებით მეშვეობით.

დაფინანსების ძირითადი შიდა წყაროები

ნახაზი №3.



წყარო: <http://www.agconsulting.ge/ru/news/2014-02-22-mcire-biznesis-dafinansebis-tsyaroebi>

მარაგების ღონის შემცირება. ეს შიდა საშუალებათა წყაროა, რომელიც შეიძლება კომპანიისათვის მიმზიდველი გახდეს. როგორც დებიტორული დავალიანების შემთხვევაში, მარაგების შენახვა ბიზნესისათვის ხელიდან გაშვებული შესაძლებლობების დანახარჯი. მარაგების ნაკლები ღონისას საშუალებანი ხელმისაწვდომი ხდება სხვა საჭიროებისათვის, მაგრამ სანარმო გარანტიას უნდა იძლეოდეს რომ არსებული მარაგები საკმარისია, იმისთვის, რომ შეესაბამებოდეს მომავალ სავარაუდო მოთხოვნებს. ამ შესაბამისობის უზრუნველყოფის უუნარობას მოჰყვება მყიდველთა ნდობის დაკარგვა და გაყიდვათა მოცულობის დაკარგვა. მარაგის შენახვის ხასიათი და პირობები განსაზღვრავენ დაფინანსების ამ რესურსების გამოყენების შესაძლებლობას. სანარმოს შეიძლება ჯქონდეს მარაგის ჭარბი ღონე, მათი შექმნის შესახებ, წარსულში მიღებული, არასწორი გადაწყვეტილებების შედეგად. ეს შეიძლება ასევე ნიშნავდეს, რომ მარაგთა მნიშვნელოვანი წილი ან ნელა ბრუნავს ან მარაგები მოძველდება და შედეგად მათი შემცირება იოლი არ არის.

კრედიტორებისათვის გადასახადების შეჩერება. ამ დროს სახსრები ბიზნესში სხვა მიზნებისთვის გამოიყენება. ეს შეიძლება იყოს კომპანიისათვის დაფინანსების იაფი ფორმა, მაგრამ, შეიძლება გაჩნდეს მნიშვნელოვანი დანახარჯები დაფინანსების მოცემულ ფორმასთან დაკავშირებით. მოკლევადიანი თუ გრძელვადიანი? - კომპანიას შეიძლება მოესურვოს აქტივების გამოყენების ხანგრძლივობა ზუსტად შეუსაბამოს შესაბამისი კრედიტის

პერიოდს, მაგრამ შესაძლოა ეს არ გამოვიდეს, რადგან ძნელია მრავალი აქტივის სამსახურის ვადის წინასწარ გამოცნობა.

მოკლევადიანი საშუალებანი შესაძლოა იმდენად სასარგებლო აღმოჩნდეს, რომ უარი ითქვას გრძელვადიანი კრედიტის აღებაზე. ეს სავსებით გამართლებულია იმ შემთხვევაში, თუ საპროცენტო განაკვეთი მაღალია, მაგრამ პროგნოზის შესაბამისად მომავალში მოსალოდნელია მათი დაწევა. მოკლევადიან სასესხო საშუალებებზე ჩვეულებრივ, ჯარიმებს არ იყენებენ, სესხების ნაადრევად დათარვის შემთხვევაში, იმ დროს, როცა ამა თუ იმ ფორმის ჯარიმა შეიძლება დაინიშნოს ან იმ შემთხვევაში, თუ გრძელვადიანი სესხი ვადაზე აღრე დაიფარება.

მოკლევადიანი კრედიტები აუცილებლად გრძელვადიანებზე ხშირად უნდა განახლდეს. ამან შეიძლება საწარმოს სიძნელები შეუქმნას, თუ იგი უკვე არ განიცდის სიძნელებს, ან თუ სესხისათვის საკმარისი სახსრები არ გააჩნია.

გრძელვადიან სესხებზე გადასახდელი პროცენტები, ჩვეულებრივ იმაზე მაღალია, ვიდრე მოკლევადიან სესხებზე (იმიტომ, რომ კრედიტორები უფრო მაღალ შემოსავალს მოითხოვენ იმ შემთხვევაში, თუ მათი საშუალებები ხანგრძლივი პერიოდით იბლოკება). ამ ფაქტმა მოკლევადიანი სასესხო საშუალებანი უფრო მიმზიდველ წყაროდ აქციეს, მაგრამ შეიძლება იყოს სესხთან დაკავშირებული დანახარჯები (როგორცაა საორგანიზაციო დანახარჯები), რომლებიც ასევე გასათვალისწინებელია. რაც უფრო ხშირად გახდება აუცილებელი სესხის განახლება, მით მაღალი იქნება ეს დანახარჯები.

თავი II. საბანკო დაფინანსება (დაკრედიტება) და ბიზნესის ფინანსური უზრუნველყოფა თანამედროვე ეტაპზე

2.1 საკრედიტო ინსტიტუტების როლი მცირე და საშუალო ბიზნესის დაფინანსებაში

სესხებზე სარგებლობის განაკვეთის სიდიდე ნებისმიერ ქვეყანაში აქტუალური საკითხია, რადგან პირველ რიგში სწორედ ის განსაზღვრავს კაპიტალის ხელმისაწვდომობას. რის გარეშეც, ფაქტობრივად, შეუძლებელია ახალი ბიზნესის დანყება, არსებულის გაფართოვება. საქართველოში ბევრ ადამიანს მიაჩნია, რომ სარგებლის განაკვეთი მაღალია. ზოგადად, ნებისიერი მატერიალური თუ აბსოლიტური საგნის „სიმაღლე და „სიდაბლე“ შედარებითია. რადგან მსოფლიოს ზოგიერთ ქვეყანაში საპროცენტო განაკვეთები გაცილებით ნაკლებია, ვიდრე საქართველოში, მოსახლეობის ნაწილს აქვს აღქმა, რომ საქართველოში სესხზე მაღალი პროცენტია. თუმცა, თუ ვიკითხავთ, რომელ ქვეყნებში? პასუხად მივიღებთ ევროპისა და პლანეტის სვა ნაწილის განვითარებულ ქვეყნებს, რომლებიც ნეტავ მხოლოდ სარგებლის განაკვეთთ გვჯობდნენ.

მაღალგანვითარებულ ქვეყნებში (მაგ: აშშ, ევროკავშირი, იაპონია) სესხის დაბალი პროცენტს ისიც განაპირობებს, რომ ცენტრალურ ბანკებს საკმაოდ დაბალი რეფინანსირების (მონეტარული) განაკვეთი აქვთ - ფაქტობრივად „უფასოდ“ აძლევენ სესხს კომერციულ ბანკებს. ზოგ შემთხვევაში, თუ ინფლაციასაც გავითვალისწინებთ, რეალური განაკვეთი უარყოფითი გამოდის. მაგალითად, ევროპის ცენტრალურ ბანკს მონეტარული განაკვეთი ამჟამად 0-2,25%-ის დონეზე ინარჩუნებს, იაპონიის ცენტრალური ბანკის კი 0-0,1%-ის ფარგლებშია.

სწრაფად თუ ნელა საქართველოს ეკონომიკა 20 წელია, იზრდება და ვითარდება. პარალელურად იზრდება და ვითარდება საქართველოს საბანკო სექტორიც. ამას კი მოჰყვა საპროცენტო განაკვეთების შემცირების ნათლად შესამჩნევი ტენდენცია. საპროცენტო განაკვეთების შემცირება მნიშვნელოვნად შეფერხდა. 2008-2009 წლების ფინანსური კრიზისის დროს საპროცენტო განაკვეთები თითქმის 2003 წლის დონეს დაუბრუნდა და შეიძლება ითქვას, რომ 2010 წლიდან ბანკებმა ახალი სიცოცხლე დაიწყეს.

¹„ლარში გაცემული სესხებზე განაკვეთი 2007 წლის დონეს 2014 წლიდან ჩამოცდა, ხოლო დოლარში გაცემულ სესხებზე პროცენტი უფრო სწრაფად მცირდება და 2011 წელს უკვე 2007 წლისაზე დაბალი იყო. 2016 წლის ივლისს თუ 2003 წლის ივლისს შევადარებთ, სესხებზე 2,2-ჯერ (11,8% პუნქტით) არის შემცირებული.“ (Forbes Banker – 01 ნოემბერი, 2016)

დოლარში გაცემულ სესხებზე საპროცენტო განაკვეთის სწრაფი შემცირება პირველ რიგში იმით არის განაპირობებული, რომ ბანკებს გასასესხებელი კაპიტალის 60-70% სწორედ უცხოურ ვალუტაში აქვთ. შესაბამისად, მწირია ლარში სესხად გასაცემი რესურსი და ამას თან ერთვის 2015-2016 წლებში ეროვნული ბანკის მიერ განკაცრებული მონეტარული პოლიტიკა. ლარის კურსის ვარდნისა და ინფლაციის შესაჩერებლად ეროვნულმა ბანკმა რეფინანსირების განაკვეთი თანდათანობით 8%-მდე გაზარდა, რითაც ბანკებს ხელოვნურად შეუზღუდა ლარში სესხების გაცემა, რამაც დადებითად იმოქმედა ინფლაციასა და ლარის კურსზე, მაგრამ ლარში გაცემული სესხების პროცენტი გაზარდა.

საქართველოში საბანკო სესხზე მაქსიმალური პროცენტის დაწესება ქართული საბანკო სისტემის ნგრევას გამოიწვევს. თავად ბანკებს ლარში გრძელვადიანი დეპოზიტები 12%-ად, ხოლო დოლარში 5,5%-ად აქვთ მოზიდული. ეს იმას ნიშნავს, რომ დაბალპროცენტიან სესხს ვერ გასცემენ. მოსახლეობა იათად კი არ აიღებს ბანკიდან სესხს, არამედ სესხს საერთოდ ვერ აიღებს. დაბალი საპროცენტო განაკვეთები სასესხო კაპიტალის ბაზარზე კონკურენციამ და ეკონომიკის განვითარებამ უნდა მოიტანოს. აღსანიშნავია ისიც, რომ საერთოდ არ არის საჭირო მაქსიმალური განაკვეთის დაწესება, რომ დაბალი განაკვეთები გვექონდეს. ამას ადასტურებს არაერთი განვითარებული ქვეყნის გამოცდილება, სადაც სესხებს ბანკები 2-3%-ში ნებაყოფლობით გასცემენ.

საქართველოში პოპულარულია აზრი, რომ ბანკებს შეეზღუდოს მაღალ პროცენტში სესხის გაცემა ან საიდანღაც გაჩნდეს „იაფი“, „უფასო“ ფული. პირდაპირ უნდა ვთქვათ, რომ ეს შეუძლებელია. შეუძლებელია იმიტომ. რომ დალუპავს როგორც საბანკო სექტორს, ასევე

¹ შენიშვნა: <https://forbes.ge/news/1697/iafia-Tu-ara-sabanko-sesxi-saqarTveloSi>

მთლიანად ქვეყნის ეკონომიკას. ტექნიკურად შესაძლებელია, რომ მთავრობის თანადაფინანსებით შეზღუდული მოცულობით და გარკვეული მიზნით მომხმარებელმა იათად აილოს სესხი, მაგრამ ეს მთლიანად აკრედიტო ბაზარზე ვერ გავრცელდება.

²„თიბისი ბანკის“ სამეთვალყურე საბჭოს თავმჯდომარე, მამუკა ხაზარაძემ ჟურნალისტებს განუცხადა, საბანკო სისტემა არ არის საინვესტიციო ინსტრუმენტი, ის საკრედიტო ინსტიტუტია და მას ყველაფრის დაფინანსება არ უნდა მოვთხოვოთ. ხაზარაძის შეფასებით, ეკონომიკის განვითარების მთელი სიმძიმე გადადის ქართულ საბანკო სისტემაზე და სამწუხაროა, რომ ეკონომიკის დამფინანსებელი მარტო ქართული საბანკო სისტემაა. („ლიბერალი“ ახალი ამბები / ეკონომიკა 13 აპრილი, 2018)

„ქართული საბანკო სისტემა არის ქართული ეკონომიკის 60%-ის პროცენტის დამფინანსებელი. ქართული საბანკო სისტემა არა მარტო საქართველოში, არამედ რეგიონში და მსოფლიოს მასშტაბით წამყვანი და გამორჩეული სისტემაა. ქართულმა საბანკო სისტემამ შემოიტანა ქვეყანაში ასეულობით მილიონი დოლარი და მინდა გითხრათ, რომ ქართულ საბანკო სისტემას რეგიონში ყველაზე დაბალი განაკვეთი აქვს, რომელსაც ჩვენ კორპორაციებზე გავცემთ. უფრო მეტს ვეტყვით, რომ ჩვენი დაფინანსებული კორპორაციებისთვის საპროცენტო განაკვეთი, ქართულ კორპორაციებზე და კომპანიებზე მაქვს საუბარი, ფინანსურად და პროცენტული თვალსაზრისით უფრო დაბალია, ვიდრე საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტების საკრედიტო განაკვეთები, რომლითაც ისინი საქართველოში აფინანსებენ დამფინანსებელს“, - განაცხადა ხაზარაძემ.

მისი თქმით, სამწუხაროა, რომ არ არსებობს ალტერნატიული დაფინანსების მექანიზმები, არ არსებობს ქვეყანაში განვითარებული კაპიტალური ბაზარი, საფონდო ბირჟა და ფონდები. ხაზარაძე იმედს გამოთქვამს, რომ რეფორმების შედეგად შეიქმნება ეს მექანიზმები.

² შენიშვნა: <http://liberali.ge/news/view/35774/bankebi-finansta-ministris-gushindel-gantskhadebas-pasukhoben>

„მარტო „თიბისი ბანკის“ მონაცემებით სამ მილიარდნახევარი გვაქვს ჩვენ ინვესტირებული მცირე, საშუალო და მსხვილ ბიზნესებში ქართულ კომპანიებში. ამას ვაგრძელებთ“, - განაცხადა ხაზარაძემ.

მას მინისტრის გუშინდელი განცხადების მიზგებზე საუბარი უჭრს, თუმცა აღნიშნავს, რომ საბანკო სისტემა არის ძალიან კონკურენტუნარიანი და ქვეყანაში ოცზე მეტი ადგილობრივი და საერთაშორისო ბანკია.

„სტარტაპების“ დაფინანსება ბანკებისთვის მართლაც პრობლემურია, ძალიან ძნელია. რთულია, გაზრდილი თუ დიდი რისკებიდან გამომდინარე. მიუხედავად ამისა, „საქართველოს ბანკმა“ არა მარტო სტარტაპების, არამედ მცირე და საშუალო ბიზნესის მიმართულებით საკმაოდ ბევრი ინიციატივა გააკეთა წელს და ვფიქრობ, „საქართველოს ბანკი“ ძალიან მნიშვნელოვან როლს თამაშობს ქვეყნის ეკონომიკის განვითარებაში; მათ შორის მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარებაში. დღეს ეს პორტფელი დაახლოებით, 580 მლნ ლარს შეადგენს“, - განაცხადა „საქართველოს ბანკის“ გენერალურმა დირექტორმა კახა კვიციანიძემ.

„საქართველოს ბანკი“ მცირე და საშუალო ბიზნესს მნიშვნელოვან სერვისებს სთავაზობს. საქართველოს ბანკმა დანერგა სრულიად ახალი სერვისი - ბიზნესბანკირის მომსახურება. („საქართველოს 2018:1)

მთელი საქართველოს ბანკმა, მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარების ხელშეწყობის მიზნით, დანერგა სრულიად ახალი სერვისი - ბიზნესბანკირის მომსახურება. ბიზნესბანკირი მცირე და საშუალო ბიზნესის წარმომადგენლებისთვის არის პირდაპირი საკონტაქტო პირი, რომლის მთავარი ამოცანაა, ხელი შეუწყოს მცირე და საშუალო ბიზნესის წარმომადგენლებს მათ მიერ დასახული მიზნების განხორციელებაში.

პროგრამები, რომლის ფარგლებშიც მცირე და საშუალო ბიზნესის წარმომადგენლებს არაერთ მნიშვნელოვან სიახლეს სთავაზობს. კერძოდ: ქვეყანაში ტურიზმის სექტორის

³ მენიშვნა: <https://forbes.ge/news/4389/saqarTvelos-banki-mcire-bizness-servisebs-sTavazobs>

ხელშეწყობის მიზნით, საქართველოს ბანკმა მომხმარებლისთვის სასტუმრო ბიზნესის განვითარებისთვის შეთავაზების სპეციალური პაკეტი შეიმუშავა, რაც გულისხმობს: დაფინანსების მიღებას 15 წლის ვადით, სექტორის წარმომადგენლებზე მორგებულ დაფარვის გრაფიკსა და მოქნილ საოპერაციო პროდუქტებს: კონვერტაციის სპეციალურ კურსს, სასტუმროს თანამშრომლებისთვის სახელფასო პროექტსა და სწრაფი გადახდის ტერმინალზე ანგარიშსწორებას, როგორც VISA და MasterCard ბარათებით, ასევე ექსკლუზიურად American Express ბარათით ანგარიშსწორებას.

მათთვის, ვიას სურს ახლა დაიწყოს სასტუმროს ბიზნესი, საქართველოს ბანკი აძლევს შესაძლებლობას, ისარგებლოს შემდეგი სიახლეებით:

- სასტუმროს პროექტიდან გამომდინარე ბანკმა შესაძლებელია დამატებითი ფინანსური რესურსების წარმოდგენის გარეშე სრულად დააფინანსოს პროექტი;
- დაფინანსების გაცემა შესაძლებელია ასევე სახელმწიფო პროგრამის „უმასპინძლე საქართველოში“ ფარგლებში;
- სესხის დაფარვის წყაროდ გათვალისწინებული იქნება - სასტუმროს სამომავლო შემოსავლები;
- სესხის უზრუნველსაყოფად ჩაითვლება მხოლოდ დასაფინანსებელი პროექტის არსებული და სამომავლო უძრავ/მოძრავი ქონება.

საქართველოს ბანკი მცირე და საშუალო ბიზნესის წარმომადგენლებს განვითარებისთვის სრულიად ახალ საკრედიტო პროქტებს სთავაზობს სამშენებლო სექტორშიც. მათ შორის:

- შედარებით მოკლევადიანი სესხი მშენებლობის დაფინანსებისთვის;
- დეველოპერის მიერ დაქირავებული სამშენებლო ან სერვისის გამწვევი კომპანიის არსებობის შემთხვევაში ამ კონტრაქტორის სესხით დაფინანსება;
- დეველოპერისთვის ბინების რეალიზაციაში მხარდაჭერა;
- დამატებით შეღავათები საოპერაციო ტარიფებზე.

„საქართველოს ბანკისთვის მნიშვნელოვანია, აქტიურად შუნყოს ხელი მცირე და საშუალო ბიზნესს, როგორც დაფინანსების, ასევე ინტელექტუალური მხარდაჭერის კუთხით. რადგან ვფიქრობთ, რომ მცირე და საშუალო ბიზნესი, საქართველოს ეკონომიკის ზრდისთვის ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი სექტორია“, - განაცხადა საქართველოს ბანკის გენერალური დირექტორის მოადგილემ, რამაზ კუკულაძემ.

„Citi-მ, "საზღვარგარეთულმა კერძო საინვესტიციო კორპორაციამ" (OPIC) და "საქართველოს ბანკმა" 10 მილიონი დოლარის დაფინანსებაზე შეთანხმება გააფორმეს. თანხას ბანკი მიკროსესხების გასაცემად გამოიყენებს. "ახალმიღებული დაფინანსება კიდევ უფრო გაზრდის საქართველოს ბანკის კონკურენტუნარიანობას მიკროდაფინანსების სექტორში, რომელიც ბანკის საცალო საბანკო საქმიანობის სასესხო პორტფელის მნიშვნელოვანი ნაწილია", - განაცხადა "საქართველოს ბანკის" გენერალურმა დირექტორმა, ირაკლი გილაურმა.

Citi-ს რეგიონალური აღმასრულებლის, სტივ დონოვანის თქმით, „მიკრო და მცირე ბიზნესს საშუალება მიეცემათ სესხები მიიღონ როგორც სტარტაპისთვის, ისე შემდგომი განვითარებისთვის.“⁴

"მცირე ბიზნესი ფუნდამენტურია ეკონომიკური ზრდისა და სამუშაო ადგილების შექმნისთვის, მაგრამ, ხშირ შემთხვევაში, მას ჯერ კიდევ არ აქვს წვდომა საჭირო დაფინანსებაზე ოპერაციების გასაფართოებლად. OPIC-ის Citi-სთან ხანგრძლივი პარტნიორობის შედეგად, დაფინანსება მიეწოდა ათასობით მიკრო და მცირე ბიზნესს იმ რეგიონებში, სადაც ფინანსური სექტორიდან არ მოდის საკმარისი მხარდაჭერა", - დასძინა, თავის ნხრივ, OPIC-ის პრეზიდენტმა ელიზაბეთ ლ. ლიტელფილდმა.

"საქართველოს ბანკის" ინფორმაციით, OPIC-თან წარმატებული თანამშრომლობით, ამ დრომდე Citi-ს გაცემული აქვს 360 მლნ აშშ დოლარის მოცულობის დაფინანსება 40

⁴ შენიშვნა: BusinessPressNews-ფინანსები, <https://www.bpn.ge/article/2173-sakartvelos-bankma-mcire-biznesze-sesxebis-gasacemad-saertashoriso-dapinanseba-miigo/>

მიკროსაფინანსო ინსტიტუტისთვის 22 ქვეყანაში. შედეგად, 975,000-ზე მეტ მსესხებელი დააკმაყოფილა.

რომ შევაჯამოთ, ასეთი სიტუაციაა: საქართველოში სესხი იათვია მეზობელ ქვეყნებთან შედარებით, ბევრ განვითარებად ქვეყანასთან შედარებით და ის, რომ მაღალგანვითარებულ ქვეყნებში ამ მხრივ უკეთესი მდგომარეობაა, არ ნიშნავს, რომ ჩვენთან სესხი ძვირია. მეტი უცხოური სასესხო კაპიტალის მოზიდვით, შიდა დანაზოგების ზრდით, შემცირებული ინფლაციის ზრდით შეგვიძლია, ძალიან მალე დავენიოთ პირველ რიგში აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნებს და გრძელვადიან პერსპექტივაში - ევროპის უმდიდრეს ქვეყნებს.

2.2. მცირე და საშუალო ბიზნესის დაფინანსების უცხოური გამოცდილება

სამენარმეო სექტორი, განსაკუთრებით მცირე და საშუალო საწარმოები, მნიშვნელოვან როლს ასრულებენ ეკონომიკის განვითარებაში და საგრძნობი წვლილი შეაქვთ მდგრადი და ინკლუზიური ეკონომიკური ზრდის უზრუნველყოფაში. მცირე და საშუალო საწარმოები, დასაქმების ზრდისა და სამუშაო ადგილების შექმნის პოტენციალით, ასევე, ეკონომიკის განვითარებასა და ზრდაში შეტანილი წვლილის გათვალისწინებით, ნებისმიერი ქვეყნის ეკონომიკის ქვაკუთხედად შეიძლება მივიჩნიოთ. ძლიერი და კარგად განვითარებული მცირე და საშუალო მენარმეობის სექტორი მნიშვნელოვნად უწყობს ხელს ექსპორტს, ინოვაციებს, თანამედროვე სამენარმეო კულტურის შექმნას, და ამავე დროს, განსაკუთრებულ როლს ასრულებს ქვეყნის კეთილდღეობის დონის ამაღლებაში.

„განვითარებულ ქვეყნებში (მათ შორის ევროკავშირის ქვეყნებში), მცირე და საშუალო საწარმოებს მოქმედ საწარმოებში დიდი წილი უკავია, ქმნის სამენარმეო სექტორის მთლიანი ბრუნვის 50%-ზე მეტს და ყოველი სამი სამუშაო ადგილიდან ორს კერძო სექტორში. ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაციის (OECD) ქვეყნებში, კომპანიების 99%-ზე მეტს მცირე და საშუალო საწარმოები წარმოადგენენ და, საშუალოდ ქმნიან მთლიანი შიდა პროდუქტის (მშპ) 2/3-ს.“ (ადვადე, 2015:46)

„განვითარებადი და გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებში, მცირე და საშუალო საწარმოები საწარმოების მთლიანი რაოდენობის 90%-ზე მეტს წარმოადგენენ, თუმცა მათი წილი მშპ-ში ზოგადად საკმაოდ დაბალია - ხშირ შემთხვევაში 20%-ზე ნაკლები.“

(ევროკომისია 2010.....:4)

აღსანიშნავია, რომ ამჟამად აშშ-სა და გერმანიაში მცირე ბიზნესის სფეროში იქმნება მთლიანი შიდა პროდუქტის 50-52%, 18 იაპონიაში - 52-55%, საფრანგეთში - 55-62%, დიდ ბრიტანეთში - 50-53%, იტალიაში - 57-60%, ევროკავშირის ქვეყნებში - 63-67%; ამ სექტორში მზადდება და რეალიზდება დიდი მოცულობის როგორც საწარმოო დანიშნულების, ისე ფართო მოხმარების მრავალფეროვანი პროდუქცია, სრულდება სხვადასხვაგვარი სახეობის მომსახურებასთან დაკავშირებული სამუშაოები და ა.შ. კერძოდ, მცირე და საშუალო საწარმოებზე მოდის მრეწველობის გაყიდვათა საერთო მოცულობის 50%, მომსახურების სფეროში 67% და ვაჭრობაში - 90%. არანაკლებ საყურადღებოა, რომ მცირე ბიზნესის სფეროში დასაქმებულია მოსახლეობის საგრძნობი ნაწილი. კერძოდ გერმანიაში მცირე საწარმოებში მუშაობს სამუშაო ძალის 46%, დიდ ბრიტანეთში-49%, საფრანგეთსა და აშშ-ში - 54%, იტალიაში - 73%, იაპონიაში - 78,8% (შურლაია 2010:141).

მცირე ბიზნესი საზღვარგარეთის ქვეყნებში მცირე ბიზნესის მხარდაჭერის ფართო ქსელის შექმნა, მისი სახელმწიფოებრივი განვითარება, მისი ჩართვა ეკონომიკის შემადგენელ და განუყოფელ ნაწილად - ყველა ეს პრობლემა უკვე რამდენიმე ათეული წელია წარმატებით წყდება განვითარებულ ქვეყნებში.

მცირე ბიზნესი განვითარებულ ქვეყნებში მნიშვნელოვან სოციალურ-ეკონომიკურ ფუნქციას ასრულებს, კერძოდ, დასაქმების უზრუნველყოფა, კონკურენტული გარემოს ფორმირება, ინოვაციური აქტივობის მხარდაჭერა, სოციალური უთანასწორობის შერბილება და სხვა.

დასავლეთში მცირე ბიზნესის განვითარების დონე განსაზღვრავს სახელმწიფოსი ეკონომიკის განვითარების ხარისხს. მცირე ბიზნესის განვითარება მიმდინარეობს სწრაფი ტემპებით, რადგანაც განვითარებული ქვეყნების ხელისუფლება დიდ მნიშვნელობას ანიჭებს

მცირე საწარმოებს და მხარს უჭერს ფედერალურ დონეზე. მცირე ბიზნესი დასავლეთში განაპირობებს საშუალო კლასის არსებობას, რომელიც ამავედროულად წარმოადგენს ბაზას ეკონომიკის სტაბილური განვითარებისათვის. უფრო მეტიც, ყოფილმა განვითარებულმა ქვეყნებმა (ტაივანი, სინგაპური, ინდონეზია) მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარებით მოახდინეს დიდი ეკონომიკური ნახტომი. მცირე ბიზნესის საწარმოები ძირითადად საბითუმო ვაწრობაში (ფირმებს საერთო რაოდენობის 17%), კომპიუტერული ტექნიკის მომსახურებასა (ფირმების საერთო რაოდენობის 17%) და ვაჭრობაში (ფირმების საერთო რაოდენობის 12%) სპეციალიზდებიან. ყველაზე დინამურად განვითარებად სექტორად ტრანსპორტი და კავშირგაბმულობაა მიჩნეული.

ამჟამად, აშშ-ში მცირე ბიზნესის შესახებ ფედერალური კანონის თანახმად მცირე საწარმო არის ფირმა, რომელსაც ერთუ ან რამდენიმე მეპატრონე ჰყავს, დასაქმებულთა რაოდენობა 500 კაცს, აქტივების მოცულობა 5მლნ აშშ დოლარს და წლიური მოგება 2მლნ აშშ დოლარს. დასაქმებულთა რაოდენობის მიხედვით საწარმოები შმდეგნაირად იყოფა :1-24 დასაქმებული-უმცირესი; 25-99 დასაქმებული-მცირე; 100-499 დასაქმებული-შუალედური; 500-999 დასაქმებული-მსხვილი; 1000 და მეტი დასაქმებული-უმსხვილესი. (ჩუთლაშვილი 2006:3) უნდა აღინიშნოს, რომ ამერიკაში ზოგიერთ დარგში მცირე ბიზნესის ზონის განმსაზღვრელი პარამეტრია დასაქმებულთა რაოდენობა, ხოლო ზოგიერთისათვის ბრუნვის მოცულობა. მაგალითად, ასეთი დარგებია მშენებლობა, ვაჭრობა დამომსახურების სფერო.

გერმანიაში ფედერალური კლასიფიკატორის მიხედვით მცირე საწარმოდ ითვლება ფირმა, რომელსაც მართავს იურიდიულად დამოუკიდებელი მეპატრონე და რომელიც უშუალოდ მონაწილეობს წარმოების პროცესში, მთლიანად იღებს თავის თავზე ეკონომიკურ რისკებს და თვითონვე აფინანსებს თავის საქმიანობას კრედიტების მოზიდვის გარეშე.

გაერთიანებულ სამეფოში მცირე ბიზნესის სუბიექტად საწარმოს მიკუთვნების საკითხი ეფუძნება ბრუნვისა და დასაქმებულთა მაჩვენებლებს. უმცირეს საწარმოდ ითვლება ფირმა, სადაც დასაქმებულთა რაოდენობა 1-25 ადამიანია; მცირე საწარმოდ კი ითვლება ფირმა 25-

50 დასაქმებულთ. ამასთან გადამამუშავებელ წარმოებაში მცირედ ითვლება საწარმო, სადაც 200-ზე ნაკლები კაცი მუშაობს, მაშინ როცა ვაჭრობაში მცირე ბიზნესს მიეკუთვნება 400 ათას ფუნტზე ნაკლები მოცულობის ბრუნვის მქონე სუბიექტი. „კომპანიების შესახებ“ კანონის თანახმად მცირე საწარმო უნდა აკმაყოფილებდეს ქვემოთ ჩამოთვლილ კრიტერიუმთაგან 2-ს მაინც: ბრუნვა წლის განმავლობაში; აქტივები-არაუმეტეს 1,5 მლნ ფუნტი; დასაქმებულთა რაოდენობა - 50-ზე ნაკლები.

რუსეთის ფედერაციაში მცირე საწარმოს მცნებამ გარკვეული განვითარება გაიარა. აქ მცირე მენარმოება ნებადართული გახდა 1988 წლიდან და მაშინ მცირე საწარმოდ ითვლებოდა სახელმწიფო საწარმო, სადაც დასაქმებულთა საშუალო წლიური მაჩვენებელი არ აღემატებოდა 100 ადამიანს. შემდგომში მცირე ბიზნესის სუბიექტად მიკუთვნების კრიტერიუმები არაერთხელ შეიცვალა და ამჟამად მცირე საწარმოს კრიტერიულად აღებულია დასაქმებულთა რაოდენობა: მრეწველობაში, ტრანსპორტსა და მშენებლობაში-100; სოფლის მეურნეობაში-60; საბითუმო ვაჭრობასა და საყოფაცხოვრებო მომსახურებაში - 30 კაცამდე. ამასთან მცირე ბიზნესის სუბიექტად ითვლებიან კომერციული ორგანიზაციები, რომელთა: საწესდებო კაპიტალში რუსეთის ფედერაციის, ფედერაციის სუბიექტების, საზოგადოებრივი და რელიგიური ორგანიზაციების, საქველმოქმედო ორგანიზაციების და სხვადასხვა სხვადასხვა წილი არ აღემატება 25%-ს; საწესდებო კაპიტალში ერთი ან რამდენიმე იურიდიული პირის საკუთრებაში არსებული საწარმოს (არ წარმოადგენს მცირე ბიზნესის სუბიექტს) ხვედრითი წილი არ აღემატება 25%-ს; მომუშავეების რაოდენობა საანგარიშო პერიოდში არ აღემატება შემდეგ ზღვრულ პარამეტრებს:100 ადამიანი-მრეწველობა, მშენებლობა და ტრანსპორტი; 60-ადამიანი-სოფლის მეურნეობა და სამეცნიერო-ტექნიკური სფერო; 50 ადამიანი-საბითუმო ვაჭრობა; 30-ადამიანი -ვაჭრობა და მომსახურება; 50 ადამიანი - საბითუმო ვაჭრობა; 30-ადამიანი-ვაჭრობა და მომსახურება; 50-ადამიანი-სხვა დარგები და საქმიანობა. (ჩუთლაშვილი 2006:4). რუსეთის ფედერალური კანონის „მცირე მენარმოების მხარდაჭერის შესახებ“ მიხედვით მცირე ბიზნესის სუბიექტად ითვლება აგრეთვე

ის ფიზიკური პირიც, რომელიც სამენარმეო საქმიანობას ეწევა იურიდიულ პირად დაფუძნების გარეშე.

ევროპაში მცირე ბიზნესის მხარდაჭერა ხორციელდება სახელმწიფოს და ევროკავშირის ეგიდით. მცირე ბიზნესის ფინანსური მხარდაჭერა ხორციელდება ევროკავშირის ისეთი სტრუქტურული ფონდებიდან, როგორცაა რეგიონალური განვითარების ფონდი, სოციალური ფონდი და სხვა. კრიზისულ პირობებს ევროპული მცირე ბიზნესი უფრო კარგად და ეფექტურად შეეგუა მისი ბაზარზე მანევრირების შესაძლებლობების გამო. მცირე საწარმოებმა საკმარისი ოპერატიულობით დაიწყეს ისეთი ნიშების დაკარგვა, რომლებითაც მსხვილი ბიზნესი არ იყო დაინტერესებული. ამან მნიშვნელოვანწილად ხელი შეუწყო ევროპულ ქვეყნებს დაეძლიათ ეკონომიკის სფეროში სტაგნაციის მოვლენებით.

საქართველოსთვის განსაკუთრებით საყურადღებოა მცირე მენარმეობის განვითარების სინგაპურული გამოცდილება. სინგაპური წარმოადგენს ნავთობპროდუქტების გადამუშავებასა და ნახევარგამტარების წარმოების მსოფლიო ცენტრს. ბევრი სპეციალისტი ფიქრობს, რომ სინგაპური წარმოადგენს სამენარმეო საქმიანობის განხორციელებისათვის საუკეთესო ადგილს. ეს არის ქვეყანა განვითარებული საბაზრო ეკონომიკითა და ფინანსური ინფრასტრუქტურით, რომელშიც განთავსებულია მსოფლიოს 3000 უმსხვილესი კომპანიის წარმომადგენლობები.

სინგაპურში მცირე მენარმეობის საფუძველს წარმოადგენს მომსახურების სხვადასხვა სახეების არსებობა. ესენია: სავაჭრო, საკომუნიკაციო, საფინანსო, ტურისტული და სხვა სახის -მომსახურებები. ეს სფეროები სთავაზობენ სამუშაო ადგილებს ქვეყნის მოსახლეობის 70-80%-ს. სინგაპურის მცხოვრებთა უმრავლესობა ეწევა ინდივიდუალურ სამენარმეო საქმიანობას, ზოგი ფლობს აქციებსა და სხვადასხვა კომპანიითა ფასიან ქალაქებს. ამდენად სინგაპურის მოსახლეობის 80% მიეკუთვნება საშუალო კლასს. ამ ქვეყანაში შექმნილია პირობები მცირე მენარმეობისათვის, რომლებიც აღწერილია საკანონმდებლო აქტივებში. განსაკუთრებული შეღავათები გაიწევა დამწყები მცირე და საშუალო საწარმოების

მიმართ. სინგაპურში მცირე და საშუალო მენარმეობა ერთ ჯგუფშია გაერთიანებული, რომელიც თავის მხრივ იყოფა ორ კატეგორიად. პირველი კატეგორია მოიცავს სარესტორნო, სასტუმრო, ტურისტულ, სამშენებლო და სხვა სერვისის ორგანიზაციასა და განვითარებას, ხოლო მეორე კატეგორიაში შშავალი სუბიექტები კი დაკავებული არიან წარმოების სფეროთი და საინოვაციო შემუშავებებითა და მათი დანერგვით. სინგაპურის ეკონომიკა მიმართულია საწარმოებს შორის თანამშრომლობაზე სპეციალურ კავშირებში, რომლის მიზანიცაა შრომის ეფექტიანი განაწილება საუკეთესო შედეგის მიღწევა ახალი ტექნოლოგიებისა და პროდუქციის ახალი სახეების დანერგვისას. სინგაპურში ფუნქციონირებს 140 ათასამდე მცირე და საშუალო ფირმა, რაც შეადგენს მთელი საწარმოების 90%-ს. მცირე მენარმეობის ასეთი განვითარება შეუძლებელი იქნებოდა, რომ არა სახელმწიფოს მხარდაჭერა. სინგაპურის ხელისუფლება დაინტერესებულია მისი განვითარებით და ხელს უწყობს მისი კონკურენტუნარიანობის ამაღლებას საერთაშორისო ბაზარზე. მცირე ბიზნისის მხარდასაჭერად სპეციალურად შექმნილია სააგენტო „Soring“, რომელიც შიმუშავებს მცირე მენარმეობისათვის დასახმარებელ მიმართულებებსა და პროგრამებს. ეს მიმართულებებია: მენარმეობრივი უნარის განვითარება მცირე ბიზნისის სუბიექტებისათვის; საკონსულტაციო, საბუღალტრო და კონსალტინგური მომსახურების განვითარება; წარმოებული პროდუქციისა და განეული მომსახურების ხარისხზე კონტროლი; მცირე მენარმეობის სტრუქტურის სრულყოფა; მცირე საწარმოების მართვისათვის კადრების მომზადება. რაც შეეხება დაკრედიტებას, ინერგება შეღავათიანი დაკრედიტების მრავალნაირი პროგრამა, რომლებიც მოიცავს სპეციალურ სესხებს, საკრედიტო რისკების დაზღვევას, სუბსიდიების გაცემას. ისეთი მცირე საწარმოები, რომლებშიც დასაქმებულთა რაოდენობა არ აღემატება 10 კაცს, სარგებლობენ კრედიტის მიღების სპეციალური შეღავათიანი პირობებით. ზოგადად საბანკო დაკრედიტების სისტემა სინგაპურში სარგებლობს სახელმწიფოს მხრიდან მხარდაჭერით, ამასთან მუდმივად ხდება საკრედიტო განაკვეთების შემცირება. სინგაპურის ხელისუფლება ზრუნავს მცირე საწარმოებში

დასაქმებული კადრების კვალიფიკაციის ამაღლებაზე, რისთვისაც შექმნილია სახელმწიფო და კერძო სასწავლო დაწესებულებები.

სამხრეთ კორეაში ეკონომიკის განვითარების ისტორია ნათლად გვიჩვენებს მასში მცირე მენარმეობის წვლილს. 50-იან წლებში სამხრეთ კორეა იყო ყველაზე ჩამორჩენილი ქვეყანა მსოფლიოში. ეს განაპირობა ომმა და კორეის გაყოფამ ორ ნაწილად, რომლის ჩრდილოეთ ნაწილში აღმოჩნდა სამრეწველო და სამეცნიერო-ტექნიკურ ორგანიზაციათა მნიშვნელოვანი ნაწილი. ქვეყნის ბიუჯეტი ძირითადად სოფლის მეურნეობის ხარჯზე ივსებოდა და მცირე საწარმოებიც სწორედ ამ დარგში ფუნქციონირებდა. წარმოიშვა მცირე ფერმერულ მეურნეობათა დიდი რაოდენობა, რომლებიც განუხრელად ვითარდებოდნენ და უზრუნველყოფდნენ როგორც ადგილობრივ ისე საგარეო ბაზრების მოთხოვნილებებსაც. 60-იან წლებში წარმოიშვა ქვეყნის განვითარების ახალი პოლიტიკა, რომელიც აშშ-თან თანამშრომლობას ეფუძნებოდა. შეიქმნა უდიდესი კორპორაციები და კონცერნები, გაიზარდა ექსპორტი, რამაც გამოიწვია პროდუქციის გამოშვებისა და ბრინვის ზრდა და ქვეყანაც მალე განვითარებულთა რიგებში ჩაენერა. ხელისუფლება მთარველობდა მსხვილ ბიზნესს. კრედიტებიც შესაბამისად გაიცემოდა მსხვილ საწარმოებზე, ხოლო მცირე საწარმოები კი არანაირი შეღავათებით არ სარგებლობდნენ და იღვევებოდნენ მსხვილი ბიზნესის მხრიდან. დღეს სამხრეთ კორეაში 1 მილიონზე მეტი მცირე საწარმოა, რაც წარმოების 98,6%-ს შეადგენს. ამ მსოფლიოში დასაქმებულია მომუშავეთა 62%. ქვეყნის მთლიანი შიდა პროდუქტის ნახევარი და ექსპორტის 43% ამ საწარმოებზე მოდის. აქ დღეს მოქმედებს მცირე ბიზნესის განვითარების 10 წლიანი პროგრამა, რომლის ძირითადი მიზნებია: მოსახლეობის დასაქმების გაზრდა 70-78%-მდე; დაბალი საპროცენტო განაკვეთების უზრუნველყოფა მოზიდულ (ნასესხებ) კაპიტალზე; კონკურენტუნარიანი კომპანიების სტიმულირება.

ესპანეთში მცირე მენარმეობის განვითარება სათავეს ღებულობს გასული საუკუნის 70-იანი წლებიდან. მცირე ბიზნესის განვითარების მაღალი დონე განაპირობებდა ქვეყნის ეკონომიკის მაღალ დონეს. მისი მეშვეობით აღმოიფხვრა უმუშევრობა და გაუმჯობესდა

ეკონომიკური მდგომარეობა. ესპანეთში მცირე საწარმოთა დიდი ნაწილი, 80%-მდე თავმოყრილია სოფლის მეურნეობაში. 25-30% კი ისეთ დარგებში, როგორცაა მშენებლობა, მრეწველობა, გემთმშენებლობა. ესპანეთში მოქმედებს არაერთი პროგრამა, რომლებიც მიმართულია მენარმეობის განვითარებასა და მხარდაჭერაზე. ქვეყნის მთავრობა დიდ ყურადღებას ამახვილებს მცირე ბიზნესის იმ სუბიექტებზე, რომლებიც განაპირობებენ დაბალი ეკონომიკური მაჩვენებლების მქონე რეგიონების განვითარებას და რომლებიც აქტიურ მონაწილეობას ღებულობენ ქვეყნის სოციალურ პოლიტიკაში დამატებითი სამუშაო ადგილების შექმნით სოციალურად დაუცველი მოქალაქეებისათვის, როგორც არიან სტუდენტები, ქალები, იმიგრანტები და ა.შ. ესპანეთის ხელისუფლება ასევე დიდ ყურადღებას ამახვილებს მეცნიერებატევადი დარგების განვითარებაზე და მეცნიერულ მიღწევებზე. მცირე მენარმეობის განვითარების პროგრამები ეყრდნობიან ევროპულ პროგრამებს, რომლებიც გავრცელებულია ევროპის ქვეყნებში: გერმანიაში, საფრანგეთში, დიდ ბრიტანეთსა და სხვა. სახელმწიფო მცირე ბიზნესის მხარდაჭერისათვის ქმნის დიდი რაოდენობის ფონდებსა და ორგანიზაციებს, რომლებიც იყოფა ორ ჯგუფად, რომლებშიც შედიან ასევე ევროკავშირის ტერიტორიაზე არსებული მცირე ბიზნესის მხარდამჭერი ორგანიზაციები. პირველ ჯგუფს მიეკუთვნება ურთიერთგარანტიის საზოგადოებები, რომლებიც მცირე ბიზნესის განვითარების მიზნით თავიანთ ქონებას ღებენ გარანტად გირაოს სახით ან კიდევ ხდებიან თავდებები. მეორე ჯგუფში შედიან ურთიერთდაფინანსების საზოგადოებები, რომლებიც ახორციელებენ მცირე მენარმეობის დაფინანსებას, ინვესტირებას და სუბსიდირებას. ამ ჯგუფში შლის ესპანეთის დაკრედიტების სახელმწიფო ინსტიტუტი. გარდა ამისა ესპანეთში არის მცირე ბიზნესის ინტერესთა დაცვის ბევრი ორგანიზაცია. მაგალითის სახით შეიძლება მოვიყვანოთ მცირე ბიზნესის ასოციაცია და სავაჭრო-სამრეწველო პალატა, რომელთა ფილიალებიც განთავსებულია ყველა ქალაქში.

ფერმერები ევროკავშირის ფულის ყველაზე დიდი ბენეფიციარები არიან და ყველაზე მეტად მათ ისარგებლეს ევროკავშირში შესვლით, თუმცა თავიდან ძალიან სკეპტიკურად იყვნენ განწყობილი. 1990-იან, 80-იან წლებში ბევრად მეტი ადამიანი მუშაობდა სოფლის

მეურნეობაში, ვიდრე ამის საჭიროება იყო, შემდეგ უკვე ხალხი ტოვებდა სოფლის მეურნეობას და ქალაქში მიდიოდა, დღეს სოფლის მეურნეობა ბევრად სპეციალიზებულია.

პოლონეთის წარმატების გასაღები ევროინტეგრაციის გზაზე ასე დაიწყო: 1994 წელს ევროკავშირთან ასოცირების შეთანხმების გაფორმების შემდეგ, პოლონეთი, ქვეყანა, რომლის ეკონომიკა მთლიანად საბჭოთა ბაზარზე იყო დამოკიდებული, კონკურენტუნარიანი უნდა გამხდარიყო ევროპაში. 1994 წლიდან დაიწყო პოლონური პროდუქციის ევროკავშირის ბაზარზე საბაჟო გადასახადის გარეშე შესვლა, მხარეები შეთანხმდნენ, რომ პირველ ეტაპზე პოლონეთი შიდა ბაზარზე არ მიიღებდა ევროპულ პროდუქციას, ვინაიდან, ადგილობრივი ნაწარმი ვერ გაუნეგდა კონკურენციას დასავლეთ ევროპულს. ამ პერიოდში გაიზარდა მშპ, ეკონომიკური სიტუაცია გაუმჯობესდა. ეკონომიკური ზრდის მთავარი მიზეზი კერძო სექტორი გახდა. დღეს 65% დასაქმებულია მცირე და საშუალო ბიზნესში, მშპ-ს 75%-ს ქმნის მცირე და საშუალო საწარმოები, აქედან, მომსახურების სექტორზე მოდის 80%, 20%- კი წარმოებაზე. მოხდა პოლონეთის სოფლის მეურნეობის მნიშვნელოვანი მოდერნიზაცია. დღეს პოლონური პროდუქტის თითქმის 80%-ის ექსპორტი ხდება ევროკავშირის ბაზარზე. სასოფლო-სამეურნეო საქმიანობა მნიშვნელოვანი ნაწილია ქვეყნის ეკონომიკის, იმის მიუხედავად, რომ მშპ-ს მხოლოდ 3.4% მოდის ამ სექტორზე, სოფლის მეურნეობაში დასაქმებულია მუშახელის 12.4%, 39% კი სოფლად ცხოვრობს. პოლონელი ფერმერების შემოსავალი მნიშვნელოვნად გაიზარდა, მას შემდეგ, რაც ქვეყანა 2004 წელს ევროკავშირის წევრი გახდა.

პოლონური ნაწარმი გახდა ექსპორტის მამოძრავებელი ძალა და მნიშვნელოვანი ადგილი დაიკავა ევროკავშირის ბაზარზე. ვაშლის ექსპორტით პოლონეთი ევროკავშირის ბაზარზე პირველ ადგილს იკავებს, მეორე პოზიცია აქვს ჭვავისა და კარტოფილის ექსპორტში, მესამე-მეოთხე-სა და ხორბალის და ძორხის რძე. 2005 წლიდან პრიორიტეტულ სახელმწიფოებს შორის შევიდა საქართველო და პოლონური დახმარების ერთ-ერთი ბენეფიციარი გახდა. სწორედ ამ პერიოდიდან იწყება პოლონეთის აქტიური დახმარება მცირე და საშუალო ბიზნესის ხელშეწყობაში. 2008 წლიდან პოლონური დახმარების ფარგლებში

ხორციელდება პროგრამები, სადაც მოხალისეებს აქტიური წვლილი შეაქვთ საქართველოს რიგ რეგიონებში ადგილობრივი NGO-ების სექტორის, სასოფლო ტურიზმის განვითარებაში.

2009 წლისათვის პოლონეთის საგარეო დახმარების პროგრამის ფარგლებში დაფინანსდა დაახლოებით 200-მდე პროექტი. აქედან 30-მდე პროექტი საქართველოსა და პოლონეთს შორის ცენტრალური და ადგილობრივი ორგანოების, არასამთავრობო ორგანიზაციების თანამშრომლობის შედეგად განხორციელდა. სწორედ პოლონურ-ქართული ურთიერთ-თანამშრომლობის შედეგია წარმატებით განხორციელებული პროგრამები. ის პროექტები, რომელიც ფინანსდება პოლონეთის დახმარების პროგრამის ფარგლებში, არის პოლონურ-ქართული ურთიერთობების ერთი-ერთი შემადგენელი ნაწილი.

თავი III. მცირე და საშუალო ბიზნესის დაფინანსების მექანიზმი საქართველოში

3.1 მცირე და საშუალო მენარმეობის სახელმწიფო პროგრამების ანალიზი

საქართველოს მთავრობა ეკონომიკური განვითარების პროცესში განსაკუთრებულ მნიშვნელობას ანიჭებს მცირე და საშუალო მენარმეობას და მიზნად ისახავს სამენარმეო გარემოს შემდგომ სრულყოფას, რაც ხელს შეუწყობს მცირე და საშუალო საწარმოების ზრდას და განვითარებას.

„კერძო სექტორის განვითარების და განსაკუთრებით კი მცირე და საშუალო მენარმეობის განვითარების მხარდაჭერა საქართველოს მთავრობის ეკონომიკური პოლიტიკის ერთ-ერთი პრიორიტეტია, საქართველოს მთავრობა საგანგებო ყურადღებას უთმობს კერძო სექტორის და განსაკუთრებით კი მცირე და საშუალო საწარმოების კონკურენტუნარიანობის ამაღლებას საქართველო-ევროკავშირის ასოცირების შეთანხმების (რომლის განუყოფელი ნაწილია ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი სავაჭრო სივრცის შესახებ შეთანხმება (DCFTA)) კონტექსტში. DCFTA-ის მოთხოვნებთან ადაპტაცია და მათი შესრულება განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია საქართველოსთვის, რათა ბიზნესმა შეძლოს ექსპორტის პოტენციალის შესაძლებლობების მაქსიმალურად გამოყენება. შესაბამისად, გარდა საკანონმდებლო და ინსტიტუციური დაახლოებისა, დიდი მნიშვნელობა ენიჭება კერძო სექტორის, მათ შორის, მცირე და საშუალო საწარმოების მიერ DCFTA-ის მოთხოვნების დაკმაყოფილებას.“ (საქართველოს....2016-2020:12)

წინამდებარე სტრატეგიის, რომელიც ეფუძნება ევროპული მცირე ბიზნესის აქტის „უპირველესად იფიქრე მცირეზე“ პრინციპს, მთავარი მიზანი არის მცირე და საშუალო მენარმეობის სექტორის კონკურენტუნარიანობის გაძლიერება, რაც შექმნის მნიშვნელოვან საფუძველს ინკლუზიური და მდგრადი ეკონომიკური ზრდისთვის. სტრატეგიაში დასახულია მიზნები, რომელთა მიღწევა უნდა მოხდეს 2020 წლისთვის.

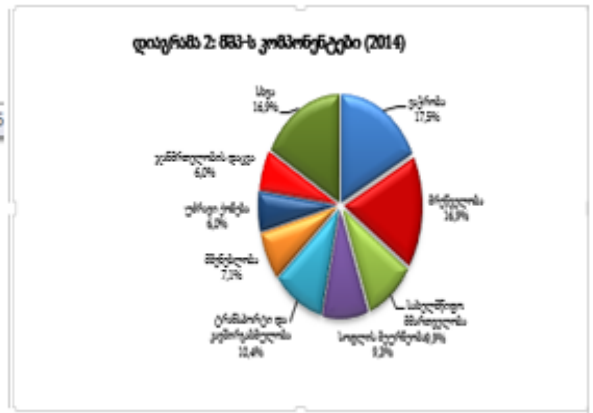
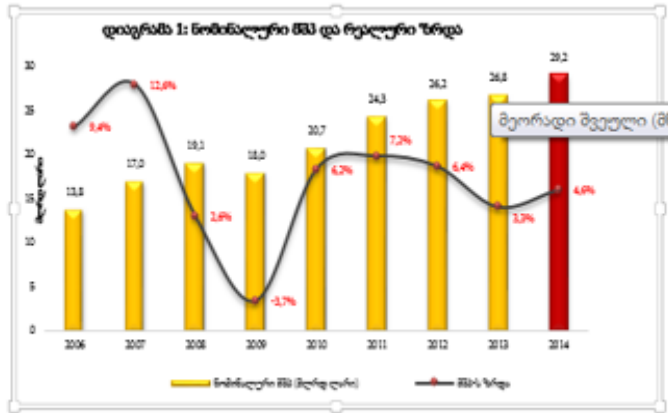
მცირე და საშუალო მენარმეობის განვითარების სტრატეგია შემუშავებულია ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაციასთან (OECD) აქტიური თანამშრომლობითა და გერმანიის საერთაშორისო თანამშრომლობის ორგანიზაციის (GIZ-ის) მხარდაჭერით.

ეკონომიკური ზრდა: ბოლო ათწლეულის მანძილზე საქართველოს ეკონომიკა საშუალოდ 7%-ით იზრდებოდა. მშპ-ის ზრდის ყველაზე მაღალი მაჩვენებელი (12.3%) 2007 წელს დაფიქსირდა. საქართველოს ეკონომიკა განსაკუთრებით მდგრადი აღმოჩნდა 2008 წლის ორმაგი საგარეო შოკის მიმართ. 2008 წელს, მშპ-ის ზრდა 2.4% იყო, ხოლო 2009 წელს მშპ 3.7%-ით შემცირდა, თუმცა, სიტუაცია სწრაფად გამოსწორდა და 2010 წელს მშპ-ის ზრდამ 6.2% შეადგინა. 2011 და 2012 წლებში მშპ-ის ზრდამ შესაბამისად 7.2% და 6.4% შეადგინა. ზრდის ტემპი უმნიშვნელოდ შენედა 2013 წელს (3,4%), უმეტესად პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების ნაკადების შემცირების ხარჯზე, თუმცა, 2014 წელს, მიუხედავად ზოგადად რეგიონში და საქართველოს ძირითად სავაჭრო პარტნიორ ქვეყნებში არსებული არახელსაყრელი ეკონომიკური მდგომარეობისა, საქართველოს ეკონომიკა 4.6%-ით გაიზარდა.

2014 წელს მშპ-ში ყველაზე დიდი წილი მოდიოდა ვაჭრობაზე, მრეწველობაზე, ტრანსპორტსა და კავშირგაბმულობაზე. ამავე პერიოდში 5 ყველაზე სწრაფად მზარდი სექტორი იყო მშენებლობა (13.1%), საფინანსო საქმიანობა (9.9%), უძრავი ქონება (8.1%), სასტუმროები და რესტორნები (7.3%), ვაჭრობა (5.8%) და ტრანსპორტი (5.8%).

მშპ-ს ზრდა და კომპონენტები

დიაგრამა №2-3



წყარო: საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური

საგარეო ვაჭრობა: საქართველოს საგარეო ვაჭრობა მზარდი ტენდენციით ხასიათდება. 2004-2014 წლებში საგარეო სავაჭრო ბრუნვა, ექსპორტი და იმპორტი დაახლოებით 4.6-ჯერ გაიზარდა. 2014 წელს საგარეო სავაჭრო ბრუნვამ მიაღწია 11,5 მლრდ. აშშ დოლარს, ექსპორტმა - 2,9 მლრდ. დოლარს, ხოლო იმპორტმა - 8,6 მლრდ. დოლარს. ამ პერიოდში, ტოპ-5 საექსპორტო პროდუქციას შეადგენდა მსუბუქი ავტომობილები, ფეროშენადნობები, სპილენძის მადნები და კონცენტრატები, თხილი და ღვინოები. ტოპ-5 საიმპორტო პროდუქციას შეადგენდა ნავთობი და ნავთობპროდუქტები, მსუბუქი ავტომობილები, ნავთობის აირები და აირისებრი ნახშირწყალბადები, მედიკამენტები და სატელეფონო აპარატები, ფიჭური ან სხვა უსადენო ქსელებისთვის. საქართველოს უმსხვილესი სავაჭრო პარტნიორები იყვნენ თურქეთი, აზერბაიჯანი, რუსეთის ფედერაცია, ჩინეთი და უკრაინა. 2014 წელს საქართველოს საგარეო სავაჭრო ბრუნვამ ევროკავშირის ქვეყნებთან 2,993.8 მლნ. აშშ დოლარი შეადგინა, რაც წინა წლის ანალოგიურ მაჩვენებელს 4.3%-ით აღემატება. ექსპორტმა 624.1 მლნ. აშშ დოლარი (2.8%-ით მეტი), ხოლო იმპორტმა 2,369.7 მლნ. აშშ დოლარი (4.7%-ით მეტი) შეადგინა. ევროკავშირთან ვაჭრობის წილმა საქართველოს მთლიან საგარეო სავაჭრო ბრუნვაში 26% შეადგინა, ექსპორტმა - 22%, ხოლო იმპორტმა - 28% (2013 წელს აღნიშნული მაჩვენებლები იყო შესაბამისად 26%, 21% და 28%).

საქართველოს გააჩნია თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმებები დამოუკიდებელ სახელმწიფო თანამეგობრობასთან (CIS) და თურქეთთან (2008 წლიდან), უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმი (MFN) ვაჭრობის მსოფლიო ორგანიზაციის (WTO) წევრ ქვეყნებთან, პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემა (GSP) აშშ-სთან, კანადასთან, იაპონიასთან, შვეიცარიასთან, ნორვეგიასთან და პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემა (GSP+) ევროკავშირთან (7200 დასახელების პროდუქტზე) 2005 წლიდან. ევროკავშირთან DCFTA შევიდა ძალაში 2014 წლის 1 სექტემბრიდან. 2015 წელს საქართველომ დაიწყო მოლაპარაკებები ევროპის თავისუფალი ვაჭრობის ასოციაციასთან.

პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები: სამეწარმეო, საინვესტიციო და ინსტიტუციონალური გარემოს გაუმჯობესებამ ხელი შეუწყო საქართველოში მნიშვნელოვანი მოცულობის პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების შემოდინებას. 2007 წელს, პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მოცულობამ მშპ-ს 20%-ს მიაღწია. 2006-2014 წლებში, საქართველოში შემოსული პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების კუმულატიურმა მოცულობამ 9,8 მლრდ. აშშ დოლარი შეადგინა. 2014 წელს, პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მთლიანი მოცულობაში უმსხვილესი წილი ეკავა ტრანსპორტსა და კავშირგაბმულობას (მთლიანი ინვესტიციების 25%), მშენებლობას (18%), გადამამუშავებელ მრეწველობას (12%), ენერჯეტიკას (11%), უძრავ ქონებას (8%), სასტუმროებსა და რესტორნებს (7%) და ფინანსურ სექტორს (6%). ამავე პერიოდში უმსხვილესი ინვესტორი ქვეყნები იყვნენ ნიდერლანდები (მთლიანი ინვესტიციების 21.3%), აზერბაიჯანი (19.4%), ჩინეთი (12.4%), აშშ (10.3%), ლუქსემბურგი (6.2%) და გაერთიანებული სამეფო (6.1%). პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების 46.6% მოდის ევროკავშირის ქვეყნებზე, ხოლო 25.5% - დსთ-ს ქვეყნებზე.

სამეწარმეო საქმიანობა: 2006-2014 წლებში, ბიზნეს სექტორის მთლიანი ბრუნვა 3.4-ჯერ გაიზარდა და 2014 წელს 50 მლრდ. ლარი შეადგინა. ამავე პერიოდში, ბიზნეს სექტორის გამოშვება 3.5-ჯერ გაიზარდა და 2014 წელს 26 მლრდ. ლარს გაუტოლდა. დასაქმებულთა რაოდენობა გაიზარდა 361 000-დან 592 147-მდე. 2014 წლის მონაცემებით, ბიზნეს სექტორში დასაქმებულთა ყველაზე დიდი წილი მოდის ვაჭრობაზე (23.5%), მრეწველობაზე (19.6%),

მშენებლობაზე (11.4%), უძრავ ქონებაზე (10.0%), ტრანსპორტსა და კავშირგაბმულობაზე (10.0%) და ჯანდაცვაზე (9.8%). საშუალო თვიური შრომის ანაზღაურება ამ პერიოდში 286 ლარიდან 801 ლარამდე გაიზარდა. 2006-2014 წლებში ბიზნეს სექტორის მიერ შექმნილი დამატებული ღირებულება გაიზარდა 3,5 მლრდ. ლარიდან 12,8 მლრდ. ლარამდე, ხოლო ინვესტიციები ფიქსირებულ აქტივებში - 2,1 მლრდ. ლარიდან 3,6 მლრდ. ლარამდე. 2014 წელს, ბიზნეს სექტორის მთლიანი ბრუნვის დიდი ნაწილი მოდის ვაჭრობაზე (50.5%), მრეწველობაზე (18.0%) და ტრანსპორტსა და კავშირგაბმულობაზე (10.3%), ხოლო გამოშვების - მრეწველობაზე (31.5%), ვაჭრობაზე (17.1%), მშენებლობასა (15.7%) და ტრანსპორტსა და კომუნიკაციებზე (13.8%).

მცირე და საშუალო საწარმოების განმარტება. მცირე და საშუალო საწარმოების განმარტება ეფუძნება საწარმოთა ბრუნვის მოცულობას და დასაქმებულთა რაოდენობას და გამოიყენება ბიზნესის შესახებ ოფიციალური სტატისტიკის მომზადების მიზნით. საშუალო საწარმო, რომელშიც წლიურად დასაქმებულია რაოდენობა მერყეობს 20-დან 100 დასაქმებულამდე და რომლის წლიური ბრუნვა არ აღემატება 1,5 მლნ. ლარს. მცირე საწარმო, რომელშიც წლიურად დასაქმებულთა რაოდენობა არ აღემატება 20-მდე დასაქმებულს და რომლის წლიური ბრუნვა არ აღემატება 500 ათას ლარს.

მცირე და საშუალო საწარმოების განმარტება

ცხრილი №1.

| საწარმოს ტიპი | დასაქმება | ბრუნვა ფისკალური წლის განმავლობაში |
|---------------|-----------------------------|------------------------------------|
| მცირე | წლიურად დასაქმებული 20-მდე | არაუმეტეს 500,000.0 ლარისა |
| საშუალო | წლიურად დასაქმებული 100-მდე | არაუმეტეს 1,500,000.0 ლარისა |

წყარო: საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური

საქართველოს საგადასახადო კოდექსი (მოქმედი 2011 წლის იანვრიდან) განსაზღვრავს მცირე ბიზნესის განსხვავებულ კრიტერიუმებს და აგრეთვე, განმარტავს მიკრო ბიზნესის კრიტერიუმებს. აღნიშნული განმარტებები გამოიყენება მხოლოდ საგადასახადო მიზნებისთვის და შემოღებულ იქნა მცირე და მიკრო ბიზნესისთვის სპეციალური (პრეფერენციული) დაბეგვრის რეჟიმის და საგადასახადო ადმინისტრირების მიზნით. საქართველოს საგადასახადო კოდექსის თანახმად, მცირე ბიზნესის სტატუსი ენიჭება მენარმეს (ფიზიკურ პირს), რომლის ეკონომიკური საქმიანობიდან მიღებული ჯამური ერთობლივი შემოსავალი კალენდარული წლის განმავლობაში არ აღემატება 100 ათას ლარს. ხოლო, მიკრო ბიზნესის სტატუსი ენიჭება მენარმეს (ფიზიკურ პირს), რომელიც არ იყენებს დაქირავებულ შრომას, დამოუკიდებლად ეწევა ეკონომიკურ საქმიანობას და რომლის ჯამური ერთობლივი შემოსავალი კალენდარული წლის განმავლობაში არ აღემატება 30 ათას ლარს.

მიკრო და მცირე ბიზნესის სტატუსის მოთხოვნები

ცხრილი №2.

| სტატუსის ტიპი | ჯამური ერთობლივი შემოსავალი კალენდარული წლის განმავლობაში |
|---------------|---|
| მიკრო ბიზნესი | არაუმეტეს 30,000.0 ლარი |
| მცირე ბიზნესი | არაუმეტეს 100,000.0 ლარი |

წყარო: საქართველოს საგადასახადო კოდექსი (2010)

3.2 მცირე და საშუალო მენარმეობის მხარდამჭერი ინსტიტუტები, სტიმულირების პროგრამები და სრულყოფის ტენდენციები

სახელმწიფო ინსტიტუტები. მცირე და საშუალო საწარმოების შექმნის, განვითარების და მათი კონკურენტუნარიანობის ზრდის მხარდაჭერისთვის საქართველოს ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტროს სისტემაში, 2014 წლის თებერვალში შეიქმნა ორი უწყება - მენარმეობის განვითარების სააგენტო და საქართველოს ინოვაციების და ტექნოლოგიების სააგენტო.

მენარმეობის განვითარების სააგენტო: წარმოადგენს მცირე და საშუალო მენარმეობის მხარდამჭერი პოლიტიკისა და პროგრამების განხორციელების ერთადერთ მაკოორდინირებელ სტრუქტურას საქართველოში. სააგენტოს ძირითადი მიზნებია: კერძო სექტორის კონკურენტუნარიანობის ამაღლება; დამწყები ბიზნესების მხარდაჭერა; თანამედროვე სამენარმეო კულტურის დამკვიდრების მხარდაჭერა; საქონლისა და მომსახურების ექსპორტის დივერსიფიკაციის ხელშეწყობა და ა.შ. სააგენტოს მთავარი ფუნქციებია: ბიზნესის მხარდაჭერა DCFTA-ის მოთხოვნებთან ადაპტაციის პროცესში; სხვადასხვა სფეროში საკონსულტაციო მომსახურების გაწევა, საექსპორტო და ადგილობრივ ბაზრებზე არსებული მოთხოვნისა და ვალდებულებების შესახებ ინფორმაციის შეგროვება და მენარმეთათვის მიწოდება; მენარმეთათვის დახმარების გაწევა ბიზნესის დაგეგმვისა და განვითარების კუთხით; მენარმეთა დახმარება დონორებთან და ფინანსურ ინსტიტუტებთან ურთიერთობაში; ფინანსებზე ხელმისაწვდომობის ზრდა სხვადასხვა სქემების გამოყენებით; საერთაშორისო ბაზრებზე მარკეტინგის პროცესში დახმარება და ა.შ.

საქართველოს ინოვაციებისა და ტექნოლოგიების სააგენტო: წარმოადგენს ცოდნასა და ინოვაციურ ტექნოლოგიებზე დაფუძნებული ეკონომიკის განვითარების მხარდამჭერ ძირითად უწყებას. სააგენტოს მთავარი მიზნებია: ქვეყანაში ინოვაციური ეკოსისტემის შექმნის და მისი განვითარების პროცესის კოორდინაცია; ინოვაციების, თანამედროვე ტექნოლოგიების, კვლევისა და განვითარების (R&D) სტიმულირება, მათი კომერციალიზაციის და გამოყენების ხელშეწყობა; ინოვაციური დამწყები კომპანიების (start-up) ფორმირების და მათი კონკურენტუნარიანობის ამაღლების ხელშეწყობა; სამეცნიერო და ბიზნეს წრეებს შორის ურთიერთობის ხელშეწყობა; მაღალსიჩქარიანი ინტერნეტის

განვითარების და მისი გამოყენების ეფექტურობის ამაღლების ხელშეწყობა და ა.შ. სააგენტოს ფუნქციებს შორისაა: ინოვაციებისა და თანამედროვე ტექნოლოგიების შესაბამისი უნარებისა და შესაძლებლობების განვითარების ხელშეწყობა; თანამედროვე ტექნოლოგიებისა და ინოვაციების დანერგვით მცირე და საშუალო საწარმოების კონკურენტუნარიანობის გაძლიერების ხელშეწყობა; ინოვაციებისა და R&D-ისთვის შესაბამისი ინფრასტრუქტურის განვითარება; ცოდნაზე დაფუძნებული ინიციატივების, ინოვაციური პროექტებისა და პროდუქტების მხარდაჭერა; საწარმოებისთვის კვლევისა და განვითარების მასტიმულირებელი პროგრამების განხორციელება; ქვეყნის მთელი ტერიტორიის დაფარვა მაღალსიჩქარიანი ინტერნეტით; საყოველთაო კომპიუტერიზაციის პროცესის წარმართვა და ა.შ.

მენარმეობის განვითარებისა და ინოვაციების და ტექნოლოგიების სააგენტოების ინსტიტუციური გაძლიერება მნიშვნელოვანია მცირე და საშუალო საწარმოების საჭიროებების დასაკმაყოფილებლად და მიზანმიმართული მომსახურების გასანეგად. გამომდინარე იქედან, რომ მენარმეობის განვითარების სააგენტოს ერთ-ერთი მთავარი მიმართულება კომპანიებისთვის DCFTA-ის მოთხოვნებთან ადაპტაციის ხელშეწყობაა, მნიშვნელოვანია ამ სტრუქტურის შესაძლებლობების გაძლიერება DCFTA-სთან დაკავშირებულ საკითხებზე.

მცირე და საშუალო მენარმეობის მხარდამჭერის ბიზნეს ასოციაციები. საქართველოში მოქმედებს მცირე და საშუალო მენარმეობის მხარდამჭერის რამდენიმე ორგანიზაცია, მათ შორის:

➤ **საქართველოს სავაჭრო-სამრეწველო პალატა:** პალატა დაფუძნებულია დამოუკიდებელი სახელმწიფო უწყების სახით. მისი მთავარი ფუნქციებია ბიზნესებისთვის საინფორმაციო და საკონსულტაციო მომსახურების გაწევა, ბიზნეს უნარების და ბიზნესის დაგეგმვის გაუმჯობესების ხელშეწყობა, ექსპორტის ხელშეწყობა, საწარმოების ინტერნაციონალიზაციის ხელშეწყობა და სხვა. პალატის წევრობა ნებაყოფლობითია. ამჟამად პალატას ჰყავს 1 007 წევრი, რომელთა 90% მცირე და საშუალო მენარმეა.

წევრობის გადასახადი მერყეობს 0-ლარიდან 10 000-ლარამდე და დამოკიდებულია განუვლ მომსახურებაზე. მცირე და საშუალო საწარმოები არ იხდიან წევრობის გადასახადს. პალატას აქვს ხუთი რეგიონული ოფისი.

➤ **საქართველოს დამსაქმებელთა ასოციაცია:** ასოციაცია წარმოადგენს დამოუკიდებელ ორგანიზაციას, რომელიც აერთიანებს 1 000-ზე მეტ მცირე და საშუალო ბიზნესს. ასოციაცია უზრუნველყოფს საკონსულტაციო მომსახურების განვას მცირე და საშუალო მენარმეებისთვის და ახორციელებს სხვადასხვა პროგრამას სამენარმეო ცოდნის, სამენარმეო უნარების განვითარებისთვის. ასოციაციის წევრობა ფასიანია და მერყეობს 600 აშშ დოლარიდან 2 000 აშშ დოლარამდე საწარმოს ზომიდან გამომდინარე.

➤ **საქართველოს მცირე და საშუალო საწარმოთა ასოციაცია:** წარმოადგენს დამოუკიდებელ ორგანიზაციას, რომლის მიზანია მცირე და საშუალო საწარმოთა ინტერესების დაცვა და ადვოკატირება. ორგანიზაცია აქტიურად თანამშრომლობს ბიზნესთან სამენარმეო უნარების განვითარების, სხვადასხვა მიმართულებით კონსულტაციების განვვის მიმართულებით და სხვა. ასოციაციას დღეისთვის 106 წევრი ჰყავს.

ბიზნესასოციაციებს ესაჭიროებათ შესაძლებლობების გაძლიერება ევროკავშირის პოლიტიკასთან და DCFTA-ის მოთხოვნებთან მიმართებით, რათა ხელი შეუწყონ მცირე და საშუალო მენარმეობას ამ მოთხოვნებთან ადაპტაციაში. ამასთან, მნიშვნელოვანია როგორც ასოციაციების მიერ მენარმეებთან ურთიერთობის გაღრმავება, ასევე, თავად ამ ორგანიზაციებს შორის თანამშრომლობის გაღრმავება, რათა მოხდეს მცირე და საშუალო მენარმეობაზე ორიენტირებული სერვისების ეფექტიანობის გაუმჯობესება.

მცირე და საშუალო მენარმეობის განვითარების, ახალი კონკურენტული ინდუსტრიების შექმნის და ასევე, არსებულის განვითარების მიზნით, საქართველოს მთავრობამ 2014 წელს დაიწყო სახელმწიფო პროგრამა „ანარმოე საქართველოში“.

„ანარმოე საქართველოში“: პროგრამა ითვალისწინებს ინდუსტრიული და სოფლის მეურნეობის მიმართულებით მენარმე სუბიექტების მხარდაჭერას, ახალი საწარმოების შექმნის/არსებული საწარმოების გაფართოების/გადაიარაღების ხელშეწყობას და კერძო

სექტორის კონკურენტუნარიანობისა და საექსპორტო პოტენციალის ზრდას ფინანსებზე, უძრავ ქონებასა და ტექნიკურ დახმარებაზე ხელმისაწვდომობის საშუალებით. პროგრამას ახორციელებენ საქართველოს ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტროს სსიპ-ები - მენარმეობის განვითარების სააგენტო, საქართველოს ინოვაციების და ტექნოლოგიების სააგენტო, სახელმწიფო ქონების ეროვნული სააგენტო და საქართველოს სოფლის მეურნეობის სამინისტროს სსიპ - სოფლის მეურნეობის პროექტების მართვის სააგენტო. პროგრამის ეფექტიანი განხორციელების მიზნით შეიქმნა სპეციალური ვებგვერდი (www.qartuli.ge). 2015 წელს, „ანარმოე საქართველოში“ დაემატა ორი ახალი მიმართულება: ა) სასტუმროების განვითარების ხელშეწყობა, რაც გულისხმობს ფრანჩაიზის ხარჯების დაფინანსებას და ბ) კინონდუსტრიის ხელშეწყობა.

2015 წლიდან დაიწყო „ანარმოე საქართველოს“ მიკრო და მცირე მენარმეობის ხელშეწყობის მიმართულება, რომლის ძირითადი მიზანია საქართველოს რეგიონებში ეკონომიკური აქტივობის ზრდის ხელშეწყობა. მიკრო და მცირე მენარმეობის ხელშეწყობის მიმართულება ითვალისწინებს ორ კომპონენტს: ფინანსურ და ტექნიკურ დახმარებას. ტექნიკური დახმარების ფარგლებში, ბენეფიციარები მიიღებენ ბიზნეს და ინდივიდუალურ საკონსულტაციო მომსახურებას და გაივლიან ტრენინგებს.

პროგრამის ეფექტიანობის ზრდის, ასევე, შესაძლო ხარვეზების იდენტიფიცირების მიზნით გათვალისწინებულია პროგრამის შეფასება და მონიტორინგი.

თანამშრომლობა აღმოსავლეთ პარტნიორობის ინიციატივის ფარგლებში. საქართველო აქტიურად მონაწილეობს აღმოსავლეთ პარტნიორობის მცირე და საშუალო ბიზნესის პანელში და თანამშრომლობს ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაციასთან (OECD), ევროპული განათლების ფონდთან (ETF), ევროპის რეკონსტრუქციისა და განვითარების ბანკთან (EBRD) და სხვა საერთაშორისო ორგანიზაციებთან მცირე და საშუალო მენარმეობის პოლიტიკის საუკეთესო საერთაშორისო და ევროპული პრაქტიკის მიხედვით გაუმჯობესების მიზნით.

აღმოსავლეთ პარტნიორობის ინიციატივის ფარგლებში ხორციელდება რიგი მცირე და საშუალო მენარმეობაზე ორიენტირებული პროექტები.

მენარმეობის ზრდის პროგრამის (EGP) და ბიზნესსაკონსულტაციო მომსახურების (BAS) პროგრამების (ევროკავშირის მხარდაჭერით) ფარგლებში, რომელიც ხორციელდება EBRD-ის მიერ, 800-ზე მეტ მცირე და საშუალო მენარმეს გაენია მხარდაჭერა. საქართველო ასევე აქტიურად მონაწილეობს ევროკავშირის East-Invest პროექტში, რომლის ფარგლებშიც ხორციელდება მცირე და საშუალო მენარმეობის ხელშეწყობა.

2015 წელს, ხელი მოეწერა ევროკავშირის დახმარების პროექტს, რომელიც ითვალისწინებს DCFTA-ის და მცირე და საშუალო საწარმოების მხარდაჭერას (ბიუჯეტი - 44.5 მილიონი ევრო). პროექტის მიზანია: ა) DCFTA-ს პოლიტიკის ჩარჩოს შემდგომი გაძლიერება და მცირე და საშუალო მენარმეობის ხელშეწყობა; ბ) ვაჭრობასთან და კერძო სექტორთან დაკავშირებული ინსტიტუციების გაძლიერება და გ) ეკონომიკური აგენტების და მცირე და საშუალო მენარმეობის გაძლიერება DCFTA-ის პროცესების პარალელურად.

„მწვანე ეკონომიკის ხელშეწყობა აღმოსავლეთ სამეზობლო ქვეყნებში“: ევროკავშირის მიმდინარე პროექტი, რომლის ძირითადი მიზანია მწვანე ეკონომიკის ხელშეწყობა აღმოსავლეთ პარტნიორ ქვეყნებში. ამ პროგრამის ფარგლებში OECD-იმ დაიწყო პროექტი „გარემოსთვის მისაღები ღონისძიებების განხორციელების ხელშეწყობა მცირე და საშუალო საწარმოებში“, რომლის მთავარი მიზანია მცირე და საშუალო საწარმოებში ენერგოეფექტური ტექნოლოგიების დანერგვის ხელშეწყობა, სახელმწიფოსა და ბიზნესს შორის და ასევე ბიზნესებს შორის დიალოგის ხელშეწყობა „მდგრადი“ წარმოების განვითარების მიზნით.

საქართველოს მთავრობა მჭიდროდ თანამშრომლობს ბიზნესსექტორთან და დაინტერესებულ მხარეებთან კანონმდებლობის შემუშავების პროცესში. ასოცირების შეთანხმების და DCFTA-ს ცნობადობის ასამაღლებლად იმართება რეგულარული შეხვედრები და კონფერენციები, დაინტერესებული მხარეების მონაწილეობით. შემუშავებული და დამტკიცებულია ასოცირების შეთანხმების და DCFTA-ს სამოქმედო

გეგმები, რომელიც სხვა დანარჩენთან ერთად ითვალისწინებს შეთანხმებით გათვალისწინებული რეფორმების შესრულებას, საინფორმაციო კამპანიებს და სხვა.

მცირე და საშუალო საწარმოების სტატისტიკა. „2014 წელს მოქმედი საწარმოების რიცხვი 70 760-ს შეადგენდა, საიდანაც 6 170 იყო საშუალო, ხოლო 60 640 - მცირე საწარმო. შესაბამისად, მოქმედი საწარმოების 94% (9% საშუალო, 85% მცირე) მცირე და საშუალო საწარმოებს უკავია.

2006-2014 წლებში, მცირე და საშუალო საწარმოების ბრუნვა 269%-ით გაიზარდა - 2,4 მლრდ. ლარიდან 9,0 მლრდ. ლარამდე. ამავე პერიოდში, გამოშვება 269.7%-ით გაიზარდა - 1,4 მლრდ. ლარიდან 5,2 მლრდ. ლარამდე. თბილისზე მოდის ბრუნვისა (71.8%) და გამოშვების (64.6%) უმსხვილესი წილი.“⁵

2006-2014 წლებში, მცირე და საშუალო საწარმოების მიერ შექმნილი დამატებული ღირებულების წილი საწარმოთა მთლიან დამატებულ ღირებულებაში იცვლებოდა, თუმცა არ აღემატება 20%-ს, გარდა 2011 და 2014 წლებისა, როდესაც ამ მაჩვენებელმა შეადგინა შესაბამისად 21.8% და 21.1%. დამატებული ღირებულების უდიდესი წილი (71.1%) შექმნილია თბილისში.

მცირე და საშუალო საწარმოების წილი მშპ-ში არის მცირე (2014 წელს 18%), რითაც დასტურდება, რომ მცირე და საშუალო მენარმეობა ჯერ კიდევ ვერ თამაშობს მნიშვნელოვან როლს ქვეყნის ეკონომიკაში.

2006-2014 წლებში, დასაქმება მცირე და საშუალო საწარმოებში გაიზარდა 53.7%-ით - 168,7 ათასიდან 259,4 ათასამდე. ამავე პერიოდში, დაქირავებით დასაქმებულთა რაოდენობა გაიზარდა 58%-ით 148.1 ათასიდან 233.9 ათასამდე. თუმცა, მცირე და საშუალო საწარმოებში დასაქმებულთა წილი საწარმოებში მთლიან დასაქმებულებში არ არის მაღალი (43.8% 2014 წელს), განსაკუთრებით იმის გათვალისწინებით, რომ მცირე და საშუალო საწარმოების წილი

⁵შენიშვნა: საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური, ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტროს მონაცემები.

საწარმოთა მთლიან რაოდენობაში მალალია (94% 2014 წელს). საწარმოებში დასაქმებულების 63% დასაქმებულია თბილისში მოქმედ საწარმოებში.

2006-2014 წლებში, საშუალო საწარმოებში დასაქმებულთა საშუალო თვიური შრომის ანაზღაურება გაიზარდა 3,4-ჯერ 185 ლარიდან 636.9 ლარამდე, ხოლო მცირე საწარმოებში - 2,7-ჯერ 141.4 ლარიდან 375.2 ლარამდე.

ამ პერიოდში, მცირე და საშუალო საწარმოების შუალედური მოხმარება გაიზარდა 220%-ით - 767,6 მლნ. ლარიდან 2,5 მლრდ. ლარამდე, ხოლო ინვესტიციები ფიქსირებულ აქტივებში - 208%-ით - 272.4 მლნ. ლარიდან 839.5 მლნ. ლარამდე. თბილისზე მოდის ფიქსირებულ აქტივებში ინვესტიციების უმსხვილესი წილი (62%). 2007-2014 წლებში გასამზავებულია საქონლისა და მომსახურების ყიდვები (1,9 მლრდ. ლარიდან 7,1 მლრდ. ლარამდე).

ქვემოთ მოცემული დიაგრამები (3-8) ასახავს მცირე და საშუალო საწარმოების საქმიანობის ძირითად მაჩვენებლებს.

2012 წლის შემდგომ, საქართველომ გაათავართოვა მიდგომა მცირე და საშუალო საწარმოთა მხარდასაჭერად და განახორციელა მიზნობრივი ღონისძიებები, მათ შორის:

✓ შეიქმნა ორი ახალი ინსტიტუცია - მენარმეობის განვითარების და საქართველოს ინოვაციების და ტექნოლოგიების სააგენტოები, რომელთა მიზანია მენარმეებისთვის ფინანსური და ტექნიკური დახმარების უზრუნველყოფა, ინოვაციების და ექსპორტის ხელშეწყობა და სხვა;

✓ მნიშვნელოვანი პროგრესი იქნა მიღწეული რიგ მაჩვენებლებში, მათ შორის: ბიზნესის მხარდამჭერი ინფრასტრუქტურა, ფინანსებზე ხელმისაწვდომობა, ტექნიკური ბარიერები ვაჭრობაში, მცირე და საშუალო საწარმოთა ინტერნაციონალიზაცია, ინოვაციები;

✓ 2014 წელს ხელი მოეწერა ევროკავშირთან ასოცირების შესახებ შეთანხმებას, რომლის განუყოფელი ნაწილია DCFTA, რომელიც წარმოადგენს როგორც შესაძლებლობას, ასევე მნიშვნელოვან გამოწვევას მცირე და საშუალო ბიზნესისათვის. შეთანხმებით გათვალისწინებული რეფორმების განხორციელება ხელს შეუწყობს

საქართველოში ევროპული ნორმების დანერგვას, რაც თავის მხრივ, განაპირობებს ბიზნესის კონკურენტუნარიანობის ზრდას და მათ ჩაბმას გლობალურ ღირებულებათა ჯაჭვში.

საქართველოში მცირე და საშუალო მენარმეობის პოლიტიკის გაუმჯობესების ძირითადი პრიორიტეტებია:

➤ მცირე და საშუალო მენარმეობის განვითარების სტრატეგიის მიღება 2016-2020 წლებისთვის, რომელიც იქნება საქართველოს მთავარი სტრატეგიული დოკუმენტი მცირე და საშუალო მენარმეობის შესახებ პოლიტიკის ფორმირების და მხარდაჭერისათვის;

➤ მცირე და საშუალო მენარმეთათვის ფინანსებზე ხელმისაწვდომობის გაუმჯობესება;

➤ სამენარმეო სწავლების გაუმჯობესება ევროკავშირის პრაქტიკის შესაბამისად;

➤ ინოვაციური მენარმეობის წასახალისებლად კონკრეტული მხარდამჭერი ღონისძიებების გატარება;

➤ ახალი ინსტრუმენტების შემუშავება ექსპორტის ხელშეწყობის მიზნით.

მცირე და საშუალო მენარმეობის პოლიტიკის იმპლემენტაცია ევროპის მცირე ბიზნესის აქტის პრინციპების შესაბამისად გათვალისწინებულია ასოცირების შეთანხმების მე-5 თავში - „სამრეწველო და სამენარმეო პოლიტიკა და სამთომოპოვებითი მრეწველობა“. იმპლემენტაციის პროცესის მონიტორინგი განხორციელდება ევროკავშირსა და საქართველოს შორის რეგულარული დიალოგის ფარგლებში.

სახელმწიფოში სოციალური ფონის გაუმჯობესების გზების ძიებისას პირველი რაც ყოველთვის ზედაპირზეა დასაქმების ზრდის აუცილებლობა. სიღუხჭირის შემსუბუქების სხვა ყველა გზა, ყოველთვის მოკლევადიანი იქნება და ქვეყნის ბიუჯეტს დააზიანებს.

საქსტატის მიერ 2006-2017 წლების მონაცემებს თუ განვიხილავთ, მიუხედავად მცირე მენარმეთა პროცენტული რაოდენობის მკვეთრი ცვლილებებისა წლიდან წლამდე, მათი წილი მცირე საწარმოებში უმნიშვნელო ცვლილებებით ხასითდებოდა, რასაც ქვეყნის ზოგად ეკონომიკურ ფონთან უფრო მივყავართ ვიდრე ამ კონკრეტულ სფეროში პრობლემებთან. ამკარაა საკანონმდებლო ცვლილებებთან დანამიკის კავშირი, რასაც რიცხვები

თვალნათლივ მონმობს. მაგალითად, 2011 წელს მცირე მეწარმეთა შეღავათიანი რეჟიმების დაკანონებამ მათი რიცხვი 22906-დან 41831-მდე გაზარდა, მცირე საწარმოთა კატეგორიაში კი პროცენტული მაჩვენებლის 4 პროცენტიანი ზრდა აღინიშნა (ცხრილი 2).

მცირე საწარმოებში დასაქმებულთა რაოდენობა და მათი დინამიკა

ცხრილი №3.

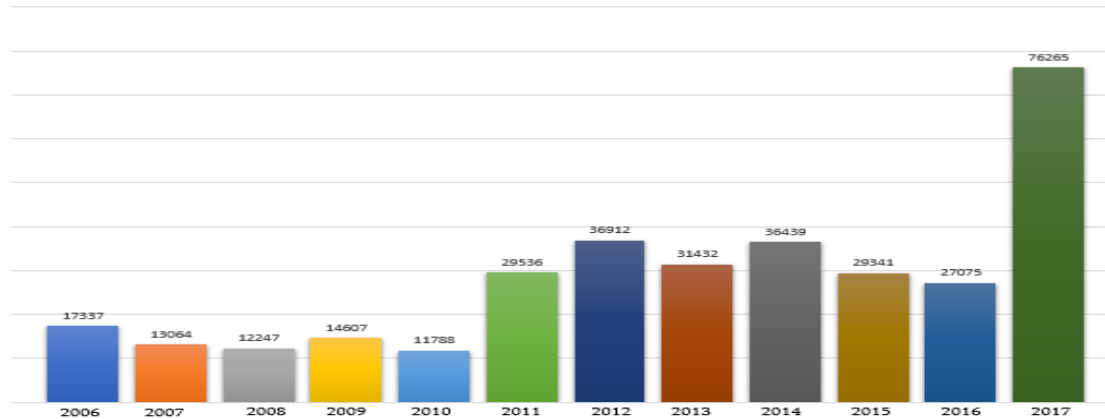
| წელი: | მცირე საწარმოებში დასაქმებულთა რაოდენობა: | მათ შორის მეწარმე ფიზიკური პირი: | მეწარმე ფიზიკურ პირების პროცენტული წილი მცირე საწარმოებში: | მეწარმე ფიზიკურ პირთა დინამიკა წლების მიხედვით გამოსახული %-ებში: |
|-------|---|----------------------------------|--|---|
| 2006 | 146 924 | 32 523 | 22,135 | |
| 2007 | 135 801 | 23 444 | 17,263 | -32,45 |
| 2008 | 121 348 | 22 067 | 18,184 | -5,87 |
| 2009 | 151 430 | 26 616 | 17,576 | +20,61 |
| 2010 | 161 665 | 22 906 | 14,168 | +13,93 |
| 2011 | 231 305 | 41 831 | 18,084 | +82,62 |
| 2012 | 246 931 | 48 353 | 19,581 | +15,59 |
| 2013 | 246 538 | 41 316 | 16,758 | -14,55 |
| 2014 | 279 205 | 51 752 | 18,535 | +25,25 |
| 2015 | 290 982 | 61 716 | 21,209 | +19,25 |
| 2016 | 306 543 | 59 583 | 19,437 | -3,45 |
| 2017 | 1 058 727 | 160 409 | 15,151 | +169,21 |

წყარო: საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური

მსგავსი პროპორციული მდგომარეობაა საქსტატის მონაცემებში მცირე ბიზნისის მიერ დაქირავებულ შრომასთან მიმართებაში. მცირე სხვაობაა დინამიკის მონაცემებში მცირე ბიზნისის და მის მიერ დასაქმებულთა პროცენტულ რაოდენობებს შორის. გარდა 2014-2015 წლებისა როცა მეწარმე ფიზიკურ პირთა რაოდენობის +19,25 ზრდას მათ მიერ დასაქმებულთა -19,47 პროცენტიანი კლება მოჰყვა (დიაგრამა 1; ცხრილი 3). თითქოს აქსიომაა, მაგრამ ამ მაჩვენებლებს ახსნაც შეიძლება მოუძებნოთ.

მცირე საწარმოების მიერ დაქირავებულთა რაოდენობა და მათი დინამიკა

დიაგრამა №4.



წყარო: საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური - დაქირავებულთა რაოდენობა ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმების მიხედვით.

ამ სექტორის ერთ-ერთი სუსტი მხარე არასტაბილურობის შეგრძნებაა დასაქმებულის თვალსაწიერიდან. ვინაიდან მცირე მენარმეები ძირითადად ბიზნესის კეთილდღეობაზე უფრო ფიქრობენ ვიდრე დასაქმებულთა უფლებებზე ან კომფორტზე. სამწუხაროდ, ჯერ კიდევ შორს არის ორგანიზაციული კულტურა, მიდგომები პერსონალისადმი. არ არსებობს ამ სფეროში დაქირავებულთა შრომითი უფლებების მექანიზმი, ხშირ შემთხვევებში თანამშრომლები ხელშეკრულების (კონტრაქტის) გარეშე არიან აყვანილნი. ასევე გასათვალისწინებელია ის ფაქტიც, რომ მოსახლეობის დიდი ნაწილი რომელიც ოფიციალურადად უმუშევრად ითვლება, სწორედ ამ ტიპის ბიზნესშია დასაქმებული. ფარულ დასაქმებას მოყვება დაბეგრვისგან თავის აცილება და შესაბამისად ეს მონაცემები არც ოფიციალურ ანგარიშებში გვხვდებიან.

ან შესაძლოა, საპირისპირო მიმართულებით მონაცემების წარმატვის მიზეზი, იმ მცირე მენარმეთა რიცხვის ზრდა იყო, რომლებიც ორგანიზაციაში მხოლოდ საკუთარი თავი ჰყავთ დასაქმებული, არ საჭიროებენ დაქირავებულთა შრომას ან ოჯახის წევრების დახმარებით გადიან ფონს - რაც, ჩვენთან არც თუ ისე იშვიათი ფაქტია.

მენარმე ფიზიკურ პირთა და მათ მიერ დასაქმებულთა დინამიკა

ცხრილი №4

| წელი | მენარმე ფიზიკურ პირთა დინამიკა წლების მიხედვით: | მენარმე ფიზიკური პირების მიერ დაქირავებულთა დინამიკა: |
|-----------|---|---|
| 2006-2007 | -32,45 | -24,64 |
| 2007-2008 | -5,87 | -6,25 |
| 2008-2009 | +20,61 | +19,27 |
| 2009-2010 | +13,93 | -19,29 |
| 2010-2011 | +82,62 | +150,55 |
| 2011-2012 | +15,59 | +24,97 |
| 2012-2013 | -14,55 | -14,84 |
| 2013-2014 | +25,25 | +15,92 |
| 2014-2015 | +19,25 | -19,47 |
| 2015-2016 | -3,45 | -7,72 |
| 2016-2017 | +169,21 | +181,68 |

წყარო: საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური

სამწუხაროდ, არაფერია ცნობილი გაკოტრებულ ან გაუქმებულ მცირე საწარმოების მიზეზების კვლევაზე. ქვეყანაში არ გვაქვს მსგავსი სტატისტიკური მაჩვენებლები, რომ რეალურად შეფასდეს შექმნილი კომპანიებიდან რამდენი ახერხებს გადარჩენას, რამდენი აღწევს წარმატებას, მოიპოვებს საკუთარ წილს ბაზარზე თუ მალევე გახდება საბაზრო ეკონომიკის მკაცრი კანონების, რომელიც გადარჩენისთვის და კონკურენციისთვის მუდმივ ბრძოლას მოითხოვს, მსხვერპლი.

ხელისუფლებისთვის საყურადღებოა კიდევ ერთი ფაქტი, ბაზრის წილის უმეტესი ნაწილი ჯერ კიდევ მსხვილი ბიზნესით არის გაჯერებული. მსოფლიოს განვითარებულ ქვეყნებში თუ საბაზრო ეკონომიკა ძირითადად მცირე და საშუალო ზომის მენარმეებს აქვთ ათვისებული, ჩვენთან მონოპოლიების სიჭარბე და ზედობირებაც კი არის, რასაც ყველა ნაბიჯზე ვაწყდებით. აღსანიშნია ის ფაქტიც, რომ სტატისტიკური მონაცემები დამაიმედებელია და მცირე საწარმოები და ჩვენს შემთხვევაში მცირე ბიზნესის წილი ზრდის ტენდენციით ხასიათდება.

ძალიან საინტერესოა სამომავლო, 2018-2019 წლების მონაცემები და დინამიკა როგორც მცირე მენარმეთა, ისე მათ მიერ დაქირავებულებთან მიმართებაში საკანონმდებლო შეღავათებისა და საგადამხდელი ტვირთის შემსუბუქების შემდგომ. თუ ყველაფერი ლოგიკურად განვითარდება, მთავრობა ყველა ეტაპს, რომელიც მოსახლეობის ინფორმირებულობას მოიცავს სწორად გაივლის და ამას ხელს შეუწყობს ქვეყნის პოლიტიკური და ეკონომიკური მდგრადობა მაჩვენებლების დიდი დადებითი სხვაობა უნდა მივიღოთ. რამაც დასაქმების მაჩვენებელი უნდა გაზარდოს, სოციალურად მწვავე ფონი ოდნავ მაინც შეამსუბუქოს და მოსახლეობის ცოთატი მეტმა ნაწილმა მაინც შეძლოს ცხოვრების პირობების გაუმჯობესება.

ჩვენი ქვეყნის ფარდობისა და მოსახლეობის სიმცირის მიუხედავად, ვერ ვახერხებთ ჩვენ თვითონ „გკვებოთ საკუთარი თავი“, არ ვიყოთ იმპორტირებულ საქონელზე დამოკიდებულები საკმაოდ ბევრს სფეროში და ძირითადად ამ პრობლემებს ქვეყნის პოლიტიკურ თუ ეკონომიკურ პრობლემებს ვაკუთვნებთ.

აუცილებელია პრიორიტეტები მიენიჭოს წარმოების სფეროს, სახელმწიფოს რესურსები იმ სფეროებისკენ უნდა მიემართოს, სადაც კერძო ბიზნესი ნაკლებად არის შესული. თუმცა ეს ნაბიჯები მეტად მასტიმულირებელი ხაასიათის უნდა იყოს და არა სრულიად სახელმწიფოს მფარველობის ქვეშ მყოფი. თითქოს ყველაფერი ასეც კეთდება, მაგალითისთვის სოფლის მეურნეობის მიმართულებაც საკამრისია. ყოველ კვარტლურად, წლიურად ვხვდებით გაზრდილ მონაცემებს, სტატისტიკებს მაგრამ გავდივართ ბაზარში, მარკეტებში და ვხედავთ დახლებს რომლებიც გადავსებულია მეზობელი ქვეყნების პროდუქტებითა და ნაწარმით.

მცირე საწარმოების აუცილებლობას ეკონომიკაში ხაზს უსვამს ის მისი მაღალი წვლილი ახალი, ინოვაციური პროდუქტების შექმნაში. სიახლეები ამ სფეროში მინიმალური დანახარჯებით იქმნება. ყოველ სწორად დახარჯულ ლარს კი ათმაგი მოგება და სამუშაო ადგილი მოყვება. აქ არ იხარჯება მსხვილი ფინანსები და არ გამოიყენება ძვირადღირებული ტექნოლოგიები. სახელმწიფოც კი მაგალითად „აწარმოე საქართველოში“ პროგრამის მიხედვით მხოლოდ 5000 ლარის ოდენობით ეხმარებოდა სტარტაფერებს, საქმის კარგად

წარმართვის შემთხვევაში კი ბიუჯეტი სტაილურ, მრავალწლიან შემოსავალებს იღებს გადასახადების მეშვეობით.

მცირე ბიზნესი დიდ როლს თამაშობს მსხვილ კომპანიების წარმატებულად ოპერირებაში. არამხოლოდ საქართველოს, არამედ მსოფლიო პრაქტიკაც ცხადყოფს მათ ჯაჭვისებურ კონტაქტს მომარაგების სფეროში. მცირე ბიზნესისთვის მსხვილი პარტნიორი სიმყარის და მდგრადობის გარანტია, მსხვილი მენარმისთვის კი სწრაფად ოპერირების და მომხმარებლის სურვილზე მარტივად მორგების საშუალება. ამგვარი შეწყობილი თამაში ბაზარზე კი მომხმარებლის კმაყოფილების და მეტი განვითარების გარანტია

მცირე ბიზნესის სისუსტე რომ იგი ვერ ახდენს, შეზღუდული ფინანსური თუ ტექნოლოგიური ფაქტორების გამო, დიფერენცირებას განაპირობებს მას სიძლიერეს სპეციალიზაციის კუთხით. ორიენტირებულობა ერთი მიმართულებით კი ხარისხის გაუმჯობესებას და ბაზარზე ჯანსაღი კონკურენტული გარემოს ჩამოყალიბების განმაპირობებელია.

მიუხედავად იმისა რომ ამ საწარმოების მიერ გადასახადელი გადასახადების განაკვეთი შემცირების ტენდენციით ხასიათდება, მუდმივად ხდება მათი რაოდენობის ზრდის სტიმულირება. საგამხდლო ბაზის ზრდა კი ეკონომიკისთვის ბევრად მომგებიანია როგორც სოციალური ისე ეკონომიკური კუთხით. ბიუჯეტში გადასახადები შედის არამხოლოდ ბიზნესიდან არამედ მათ მიერ დასაქმებულთაგანაც.

მცირე ბიზნესს შეუძლია ფართო მასშტაბით უზრუნველყოს შრომითი რესურსების გამოყენება. მისი პრიორიტეტი და უნარი ჩართოს მოსახლეობის ყველა ფენა ეკონომიკის შენებაში განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია ჩვენნაირი განვითარებადი ქვეყნისათვის, სადაც ყოველი ახალი დასაქმებული სახელმწიფოსთვის უკეთესი მომავლისშანსია.

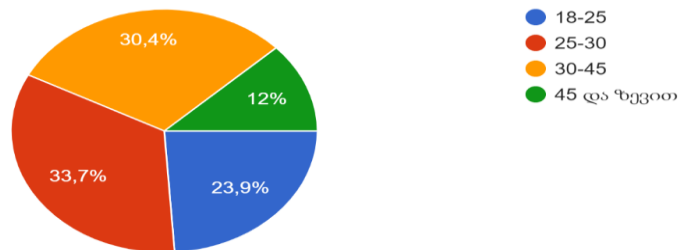
კვლევა. კვლევა ჩავატარეთ იმისათვის, რომ გაგვეგო, როგორია საზოგადოების ცნობიერება მცირე და საშუალო ბიზნესის დაფინანსებასთან დაკავშირებით, რომელ დაფინანსების ფორმებს იყენებენ და რანდენად მისაღებია მათთვის ის პირობები რასაც

სთავაზობენ. საინტერესოა მათი აზრი, რა შეიძლება გაკეთდეს რომ მათი საქმიანობა შიიცივალის უკეთესობსკენ.

კვლევა ჩატარდა ონლაინ და მასში მონაწილეობა მიიღო 92 ადამიანმა.

დიაგრამა №5

ასაკი
92 პასუხი

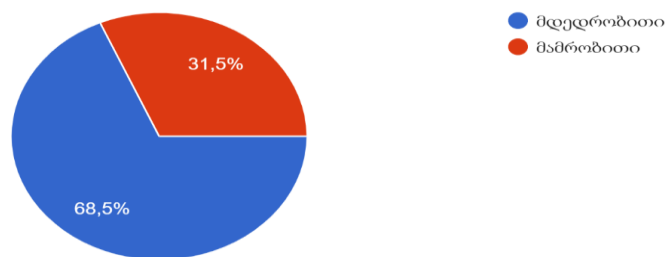


შენიშვნა: დიაგრამა შედგენილია ჩვენ მიერ ჩატარებული კვლევის საფუძველზე

დიაგრამაზე ნაჩვენებია, რომ გამოკითხული 92 ადამიანიდან უმეტესობა 33,7% (31 ადამიანი) 25-დან 30-წლამდე ასაკისაა; 30,4% (28 ადამიანი) 30-დან 45 წლამდე ასაკისაა; 23,9% (22 ადამიანი) 18-დან 23 წლამდე, ხოლო 12% (11 ადამიანი) 45 წელს ზემოთ ასაკის.

დიაგრამა №6

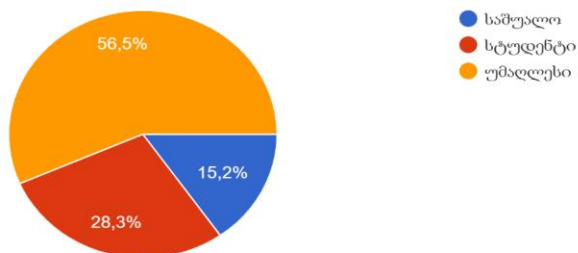
სქესი
92 პასუხი



შენიშვნა: დიაგრამა შედგენილია ჩვენ მიერ ჩატარებული კვლევის საფუძველზე.

დიაგრამაზე ნაჩვენებია, რომ გამოკითხულთა უმეტესობა 68,5% (63 ადამიანი) სქესის წარმომადგენელია, ხოლო 31,5% (29 ადამიანი) - მამრობითი.

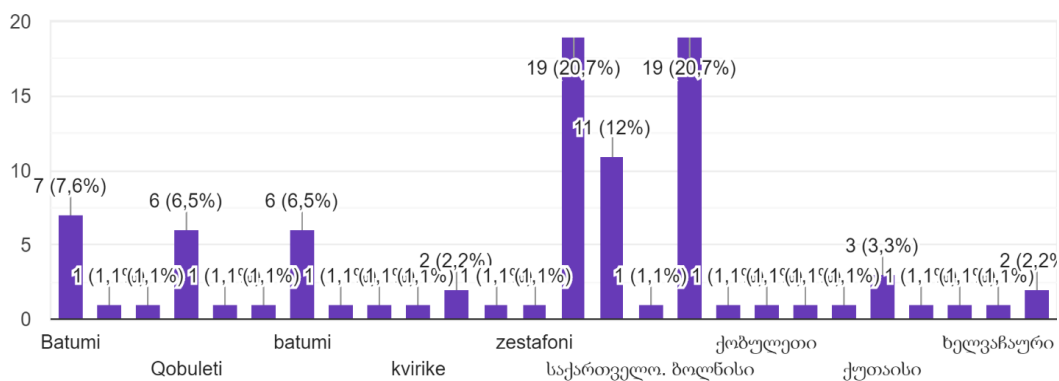
განათლება
92 პასუხი



შენიშვნა: დიაგრამა შედგენილია ჩვენ მიერ ჩატარებული კვლევის საფუძველზე.

გამოკითხული 92 ადამიანიდან 56,5%-ს (52 ადამიანი) უმაღლესი განათლება აქვს მიღებული, 28,3% (26 ადამიანი) სტუდენტია, ხოლო 15,2%-ს (14 ადამიანი) მხოლოდ საშუალო განათლება აქვს.

საცხოვრებელი ადგილი
92 პასუხი



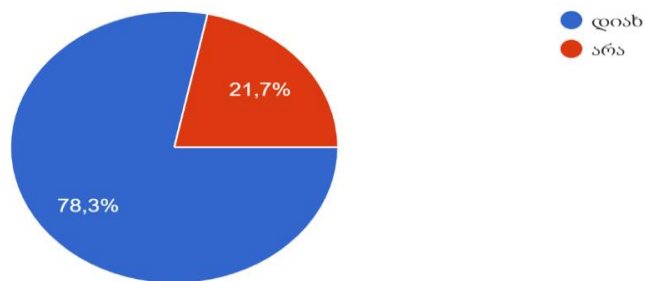
შენიშვნა: დიაგრამა შედგენილია ჩვენ მიერ ჩატარებული კვლევის საფუძველზე.

გამოკითხული 92 ადამიანი საქართველოს მოქალაქეა. აქედან ყველაზე მეტი 39,3% (36 ადამიანი) ქობულეთში მცხოვრებია, 37% (34 ადამიანი) ბათუმელია, 13,1% (12 ადამიანი) თბილისიდანაა, 4,4% (4 ადამიანი) ქუთაისში მცხოვრები, 2,2% (2 ადამიანი) ხულოდან, 1,1% (1 ადამიანი) ზესტაფონიდან, 1,1% (1 ადამიანი) ჩაქვიდან, 1,1% (1 ადამიანი) ბოლნისიდან.

დიაგრამა №9

ხართ თუ არა დასაქმებული?

92 პასუხი



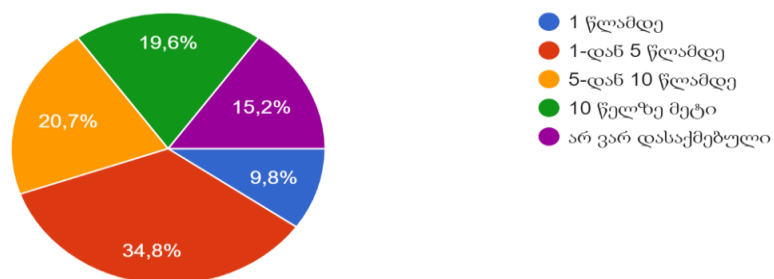
შენიშვნა: დიაგრამა შედგენილია ჩვენ მიერ ჩატარებული კვლევის საფუძველზე.

გამოკითხული 92 ადამიანის 78,3% (72 ადამიანი) დასაქმებულია, ხოლო დანარჩენი 21,7% (20 ადამიანი) არ არის დასაქმებული.

დიაგრამა №10

რამდენი ხანია რაც დასაქმებული ხართ?

92 პასუხი



შენიშვნა: დიაგრამა შედგენილია ჩვენ მიერ ჩატარებული კვლევის საფუძველზე.

გამოკითხულთა უმეტესობა 34,8% (32 ადამიანი) უკვე 1-დან 5-წლამდე არიან დასაქმებული, უფრო ცოტა 20,7% (19 ადამიანი) 5-დან 10 წლამდე, 19,6% (18 ადამიანი) 10 წელზე მეტია დასაქმებულია, 15,2% (14 ადამიანი) საერთოდ არ არის დასაქმებული, და ყველაზე ცოტა 9,8% (9 ადამიანი) 1 წელია არაა ჯერ რაც დასაქმებულები არიან.

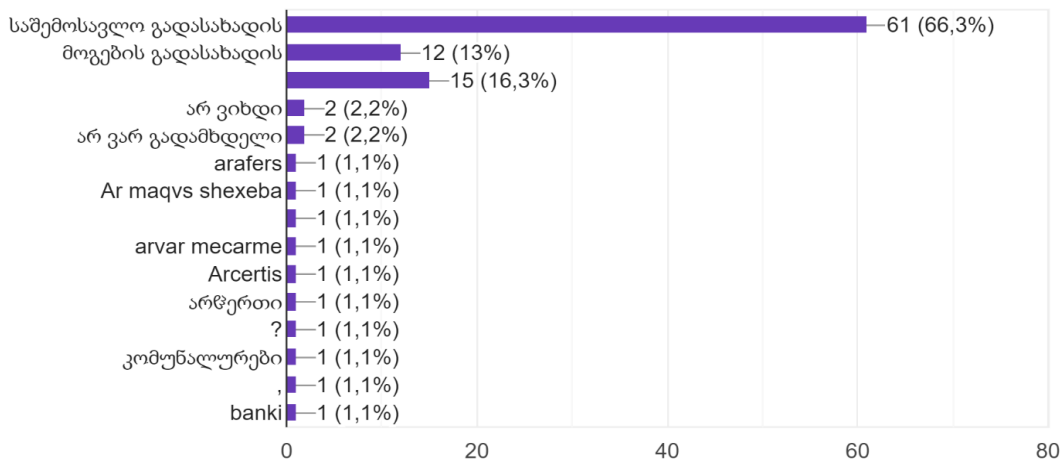
კითხვა : „რა საქმიანობას ეწევი?“

გამოკითხული 92 ადამიანი სხვადასხვა საქმიანობას ეწევიან: ვაჭრობას, მშენებლობას, ბუღალტერიას; ზოგს კერძო ბიზნესი აქვს; ზოგი მოლარეა; ზოგი საჯარო მოხელე; გამოიკითხა კულტურის წარმომადგენლებიც: მუსიკოსი, მომღერალი, რეჟისორი, მოცეკვავე, პედაგოგი; იყო ექსპერტიც, იმპორტ-ექსპორტიორი, მარკეტოლოგი, გაყიდვების მენეჯერი, ოპერატორი და ადმინისტრატორი; ზოგი მომსახურების სფეროში მუშაობს და არის დისტრიბუტორი ან მიმტანი, მძღოლი; გამოიკითხა სოფლის მეურნეობაში და მეცხოველეობით დაკავებული ადამიანებიც; რამდენიმეს საოჯახო სასტუმრო აქვს; რამდენიმე იურისტიც აღმოჩნდა; დაცვის წარმომადგენელიც იყო ერთერთი; ზოგიც სტუდენტია და ზოგიც არ არის ამჟამად დასაქმებული.

დიაგრამა №11

რომელი გადასახადის გადამხდელი ხართ?

92 პასუხი



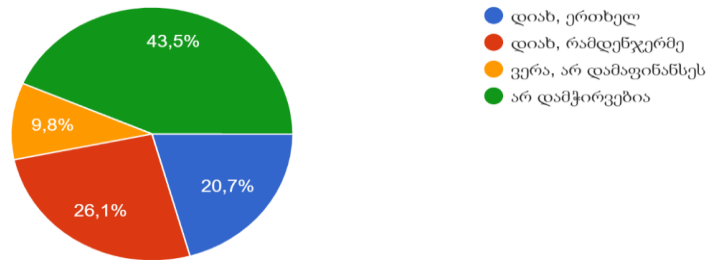
შენიშვნა: დიაგრამა შედგენილია ჩვენ მიერ ჩატარებული კვლევის საფუძველზე.

დიაგრამაზე წარმოდგენილია გამოკითხული 92 ადამიანიდან რამდენი ადამიანი რომელი გადასახადის გადამხდელია. 66,3% (61 ადამიანი) საშემოსავლო გადასახადს იხდის, 13% (12 ადამიანი) მოგების გადასახადს, 16,3% (15 ადამიანი) დამატებითი ღირებულების გადასახადს იხდის, ხოლო დანარჩენები არ იხდიან ამგვარ გადასახადებს.

დიაგრამა №12

აგილიათ თუ არა დაფინანსება?

92 პასუხი



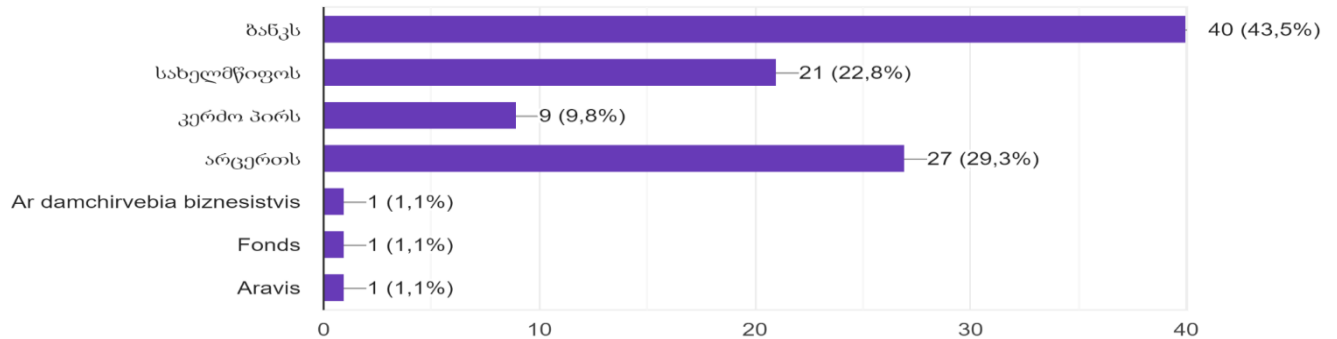
შენიშვნა: დიაგრამა შედგენილია ჩვენ მიერ ჩატარებული კვლევის საფუძველზე.

გამოკითხულთა 43,5%-ს (40 ადამიანი) არ დაჭირდა დაფინანსება, 26,1%-მა (24 ადამიანი) რამდენჯერმე აიღო დაფინანსება, 20,7% (19 ადამიანი) ერთხელ დაფინანსდა, ხოლო 9,8% (9 ადამიანი) ვერ დააფინანსეს.

დიაგრამა №13

ვის მიმართეთ დაფინანსებისთვის?

92 პასუხი



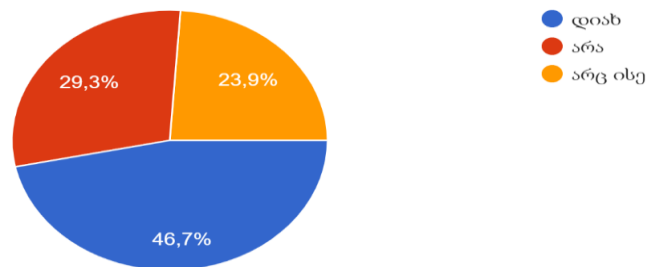
შენიშვნა: დიაგრამა შედგენილია ჩვენ მიერ ჩატარებული კვლევის საფუძველზე.

ამ ადამიანების 43,5%-მა (40 ადამიანი) დაფინანსებისთვის მიმართა ბანკს, 22,8%-მა (21 ადამიანი) მიმართა სახელმწიფოს, 9,8% (9 ადამიანი) კერძო პირებსგან დაფინანსდნენ, 1,1%-მა (1 ადამიანი) მიმართა ფონდს, 29,3% (29 ადამიანი) საერთოდ არ დაფინანსებულა.

დიაგრამა №14

კმაყოფილი ხართ თუ არა დაფინანსებით?

92 პასუხი

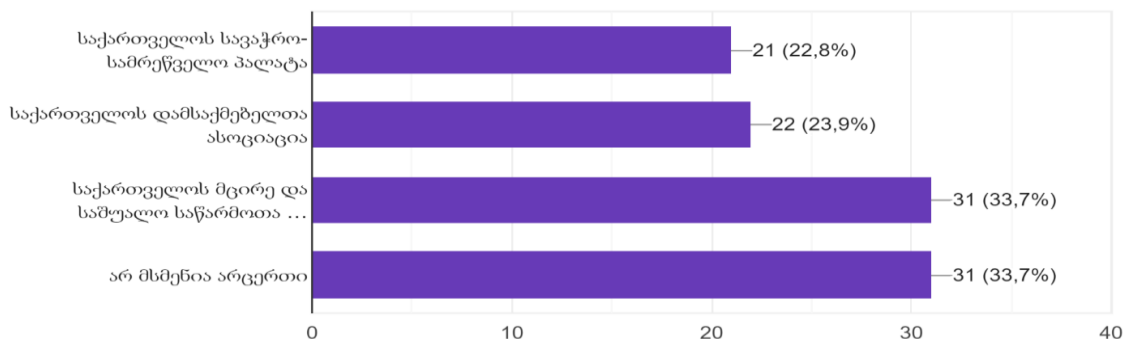


შენიშვნა: დიაგრამა შედგენილია ჩვენ მიერ ჩატარებული კვლევის საფუძველზე.

დიაგრამაზე ვხედავთ, რომ გამოკითხულთა 46,7% (43 ადამიანი) კმაყოფილია დაფინანსებით, 29,3% (27 ადამიანი) არაა კმაყოფილი, ხოლო 23,9% (22 ადამიანი) არც ისე კმაყოფილია.

გსმენიათ თუ არა რომელიმე ასოციაციის შესახებ?

92 პასუხი

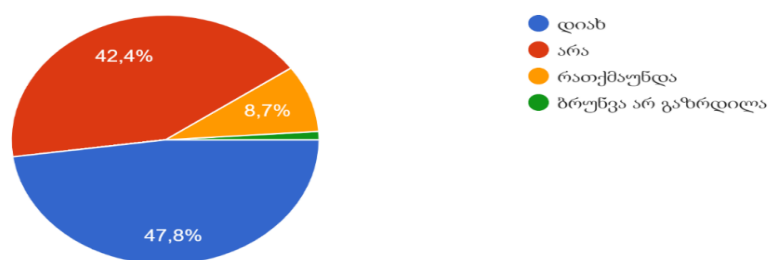


შენიშვნა: დიაგრამა შედგენილია ჩვენ მიერ ჩატარებული კვლევის საფუძველზე.

გამოკითხულთა 22,8%-ს (21 ადამიანი) გაუგია საქართველოს სავაჭრო-სამრეწველო პალატის შესახებ, 23,9%-მა (22 ადამიანი) იცის საქართველოს დამსაქმებელთა ასოციაციის შესახებ, 33,7%-სთვის (31 ადამიანი) ცნობილია საქართველოს მცირე და საშუალო საწარმოთა ასოციაციის შესახებ, ხოლო 33,7%-ს (31 ადამიანი) არ სმენია მათ შესახებ.

გაქვთ თუ არა ინფორმაცია, რომ მცირე ბიზნესის სტატუსის მქონე პირის დასაბეგრი შემოსავალი უკვე 1 პროცე..., და ბრუნვა 500 000 მდე გაიზარდა?

92 პასუხი



შენიშვნა: დიაგრამა შედგენილია ჩვენ მიერ ჩატარებული კვლევის საფუძველზე.

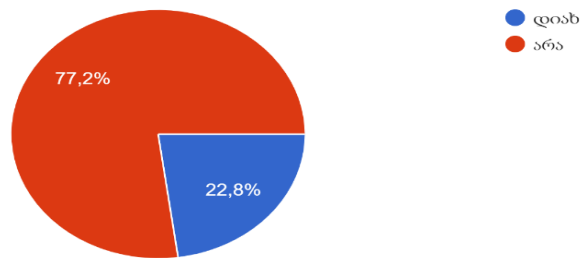
დიაგრამაზე ჩანს რომ გამოკითხული ადამიანებიდან უმეტესობას 47,8% (44 ადამიანს) აქვს ინფორმაცია ახალი საკანონმდებლო ცვლილებების შესახებ. 42,4% (39 ადამიანი) კი

არაა ინფორმირებული ამის შესახებ, 8,7% (8 ადამიანი) რათქმაუნდა ინფორმირებულია და 1 ადამიანი ამბობს რომ ბრუნვა არ გაზრდილაო.

დიაგრამა №17

შეეხო თუ არა ეს ცვლილება თქვენს საქმიანობას?

92 პასუხი



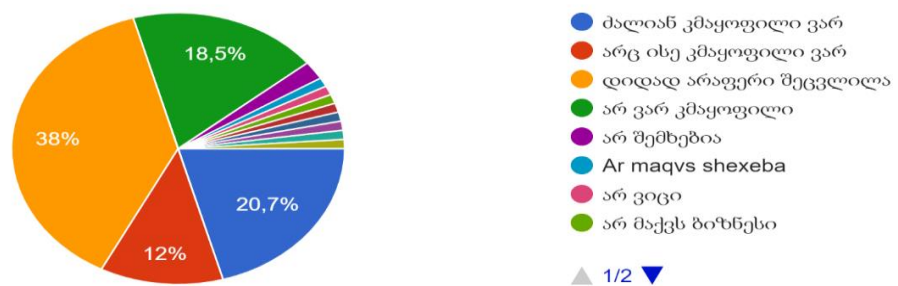
შენიშვნა: დიაგრამა შედგენილია ჩვენ მიერ ჩატარებული კვლევის საფუძველზე.

დიაგრამაზე ნაჩვენებია შეეხო თუ არა საკანონმდებლო ცვლილება გამოკითხულთ. და მათი 77,2% (71 ადამიანი) ამბობს რომ არ შეეხოთ, ხოლო 22,8%-ს (21 ადამიანი) შეეხო.

დიაგრამა №18

კმაყოფილი ხართ თუ არა ამ ცვლილებით?

92 პასუხი



შენიშვნა: დიაგრამა შედგენილია ჩვენ მიერ ჩატარებული კვლევის საფუძველზე.

დიაგრამაზე წარმოდგენილია გამოკითხული 92 ადამიანიდან თუ რამდენია კმაყოფილი ცვლილებებით და მათი 38%-სთვის (35 ადამიანი) დიდად არაფერი შეცვლილა, 20,7% (19 ადამიანი) ძალიან კმაყოფილია, 18,5% (17 ადამიანი) არაა კმაყოფილი, 12% (11

ადამიანი) არც ისე კმაყოფილია, დანარჩენი 10,8% (10 ადამიანი) ამბობს, რომ არ შეხებიან, არ იციან ან არ აქვთ საერთოდ ბიზნესი.

დიაგრამა №19

აპირებთ თუ არა გაფართოვებას სამომავლოდ?

92 პასუხი



შენიშვნა: დიაგრამა შედგენილია ჩვენ მიერ ჩატარებული კვლევის საფუძველზე.

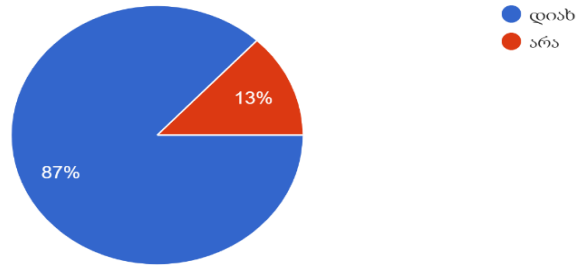
გამოკითხული ადამიანების უმეტესობა 30,4% (28 ადამიანი) აპირებს გაფართოვებას, 25% (23 ადამიანი) ფიქრობს გაფართოვებაზე, 19,6% (18 ადამიანი) არ არ აპირებს, 17,4%-ს (16 ადამიანი) აქვს გაფართოვების სურვილი, ხოლო დანარჩენი 7,6% (7 ადამიანი) არ არის მენარმე, არ იციან, ან უბრალოდ არ აქვთ გასაფართოებელი ობიექტი.

კითხვა: რა გიშლით ამაში ხელს?

გამოკითხულმა ადამიანებმა სხვადასხვა პასუხი გასცეს: ფინანსები, ფული, ფართის უქონლობა, დაფინანსება, სახსრები, გადასახადები, ეკონომიკა, გამოცდილების დაგროვება, თანხა, ფინანსური მდგომარეობა, ფინანსების ნაკლებობა, ახალი იდეების ნაკლებობა, ბიზნესპროექტის უქონლობა, დიდი გადასახადები, ბევრი ფაქტორი, მუშახელის ნაკლებობა, პირობები, ვალები; ზოგიც უბრალოდ არ აპირებს გაფართოვებას, ზოგსაც აქვს სურვილი გაფართოვების და არ სურს დაფინანსების აღება; ზოგიც შესაბამის მომენტს ელოდება.

დიაგრამა №20

როგორ ფიქრობთ, საჭიროებს თუ არა კანონები ცვლილებებს?
92 პასუხი



შენიშვნა: დიაგრამა შედგენილია ჩვენ მიერ ჩატარებული კვლევის საფუძველზე.

გამოკითხული ხალხის უმეტესობის 87%-ის (80 ადამიანის) აზრით კანონები საჭიროებს ცვლილებებს. ხოლო 13% (12 ადამიანი) ფიქრობს, რომ ეს არაა საჭირო.

კითხვა: რას ისურვებდით რომ შეცვლილიყო?

გამოკითხულებმა უპასუხეს შემდეგი: გადასახადების შემცირება, მეტი იაფი ფული, სტაბილური კურსი, მეტი განვითარება, რათა წინ წავიდეს დამწყები ბიზნესის საქმე, ხელფასები არ იბეგრებოდეს, ბანკებმა რომ შეამცირონ საპროცენტო განაკვეთი, დღგ მოიხსნას, გამარტივდეს დაფინანსების საშუალებები, სახელფასო განაკვეთი მინიმუმ 500 ლარის ოდენობით, დამწყებ მენარმეებს ხელი შეუწყონ და უპროცენტოდ დაფინანსდნენ პირველი წლის განმავლობაში, სახელმწიფომ მეტად უნდა დაუდგეს გვერდში კერძო მენარმეებს და დააფინანსონ უფრო მეტად, საგადასახადო ვალდებულებები, იყოს მეტი პერსპექტივა ახალგაზრდების დასაქმებისთვის, ეკონომიკური მდგომარეობის გაუმჯობესება, სამუშაო გრაფიკის შეცვლა, საშემოსავლო გადასახადიც უნდა შემცირდეს რომ მოხდეს გაფართოვება, დღგ 18% განახევრდეს უნდა მაინც, მხარდაჭერა გლეხებს, „უფასო“ ფული და დაუბეგრავი საქმიანობა რამდენიმე წლით, დასაბეგრი სისტემა მორგებული უნდა იყოს საშუალო ფენაზე, დეკლარაციები არ იყოს ყველა ჩასაბარებელი ასე მალმალე, მეტი რაოდენობით უნდა გაიყოს გრძელვადიანი სესხები; სტუდენტებს სურს მეტად იყოს ხელშეწყობა გრაფიკის მხრივ დასაქმებაში, რათა იყვნენ ფინანსურად დამოუკიდებლები;

ზოგს აკმაყოფილებს ყველაფერი, ზოგისთვის სულერთია, ზოგი ყველაფერს შეცვლიდა, ზოგიც - არაფერს.

დასკვნები და რეკომენდაციები:

საქართველოში თავისუფალი მენარმეობისაკენ გადადგმული მნიშვნელოვანი ნაბიჯებისა და კანონმდებლობის ქვეყნის სოციალურ-ეკონომიკურ ფონზე მორგებაზე მუდმივი მუშაობის მიუხედავად, შეუძლებელია გვერდი ავუაროთ მოსახლეობის დაბალშემოსავლიანი ფენის დიდ ნაკადს და სიღუბეების მწვავე ფონს. ქვეყნის ეკონომიკური მდგრადობის მისაღწევად ჩატარებულ ღონისძიებებში, სწორედ ამ ფენების ჩართვას აქვს ყველაზე დიდი მნიშვნელობა, რათა მიღწევადი იყოს შემოსავლების გარკვეული ღონე, სოციალური პრობლემებით გამონვეული უარყოფითი მუხტი შესუსტდეს და მოხდეს ძლიერი საშუალო ფენის ფორმირება.

საბაზრო ეკონომიკის პირობებში და განსაკუთრებით გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებში, უდიდესი როლი უნდა მიენიჭოს მცირე ბიზნესის განვითარებას და მის დადებით ასპექტებს მოსახლეობის დასაქმებისა და ქვეყნის წინსვლის კუთხით. იგი ეკონომიკის ის სექტორია რომელიც კარგ გარემოში რეალურ შედეგს მოუტანს როგორც რეგიონებს, ისე მთლიანად ქვეყანას.

მცირე ბიზნესის განვითარება სოციალურად ორიენტირებული ეკონომიკის განხორციელების ოპტიმალური და უმოკლესი გზაა, ამიტომ მის საჭიროებაზე საუბარი არც კი განიხილება. რეალურად, მხოლოდ ეკონომიკის მცირე ნაწილს შეუძლია მის მიერ მოწოდებული მომსახურებისა და პროდუქციის გარეშე არსებობა.

აუცილებელია პრიორიტეტები მიენიჭოს წარმოების სფეროს, სახელმწიფოს რესურსები იმ სფეროებისკენ უნდა მიემართოს, სადაც კერძო ბიზნესი ნაკლებად არის შესული. თუმცა ეს ნაბიჯები მეტად მასტიმულირებელი ხაასიათის უნდა იყოს და არა სრულიად სახელმწიფოს მფარველობის ქვეშ მყოფი. თითქოს ყველაფერი ასეც კეთდება, მაგალითისთვის სოფლის მეურნეობის მიმართულებაც საკამრისია. ყოველ კვარტლურად, წლიურად ვხვდებით გაზრდილ მონაცემებს, სტატისტიკებს მაგრამ გავდივართ ბაზარში, მარკეტებში და ვხედავთ დახლებს რომლებიც გადავსებულია მეზობელი ქვეყნების პროდუქტებითა და ნაწარმით.

მცირე მენარმეობა ხელს უწყობს საბიუჯეტო შემოსავლების ზრდას, სოციალურ პრობლემათა მოგვარებას, რეგიონული და მაკროეკონომიკის რაიონების გამოცოცხლებასა და მრავალ სხვა ამოცანათა განხორციელებას. მთლიანობაში, კი ბიზნესის განვითარებიდან შედეგად ქვეყნის ეკონომიკურ კეთილდღეობა იღება.

ჩატარებული გამოკვლევის შედეგად მიღებული ძირითადი დებულებების განზოგადების საფუძველზე შეიძლება ჩამოვაყალიბოთ შემდეგი დასკვნები და რეკომენდაციები:

➤ მცირე მენარმეობა ობიექტურად არსებობს და ვითარდება, როგორც ბიზნესის დამოუკიდებელი ფორმა და თანამედროვე საბაზრო ეკონომიკის შედარებით დამოუკიდებელი სექტორი.

➤ მხარდაჭერის სისტემა არის მცირე ბიზნესის სახელმწიფო რეგულირების მექანიზმის ცენტრალური რგოლი და, თავის მხრივ, წარმოადგენს პირობებისა და სტიმულების შეგნებულად შექმნას მცირე საწარმოთა განვითარებისათვის.

➤ საზღვარგარეთის ქვეყნების გამოცდილების შესწავლა შესაძლებლობას გვაძლევს გამოვყოთ მცირე მენარმეობის სახელმწიფო მხარდაჭერის სისტემის ფორმირების პრინციპები: სამენარმეო სფეროში სახელმწიფოს ჩარევის ზღვრული შეზღუდვა; სახელმწიფო მხარდაჭერის გარანტირებულობა; მოტივაცია; პროგრამულ-მიზნობრივი მიდგომა მხარდაჭერისთვის საჭირო ღონისძიებების განსაზღვრისადმი; მიზანმიმართული მიდგომა მხარდაჭერის ფორმების მიმართ; მხარდაჭერის თანაბარი ხელმისაწვდომობა თითოეული ადამიანისთვის; მცირე ბიზნესის მხარდამჭერი ფუნქციების განაწილება სახელმწიფო ხელისუფლების ყველა დონეზე.

➤ მხარდაჭერის შედეგად უნდა მოხდეს მცირე საწარმოთა გახსნა, ახალი სამუშაო ადგილების შექმნა, ინოვაციური საქმიანობის წახალისება მცირე ბიზნესში, ინვესტიციების სტიმულირება, პრობლემური რეგიონების მცირე საწარმოთა განვითარება.

➤ მთლიანობაში, ჩატარებული გამოკითხვა ადასტურებს საქართველოში მცირე ბიზნესის მიმართ გატარებული სახელმწიფო პოლიტიკის გადახედვის საჭიროებას.

➤ ვფიქრობ, საჭიროა საინფორმაციო-საკონსულტაციო სისტემის განვითარება მცირე ბიზნესის მფლობელების და მენეჯერების ინფორმირებულობისა და კომპეტენტურობის ასამაღლებლად.

➤ მცირე ბიზნესის ხარისხობრივი როლის ამაღლება საქართველოს ეკონომიკაში შესაძლოა მიღწეულ იქნეს სახელმწიფო მხარდაჭერის პრიორიტეტების გადახედვის გზით, სადაც განსაკუთრებული ყურადღება უნდა დაეთმოს ინოვაციურ მენარმეობას, ასევე საგარეო ბაზრებზე მცირე საწარმოთა გასვლის სტიმულირებას, რაც დამტკიცებულია მსოფლიოს განვითარებული ქვეყნების გამოცდილებით.

➤ აუცილებელია განხორციელდეს შესაბამისი ცვლილებები საგადასახადო კანონმდებლობაში და კანონქვემდებარე ნორმატიულ აქტებში მცირე ბიზნესის მხარდაჭერის მიმართულებით.

➤ ჩვენი აზრით, შესაძლებელია, მცირე ბიზნესის ხელშეწყობის მიზნით, შემდეგი სამი მთავარი საკითხის გადაჭრა: ჯერ-ერთი, მცირე მენარმეობის წახალისება იმისათვის, რომ რაც შეიძლება ბევრმა დაუსაქმებელმა ან კიდევ არასრულად დასაქმებულმა ადამიანმა გადანაცვლოს საკუთარი საქმის დაწყება და გადადგას პირველი ნაბიჯები ამ მიმართებით; მეორე, მცირე მენარმეთა სწავლება იმისათვის, რომ სულ უფრო ბევრმა მენარმემ, საკუთარი საქმიანობის პირველივე ნაბიჯების გადადგმისას, რაც შეიძლება მეტი სწორი ეფექტიანი გადანაცვტილების მიღება შეძლოს როგორც მმართველობითი, ისე პროფესიული განვითარების თვალსაზრისით; და ბოლოს, მცირე მენარმეების დახმარება გაყიდვებში იმისათვის, რომ მიიღონ პირველი შემოსავლები, რაც კიდევ უფრო გაზრდის მოტივაციას, დაეხმარება დამატებითი საჭირო სახსრების მოძიებაში, საწარმოო საშუალებების შეძენასა და გაუმჯობესებაში.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. ადვაძე დ., სადისერტაციო ნაშრომი “მცირე ბიზნესის სახელმწიფო მხარდაჭერის საერთაშორისო გამოცდილების გამოყენება საქართველოში: პრობლემები და პერსპექტივები“, თბილისი 2015;
2. მესხია ი., ბიზნესის საფუძვლები. - თსუ, 2011;

3. მექვაბიშვილი ე., „მცირე და საშუალო მენარმეობის განვითარება, როგორც საშუალო კლასის ფორმირების უმნიშვნელოვანესი პირობა“;
4. როგორ დავინყო ბიზნესი. გზამკვლევი/საქართველოს ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტრო;
5. სახელმწიფო პროგრამა „ანარმეო საქართველოში“;
6. ევროკომისია 2010: დიალოგი „მცირე და საშუალო მენარმეობის პოლიტიკაზე“ აღმოსავლეთ პარტნიორობის მრავალმხრივი ფორმატის ფარგლებში (Dialogue on «SME Policy» with regard to the multilateral framework of the Eastern Partnership);
7. უცხო სიტყვეთა ლექსიკონი. თბ. 1989;
8. საქართველოს მთავრობის დადგენილება №415-5
9. ევროკომისია 2010: დიალოგი „მცირე და საშუალო მენარმეობის პოლიტიკაზე“ აღმოსავლეთ პარტნიორობის მრავალმხრივი ფორმატის ფარგლებში (Dialogue on «SME Policy» with regard to the multilateral framework of the Eastern Partnership)
10. ევროპული მცირე ბიზნესის აქტი „Small Business Act for Europe” 2008;
11. საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური;
12. საქართველოს საგადასახადო კოდექსი, თბილისი, 2010;
13. საქართველოს კონსტიტუცია. - თბილისი 2011;
14. ღამბაშიძე თ. „საერთაშორისო მენეჯმენტი“ , გამომცემლობა „უნივერსალი“ თბილისი 2008;
15. “ საქართველოს მცირე და საშუალო მენარმეობის განვითარების სტრატეგია 2016-2020 წლებისთვის, <https://matsne.gov.ge/ka/document/download/3206386/0/1>
16. BusinessPressNews-ფინანსები, <https://www.bpn.ge/article/2173-sakartvelos-bankma-mcire-biznesze-sesxebis-gasacemad-saertashoriso-dapinanseba-miigo/>
17. <https://forbes.ge/news/1697/iafia-Tu-ara-sabanko-sesxi-saqarTveloSi>

18. სტატია: „ საქართველოს ბანკი მცირე და საშუალო ბიზნესს მნიშვნელოვან სერვისებს სთავაზობს“. 24 ივლისი, 2018. ახალი ამბები ქართულად. <https://forbes.ge/news/4389-/saqarTvelos-banki-mcire-bizness-servisebs-sTavazobs>
19. К. М. Пирогов, Н. К. Темнова, И. В. Гускова. Основы организации бизнеса, Электронный учебный курс. М. 2008
20. Большая экономическая энциклопедия. М. „ЭКСМО“ с. 61, 2007 г
21. „ლიბერალი“ <http://liberali.ge/news/view/35774/bankebi-finansta-ministris-gushindel-gantskhadebas-pasukhoben>
22. <https://www.rs.ge/1340>
23. <http://eu4business.eu/ka>
24. <http://www.enterprisegeorgia.gov.ge/ka>
25. <http://eugeorgia.info/ka/>
26. https://tbilisi.msz.gov.pl/ka/p/tbilisi_ge_a_ka/
27. <https://www.rs.ge/1340>
28. <https://www.geostat.ge/ka>
29. <https://matsne.gov.ge/ka>
30. <http://www.dcfta.gov.ge/ge/home>
31. <http://social-democrats-georgia>.
32. <http://nasp.gov.ge/geo/static/3051>.