

მხიარული მენეჯერის სოციალური კაპიტალის თავისებურებები საქართველოში



მიხეილ თოქმაშვილი

პროფესორი, ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორი
აღმოსავლეთ ევროპის უნივერსიტეტი
თბილისის ღია უნივერსიტეტი

შესავალი

სოციალური კაპიტალი სოციალური ქსელების ღირებულებას გამოხატავს მენარმეებისათვის. სოციალური კონტაქტები გავლენას ახდენს ინდივიდებისა და ჯგუფების პროდუქტიულობაზე, უზრუნველყოფს ინფორმირებულობას, ტრანსაქციული ხარჯების შემცირებასა და ბაზრებზე განმტკიცებას. მისი მნიშვნელობა ბიზნესში დიდია, განსაკუთრებით მცირე მენარმეების საქმიანობაში.

ეკონომიკური და კულტურული კაპიტალისაგან განსხვავებით, სოციალური კაპიტალი განსაზღვრავს ფაქტობრივი ან პოტენციური რესურსების ერთობლიობას, რომელიც უკავშირდება ურთიერთგაცნობისა და აღიარების მეტ-ნაკლებად ინსტიტუციონალურ ურთიერთობების ქსელის ფლობას.¹ ინვესტიცია სოციალურ ურთიერთობებში ბაზარზე მოსალოდნელ მოგების მიღების მხარდაჭერი მექანიზმია. ამ ტერმინს განსხვავებული მნიშვნელობები აქვს, რამდენადაც იგი გამოიყენება როგორც სოციოლოგების, ფილოსოფოსების, ასევე ეკონომისტების მიერ და მას უკავშირებენ ინდივიდების, კოლექტივის ქცევებს და მენარმეობას. ეკონომიკურ ლიტერატურაში მისი გამოყენება ხდება ბიზნესის ინფრასტრუქტურული უზრუნველყოფის კონტექსტში. იგი ადამიანთა პირადი ურთიერთობების და ქსელების პროდუქტია და შეიცავს ინფორმაციას, ინოვაციურ იდეებს და სამომავლო შესაძლებლობებს, რომელზედაც არის დამოკიდებული ორგანიზაციის წარმატებები. სწორედ ამ თვალსაზრისით განვიხილავთ ამ ცნებას.² ჩვენს კვლევაში არსებითად ყურადღება არის გამახვილებული მცირე ბიზნესი მხარდაჭერ ინსტიტუტებზე, კონსულტაციებზე და ტრენინგებზე და სოციალურ ქსელებზე, საიდანაც მცირე მენარმეებს შეუძლიათ მიიღონ ინფორმაციები და ბიზნესის განვითარების იდეები. ყოველივე ეს კი დაკავშირებულია იმასთან, თუ რამდენად ხელმისაწვდომია მცირე მენარმეებისათვის ასეთი ქსელები და რამდენად ენდობიან მას.

კვლევის შედეგები

2018 წლის სექტემბერ-დეკემბერში გაეროს პროგრამის ფარგლებში ახალგაზრდა ეკონომისტების ასოციაციის ეგიდით, ჩატარდა მიკრო, მცირე და საშუალო ბიზნესის სოციოლოგიური გამოკითხვა, სადაც ასოციაცია „გორბი“-ს მიერ გამოკითხული იყო რვა მუნიციპალიტეტის 3972 მცირე და საშუალო ბიზნესის წარმომადგენელი. გამოკითხულთა ძირითადი ნაწილი მიკრო და მცირე ბიზნესის სფეროებს მიეკუთვნება.³ გამოკითხული მენარმეების ნახევარი საქმიანობს ვაჭრობით (46.4 პროცენტი), შედარებით მცირე ნაწილი – ტრანსპორტში (17,5 პროცენტი), ხოლო დანარჩენი

¹ Tristan Claridge, (2015), Bourdieu on social capital – theory of capital, *Social Capital: Research and Training*, 2015, 22 April, <https://www.socialcapitalresearch.com/bourdieu-on-social-capital-theory-of-capital/>

² ob: Bouzdine T., Bourakova-Lorgnier M., (2004), The Role of Social Capital Within Business Networks: analysis of Structural and Relational Arguments. For The Fifth European Conference on Organisational Knowledge, Learning and Capabilities, 5-6 April 2004, Innsbruck, Austria, https://warwick.ac.uk/fac/soc/wbs/conf/olkc/archive/oklc5/papers/e-3_bouzdine.pdf
Claridge, T., (2004). Social Capital and Natural Resource Management: An important role for social capital? *Thesis, University of Queensland, Brisbane, Australia.*

³ წინამდებარე დასკვნები ემყარება ჩვენს ემპირიულ ანალიზსა და გამოკითხვის ზოგიერთ შედეგს.

– ჯანდაცვისა და სოციალური სფეროში, უძრავი ქონების საქმიანობაში, შინა მეურნეობებში და სხვა. ამ მასალაზე დაყრდნობით ჩვენ გავაანალიზეთ არსებული მდგომარეობა და პრობლემები.⁴

ბიზნესის მხარდამჭერი ინსტიტუტები

ყველაზე მნიშვნელოვანი პრობლემა, რომელსაც რესპონდენტები ხშირად ახსენებენ და დახმარებას ითხოვენ, არის სესხებისა და სუბსიდირებული კრედიტების გარანტია. დამხმარე ქსელის არსებობას მეორეხარისხოვანი მნიშვნელობა აქვს. ბიზნესის დამხმარე ინსტიტუტების ხელშეწყობის იმედი მენარმეებში ძალიან დაბალია (1.9 მნიშვნელობა). მათი ძირითადი პრობლემა არის დამხმარე ინსტიტუტების შესახებ ინფორმაციის ნაკლებობა. ამასთან, ყოველი მეორე რესპონდენტი იმედოვნებს, რომ დამხმარე ინსტიტუტების ქსელი მათ ბიზნესს წინსვლის პროცესში დაეხმარება.

კვლევა აჩვენებს, რომ ბიზნესის წამოწყების დროს დამხმარე ინსტიტუტების შესაბამისი ქსელი ეფექტურად არ არის გამოყენებული. თითოეულ მუნიციპალიტეტში მხოლოდ რამდენიმე მენარმეა, რომლებიც მონაწილეობდა სახელმწიფო პროგრამებში. გამოკითხულთა მხოლოდ 5.6 პროცენტმა მიიღო მხარდაჭერა ამ ინსტიტუტისგან. ამასთან, სახელმწიფო პროგრამების მიმართ მნიშვნელობა და ნდობა ძალიან დაბალი აღმოჩნდა ბიზნესის საქმიანობის წამოწყებისთვის.

ბიზნესის წამოწყებისთვის სახელმწიფო პროგრამების გამოყენება შეზღუდულია რესპონდენტებისთვის. სახელმწიფო პროგრამებმა, „ანარმე საქართველოში“, გამოკითხულთა მხოლოდ 0,1 პროცენტს დაეხმარა ბიზნეს იდეების შემუშავებაში. მაგრამ მენარმეების ინტერესი და იმედი ამ პროგრამის მიმართ საკმაოდ მაღალია. „ანარმე საქართველოში“ მათთვის ყველაზე პოპულარული პროგრამაა. თანადაფინანსების მოთხოვნები, სახელმწიფო ფინანსურ მხარდაჭერასთან ერთად, ყველაზე დიდ ბარიერს უქმნის მათ, რაც იწვევს სახელმწიფო პროგრამაში მონაწილეობაზე უარის თქმას.

327 გამოკითხულმა სხვადასხვა საკონსულტაციო და საგანმანათლებლო დაწესებულება დაასახელა, როგორც სასურველი საქმიანობა ბიზნესის წარმოების დროს, ხოლო 355 გამოკითხულმა დაასახელა – სახელმწიფო ინსტიტუტები. ბიზნესპარტნიორების მიმართ ნდობა მხოლოდ 157 რესპონდენტმა გამოთქვა. გამოკითხულთა მხოლოდ 14 პროცენტს აქვს ინფორმაცია მთავრობის მიერ ინიცირებული პროგრამების შესახებ. მათი ნახევარზე მეტს მიაჩნია, რომ ეს პროგრამები შეესაბამება მიზნებს, ხოლო მათი 4 პროცენტი – მისი ბენეფიციარია.

ყველაზე მეტად მცირე მენარმეები ასოცირდება ვაჭრობასთან და სხვა მიკრო ბიზნესთან, ამიტომ მათ დამოკიდებულებას მუნიციპალიტეტების მიმართებს აქვს სოციალური ხასიათი ან უკავშირდება ადმინისტრაციულ საკითხებში დახმარების მიღებას ბიზნესის განვითარების მიზნით. სწორედ ამიტომ, ეს მენარმეების ყველაზე მეტად უკმაყოფილოა გადასახადების და ვაჭრობის სტანდარტების მოთხოვნების მიმართ.

რესპონდენტთა მოლოდინი მთავრობის მიმართ გულისხმობს მთავრობის სუბსიდირებული სესხების და გარანტირებული სქემების ხელმისაწვდომობის გაზრდას. ეს ორი მოვლენა ითვლება ძლიერ მხარდაჭეროს მექანიზმად მათ ბიზნესში.

ტრენინგები და კონსულტაციები

ყველაზე მნიშვნელოვანი ფაქტორი, რომელიც რესპონდენტებს ბიზნესის კეთებაში ეხმარება, ტრენინგებია ბიზნეს გეგმის შედგენაში (83.8 პროცენტი). გამოკითხულთა ნახევარზე მეტი აცხადებს, რომ მათ არანაირი ტრენინგი არ ჭირდებათ, ან მათ არ ჰქონდათ ინფორმაცია ამის შესახებ. დღეს ბიზნესის ორგანიზაციების თანამშრომლების მონაწილეობა ტრენინგებში უმნიშვნელოა.

ბიზნესის მფლობელების და მეგობრების დახმარება მნიშვნელოვან როლს ასრულებს ბიზნესის იდეების წამოწყებაში. კონსულტანტების მნიშვნელობა ძალზე დაბალია ეს მექანიზმი აქტიურად არ გამოიყენება ბიზნესის დასაწყებად.

⁴ დაცულია ახალგაზრდა ეკონომისტთა ასოციაციის უფლებები.

ტრენინგისადმი დაბალი ხელმისაწვდომობა არის იმ მენარმეების ძირითადი მიზეზი, რომლებმაც მონაწილეობა არ მიიღეს ტრენინგებში. კონსულტანტისგან რჩევის მისაღებად ან ტრენინგებში მონაწილეობის მისაღებად, ყველაზე მნიშვნელოვანია რეკომენდაციების მიღება მთავრობის ან ბიზნეს ორგანიზაციების მხრიდან. გამოკითხულთა 78.6 პროცენტი აცხადებს, რომ მათ სჭირდებათ კონსულტანტი (სიხშირე 935) დამატებითი თანხების მოსაზიდად. სხვები თვლიან, რომ საჭიროა კონსულტანტები ეფექტიანობის გასაზრდელად (სიხშირე 385) და ბიზნეს გეგმების კეთებაში (სიხშირე 399). გამოკითხულთა 48 პროცენტი (სიხშირე 1905) ამბობს, რომ მათ არ სჭირდებათ ტრენინგები და ამისთვის არაფერს გადაიხდიან. როგორც ჩანს, მათი ბიზნესის სფერო, ცოდნა და შეზღუდული შესაძლებლობები არ საჭიროებს დამატებით ზრუნვას.

გამოკითხულთა თითქმის ნახევარი აცხადებს, რომ მათ უჭირთ იმის გარკვევა, თუ რა კრიტერიუმებით უნდა გაერკვნენ სჭირდებათ თუ არა კონსულტანტი. ამ მხრივ მნიშვნელოვანია მათი ნდობა მეგობრებისა და სანდო ადამიანების მიმართ.

როგორც კვლევით დგინდება, კარგად განათლებული ადამიანები (ბაკალავრიატი და უმაღლესი განათლების საფეხური) უფრო მეტად იყენებენ ონლაინ კონსულტაციებს, ტრენინგებს, სოციალურ ქსელებს, სახელმწიფო უწყებებსა და საკონსულტაციო ცენტრებს.

ბიზნესის დაწყების ეტაპზე, მაღალი განათლების მქონე პირები უფრო მეტ მნიშვნელობას ანიჭებენ ცოდნას, უნარებსა და გამოცდილებას, ვიდრე დაბალი დონის მქონე პირები. უმაღლესი განათლების მქონე ადამიანები ბიზნეს საქმიანობას ჰობად თვლიან და აქვთ იდეა ბიზნესის წამოწყების შესახებ.

საქართველოში ბიზნეს გარემო საკმარისია, რომ მენარმეებს ჰქონდეთ დადებითი მოლოდინი და განავითარონ თავიანთი ბიზნესი, რომელსაც გეგმავენ. მათი დამოკიდებულება ტრენინგებისა და საკონსულტაციო კომპანიების, ოფიციალური სტრუქტურების ან ინოვაციური ტექნოლოგიური პარკების მიმართ უმნიშვნელოა, ხოლო კონსულტანტების მიმართ დამოკიდებულება სკეპტიკურია. ამასთან, ის რესპონდენტები, რომლებიც ფიქრობენ, რომ შეიმუშავონ სტრატეგია და სთხოვენ ბანკებს ან სახელმწიფო ინსტიტუტებს სახსრები, თვლიან, რომ განათლება და კონსულტაციები მნიშვნელოვანია ბიზნეს გეგმების შედგენისას. როგორც კვლევა აჩვენებს, სტრატეგიული გეგმებისა და საინვესტიციო პროექტების შემუშავებაში დახმარება და სხვადასხვა საკონსულტაციო და საგანმანათლებლო ორგანიზაციების ჩართულობის გაზრდა მნიშვნელოვნად გაზრდის მათი ბიზნესის ეფექტიანობას.

რესპონდენტები გამოთქვამენ ტრენინგის და დახმარების საჭიროებას ბიზნესის ცოდნისა და დაგეგმვის საკითხებში. ეს მიუთითებს იმაზე, რომ ბევრი ადამიანი იწყებს ბიზნესს ცუდად დაგეგმილი საქმიანობით და ბიზნესის მცირე ცოდნით მიუხედავად იმისა, რომ გარკვეული ზომით წარმატებულია მათი ბიზნესი. ამასთან, გამოკვლევა აჩვენებს, რომ არსებობს ინფორმირების დაბალი დონე სხვადასხვა ორგანიზაციების მიერ ჩატარებული ტრენინგების შესახებ, რაც მოითხოვს ინფორმაციული არხების გაუმჯობესებას და რესპონდენტების ჩართვას ბიზნეს განათლებაში. გარდა ამისა, კონსულტაციისა და ქსელის გამოყენება მნიშვნელოვნად გააუმჯობესებს მენარმეების საქმიანობას. ტრენინგის და უფასო სერვისების უზრუნველყოფა მენეჯმენტში, ბიზნეს გეგმის შემუშავება, მარკეტინგში, ბუღალტრული აღრიცხვა და ა.შ. არის მათი ბიზნესის ხელშემწყობი მნიშვნელოვანი ფაქტორი.

მენარმეობის სფეროში სახელმწიფო პროგრამების და საერთაშორისო დონორი ორგანიზაციების ინიციატივების შესახებ ინფორმირებულობის დონე დაბალია, რის შედეგადაც მენარმეები არ თვლიან მათი ბიზნესის სტრატეგიული განვითარების მნიშვნელოვან ფაქტორად. მხოლოდ მათ, ვისაც დიდი კაპიტალი აქვს, ფიქრობენ მათთან კავშირების დამყარებაზე. სახელმწიფო პროგრამების შესახებ ინფორმირება ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ფაქტორია ბიზნესის გაფართოებისთვის. იმ ბიზნესმენების ნაწილი, რომლებიც ცდილობენ მონაწილეობა მიიღონ სახელმწიფო პროგრამებში ან მიიღონ ფინანსები სხვადასხვა წყაროდან, ყურადღებას ამახვილებენ თავიანთ გეოგრაფიულ გაფართოებაზე ან ახალი პროდუქტების წარმოებაზე.

სოციალური ქსელები

საქართველოში სოციალურ ინტეგრაციას და სამოქალაქო მონაწილეობას მთელი რიგი ფაქტორები უკავშირდება. სოციალური ქსელი (მასმედია), საზოგადოების განვითარება (სოციალური ინფრასტრუქტურა) და სამოქალაქო მონაწილეობა (სხვადასხვა სამთავრობო და არასამთავრობო ორგანიზაციებთან დაკავშირება) სოციალური ინტეგრაციის მთავარი ელემენტებია. ზოგადად, სოციალურ ინტეგრაციას აქვს დადებითი შედეგები, რადგანაც იგი მჭიდრო კავშირშია ადგილობრივი მოსახლეობის მიმართ პოზიტიურ ემოციებთან, და სავარაუდოა, რომ დამსაქმებლებისთვის უფრო აქტიურია, რომ გახდნენ აქტიური, ვიდრე იყოს ცხოვრებისეული მოვლენების დამკვირვებელი. როგორც წესი, სოციალური ქსელი (მასმედია) უზრუნველყოფს ბიზნესის სხვადასხვა სახის რესურსებზე წვდომას. ამ საკითხში მნიშვნელოვანია სოციალური კაპიტალი, როგორც ხიდი დაინტერესებულ მხარეებს შორის. მენარმეებს, რომლებსაც არ აქვთ სოციალური ქსელები, ნაკლებად სავარაუდოა, რომ წარმატებული ბიზნესი ჰქონდეთ. სოციალური ქსელების არ არსებობა და ადგილობრივ მთავრობასთან კავშირი ბიზნესის კეთებასთან დაკავშირებით, მნიშვნელოვნად ამცირებს მათი საქმიანობის ეფექტიანობას.

კვლევაში გამოვლენილი ყველაზე მნიშვნელოვანი ფაქტორები იყო: სოციალური ქსელი, სამოქალაქო მონაწილეობა და საზოგადოების განვითარება. ეს ფაქტორები განსაზღვრავს ეკონომიკის დონის ამაღლების მხარდამჭერ მექანიზმს. ამ თვალსაზრისით, სოციალური ინტეგრაცია განიხილება სოციალური ქსელების, ინფორმაციის ხელმისაწვდომობის, სამთავრობო სერვისებთან კავშირის და ბიზნესის სოციალურ-ეკონომიკური და სოციალური ინფრასტრუქტურული პირობების სახით.

მნიშვნელოვანია იმის შეფასება, თუ როგორ ფუნქციონირებს საზოგადოება მისი საქმიანობიდან გამომდინარე ადგილობრივ ხელისუფლებასთან. ამ მიზნით, რესპონდენტებს სთხოვეს შეაფასონ მომსახურების ხარისხი, რომელსაც იღებენ ადგილობრივი ხელისუფლებისგან, კონტაქტის სიხშირე და ადგილობრივი ხელისუფლებასთან კონტაქტის მიზეზი. გამოკითხულთა უმრავლესობამ (74.6 პროცენტი) უპასუხა, რომ ისინი არასდროს მიმართავენ ადგილობრივ ხელისუფლებას. მხოლოდ 13 პროცენტი წელიწადში ერთხელ მიმართავს ადგილობრივ ხელისუფლებას ისეთ საკითხებზე, როგორიცაა ადმინისტრაციული, სოციალური, ინფრასტრუქტურული, მათი ბიზნესის ხელშემწყობი და სხვ.

სამოქალაქო საზოგადოებისადმი პირადი დამოკიდებულება და ნდობა

რესპონდენტებს სთხოვეს შეაფასონ ნდობის დონე სხვადასხვა წყაროების მიმართ, როგორცაა ონლაინ და ბეჭდური მედია, ტელეარხები, სარეკლამო საშუალებები (ფლაერები, პლაკატები და ბილბორდები) და სამთავრობო უწყებები, როგორცაა: სასამართლო, მუნიციპალური მთავრობა, რეგიონალური მთავრობა, ცენტრალური მთავრობა. ასევე, მნიშვნელოვანი იყო იმის შეფასება, თუ რამდენად ენდობა ისინი არასამთავრობო ორგანიზაციებს, კომერციულ ბანკებს, ქალთა ორგანიზაციებსა და ადგილობრივ საინიციატივო ჯგუფებს. მენარმეები ენდობიან სახელმწიფო სერვისების, ბეჭდური და ონლაინ მედიის, ტელევიზიის, სასამართლოების, სხვადასხვა არასამთავრობო ორგანიზაციებს, მაგრამ მათგან მხოლოდ მცირე ნაწილი იყენებს მათ ბიზნეს ინტერესებისთვის. სოციალური გარემოს როლი არ არის აღიარებული, რადგან სოციალური ქსელები არ არის განვითარებული და ბიზნეს-ბიზნესს და ბიზნეს-საზოგადოებას შორის ურთიერთობით მიღებული სოციალური სარგებელი არ არის აღიარებული.

დასკვნების თანახმად, გამოკითხულთა 35.6 პროცენტი ძალიან ენდობა ბეჭდურ და ინტერნეტ მედიას და ტელევიზიას (40.5 პროცენტი). ამასთან, დაბალი ნდობის დონე იყო სარეკლამო საშუალებების მიმართ (ფლაერები, პლაკატები და ბილბორდები) სხვა ზემოთ ნახსენები მედიასაშუალებებთან შედარებით. 27.3 პროცენტმა აღნიშნა მაღალი ნდობა იურიდიული სისტემის, სასამართლოების მიმართ. 34.3 პროცენტმა გამოავლინა მაღალი და ძალიან მაღალი (37.1 პროცენტი) ნდობის დონე მუნიციპალური ხელისუფლების მიმართ; 36.8 პროცენტი ენდობა საქართველოს ცენტრალურ მთავრობას, ხოლო 34 პროცენტს დიდი ნდობა აქვს საქართველოს

მთავრობის მიმართ; ურთიერთობა მედიასთან, ტელევიზიასთან, სასამართლოებთან, ბანკებთან, ქალთა ორგანიზაციებთან საშუალოზე ნაკლებია (იხ დანართი, გრაფიკი 24-32). გამოკითხულთა 36.5 პროცენტმა გამოხატა საკმარისად მაღალი ნდობის დონე კომერციული ბანკების მიმართ, ხოლო 31.4 პროცენტმა – საქართველოში მოქმედი არასამთავრობო ორგანიზაციების მიმართ.

საერთო ჯამში, საქართველოში სოციალურ ინტეგრაციაზე მიუთითებს ნდობა სხვადასხვა ინსტიტუტების მიმართ მიმართ. ამასთან, საჭირო ხდება მეტის გაკეთება იმისათვის, რომ მოხდეს არასამთავრობო ორგანიზაციების საქმიანობასთან დაკავშირებული ცნობიერების ამაღლება და მათი საქმიანობის მიზნების გაცნობიერება მენარმეებში, რათა მიიღონ მათ მათგან პოზიტიური სარგებელი.

ბიზნეს პარტნიორობა. სანარმოები იყენებენ სრულად საბაზრო შესაძლებლობებს მხოლოდ მაშინ, თუ ისინი სხვადასხვა მიდგომებით (აუტსორსინგი, სტრატეგიული ალიანსი, ხარჯების ხელსაყრელი მენეჯმენტი და სხვა) ანვითარებენ პარტნიორობას. ღირებულებათა ზრდის პროცესში პარტნიორობა არის კარგი გარანტი იმისათვის, რომ განხორციელდეს დაფინანსება და გაძლიერდეს ფინანსური ნაკადები ღირებულების ზრდის ერთი ჯაჭვიდან მეორეზე, რაც მისაზიდს გახდის მთლიან ჯაჭვს ფინანსური ინსტიტუტებისათვის. ფინანსურ ინსტიტუტებსა და ღირებულების ზრდაში მონაწილე აგენტებს შორის ხიდის გადება და ღირებულების ზრდის პირდაპირი დაფინანსება არის მენარმეთა რისკების შემცირებისა და ფინანსური ნაკადების ინტენსიფიკაციის გზა, რომლებშიც მონაწილეობს მყიდველი, ვაჭარი, მნარმოებელი და სხვ. ბაზრის სუბიექტი. ღირებულების ზრდის დაფინანსების არაპირდაპირი გზა მცირე და საშუალო ბიზნესისათვის კი შეიძლება განხორციელდეს ბანკებისა და მსხვილი საბითუმო ვაჭრების მონაწილეობით. ეს პროცესები საქართველოში სუსტად არის განვითარებული.

ბიზნეს ასოციაციები. მცირე და საშუალო მენარმეების განვითარებაში არსებული ბარიერების გადალახვაში მნიშვნელოვან როლს თამაშობს როგორც მენარმეთა ბიზნეს-ასოციაციების ფორმირება და განვითარება, ასევე ის ინსტიტუტები, რომლებიც დაეხმარებიან მენარმეებს განათლების, ინფორმაციების და სხვა მომსახურების მიღებასა და გაცვლაში. როგორც გამოკვლევები ცხადყოფს, რჩევებისთვის მცირე და საშუალო სანარმოების წარმომადგენლები იშვიათად მიმართავენ ბიზნეს-ასოციაციებს. მართალია არსებობს მოთხოვნა ბიზნეს-ასოციაციებზე, მაგრამ მენარმეები მათში არ წევრიანდებიან, ვინაიდან მოქმედი ასოციაციები სასურველ მომსახურებას არ სთავაზობენ თავიანთ კლიენტებს, ან ამ მომსახურების ხარისხი დაბალია ან კიდევ საფასური არის მაღალი. ბიზნეს ასოციაციების მეშვეობით მცირე და საშუალო სანარმოებს შეუძლიათ კონკურენტუნარიანობის გაუმჯობესება შესაბამისი მომსახურების მიღებით, აგრეთვე ლობისტური კამპანიის წარმოება უკეთესი გარემოს შესაქმნელად. ბიზნეს-ასოციაციებს შეუძლიათ ხელი შეუწყონ სანარმოთა ზრდას. ამდენად, აუცილებელი ხდება ბიზნეს-ასოციაციების სრულყოფა და დახმარებების განევა, რაც დონორი და საერთაშორისო ორგანიზაციების პრეროგატივა უნდა იყოს ხელისუფლებასთან ერთად

გლობალური პარტნიორობა და კოოპერაცია. გლობალურ ბაზრებში და კონკურენციაში მონაწილეობა (მაგალითად, სოფლის მეურნეობის პროდუქტების, მინერალური წყლების და ღვინოების ექსპორტისას) ფირმები განსხვავებული ხასიათის წინააღმდეგობებს აწყდება იმის გამო, რომ სანარმოებს არ შესწევთ უნარი შეაფასონ პოტენციური ბაზარი, ან კიდევ არ იციან ხარისხის და სტანდარტის მოთხოვნები. მათ აქვთ ბაზრის გამოკვლევისა და ლოგისტიკური და ტექნოლოგიური პრობლემებიც. გლობალურ ბაზრებზე შესასვლელად საჭირო ხდება არა მარტო მათი წარმოების მეთოდების სრულყოფა, არამედ მათი მენეჯმენტის სრულყოფაც. მთავარი მიზანია სანარმო გახდეს გლობალური ღირებულების ზრდის ქსელის მონაწილე. ამ ამოცანის გადაჭრაში სანარმოებს სჭირდებათ მხარდაჭერა ეფექტური ლოგისტიკის ფორმირებაში, რომელიც მოიცავს აუცილებელ ინფრასტრუქტურას და ინტიტუციონალურ გარემოს, ასევე აუცილებელ ბიზნეს სერვისებს. ამიტომ კოოპერაცია სანარმოთა კლასტერებში დაეხმარება მათ მათი სიცოცხლისუნარიანობის გაგრძელებაში. მცირე სანარმოებს ამის გაკეთება დამოუკიდებლად არ შეუძლიათ, ხოლო გლობალურ მიმწოდებლებსა და მნარმოებლებს არ აქვთ სურვილი იფიქრონ ინდივიდებზე

ცალ-ცალკე. ამიტომ მიზნობრივი კოოპერაცია სამრეწველო ასოციაციებთან, სამთავრობო სააგენტოებთან და ტრენინგის და საკონსულტაციო ინსტიტუტებთან მისცემს მათ საშუალებას გლობალური ღირებულების ჯაჭვში მონაწილეობისათვის. ერთობლივი საქმიანობა მნარმოებელთა ასოციაციაში ანვითარებს მათ შესაძლებლობას საერთაშორისო ბაზრებში შესასვლელად.⁵

დასკვნა

ზოგადად, გამოკითხვა აჩვენებს, რომ სოციალური კაპიტალის როლი, როგორც სოციალურ ქსელსა და ბიზნესს შორის დამაკავშირებელი კაპიტალი, არის გამოუყენებელი. არ ჩანს, რომ სოციალური ქსელი მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს დასაქმებაზე ან მენარმეობის ხარისხზე.

სოციალური ქსელებსა და ბიზნესს შორის კავშირი არის სუსტი. როგორც ჩანს, ინფორმაციის ფლობა და ადგილობრივ მთავრობასთან კავშირი საკმარისი არ არის ბიზნესის გასაძლიერებლად.

სოციალური ინტეგრაცია მთავრობის მხარდაჭერით არის ინსტრუმენტი, რომელიც ეხმარება ბიზნეს პრობლემების გადალახვას. ურთიერთობა სამოქალაქო და ბიზნეს საზოგადოების ორგანიზაციებთან არის სოციალური კაპიტალის ყველაზე თანმიმდევრული წყარო.

მენარმეობა არ არიან „კლასტერული“ ისე, რომ ისარგებლონ მინოდების კავშირებითა და მასშტაბის უფრო დიდი ეკონომიით. არ გამოიყენება სავაჭრო ურთიერთობებში, სახელმწიფო და კერძო შესყიდვების კონტრაქტებზე კოლექტიური წვდომის შესაძლებლობები, მომსახურების ხარჯების გაზიარება, რაც მისი ბიზნესის შემდგომი ზრდას გამოიწვევს და სხვ.

სუსტია სამენარმეო ცნობიერება. სანარმოო მდგრადობა ეფუძნება კარგ მენეჯმენტს, სტრატეგიულ ცოდნას და ფინანსურ დისციპლინას. ბიზნეს ორგანიზაციების უმეტესობას არ შეუძლია სესხის აღება კომერციული ბანკიდან მაღალი საკრედიტო რისკების გამო, საჭირო გარანტიების არარსებობის გამო, საბანკო მომსახურების შესახებ განათლების დაბალი დონისა და ცუდი ინფორმაციის ქსელის გამო.

მენარმეებს აქვთ შეზღუდული წარმოება და ტექნოლოგიური სიმძლავრე, წარმოების მასშტაბის მცირე ეკონომია და წარმოების ფაქტორების მინოდებასთან დაკავშირებული სხვა პრობლემები, როგორცაა ლოგისტიკა და ინოვაცია. მენეჯერებისა და მენარმეების სათანადო ცოდნის და უნარის არარსებობა ძალიან მნიშვნელოვანი ბარიერია მენარმეების კონკურენტუნარიანობის განვითარებისთვის. უფრო მეტიც, მცირე სანარმოები არ ახორციელებენ ზრდის სტრატეგიას, ბაზრის შეზღუდული ნიშების გამო.

როგორც კვლევამ აჩვენა, ბიზნესის დანყების მნიშვნელოვანი ფაქტორები არის საქმიანი ურთიერთობებისა და ქსელების მრავალფეროვნების გაფართოება, სხვადასხვა ორგანიზაციების მიერ ჩატარებულ ბიზნეს საკითხებში ტრენინგები, ინფორმაციის მინოდების არხების, საკონსულტაციო ინსტიტუტებისა და ქსელების განვითარება.

საჭიროებები, რომლებიც საერთოა ბიზნესისათვის, მოიცავს სესხებზე და ტექნოლოგიებზე ხელმისაწვდომობის გაზრდას, პროდუქციის / მომსახურების გაყიდვის ინსტიტუციურ მხარდაჭერას ისეთი ღონისძიებებით, როგორცაა მიზნობრივი დასაქმების ტრენინგი (მაგალითად, სტუმართმოყვარეობისა და სასტუმროების მომსახურების მენეჯმენტში) იმისათვის, რომ მენარმეობის უნარი გაუმჯობესდეს და გაფართოვდეს კომერციული ურთიერთობებები და პარტნიორობა ბიზნეს ქსელებთან მინოდების ქსელის სტრატეგიის თვალსაზრისით.

ძირითადი რეკომენდაციები შეიძლება შემუშავდეს საგანმანათლებლო და საკონსულტაციო მომსახურებების, ფინანსებისადმი ხელმისაწვდომობის, ქსელებისა და ბიზნესის პროგრამების შესახებ ინფორმაციის მინოდების გზით.

⁵ ბიზნეს პარტნიორობისა და გლობალური ქსელების შესახებ ჩვენს მიერ გაკეთებული დასკვნები გაეროს პროგრამის ფარგლებში. იხ: თოქმაზიშვილი მ., (2010), Promoting the Development of the SME Sector (Value Chain Development). მცირე და საშუალო სანარმოების განვითარების ხელშეწყობა (ღირებულებათა ზრდის განვითარება). ნიგნში: კერძო სექტორი და განვითარება, (2010), გვ.19-34., UNDP, The Global compact, Belgian Development Cooperation.

ტრენინგებისა და უფასო სერვისების უზრუნველყოფა მენეჯმენტში, საგრანტო პროექტების წერაში, ბიზნეს დაგეგმვაში, მარკეტინგში, ბუღალტრული აღრიცხვასა და ინვესტირების პროექტებში ხელს შეუწყობს ბიზნესის განვითარებას და გაზრდის ფინანსური ცნობიერებას.

საკონსულტაციო მომსახურებების კომპანიების, მენტორ/კონსულტანტების ინსტიტუტების ხელმისაწვდომობის გაზრდა, სესხების მიღების მიზნით ბანკებთან და მიკროსაფინანსო ორგანიზაციებთან მიმართებაში ინსტიტუციური დახმარების განწევა, ამ მიზნით სახელმწიფო პროგრამებისა და დონორი ორგანიზაციების მონაწილეობის გაზრდა და სახელმწიფო პროგრამების შესახებ ცნობიერების ამაღლება დაეხმარება მენარმეებს თავიანთი ბიზნესის სრულყოფაში.

საქართველოში ბიზნესის მხარდამჭერი მნიშვნელოვანი სახელმწიფო პროგრამები ხორციელდება. თუმცა ისიც უნდა აღინიშნოს, რომ მცირე მენარმეობის განვითარებისათვის პირდაპირი ზემოქმედება არც ინსტიტუციონალურად და არც ფინანსურად არ ხორციელდება. მცირე და საშუალო ბიზნესის ხელშემწყობი ღონისძიებები და მყარი და ხანგრძლივმოქმედი სახელმწიფო პროგრამები (მაგალითად, საპროცენტო სარგებლის დაფარვაში თანამონაწილეობა, ტრენინგები და სხვ.) ხელს შეუწყობს მათი ინვესტიციების ზრდას.

გამოყენებული ლიტერატურა:

- თოქმაზიშვილი მ., (2010). Promoting the Development of the SME Sector (Value Chain Development). მცირე და საშუალო საწარმოების განვითარების ხელშეწყობა (ღირებულებათა ზრდის განვითარება). წიგნში: კერძო სექტორი და განვითარება (2010). UNDP, The Global compact, Belgian Development Cooperation.
- Bouzdinea T., Bourakova-Lorgnierb M., (2004), The Role of Social Capital Within Business Networks: analysis of Structural and Relational Arguments. For The Fifth European Conference on Organisational Knowledge, Learning and Capabilities, 5-6 April 2004, Innsbruck, Austria, https://warwick.ac.uk/fac/soc/wbs/conf/olkc/archive/olkc5/papers/e-3_bouzdine.pdf
- Claridge T., (2015). Bourdieu on social capital – theory of capital, *Social Capital: Research and Training*, 2015, 22 April, <https://www.socialcapitalresearch.com/bourdieu-on-social-capital-theory-of-capital/>
- Claridge, T., (2004). Social Capital and Natural Resource Management: An important role for social capital? *Thesis, University of Queensland, Brisbane, Australia.*