

ISSN 1987 – 5789

ESSN 2587- 5426



# ეკონომიკა და ბიზნესი ECONOMICS and BUSINESS

# 1

ტომი XIV Volume

2022

ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის  
ეკონომიკისა და ბიზნესის ფაკულტეტის რეფერირებადი და რეცენზირებადი  
საერთაშორისო სამეცნიერო-ანალიტიკური ჟურნალი

Refereed and Reviewed International Scientific and Analytical Journal  
of the Faculty of Economics and Business,  
Ivane Javakhishvili Tbilisi State University



გამოდის 2008 წლის იანვრიდან ორ თვეში ერთხელ,  
2015 წლიდან - კვარტალურად  
Publish since January 2008 once in two months,  
since 2015 – Quarterly

რედაქციის მისამართი: თბილისი, უნივერსიტეტის ქ. N2  
თსუ-ის მაღლივი კორპუსი, III სართული, 316-317  
ტელ. +995 32 2 25 04 84

მთ.რედაქტორი: ტელ - 599794949, მოადგილე - ტელ: 599103816,  
პ/მდ. - ტელ: 599218384, მთ.სპეც. – ტელ: 577970280.

Adress: Tbilisi University str. #2. Tel: +995 32 2 25 04 84 - 9781, 9763, 9724.

Chief editor – Tel: 599794949, Deputy Chief Editor – Tel: 599103816,

Responsible Secretary – Tel: 599218384, Chief Specialist – Tel: 577970280

www.eb.tsu.ge e-mail: ebf.journal@tsu.ge

## სარედამქციო კოლეგია

ივ. ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის პიროვნულ-სოციალურ მეცნიერებების ფაკულტეტის სტრუქტურული ერთეულები: **იური ანანიაშვილი, თეიმურაზ ბეჩიძე, სიმონ გელაშვილი, ივანე გვერდსიანი, ივანე გოგობია** (ხელექტორის მოადგილე), **თამაზ ზუბიაშვილი** (პასუხისმგებელი მდივანი), **ნუგზა თოდუა, ირაკლი კოვზანაძე, მუხთაზ მალხაძე, ედგუა მექვაბიშვილი** (მთავარი ხელექტორი), **დავით ნახმანია, ნუგზა პაიჭაძე, დევიდ საბაუხი, დემურ სიჭინავა, მიხიან ტუხაშვილი, გიორგი ლალანიძე, თეიმურაზ შენგელია, ეთერ საჩაიშვილი, იოსებ ხელაშვილი**; პიროვნულ-სოციალურ მეცნიერებების ფაკულტეტის სტრუქტურული ერთეულები: **ხამაზ აბესაძე** – პაატა გუგუშვილის სახელობის ეკონომიკის ინსტიტუტი, **ანზორ აბაძე** – საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტი, **იოსებ აჩვაძე** – ქუთაისის უნივერსიტეტი, **გიორგი თუჩუა** – საქართველოს საზოგადოებრივ საქმეთა ინსტიტუტი, **მუხამ კაკულია** – საქართველოს საზოგადოებრივ საქმეთა ინსტიტუტი, **მუხამ კვაჩაყავა** – სოხუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტი, **პაატა კოლუაშვილი** – საქართველოს სოფლის მეურნეობის მეცნიერებათა აკადემიის აკადემიკოსი, **შადვა მაჭავახიანი** – ევროპული უნივერსიტეტი, **ვლადიმერ პაპავა** – საქართველოს მეცნიერებათა ეროვნული აკადემიის აკადემიკოსი, **დავით სეზინაშვილი** – საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტი, **ავთანდილ სილაგაძე** – საქართველოს მეცნიერებათა ეროვნული აკადემიის აკადემიკოსი, **ვლადიმერ ლომი** – ბათუმის შოთა რუსთაველის სახელმწიფო უნივერსიტეტი, **ნიკოლოზ ჩხეიძე** – აკაკი წერეთლის სახელმწიფო უნივერსიტეტი, **მინიერ ჯიბუტი** – გიორგი ხობაძის სახელობის უნივერსიტეტი

## სარედამქციო კოლეგიის უცხოელი წევრები

**მინიერ ადგმანი** – ჩხიძეთ კახიძის უნივერსიტეტი, პიროვნული (აშშ); **ვლადიმერ ვენგი** – ბეჩინის ტექნიკური უნივერსიტეტი, პიროვნული (გერმანია); **იოსებ მ. კინგი** – ოსტონის უნივერსიტეტის კოლეჯის ეკონომიკისა და სოციალური მეცნიერებების დეპარტამენტი ეკონომიკის კვლევითი ჯგუფის ხელმძღვანელი (ნორვეგია), პიროვნული; **დემეტრი დუკანენკო** – კიევის ვაიმე ჰუმანის სახელობის ნაციონალური ეკონომიკური უნივერსიტეტის ხელექტორი, პიროვნული (უკრაინა); **ირაკლი მანგაძე** – სიდნეის ბანკის სამეთვალყურეო საბჭოს თავმჯდომარე, J. Stern&Co Investment ოფისის კონსულტანტი, დირექტორი (დიდი ბრიტანეთი); **გიორგი ნ. მენქიუ** – ჰაიფაის უნივერსიტეტი, პიროვნული (აშშ); **იან მინაღვი** – ვაშაგის უნივერსიტეტი, პიროვნული (პოლონეთი); **დავით ნილი** – ილინოისის უნივერსიტეტი, ემეჩტუს-პიროვნული (აშშ); **ამერიკელი ფიქსიონი** – გენობის ადვოკატი უნივერსიტეტი, პიროვნული (საფრანგეთი); **ელიზაბეთ ჩაკო** – ჯორჯ ვაშინგტონის უნივერსიტეტის გეოგრაფიისა და საერთაშორისო ურთიერთობების პიროვნული (აშშ); **ტომას ჰადლი** – გაიტუს უნივერსიტეტი, პიროვნული (ესტონეთი).

## EDITORIAL BOARD

*Ivane Javakhishvili Tbilisi State University Professors: **Iuri Ananiashvili, Teimuraz Beridze, George Gaganidze, Simon Gelashvili, Revaz Gvelesiani, Revaz Gogokhia** (Deputy Redactor), **Eter Kharashvili, Joseb Khelashvili, Irakli Kovzanadze, Murtaz Maghradze, Elguja Mekvabishvili** (Editor-in-Chief), **Davit Narmania, Nugzar Paichadze, Levan Sabauri, Temur Shengelia, Demur Sichinava, Nugzar Todua, Mirian Tukhashvili, Tamaz Zubiashvili** (Executive Secretary); Professors: **Ramaz Abesadze** – Paata Gugushvili Economic Institute, **Anzor Abzalava** – Georgian Technical University, **Joseb Archvadze** – Kutaisi University, **Nikoloz Chikhladze** – Akaki Tsereteli State University, **Vladimer Glonti** – Batumi Shota Rustaveli State University, **Mikheil Jibuti** – Grigol Robakidze University, **Merab Kakulia** – Georgian Institute of Public Affairs (GIPA), **Murman Kvaratskhelia** – Sukhumi State University, **Paata Koguashvili** – Georgian Academy of Agricultural Sciences Academician, **Shalva Machavariani** – European University, **Vladimer Papava** – Georgian National Academy of Sciences Academician, **Dali Sekhniashvili** – Georgian Technical University, **Avtandil Silagadze** – Georgia National Academy of Sciences Academician, **George Turkia** – Georgian Institute of Public Affairs (GIPA).*

## FOREIGN MEMBERS OF THE EDITORIAL BOARD

**Michael A. Altman** – Director, Hospitality and Tourism Management Program, Meredith College School of Business, North Carolina University (USA); **Ameziane Ferguène** – Professor of Economics at Grenoble Alps University (France); **Elizabeth Chaco** – Professor of Geography and International Relations, George Washington University (USA); **Toomas Haldma** – Professor, Tartu University (Estonia); **Roswitha M. King** – Leader of Research Group ‘Applied Economics,’ Faculty of Economics and Social Sciences, Ostfold University College (Norway); **Dmytro Lukianenko** – Vadym Hetman Kyiv National Economic University, Rector, Professor (Ukraine); **Irakli Managadze** – Chairman of Silk Road Bank Supervisory Board, Senior Advisor and Consultant at J.Stern & Co Investment Office Acad. Doctor (UK); **Gregory N. Mankiw** – Harvard University, Professor (USA); **Jan Mikhalek** – University of Warsaw, Professor (Poland); **Larry Neal** – Illinois University Emeritus Professor (USA); **Wolfgang Weng** – Berlin Technical University, Professor.

## ს ა რ ჩ ე ვ ი

სრულიად საქართველოს კათოლიკოს-პატრიარქის, ილია II-ის  
2022 წლის საშობაო ეპისტოლე .....9

### ეკონომიკური თეორია ო ეკონომიკური პოლიტიკა

**ვდღიბუხ ბასაჩია** – საზიარო ეკონომიკა და მისი როლი  
საზოგადოებრივი დოვლათის წარმოებაში ..... 18

**მუხმან ცაჩციძე, შოთა გაბადაძე** – საახსებო მინიმუმის  
განსაზღვრისა და ხეგუდიხების თავისებულებები  
საქაჩთვედოში ..... 37

### აღრიცხვა ო შეფასება აუდიტი

**ღევან საბაუხი, ნაღვედა კვატაშიძე** – საწარმოთა გაერთიანების  
იდენტიფიკაციის ზოგიერთი ასპექტის შესახებ ..... 67

**მაჩინა მაისუხაძე, მაჩიამ ვაჩღიაშვიდი** – ფინანსურ ანგარიშგების  
მომზადების და წარდგენის საკითხები COVID 19-ის  
პირობებში ..... 83

**ნინო დომიძე** – კრიპტო ვალუტების აღრიცხვა ფინანსური  
ანგარიშგების საერთაშორისო სტანდარტების (ფასს)  
შესაბამისად: გამონვევები და პერსპექტივები ..... 126

### ბიზნესი ო მენეჯმენტი ო მარკეტინგი

**პაატა კოლუაშვიდი, ჰამაზ ოთინაშვიდი** – კონკურენტუნარიანობის  
სტრატეგიის თავისებურებები ბიზნესში ..... 146

**მანანა ხარხელი, დავით გავარდაშვილი** – კომპანიებში  
ორგანიზაციული ცვლილებების განხორციელების  
აუცილებლობა ..... 160

## სოციალური განვითარება

<b>ავთანდილ ჯოხბენაძე, თენგიზ ვეხუდავა</b> – საზოგადოებრივი ჯანდაცვის განვითარების პირველი ნაბიჯები დამოუკიდებელ საქართველოში .....	184
---	-----

## ჩვენი იუბილარი

პროფესორი როინ ქუტიძე - 80 .....	217
----------------------------------	-----

## ინფორმაცია

ჟურნალ „ეკონომიკა და ბიზნესის“ 2021 წლის #1–4 (ტ. XIII) შინაარსი .....	219
---	-----

## CONTENTS

2022 Christmas Epistle of Catholicos-Patriarch of All Georgia Ilia II

### ECONOMIC THEORY ◊ ECONOMIC POLICY

- Vladimer Basaria** – Sharing Economy and Its Role in the Production of a Public Wealth ..... 29
- Murman Tsartsidze, Shota Gabadadze** – Peculiarities of Determination and Regulation of the Subsistence Minimum in Georgia ..... 54

### ACCOUNTING ◊ VALUATION ◊ AUDIT

- Levan Sabauri, Nadejda Kvatashidze** – Some Aspects of Identification of Enterprises Association .....76
- Marina Maisuradze, Mariam Vardiashvili** – Some Issues of Preparation and Submission of Financial Statements in the Conditions of COVID - 19 ..... 101
- Nino Lomidze** – Accounting for Cryptocurrencies in Compliance with International Financial Reporting Standards (IFRS): Challenges and Prospects ..... 132

### BUSINESS ◊ MANAGEMENT ◊ MARKETING

- Paata Koguashvili, Ramaz Otinashvili** – Peculiarities of Competitiveness Strategies in Busines ..... 154
- Manana Kharkheli, Davit Gavardashvili** – The Need for Organizational Changes in Companies..... 173

### SOCIAL DEVELOPMENT

- Avtandil Jorbenadze, Tengiz Verulava** – Development of Public Health in Independent Georgia ..... 203

## **ANNIVERSARIES**

***Professor Roin Qutidze – 80***

## **INFORMATION**

The Content of the Journals “Economics and Business” in 2021 #1-4. (T.XIII) .....	225
--	-----



**სრულიად საქართველოს კათოლიკოს-პატრიარქის,  
მსხეთა თბილისის მთავარეპისკოპოსის და ბიჭვინთისა და  
ცხუმ-აფხაზეთის მიტროპოლიტის ილია II-ის  
2022 წლის საშობაო ეპისტოლე**



დგება დღე შეუდარებელი, სრულიად განსხვავებული და განსაკუთრებული არა მარტო კაცობრიობის ისტორიაში, არამედ მთელი სამყაროს არსებობაშიც.

ის, რაც 2022 წლის წინ იერუსალიმის მახლობლად, ბეთლემის ერთ მიტოვებულ, პირუტყვის თავშესაფრად გამოყენებულ გამოქვაბულში ზამთრის ცივ ღამეს აღესრულა, ენით უთქმელი სასწაულია, - იშვა ემანუელი!

მანამდე ღმერთი კაცობრივად არ მოვლენილა. მსგავსი რამ სამყაროში არასოდეს მომხდარა და არც მოხდება.

ეს არის დღე ცისა და მიწის, შემოქმედისა და ადამიანის ერთობისათვის გზის გამკვალავი, ეს არის დღე უფალთან ჩვენი დიდი მშვიდობის, დიდი შერიგების, დიდი სიხარულის დასაწყისისა.

გაცხადდა იაკობ მამამთავრის წინასწარმეტყველება: „წაერთმევა კვერთხი იუდას... ვიდრე არ მოვა მისი მფლობელი და ის იქნება იმედი ხალხთა“ (დაბ. 49, 10), რაც გულისხმობდა იმას, რომ, როდესაც ისრაელს აღარ ეყოლებოდა კანონიერი მეფე იუდას ტომიდან, მაშინ მოევლინებოდათ ზეციური მეუფე.

მართლაც, რომის იმპერიაში, მის უკიდურეს სამხრეთ-აღმოსავლეთ ნაწილში, იუდეაში, პირველი წარმართი და უცხოტომელი მეფის, იდუმელი ჰეროდეს მმართველობის ჟამს უცნაურმა ვარსკვლავმა და ანგელოზთა დასმა სამყაროს ამცნო იესოს შობა.

ეს იყო უფლის მოწყალების და კაცობრიობის საუკეთესო ნაწილის მიერ ღვთის განკაცების მრავალათასწლიანი მოლოდინის შედეგი.

ამ გზაზე იყო ებრაელთა ერის მრავალგზისი განდგომა ღვთისგან, გაცხოვება ჭეშმარიტი რწმენისგან, შიში წარმართ დამპყრობელთა წინაშე და მათი გავლენის ქვეშ მოქცევა..., მაგრამ იყო სინანულიც, ღვთისადმი თავგანწირული ერთგულებაც და უფლისა და მოყვასისათვის მსახურების გამორჩეული მაგალითებიც.

დიდი რყევებისა და სულიერი ქართვეილების მიუხედავად, სინას მთაზე მოსე წინასწარმეტყველისთვის მიცემული უფლის მცნებები ისრაელიანთა ღირსეულმა მოღვაწეებმა დაიცვეს და მოამზადეს კაცობრიობა მაცხოვრის განკაცებისთვის.

და, აი, დავით წინასწარმეტყველის შთამომავალ ყოვლად წმინდა ქალწულ მარიამისგან მოევლინა ამ ქვეყანას „ნათელი სოფლისა“... „რომლისგან ყოველივე შეიქმნა და მის გარეშე არც ერთი რამ იქმნა“ (ინ.1,3); მოევლინა, რათა კაცთა მოდგმისთვის ეხარებინა:

„მოვედით ჩემდა ყოველნი მაშვრალნი და ტვირთმძიმენი, და მე განგისვენო თქვენ;“ (მთ. 11.28)

„მე ვარ პური სიცოცხლისა, ჩემთან მომსვლელს არ მოშივდება“ (ინ. 6.35);

„მე ვარ კარი ცხოვართა, ვინც შედის ჩემით, გადარჩება“ (ინ. 8,12);

„მე ვარ ვაზი, თქვენ კი ლერწები, ვინც ჩემში არ დარჩება, გარეთ განიგდება“ (ინ.15,5-6);

„მე ვარ გზა, ჭეშმარიტება და სიცოცხლე“ (ინ. 14,8).

- რას გულისხმობს, უფრო სწორად, რისკენ მოგვიწოდებს ეს სიტყვები?

- სინერგიისაკენ, - ღვთაებრივი და ადამიანური ნების შეერთებისა და შერწყმისაკენ. ანუ იმისკენ, რაც უნდა იყოს ერთადერთი მთავარი აზრი და მიზანი ჩვენი ცხოვრებისა; ყველაფერი სხვა კი, მასთან შედარებით, ამაოებაა.

ჩვენში რომ მოხდეს სინერგია, აუცილებელია, შევძლოთ საკუთარი თავისა და ღმერთის, ჩვენი შესაძლებლობისამებრ, შეცნობა; ამისთვის კი უპირველესი პირობა ის არის, რომ ადამიანი წმინდა ნათლობით შეუერთდეს ქრისტეს; ასევე, ყოვლად აუცილებელია, თითოეულ ჩვენგანში მოხდეს პიროვნული შეხვედრა ღმერთთან.

ეს აუხსნელი, ადამიანური ლოგიკისათვის მიუწვდომელი მეტად შთამბეჭდავი მოვლენაა, რომელიც არავინ იცის, ვისთან და როდის აღესრულება. ისიც შეიძლება, რომ არასწორად ვცხოვრობდეთ, ცუდად ვიქცეოდეთ, ღმერთზე ფიქრსაც კი გავუბოძდეთ, მაგრამ განსაცდელი, ან სხვა

რამ შემთხვევა გამოგვაფხიზლებს, თვალს აგვიხელს ჩვენი ცხოვრებისა და აზროვნების წესს სრულიად შესცვლის და ჩვენი ნებითა და მონდომებით სიხარულით მიგვმართავს ცხოვრების ვიწრო და ეკლიანი გზისაკენ.

დღეს სხვა დროა, იტყვის მავანი ... ჩვენ სხვა სამყაროში შევაბიჯეთ და ის, რაც ადრე იყო მისაღები და მოსაწონი, თანამედროვეთათვის მოძველებულია და არაფრისმომცემი.

მართლაც, გასული საუკუნის 90-იანი წლებიდან, როდესაც ინტერნეტმა მოიცვა მსოფლიო, ახალი ერა დაიწყო. ტექნიკის სფეროში, თანამედროვე სამყაროში, ახლა უკვე საოცარი პროგრესია მიღწეული, თუმცა თავი იჩინა ფრიად სერიოზულმა გამოწვევებმაც, რაც გვაფიქრებინებს, რომ ჩვენ ყველანი დედამიწის, როგორც უკვე ერთიანი საერთო სივრცის ნაწილნი, ყოფით ცხოვრებას ან მკვეთრად გავიუმჯობესებთ, ან გადაუღალავი დაბრკოლებების წინაშე აღმოვჩნდებით.

გამოსავალი, რა თქმა უნდა, არსებობს და იგი, ჩვენი აზრით, მხოლოდ ერთია: ყველაზე მთავარი აქცენტი ყველას მიერ გადატანილი უნდა იქნას ადამიანზე და ყველაფერი უნდა გაკეთდეს იმისათვის, რომ წინა პლანზე წამოიწიოს იმ ღირებულებებმა, რაც მას შემოქმედთან დაახლოებს; ზეადამიანად გახდომის ამპარტავნული სურვილი კი დაღუპვის წინაპირობად გვექცევა.

„სიცოცხლე ან სიკვდილი“, - ამ არჩევანის წინაშე აღმოჩნდა დღეს ადამის მთელი მოდგმა. ასეთი მასშტაბური და ყოვლისმომცველი ნაბიჯი მანამდე არ გვექონია გადასადგმელი.

„აირჩიე სიცოცხლე“, - მოგვინოებებს მოციქული.

მორწმუნეთათვის ეს ნიშნავს მცნებების დაცვით უფლის მიმსგავსებას, მაღალზნეობრივ პიროვნებად ჩამოყალიბებას, ნიშნავს ღვთის სადიდებლად სხვისთვის ცხოვრებას, რათა შემდეგ ცათა სასუფეველის მკვიდრნი გავხდეთ და მარადიულად ღმერთთან ვმყოფობდეთ.

ათეისტებისათვის კი ასეთი აზროვნება გაუგებარია და მიუღებელი, რადგან ისინი ეყრდნობიან ფორმულირებას: მჯერა ის, რასაც ვხედავ და არ მჯერა იმის, რაც უხილავია. ამიტომაც არც ღმერთის სწამთ, არც ჩვენი სულის არსებობის და არც მისი უკვდავების; ამასთან, მიიჩნევენ რა, რომ გარდაცვალებით ყველაფერი მთავრდება, ამქვეყნიური კეთილდღეობის ნებისმიერი საშუალებით მიღწევას, ხშირ შემთხვევაში, არ ერიდებიან.

მაგრამ, მორწმუნენი ვართ, თუ ურწმუნონი, როდესაც თუნდაც ამქვეყნიურ ჩვენს უკეთეს მომავალზე ვფიქრობთ, აუცილებლად წამოიჭრება

მრავალი კითხვა, მათ შორის იმის შესახებ, თუ როგორ დავძლიოთ სი-  
ლატაკე, უმუშევრობა, დევნილთა პრობლემები, როგორ აღვიდგინოთ ტე-  
რიტორიული მთლიანობა? ... მაგრამ, ასევე, წამოიჭრება სხვა კითხვებიც,  
რომლებიც მუდამ აწუხებდა კაცობრიობას: რატომ დავიბადეთ? რატომ  
ვკვდებით? ვინ მოგვცა სიცოცხლე? რა არის იგი? რისთვის ვართ მოწო-  
დებულნი? ...

რა თქმა უნდა, ორივე მიმართულებით გვმართებს ფიქრი, მაგრამ ამ  
ეპისტოლეში იმ თემებზე გავამახვილებ ყურადღებას, რაც სულიერ სფე-  
როს მოიცავს და ღვთისკენ სავალი გზების ძიებაში დაგვეხმარება.

ბიბლიის პირველივე თავიდან გაცხადებულია დიდი საიდუმლოება-  
ნი მცენარეთა, ცხოველთა, ზღვის და ცის ბინადართა, ასევე, ღვთის მიერ  
სამყაროს შექმნის, ადამიანის დაბადებისა და მისი დანიშნულების თა-  
ობაზე.

„მე ვარ ანი და ჰოე, დასაწყისი და დასასრული“ (გამოცხ. 1.8), - ბრძა-  
ნებს მაცხოვარი.

„დასაწყისში იყო სიტყვა (ლოგოსი) და სიტყვა იყო ღმერთთან და სი-  
ტყვა იყო ღმერთი ... ყოველივე მის მიერ შეიქმნა, მასში იყო სიცოცხლე  
და სიცოცხლე იყო ადამიანთა ნათელი ...“ (ინ 1.1-4); „წყალობით მდიდარ-  
მა ღმერთმა ... შეცოდებით მკვდარნი გაგვაცოცხლა ქრისტესთან ერთად“  
(ეფეს.2,4-5) და „ღვთის ძისადმი რწმენით გვაქვს საუკუნო სიცოცხლე“ (I  
ინ. 5,13), - ვკითხულობთ “ახალ აღთქმაში”.

სიკვდილი კი ცოდვის შედეგია, რომელიც მის გარეშე არ არსებობს  
და მასზეა დამოკიდებული.

„ცოდვის საზღაური არის სიკვდილი“ (რომ. 6,23), - ბრძანებს მოციქუ-  
ლი. ხოლო რადგან „გულისთქმა ხორცის, გულისთქმა თვალის და ამპა-  
რტავნება ამქვეყნისაგან მომდინარეობს“ (I ინ. 2-16) და უფალთან კავ-  
შირი არა აქვს, ამ წესით მცხოვრებნი თავისი ნებით შორდებიან სიცი-  
ცხლის, სინწინდის, სინათლის წყაროს, - ღმერთს და სულიერ სიკვდილს  
ექვემდებარებიან.

უფალთან ყოფნა კი ნიშნავს იმას, რომ უნდა მოვკვდეთ ცოდვისათ-  
ვის, ანუ დავძლიოთ ის გაუკუღმართებანი, ადამის დაცემის შემდეგ რომ  
შევიძინეთ.

ღმერთთან მიახლებაში, მხოლოდ განსწავლულობა და მეცნიერუ-  
ლი პროგრესი ვერ დაგვეხმარება; აუცილებელია სულიერი სინწინდის  
მოპოვება, რადგან „ღმერთი სულია და მის თაყვანისმცემლებს მართებთ  
სულითა და ჭეშმარიტებით თაყვანისცემა“ (ინ. 4,24).

წმინდა მაკარი ეგვიპტელი წერს: როგორც სხეულს სხვა და სხვა ორგანო და ფუნქცია აქვს, ასევე სულსაც აქვს სხვა და სხვა გამოვლინება და ფუნქცია.

სულის თვისებაა, მაგალითად: განსჯა, ნებელობა, სიყვარული, შემოქმედებითი უნარი; სირცხვილის, მორიდების, თავმდაბლობის გრძნობა; სიმართლისმოყვარეობა, მოწყალება, სინანული, სიბრალული, სიხარული... ისინი ღვთივბოძებული ნიჭებია, რომლებიც ჩვენს შინაგან ადამიანს ქმნის.

ცოდვებით შებღალული, უფლის ნათელს მოკლებული სულის თვისებები კი არის: ამპარტავნება, შური, კადნიერება, ღვარძლი, უსამართლობა ...

ამ უნარებს სული ჩვენს გულსა და გონებაში ავლენს; ეს, რა თქმა უნდა, არ არის მხოლოდ ანატომიური გული და ტვინი, მაგრამ სწორედ მათში ხორციელდება ჩვენთვის გაუცნობიერებელი კავშირი სულთან და, ძირითადად, აქ იყრის თავს ჩვენი შინაგანი განცდები.

რაც თვალთა სხეულისათვის, ისაა გონება სულისათვის. გონებისაგან მომდინარეობს აზროვნებისა და განსჯის შესაძლებლობა, გულში კი მგრძნობელობითობა ვლინდება. თუმცა, რასაც ადამიანი გრძნობს გულით, იგი გონებასაც მოიცავს.

და ამ დროს უნდა მოხდეს უმნიშვნელოვანესი რამ: გონებისა და გულის გაერთიანება, „გონების ჩასვლა გულში“ და გონების მიერ მისი წარმართვა. ასეთი გული არის გული გონიერი. იგი საშუალებას არ აძლევს უკეთურ ფიქრებს შემოიჭრან და ცოდვად იქცნენ; არამედ ფხიზელი გონებით უკუაგდებს მათ და არ შეიწყნარებს. ამგვარი გული და გონება მიმართულია უფლისაკენ და ჩვენი სწორი სულიერი ცხოვრების ცენტრი ხდება.

წმ. მამები წერენ: ძირითადად, ოთხი რამ იცავს სულს: ქველმოქმედება, ურისხველობა, ჭირთა დათმენა, წყენის დავიწყება.

ძირითადად, ასევე, ოთხი რამ ვნებს მას: მოყვასის სიძულვილი, შური, განკითხვა, მკვლევლობა.

საერთოდ, გონება ადვილად იმღვრევა, მაგრამ მალევე იწმინდება ლოცვით, წმინდა წერილის, წმინდათა ცხოვრებისა და მათი დარიგებების კითხვით.

გულის სინმინდის მოპოვებას კი ხანგრძლივი სულიერი შრომა სჭირდება. ამის მიღწევა ჩვენთვის ყველაზე მნიშვნელოვანი მოვლენაა,

რადგან ადამიანის წრფელი და განწმენდილი გული არის ის ადგილი, სადაც ღმერთი ივანებს.

ინებოს მაცხოვარმა, როგორც სრულიად საქართველოში, ისე მთელ მსოფლიოში, ეს სინერგია, ეს შეხვედრა ყველას გულში განხორციელდეს.

უფალს ჩვენი მონაწილეობა და მადლიერი გული უნდა შევავებოთ და გავახაროთ. საკუთარ ცოდვათა შემცნობი ადამიანი ფრიად სათნოა ღვთისთვის.

ძველ „პატერიკში“ წერია:

ერთხელ შენუხებულმა ხალხმა ღმერთს მიმართა:

-რატომ არის ამდენი მკვლელობა, გაუტანლობა, სიძულვილი, უბედურება?

- თქვენ ეს არ მოგწონთ? - ჰკითხა უფალმა.

- რა თქმა უნდა, არა, - იყო პასუხი.

და მიუგო: - მაშ, რატომ თქვით, რატომ ბოროტმოქმედებთ, განიკითხავთ და მძლავრობთ ერთმანეთზე?!

მართლაც, ეს ყველაფერი ხომ ჩვენი ნების, ჩვენი არჩევნის შედეგია.

რაოდენ უკეთესი იქნებოდა, ყველას ის გვეკეთებინა, რაც მოსაწონია ღვთისთვის!

მაცხოვრის მოვლინებით თითოეული ჩვენგანის დაბადებას უდიდესი აზრი მიენიჭა, რადგან ამ დღიდან ყოველ ადამიანს, განურჩევლად ასაკისა, სქესისა, ეროვნებისა, აღმსარებლობისა და საზოგადოებრივი მდგომარეობისა, მიეცა შესაძლებლობა, თავისი დაბადების დღე უკვდავყოს და იესოს ამქვეყნად შობა აქციოს ცათა სასუფეველში, მარადიულ ნეტარებაში, თავისი შობის განმსაზღვრელად.

ამიტომაცაა ეს დღესასწაული ჩვენთვის დიდი ზეიმის, სიხარულისა და ბედნიერების მომნიჭებელი.

ჩვენს მიწიერ ყოფაში დაცემაც და წამოდგომაც, წარმატებაც და წარუმტებელობაც მონაცვლობენ.

თუ დიდი ტკივილი ან განსაცდელი შეგხვდათ, ადამიანთა ბოროტების, მტრობის, შურის, ღალატის მსხვერპლნი გახდით, გული არ გაიტეხოთ. მიიღეთ ეს, როგორც თქვენთვის სარგო მწარე, მაგრამ მაკურნებელი წამალი, მიიღეთ, როგორც თქვენგან გასავლელი გზის საჭირო მონაკვეთი, რომელიც აუცილებლად დასრულდება. თუმცა, მისი ხანგრძლივობა დამოკიდებულია იმაზე, თქვენი გული და გონება როგორ უპასუხებს ასეთ გამონვევებს.



რა თქმა უნდა, თითოეულ ჩვენგანს ჩვენი ჯვარი გვაქვს სატარებელი, მაგრამ არის საერთო განსაცდელებიც. მაგალითად, დღეს პანდემიაა ასეთი.

ხალხი დაითრგუნა მუდმივი უარყოფითი ინფორმაციით, ჩაკეტვით, სიკვდილიანობით ... მართალია, მსხვერპლი დიდია და სიფრთხილე ყოველად აუცილებელი, მაგრამ სასონარკვეთას არ უნდა მივეცეთ და არც შევზინდეთ. უნდა განგვამტკიცოს რწმენამ იმისა, რომ გარდაცვალება არ ნიშნავს არსებობის შეწყვეტას, რადგან ადამიანის სული უკვდავია. მთავარია, სულიერი სიკვდილის, მარადიული ტანჯვის მსხვერპლნი არ გავხდეთ.

ყოვლადწმინდა სამებას ვავედრებ ჩვენგან წასულ ჩვენს სულიერ შვილებს, რომ შეინყალოს ისინი და აცხოვნოს.

საქართველოს თითოეულ მოქალაქეს, საზღვარგარეთ მცხოვრებ თანამემამულეთ, აფხაზეთისა და ცხინვალის რეგიონში მყოფთ, საერთოდ, ყველას, ვისთვისაც ძვირფასია შობის დღესასწაული და ვინც თავს ჩვენი ეკლესიის შვილად მიიჩნევს, - გთხოვთ, იცხოვრეთ ერთმანეთისა და სამშობლოსათვის.

ჩვენ, ღვთის განგებით, ერთ სივრცეში, ერთ პერიოდში იმიტომ მოგვინია ყოფნა, რომ ამ მოცემულობაში უნდა გამოვიცადოთ, უნდა შევძლოთ ღვთის სადიდებლად „ურთიერთას სიმძიმევიტივითოთ და ესრეთ აღვასრულოთ სჯული იგი ქრისტესი“ (გალატ. 6.2).

ჩვენი დამოკიდებულება შვილებთან, მშობლებთან, დაძმებთან, ახლო თუ შორეულ ნათესავებთან, მეგობრებთან, მეზობლებთან, თანამშრომლებთან, ნებისმიერ სხვა პიროვნებასთან, ისევე, როგორც ჩვენი დამოკიდებულება სნეულთა, პათიმართა და გაჭირვებულთადმი, პირადი და საქვეყნო საქმისადმი, გარდაცვლილი ახლობლებისა და წინაპრებისადმი, ცხოველებისა და გარემოსადმი ...უდიდესი გამოცდისა და პასუხისმგებლობის წინაშე გვაყენებს, რადგან სადაც არ უნდა ვიყოთ და ვინც არ უნდა ვიყოთ, ყოველი ნაბიჯი ჩვენი ცხოვრებისა, მნიშვნელოვანია.

ძნელია ასეთ დიდ სივრცეში იმოქმედო და შეცდომები არ დაუშვა. ჩვენი ეგოისტური „მე“ ხომ მუდმივად უძებნის გამართლებას ჩვენს ცოდვებს, არასწორ საქციელს ... ამასთან, საკუთარ თავს ადვილად ვპატიობთ იმას, რაზეც სხვას მკაცრად ვთხოვთ პასუხს. ხშირად კი, საერთოდაც ვერ ვხედავთ ჩვენს ცოდვებს.

უნდა ვისწავლოთ საკუთარი თავის გარედან შეხედვა, ჩვენი ქმედებების სხვისი თვალთ შეფასება და ობიექტური განსჯა. ეს არის ამოსა-

ვალი წერტილი ჩვენი სწორი სულიერი ხედვისთვის. მაშინ უკვე ღვთის შეწევნით, სინანულით, აღსარებითა და ზიარებით ყველაფრის გამოსწორება და კეთილად წარმართება იქნება შესაძლებელი.

თითოეულმა ჩვენგანმა ერთი წლის მანძილზე თუნდაც ერთი არასწორი ჩვევა ან თვისება რომ აღმოვფხვრათ, რამდენად უკეთესი გახდება ცხოვრება! დაისახეთ ეს მიზნად.

გაუფრთხილდით დროს!

დრო ძალიან ძვირფასია, თუ მისი საშუალებით ცხოვრებას მოვიპოვებთ; დაკარგულ დროზე დასანანიც არაფერია, თუ იგი წარწყმედის მიზეზად გვექცევა (ჩვენ კი ხშირად სწორედ ფუჭად გატარებული დროით ვხარობთ).

არდავინყება გვმართებს იმისაც, რომ დროის მოთხოვნილებები, დროის სული ცვალებადია; ხშირად იგი ცრუ იდეალებს გვთავაზობს და ბევრი შეჰყავს შეცდომაში იმის მიუხედავად, რომ ხედავენ, რაც გუშინ სამაგალითოდ ითვლებოდა, მას დღეს დასცინიან და რასაც დღეს აქებენ, ხვალ შეიძლება დაიწუნონ.

სწორად მოიქცევი, თუ შეძლებ, იაზროვნო ისე და აკეთო ის, რაც მარადიული ცხოვრებისთვის იქნება სარგებლის მომტანი.

ამიტომაც, ორიენტირად ღმერთი და მისი ღირებულებები აირჩიე, იგია მხოლოდ უცვალებელი, ზედროული და ქვეშაირი. მიემსგავსე ლოტს, რომელიც ყველაზე მძიმე გარემოში, სოდომში, ცხოვრობდა, მაგრამ უფლის მცნებას არ ღალატობდა.

ამას შენც შეძლებ, თუ მუდმივად უფალს დაეყრდნობი და მისი მცნებებით იმოქმედებ. ეკლიანია ეს გზა, მაგრამ თან ახლავს სიხარული განსხვავებული, რომელიც ყველა განსაცდელს, ყველა სირთულეს ადვილად დაგვაძლევინებს, ზოგს შეუმჩნევლადაც, იმის მსგავსად, როგორც ჭანსად სხეულში შეუმჩნევლად მიმდინარეობს სხვადასხვა ურთულესი პროცესი.

შენ ხარ მონოდებული, რათა იყო შემოქმედის თვალშეუდგამი ნათლის თანაზიარი; მთელი სამყარო, როგორც ცოცხალი წიგნი, შენს წინაშეა გადაშლილი და ქადაგებს ყოვლადწმიდა სამების დიდებას. სიყვარულით გვიმზერს ბეთლემს შობილი ყრმა იესო, თავისკენ გვიხმობს და მოგვიწოდებს:

აირჩიე სიცოცხლე, აირჩიე ნეტარი მარადიულობა!

ქართველნო, აფხაზნო, ოსნო, ბერძენნო, უკრაინელნო, რუსნო, ასირიელნო, სომეხნო, ებრაელნო, აზერბაიჯანელნო, უდინნო, იეზიდნო, ქურ-



თნო, ინგუშნო, ჩერქეზნო, ჩეჩენო, ლეკნო, ყოველნო შვილნო ივერიის ეკლესიისა, - იხარებდით, რამეთუ ღმერთი გამოჩნდა დღეს ხორციით; აქებენ მოგვნი, მწყემსთა თანა განკვირვებულნი, შობასა მისსა ქალწულისაგან და დიდებასა შესწირვენ ანგელოზთა გუნდთა თანა (იოანე მტბე-ვარი).

ჩვენც ანთებული სანთლით კრძალვით მივეახლოთ მას და სიხარულით ღაღადვყოთ:

დიდება ძალსა შენსა, მხსნელო ყოველთაო!

დიდება და მადლობა შენდა, საღმრთოთა მადლითა სოფლისა აღმავსებელო!

დიდება შენდა, სასოებაო ჩვენო, დიდო მღვდელმთავარო, მეფეო და ღმერთო ჩვენო!

თქვენთვის მარადჟამს სიყვარულით მლოცველი

## **ილია II**

სრულიად საქართველოს

კათოლიკოს-პატრიარქი

## ეკონომიკური თეორია ♦ ეკონომიკური პოლიტიკა ECONOMIC THEORY ♦ ECONOMIC POLICY

### საზიარო ეკონომიკა და მისი როლი საზოგადოებრივი დოვლათის წარმოებაში

#### ვლადიმერ ბასარია

ასოციირებული პროფესორი  
სოხუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტი  
vladimerbasaria@yahoo.com

სტატიაში ყუხადლება გამახვილებულია საზოგადოებრივი დოვლათის სპეციფიკუხ ხასიათსა და ოპტიმალური მოცულობით მის საყოველთაო სახგებლიანობაზე; სახელმწიფოს მიეხ საზოგადოებრივი პროდუქტის წახმობის აუცილებლობის მიზეზებზე; კეხდო სექტორის ხოღზე საზოგადოებრივი დოვლათ-სიკეთის შექმნაში და ციფხური ტექნოლოგიის განვითარების შედეგად ამ ხოღის ამალღებაზე. ასევე განხიღლია ეხთობღივი მოხმარების თანამეღხოვე მოღელის განვითარების ძიხითადი ფაქტორები, ტენდენციები და პეხსპექტივეები; განმარგებულია პოპულარული ტეხმინი „საზიარო ეკონომიკა“ (sharing economy) და მოყვანიღლია ეხთობღივი მოხმარების თანამეღხოვე კონცეფციის წახმოშობის ზოგიეხთი ისტორიული ასპექტი; შეფასებულია საზიარო ეკონომიკის მნიშვნელობა თანამეღხოვე საზოგადოებრივი დოვლათ-სიკეთის წახმოების საქმეში; გამოვღენიღლია ეხთობღივი მოხმარების თანამეღხოვე მოღელთან დაკავშირებული მოღოღინები და განადიღებულია საზიარო ეკონომიკის კიღიკა; გაკეთებულია დასკვნები საინფორმაციო-საკომუნიკაციო ტექნოლოგიების უნარზე - ხეღი შეუწყოს მოხმარებისათვის სასარგებლო (ხაციონარული, მოგებიანი) საზოგადოებრივი დავლათის წახმოებას კეხდო სექტორში და ეეკომენღებულია აღნიშნულ პროცესზე სამეცნიეხო წიხის და ხეღისუფღების წახმოადგენღების მხიღდან ყუხადლების გამახვიღება.

**საკვანდო სიგყვები:** საზოგადოებრივი დოვლათი, ეხთობღივი მოხმარება, საზიარო ეკონომიკა, უბეიზაცია.

**JEL Codes:** H40, H41, H44

## შესავალი

საერთო სარგებლობის საქონელ-მომსახურების წარმოების გარეშე საზოგადოების სოციალურ-ეკონომიკური განვითარება პრაქტიკულად შეუძლებელი რომაა, შეიძლება ითქვას,სრული ჭეშმარიტებაა. საყოველთაოდ აღიარებულია, რომ სოციალური (უფასო) მედიცინა და განათლება შეჭირვებული ფენისთვის კი არაა სასარგებლო მხოლოდ, არამედ სიკეთეა მთელი საზოგადოებისთვისაც (რაც უფრო განათლებულია და ჯანმრთელი მოსახლეობა, მით უფრო მწარმოებლურია ის, მით უფრო უსაფრთხო და კომფორტულია ასეთ საზოგადოებაში ადამიანების ცხოვრება).საზოგადოებრივი პროდუქტის განსაკუთრებული და საყოველთაო მნიშვნელობის თვალსაჩინო მაგალითია ეროვნული თავდაცვისა და საზოგადოებრივი მართლწესრიგის ორგანიზების, კულტურის ძეგლების მოვლა-რესტავრაციის, ეროვნულ ტყე-პარკებსა და სუფთა ჰაერზე ზრუნვის აუცილებლობა და ა.შ.

ადამიანების კომფორტული პირობების უზრუნველმყოფი საზოგადოებრივი დოვლათის წარმოებისა და მიწოდების საკითხებზე ბევრს კამათობენ, თუმცა დისკუსია იმის თაობაზე კი არაა, რამდენად აუცილებელია ასეთი პროდუქტი საზოგადოებისათვის, არამედ ძირითადად იმაზე, თუ რომელი პროდუქტის მიწოდებაა ოპტიმალური საზოგადოებისათვის და რა მოცულობით; როგორი უნდა იყოს მისი კუთრი წონა მთლიანი პროდუქციის წარმოება-მოხმარებაში და ა.შ.

ეკონომიკური თეორიის პოპულარული თების თანახმად, თავისუფალი ბაზარი არ არის დაინტერესებული სოციალურად ორიენტირებული ისეთი პროდუქციის წარმოებით, რაც მოგების მიღებას არ გულისხმობს. შესაბამისად, საზოგადოებრივად საჭირო დოვლათის მოცულობის განსაზღვრა და მისი წარმოება - მიწოდების ორგანიზება სახელმწიფომ (საზოგადოებამ) უნდა იკისროს.

მართალია, საზოგადოებრივი დოვლათის ცნება არ გულისხმობს, რომ ის აპრიორი სახელმწიფოს თუ მუნიციპალური მთავრობის მიერ მოქალაქეებისათვის მიწოდებული პროდუქტია მაინცდამაინც (ზოგიერთი საზოგადოებრივი ყაიდის საქონელ-მომსახურების მიწოდებას კერძო პირები ახდენენ, სახელმწიფო უწყებები კი მოქალაქეებს როგორც კერძო, ასევე საზოგადოებრივი პროდუქტის მიწოდებით უზრუნველყოფენ), თუმცა, საზოგადოებრივი პროდუქტის შექმნაში ძირითად როლს,

როგორც წესი, სახელმწიფო და მუნიციპალური მართვის ორგანოები, სახელმწიფო დანიშნულების საწარმოები, დაწესებულება-ორგანიზაციები ასრულებენ (Ахинов Г.А, Жильцов Е.Н.2 012, 14.). ამასთან, აქვე უნდა აღვნიშნოთ, რომ ეს ობიექტური რეალობა, სულაც არაა გამორიცხული, ციფრული ეკონომიკის სწრაფი განვითარების კვალობაზე პერპექტივაში გარკვეულწილად შეიცვალოს კიდეც.

### **ერთობლივი მოხმარების თანამედროვე კონცეფცია**

საინფორმაციო ტექნოლოგიების პროგრესი და გლობალური ქსელის ფართო გავრცელება ადამიანებისთვის აქამდე უცხო, ახალი სახეობის საზოგადოებრივი დოვლათ-სიკეთის სულ უფრო მეტი მოცულობით წარმოებას განაპირობებს. შესაბამისი ინტერნეტპლატფორმის მეშვეობით, ყოველგვარი დამატებითი დანახარჯების განწვევის გარეშე დღეს ნებისმიერ მსურველს (პროდუქტის არაკონკურენციული ხასიათის მოხმარებაში სხვისი გამორიცხვის შეუძლებლობა საზოგადოებრივი პროდუქტისთვის დამახასიათებელი უმთავრესი ნიშან-თვისებაა) შეუძლია მგზავრთა გადაყვანის სერვისით ისარგებლოს (უცხოეთში მომხმარებლებს ასეთ მომსახურებას სთავაზობენ კომპანიები Lyft, BlaBlaCar, საქართველოში - damemgzavre.ge) და დანიშნულების ადგილას სრულიად უფასოდ მივიდეს (ამ მომსახურებისთვის საფასურის გადახდა სავალდებულო არაა - მძღოლები ხშირად კეთილ ნებას გამოხატავენ და წინასწარ განსაზღვრულ მარშრუტზე დამგზავრების მსურველებს ტრანსპორტით მომსახურებას უსასყიდლოდ სთავაზობენ). ყველასთვის ხელმისაწვდომი ონლაინ-სერვისების დახმარებით, უკვე თავისუფლადაა შესაძლებელი საკუთარი შინაური ცხოველის გარკვეული დროით მოსავლელად დატოვება რომელიმე ვოლონტიორისთვის (DogVacay). შესაბამისი ინტერნეტ-პლატფორმების გამოყენებით, ადამიანებს სტუმრად უფასოდ სადილობისა და სხვისი გამასპინძლების საშუალება აქვთ (EatWith); ინტერნეტ-გვერდების ფართო არჩევანი საზოგადოებას ტანსაცმლის, საკვების, სამშენებლო მასალის თუ სხვა ნივთების გაჩუქება-გაცვლის შესაძლებლობას აძლევს და ა.შ.

კერძო სექტორში განხორციელებული ამგვარი პროექტების რიცხვი დღით-დღე მატულობს, რაც განპირობებულია მომხმარებლების მზარდი სურვილით - დროებით ისარგებლონ მესაკუთრეების მიერ გა-

მოუყენებელი და ონლაინპლატფორმებზე კაპიტალიზებული ქონებით, ნაცვლად ამ ქონების შექენისა. ადამიანების ასეთ სამეურნეო ქცევა-ურთიერთობებზე დაფუძნებული ეკონომიკური მოდელი sharing economy-ს (საზიარო ეკონომიკის) ტერმინით არის ცნობილი.

შეიძლება ითქვას, რომ შინაარსობრივად sharing economy იგივეა, რაც დოვლათის ერთობლივი მოხმარების (collaborative consumption) ეკონომიკური მოდელი, რომელიც საქონელ-მომსახურების კოლექტიურად გამოყენებას, ბარტერს ან იჯარას გულისხმობს<sup>1</sup>, და სწორედ იმ მთავარ მოსაზრებას ეფუძნება, რის მიხედვითაც საჭირო პროდუქტით დროებით სარგებლობა ეკონომიკური თვალსაზრისით ადამიანებისთვის უფრო მოგებიანია (რაციონალურია, ხელსაყრელია), ვიდრე ამ პროდუქტის დასაკუთრება.

ავტორიტეტული საერთაშორისო აუდიტორულ-საკონსულტაციო კომპანია „PricewaterhouseCoopers“-ის მონაცემებით, დღეისათვის საზიარო ეკონომიკაში აშშ-ის ზრდასრული მოსახლეობის 19%-ზე მეტი პირი ღებულობს მონაწილეობას. ამავე წყაროზე დაყრდნობით, sharing economy-ს მოდელს უპირატესობას ანიჭებენ 18-24 წლის ასაკის ახალგაზრდები, ასევე ის შინამეურნეოები, რომელთა წლიური შემოსავალი 50-75 ათ. დოლარს შეადგენს და პირები, რომლებიც 18 წლამდე ასაკის ბავშვებთან ერთად ცხოვრობენ (*The Sharing Economy. Consumer Intelligence Series. PwC.* // URL: //https://bit.ua/2020/10/5-trendiv-sharing-economy/).

ერთობლივი მოხმარების ეკონომიკური მოდელი კაცობრიობისათვის სიახლე ნამდვილად არ არის. ციფრული პლატფორმის გამოჩენამდე საქონელ-მომსახურების კოლექტიურად გამოყენებისათვის განკუთვნილი იყო ნივთებისა თუ აღჭურვილობის გაქირავების სხვადასხვაგვარი პუნქტები, ე.წ. second-hand-ები, ბიბლიოთეკები და სხვ. თუმცა, საზოგადოების პრაქტიკულად ყველა სფეროს ინფორმატიზაციის თანამედროვე პირობებში ამ მოდელმა განვითარებისათვის ახალი სტიმული მიიღო და თვისებრივად შეცვალა ეკონომიკურ აგენტებს შორის სამეურნეო ურთიერთობების ხასიათი, რაც ძირითადად ტრანსაქციური დანახარჯების მკვეთრად შემცირებით გამოიხატა - შუამავლების ჩარევის გარეშე დღითიდღე სულ უფრო მეტი საქონელ-მომსახურება ნაწილდება ბაზრის მონაწილეებს შორის.

1 საიჯარო ურთიერთობების სპეციფიკას, ალბათ, უფრო უკეთ ეკონომიკური ტერმინი “access economy” („წვდომის ეკონომიკა“) ასახავს (ავტ.).

მსოფლიო ეკონომიკური ფორუმის ექსპერტები საზიარო ეკონომიკას განსაზღვრავენ, როგორც ონლაინ-პლატფორმის ბაზაზე წარმოებულ ეკონომიკურ საქმიანობას, რაც ეფუძნება არასრულად (არასაკმარისად) გამოყენებული აქტივების ერთობლივ მოხმარებას (სასყიდლით ან უსასყიდლოდ) თანაბარი სტატუსის მქონე პირების მიერ (*How much is the sharing economy worth to GDP? // URL: <https://www.weforum.org/agenda/2016/10/what-sthe-sharing-economy-doing-to-gdp-numbers/>*).

რამ განაპირობა XXI საუკუნეში კაპიტალიზმის წიაღში კოლექტიური მოხმარების ეკონომიკური მოდელის განვითარება?

შეიძლება ითქვას, რომ sharing economy-ზე უდიდესი გავლენა იქონია საზოგადოების ფენებს შორის კაპიტალის განაწილების არსებულმა მდგომარეობამ. მდიდრებსა და ძალიან ღარიბებს შორის ბოლო პერიოდში უკიდურესად გაზრდილმა ქონებრივმა უთანასწორობამ ადამიანები, ფაქტობრივად, ორ ბანაკად დაჰყო: ერთ მხარეს საზოგადოების ის ნაწილია, რომელსაც დოვლათის შექმნა (დასაკუთრება) მისი გამოყენების ყოველგვარი წინაპირობის გარეშე შეუძლია; მეორე მხარეს კი საზოგადოების ის ნაწილი აღმოჩნდა, რომელიც იძულებულია, საქონელ-მომსახურებით მხოლოდ საჭიროებისას ისარგებლოს. მზარდი ქონებრივი დისბალანსის გამომწვევ ეკონომიკურ ფაქტორებს ფსიქოლოგიურიც დაემატა - თანამედროვე სოციუმი ხომ მატერიალური სიკეთეების მასობრივი (ხშირად უსარგებლო) მოხმარებითა და შესაბამისი ფასეულობების ფორმირებით ხასიათდება ძირითადად.

ერთობლივი მოხმარების თანამედროვე კონცეფცია სულ რაღაც ათიოდე წლის წინ შემოგვთავაზეს ეკონომისტებმა რეიჩელ ბოტსმანმა (Rachel Botsman) და რუ როჯერსმა (Roo Rogers) თავიანთ ნაშრომში "What's mine is Yours: The Rise of Collaborative Consumption" („რაც ჩემია, შენიცაა: ერთობლივი მოხმარების ზრდა“).

2010 წლის ივნისის თვეში TED-ის სახელწოდებით (**T**echnology, **E**ntertainment, **D**esign) ცნობილი აშშ-ს კერძო არაკომერციული ფონდის მიერ გამართულ მორიგ კონფერენციაზე (რომლის მისია უნიკალური იდეების გავრცელებაა უმთავრესად) რეიჩელ ბოტსმანმა ვრცლად ისაუბრა ახალ სოციალურ-ეკონომიკურ მოდელზე, რაც, მისი ხედვით, მომავალში რადიკალურად შეცვლის საქონელ-მომსახურების მოხმარების ტრადიციულ მეთოდს. მისი აზრით, ადამიანები, ბოლო დროს, სულ უფრო ხშირად

აცხადებენ უარს იმ ქონების ექსკლუზიურად დასაკუთრებაზე, რისი დროებით გამოყენების შესაძლებლობა გააჩნიათ, ამგვარ ქცევას კი მათთვის მეტი სარგებელი მოაქვს. ამის დასასაბუთებლად რეიჩელ ბოტსმანს ხელის ელექტრობურღის მოხმარების მარტივი მაგალითი მოჰყავს (Tagarov B.Z. 2019, 146) ამ ხელსაწყოში ადამიანები არც თუ მცირე თანხას იხდიან და ხშირად იმისათვის შეიძენენ მხოლოდ, რომ საექსპლუატაციო პერიოდის განმავლობაში 10-15 წუთით გამოიყენონ და რამდენიმე ნახვრეტი გააკეთონ. „კედლის გახვრეტა კი ყველას სჭირდება“, ხუმრობით დასძენს ქ-ნი ბოტსმანი, რითაც არასრულად (არასაკმარისად) გამოყენებული ქონების გაქირავება-დაქირავების საერთო სარგებლიანობაზე სამართლიანად მიგვანიშნებს.

ერთობლივი მოხმარების მოდელში ნივთებისა თუ აღჭურვილობის მოგებიანად (სარგებლიანად) გამოყენების მნიშვნელოვანი რეზერვი მართლაც რომ არსებობს. ამაზე ის ეკონომიკური ეფექტი მეტყველებს, რომელიც ე.წ. “carsharing”-ის (მსუბუქი ავტომობილების სხვისთვის გადაცემა) და “carpooling”-ის (სატრანსპორტო საშუალებებში თავისუფალი ადგილების ერთობლივად გამოყენება) სახელწოდებით ცნობილ თანამედროვე პროექტებში მესაკუთრეებსა (მეიჯარეებსა) და მგზავრებს (მოიჯარეებს) შორის დამყარებული მეურნეობრივი კავშირების კვალობაზე მიიღწევა: ამ ეკონომიკური ურთიერთობების შედეგად მცირდება ავტოტრანსპორტის დაყოვნების (დგომის, გამოუყენებლობის) დრო და იზრდება სატრანსპორტო საშუალებების ექსპლუატაციის საერთო სარგებლიანობა, რაც გადაადგილებისათვის ავტოტრანსპორტის გამოყენებას ოპტიმალურს ხდის.

აღსანიშნავია, რომ ეკოლოგიური თვალსაზრისით “carpooling”-ი გაცილებით უსაფრთხოა ტრანსპორტით გადაადგილების სხვა მეთოდებთან შედარებით: ერთობლივი მგზავრობის შედეგად საგრძნობლად მცირდება ჰაერში გამონაბოლქვის ოდენობა, მნიშვნელოვნად განიმუხტება საგზაო საცობები, სულ უფრო ნაკლები ადგილი გამოიყოფა ავტომანქანების პარკირებისათვის და ა.შ.

ნიშანდობლივია, რომ “carsharing”-ის განვითარებამ გარკვეული გავლენა იქონია შინამეურნეობების გადანყვეტილებებზე ავტოსატრანსპორტო საშუალების შექმნასა და გაყიდვასთან დაკავშირებით. მაგალითისათვის, ლონდონში “carsharing”-ით მოსარგებლე პირებს შორის ჩატა-



რებულმა გამოკითხვამ აჩვენა, რომ რესპონდენტების 33%-მა საერთოდ გადაიფიქრა ავტომობილის შეძენა, ხოლო 6%-მა კი უახლოეს პერიოდში საკუთარი მანქანის გაყიდვის გადაწყვეტილება მიიღო; ჩინეთში განხორციელებული სოციალური კვლევების მიხედვით, “carsharing“-ის მომხმარებელთა 50%-ზე მეტმა პირადი ავტომანქანის შეძენის გადაწყვეტილება მომავლისთვის გადადო. ამავე თემაზე გამართული ერთ-ერთი გამოკითხვის საკმაოდ საინტერესო შედეგებს ქვემოთ მოყვანილ გრაფიკზეა ასახული (*Ipsos views*).

თუ ჩავთვლით, რომ საკუთრებისადმი დამოკიდებულების ცვლილებას მომხმარებლისათვის დამატებითი სარგებლის მოტანა შეუძლია (მაგალითისათვის, იმავე “carsharing“-ის სერვისით მოსარგებლე პირი მანქანის მოვლა-მომსახურებასთან დაკავშირებულ დროსა და ფულად სახსრებს სოლიდურად ზოგავს), ზემოთ მოყვანილი სტატისტიკური მონაცემები ამ ტრანსფორმაციის კვალობაზე მთლიანად საზოგადოებისათვის მიღწეული რაციონალურობა-სარგებლიანობის შთამბეჭდავ შედეგებზე მოწმობს.

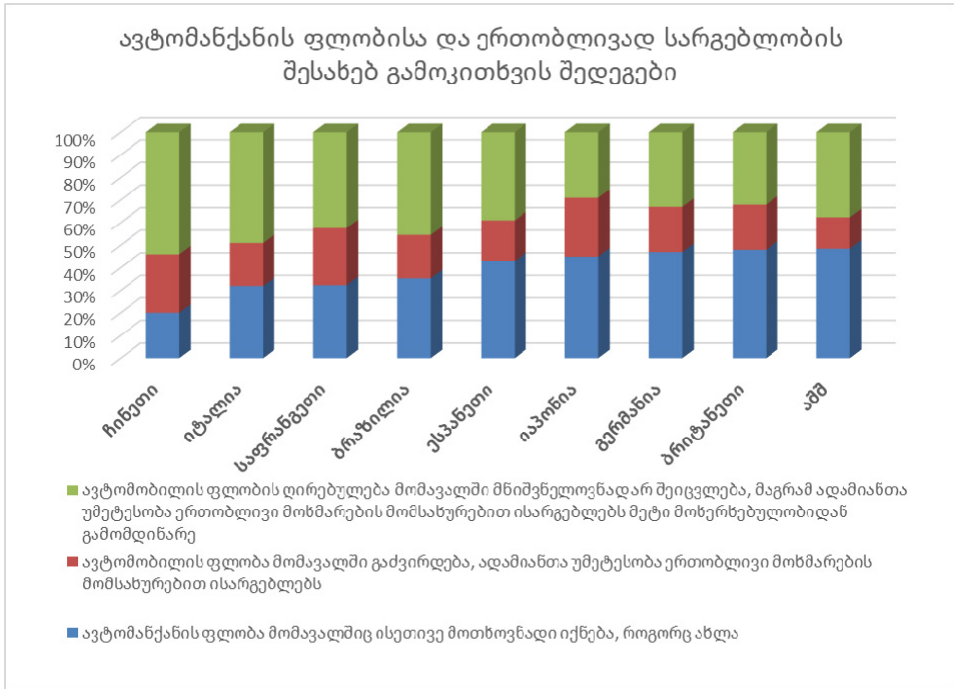
### „უბერიზაცია“

ტრადიციული კაპიტალისტური მოდელიდან („ფირმა - მომხმარებელი“) ციფრულ სერვისებზე დაფუძნებული საქონელ-მომსახურების ერთობლივი მოხმარების მოდელზე გადასვლის პროცესს (ზოგიერთი ეკონომისტი მოვლენებს ამგვარადაც აფასებს) ხშირად „უბერიზაციის“ ტერმინითაც მოიხსენიებენ. ამ ტერმინის წარმოშობა უკავშირდება ამერიკული კომპანიის Uber-ის ფუნქციონირებას, რომელიც ამავე დასახელების მობილური აპლიკაციის მეშვეობით პრაქტიკულად საერთაშორისო მასშტაბით<sup>1</sup> ახორციელებს მომხმარებლისათვის საჭირო ავტოსატრანსპორტო საშუალების მოძიება-გამოძახებას (უფრო ზუსტად, ეს ფირმა ტრანსპორტით მომსახურების შესახებ კლიენტების მოთხოვნის ციფრულ გადამისამართებას ახორციელებს კერძო ტაქსის იმ მძღოლებისათვის, რომლებიც კომპანიის აპლიკაციით სარგებლობენ) (*Leslie Hook. Review – ‘The Sharing Economy’, by Arun Sundararajan ((registration required)) // Financial Times. – 2016. – June 2016*).

---

1100 მლრდ. დოლარის ღირებულების კომპანია Uber-ი დღეისათვის 70-ზე მეტ ქვეყანაში ოპერირებს.





Uber-ის პრინციპით დღეს უკვე საკმაოდ ბევრი ფირმა საქმიანობს საქონელ-მომსახურების წარმოების სხვადასხვა სფეროში: ყოველწლიურად 100 მლნ-ზე მეტი მომხმარებელი სარგებლობს კომპანია Airbnb-ის სერვისით, რომლის ინტერნეტ-პლატფორმაზე ადამიანებს მათ ქვეყანაში მოგზაურების მსურველებისათვის საკუთარი საცხოვრებლის შეთავაზება შეუძლიათ; 150 მლნ-ზე მეტი აქტიური მომხმარებელი სარგებლობს eBay-ის უმსხვილესი ონლაინ-აუქციონით, სადაც პრაქტიკულად ნებისმიერი საქონლის ყიდვა-გაყიდვაა შესაძლებელი მსოფლიო მასშტაბით; კომპანია Stripe-ის ტექნიკური და საბანკო ინფრასტრუქტურის მეშვეობით 43 ქვეყანაში ყოველწლიურად ასობით მლრდ დოლარის ონლაინ-გადახდები წარმოებს და ა.შ.

აქ აუცილებლად უნდა აღინიშნოს, რომ სამეცნიერო წრეებში ხშირია დავა იმის თაობაზე, უნდა განიხილებოდეს თუ არა sharing economy-ს მოდელის ფარგლებში ზემოთ მოყვანილი კომპანიების მომსახურება (Жидков А.С. 2017, 52). კამათს ძირითადად ის იწვევს, რომ ხსენებული ფირმების მიერ ინიცირებულ ეკონომიკურ ურთიერთობებში დოვლათის კოლექტიურად გამოყენების მიმართულებას ტრადიციული მეურნეობ-

რივი კავშირებისათვის დამახასიათებელი მომსახურების კომერციული ტრენდი გადაფარავს (როგორც წესი, ეს კომპანიები თითოეული გარიგებიდან გარკვეულ საკომისიოს ღებულობენ).

### **ერთობლივი მოხმარების თანამედროვე მოდელთან დაკავშირებული მოლოდინები და საზიარო ეკონომიკის კრიტიკა**

მიუხედავად ზემოგანხილულთან დაკავშირებით არსებული წინააღმდეგობრივი პოზიციებისა, ბევრი სპეციალისტი თანხმდება იმაზე, რომ დღეს ჩვენ რაღაც ახალი (უფრო ჰიბრიდული) ტიპის მეურნეობრივი კავშირურთიერთობების განვითარების პროცესის მომსწრენი ვხდებით, რამაც შესაძლოა თანამედროვე საზოგადოების სოციალურ-ეკონომიკური წესრიგის ტრანსფორმირებაზეც კი იქონიოს გარკვეული ზეგავლენა. ასეთი ცვლილებებისადმი ოპტიმისტურად განწყობილი ეკონომიკის ექსპერტები და სწავლულები იმედოვნებენ, რომ ადამიანები სულ უფრო ნაკლებად გახდებიან ქონებაზე დამოკიდებულები და განკარგვაში მის მუდმივად ფლობას - ნივთის საჭიროებისას გამოყენებას ამჯობინებენ, რაც უდავოდ წაადგება ინვესტიციების ზრდას. გარდა ამისა, უფრო ეფექტიანად და რაციონალურად იქნება გამოყენებული შეზღუდული რესურსები; ტრანსაქციური დანახარჯების შემცირება მომხმარებლისათვის ხელმისაწვდომი ფასებით საქონელ-მომსახურების არჩევანის გაფართოების წინაპირობა გახდება; ადამიანებს შორის ამაღლდება ნდობის ხარისხი და გაიზრდება კომუნიკაციის დონე; საგრძნობლად შემცირდება გარემოზე მავნე ზემოქმედებით გამოწვეული ნეგატიური შედეგები; თანდათანობით განიტვირთება მსხვილი ქალაქები, რაც, თავის მხრივ, მთელ რიგ სასიკეთო ცვლილებას მოიტანს და ა.შ. გასაგებია, რომ ისევე როგორც ნებისმიერი წინააღმდეგობრივი მოვლენა, დოვლათის ერთობლივი მოხმარების ეკონომიკის თანამედროვე მოდელიც სამართლიან კრიტიკას იწვევს ხშირად. სკეპტიკოსები ყურადღებას ძირითადად იმაზე ამახვილებენ, რომ საზიარო ეკონომიკამ შესაძლოა საფრთხე შეუქმნას შრომის ტრადიციულ ბაზრებს, შეამციროს ხელფასის საერთო დონე, დაასუსტოს პროფკავშირების როლი და გავლენა. ზოგიერთი კრიტიკოსი რადიკალურ შეფასებებებსაც არ ერიდება:

- „საავტომობილო ბიზნესი ფარგლებს მიღმა sharing economy დიდად არ ახდენს გავლენას ადამიანების საკუთრებასთან დამოკიდებუ-

ლებაზე. მომხმარებლობა არ კნინდება, კაპიტალიზმი სახეცვლილებას არ განიცდის“. (ავტორიტეტული ონლაინგამომცემლობა Vox);

- „მეგობრებო, არავინ არაფერს უარყოფს სხვას. ტერმინმა sharing economy მხოლოდ გარკვეული კაშკაშა ნათება შექმნა Airbnb და Uber-ის მსგავსი კომპანიების გარშემო, სხვა დატვირთვა მას უბრალოდ არ გააჩნია...ასეთ კომპანიებს რედაქციაში „დაკვეთის სერვისებად“ მოვიხსენიებთ: ისინი ეხმარებიან ადამიანებს, მაგალითისათვის, დამლაგებლის მოძიებაში ისეთ დროს, როდესაც ეს მათ სჭირდებათ. ესაა სამომხმარებლო მოთხოვნის დაკმაყოფილებისადმი ახლებური მიდგომა, და ნუ მოვიტყუებთ თავს, თითქოს, კაპიტალიზმთან საქმე არ გვაქვს“, წერს ჟურნალი Wired.

უნდა აღინიშნოს, რომ მსპ-ზე ერთობლივი მოხმარების ეკონომიკის გავლენა მართლაც არაერთგვაროვანია, რაც გარკვეულწილად ართულებს sharing economy-ს სარგებლიანობის განსაზღვრას: ერთი მხრივ, შინამეურნეობები ქმნიან დამატებულ ღირებულებას, რასაც მსპ-ის ზრდა მოჰყვება, მაგრამ, მეორე მხრივ, ერთობლივი მოხმარება საქონელ-მომსახურების შექმნაზე მოთხოვნას ამცირებს, რაც წარმოების ვარდნას და მსპ-ის კლებას იწვევს.

ამასთან, უტყუარი სტატისტიკური მონაცემები ცხადყოფს, რომ საზიარო ეკონომიკა საზოგადოებრივი დოვლათ-სიკეთის სულ უფრო მეტი მოცულობით წარმოებას განაპირობებს, საკმაოდ სწრაფი ტემპებით იკიდებს ფეხს ეკონომიკის სხვადასხვა სფეროში და ეროვნული მეურნეობრიობის მნიშვნელოვან შემადგენელ ნაწილად იქცევა:

- ჩინეთში, რომელიც ერთობლივი მოხმარების ეკონომიკის მსოფლიო ლიდერადაა აღიარებული, 2025 წლისათვის მსპ-ში sharing economy-ს წილის 20%-მდე ზრდაა მოსალოდნელი;

- ევროპაში აღნიშნული სეგმენტის ზრდას უახლოესი 10 წლის მანძილზე ყოველწლიურად 35%-ის ფარგლებში ვარაუდობენ;

- „PricewaterhouseCoopers“-ის მონაცემებით, საზიარო ეკონომიკის მსოფლიო ბაზრის მოცულობამ 2025 წლისთვის შესაძლოა 350 მლრდ. აშშ დოლარს მიაღწიოს.

სტატიის დასასრულს ერთი საინტერესო და მეტად ნიშანდობლივი ინფორმაცია: ორგანიზაცია “Timbro“-ს მიერ ერთობლივი მოხმარების ეკონომიკის სიდიდის შესახებ შედგენილ რეიტინგში საქართველო მსოფლიოს 213 ქვეყანას შორის 28-ე პოზიციაზე იმყოფება (Timbro. // URL: <https://timbro.se/ekonomi/timbro-sharing-economy-index/>). თუმცა, ამ მიმართულებით ბევრი ჯერ კიდევ გამოუყენებელი რეზერვი არსებობს.

## დასკვნები და რეკომენდაციები

საზოგადოების ნორმალური ფუნქციონირებისათვის საჭირო საზოგადოებრივი პროდუქტის შექმნაში ძირითად როლს სახელმწიფო ასრულებს, თუმცა, ციფრული ეკონომიკის სწრაფი განვითარების შედეგად ამ ქეშმარიტებამ პერსპექტივაში შესაძლოა გარკვეული კორექტივები განიცადოს;

- საინფორმაციო და საკომუნიკაციო ტექნოლოგიების პროგრესი საშუალებას აძლევს მომხმარებელს ხეირიანად (მოგებიანად, რაციონალურად) ისარგებლოს სრულიად ახალი ტიპის საქონელ-მომსახურებით, რაც, მიუხედავად იმისა, რომ სახელმწიფოს ნაცვლად კერძო სექტორშია წარმოებული, საზოგადოებრივი დოვლათისთვის დამახასიათებელი ნიშან-თვისებებით გამოირჩევა;

- ერთობლივი მოხმარების თანამედროვე მოდელი პრაქტიკულად ყველა ქვეყანაში (მ.შ. ჩვენთანაც) სწრაფი ტემპებით ვითარდება, ამიტომ ამ პროცესზე გამუდმებული დაკვირვება, მისი სიღრმისეული მეცნიერული გამოკვლევა და საფუძვლიანად შესწავლა გადაუდებელ აუცილებლობას წარმოადგენს.

### ლიტერატურა:

- Ахинов Г.А., Жильцов Е.Н. (2012). Экономика общественного сектора. – М.: ИНФА–М.
- Жидков А.С. (2017). Концепция общественного блага и развитие сферы услуг. Вестник МУ им. С.Ю. Витте. Серия 1. Экономика и управление • № 4 (23).
- Leslie Hook (2016). Review – ‘The Sharing Economy’, by Arun Sundararajan ((registration required)) // *Financial Times*. – 2016.
- Tagarov B.Z. (2019). The Specifics of Sharing Economy and Conditions of its Development. ECO. No. 7. pp. 140-155. (In Russ.). DOI: 10.30680/ ECO0131-7652-2019-7-140-15
- Timbro. // URL: <https://timbro.se/ekonomi/timbro-sharing-economy-index/>.
- The Sharing Economy. Consumer Intelligence Series. PwC. // URL: <https://bit.ua/2020/10/5-trendiv-sharing-economy/>.
- World Economic Forum. How much is the sharing economy worth to GDP? // URL: <https://www.weforum.org/agenda/2016/10/what-sthe-sharing-economy-doing-to-gdp-numbers/>.

## SHARING ECONOMY AND ITS ROLE IN THE PRODUCTION OF PUBLIC WEALTH

**Vladimer Basaria**

Associate professor  
Sokhumi State University  
vladimerbasaria@yahoo.com

*The article discusses the specific nature of public good and its general benefit in optimal volumes; the reasons for the need to produce a public product by the state; the role of the private sector in creating a public product and enhancing this role because of the development of digital technology. The article also discusses the main reasons, trends and prospects for the development of a modern model of collaborative consumption; defines the popular term “sharing economy” and provides some historical aspects of the origins of the modern concept of collaborative consumption; assesses the value of the sharing economy in the production of modern public goods; reveals the expectations associated with collaborative consumption and analyzes criticism of the sharing economy; conclusions about the ability of information and communication technologies to promote the production of useful (rational, profitable) public goods for consumers in the private sector and it is recommended that the scientific community and government officials pay attention to this process.*

**Keywords:** public goods, collaborative consumption, sharing economy, carsharing, carpooling, uberisation

**JEL Codes:** H40, H41, H44

### Introduction

It's the absolute truth, that the development of society without the production of public goods is impossible. It is widely acknowledged that public medicine and education are not just beneficial to the poor, but also to whole

society (the more educated and healthier a society is, the more productive it is in the long run, and the safer and more comfortable the people's lives are in such a society). The need to organize national defense and public order, the maintenance of cultural monuments, the need to care for national forest parks and fresh air, and so on are all examples of the universal importance of public goods. There is much debate about the production and delivery of public goods to ensure a comfortable environment for people, although there is no discussion as to whether such a product is necessary for society, but rather about which product is optimal for society and to what extent and what share of total goods production and consumption it should have.

According to the popular thesis of economic theory, the free market is not interested in organizing the production of socially oriented products that do not involve profit, therefore, the state (society) should take responsibility for determining the amount of publicly needed goods, as well as their production and supply.

It is true that the notion of public goods does not imply that it is a product supplied to citizens by the state or municipal government (some public goods are supplied by private individuals, while government agencies provide citizens with both private and public products), however the main role in creating a public product is usually played by state and municipal government bodies, state-owned enterprises, institutions and organizations (G.A. Akhinov, E.N. Jiltsov, *Public sector economics – M.: INFA-M., 2012, 14*). At the same time, it should be noted that this objective reality may change in the future due to the rapid development of the digital economy.

### **Modern Concept of Collaborative Consumption**

The progress of information technology and the widespread of the global network causes an increase in the production of useful public goods for people. Through the relevant internet platform, without any additional costs, anyone can use the passenger transfer service and get to the destination completely free of charge (Such services are offered to customers abroad by companies Lyft, BlaBlaCar, in Georgia - damemgzavre.ge. It is not necessary to pay for this service; drivers frequently demonstrate goodwill It's not necessary to pay for this service; drivers often demonstrate good will and offer transportation

services free of charge to those wishing to travel on a predetermined route); with the help of online services available to everyone, it is now free to leave your pet for a while for any volunteer (DogVacay); using the relevant internet platforms, people have the opportunity to have a free dinner and host someone by themselves (EatWith). The wide selection of websites allows the public to donate clothes, food, building materials or other items, etc.

The number of such projects implemented in the private sector is growing day by day, which is due to the growing desire of consumers to temporarily use unused and capitalized property on online platforms, rather than buying this property.

The economic model based on such economic behaviors of people is known as sharing economy. It can be said that in terms of content sharing economy is the same as the economic model of collaborative consumption of wealth, which involves the collective use of goods, services, barter or lease<sup>1</sup> and is based on the main view that temporary use of the required product is more economically profitable (rational, advantageous) for people than owning this product.

According to “PricewaterhouseCoopers”, a reputable international auditing consulting firm, more than 19% of the US adult population now participates in the sharing economy. The same source claims that the sharing economy model is preferred by young people aged 18-24, as well as those households with an annual income of 50-75 thousand US Dollars and individuals living with children under 18 years of age (*The Sharing Economy. Consumer Intelligence Series. PwC. // URL: //https://bit.ua/2020/10/5-trendiv-sharing-economy/*).

The economic model of sharing consumption is not really a novelty for humanity. Before the advent of digital platforms, there were various points of rent for items or equipment for the collective use of goods and services, the so-called second-hand, libraries, etc., however, in the modern conditions of informatization of nearly all spheres of society, this model received a new stimulus for development and qualitatively changed the nature of economic relations between economic agents, which was mainly reflected in the sharp reduction of transaction costs - without the intervention of intermediaries, more and more goods and services are distributed among market participants day by day.

---

1 The specifics of rental relationships are probably better reflected in the economic term “access economy” (ed.).



Experts from the World Economic Forum define the sharing economy as an economic activity based on online platform, which relies on collective consumption of incompletely (insufficiently) used assets (with or without pay) by persons of equal status (*How much is the sharing economy worth to GDP? // URL: <https://www.weforum.org/agenda/2016/10/what-sthe-sharing-economy-doing-to-gdp-numbers/>*).

What led to the development of the economic model of collective consumption in the bosom of capitalism in the 21st century?

It can be said that the current state of the distribution of capital among the strata of society has had the greatest impact on the sharing economy.

The recent increase in property inequality between the very rich and the very poor has effectively divided people into two camps: on the one hand, there is the part of the society that can buy (own) wealth without any preconditions for its use; on the other hand, there is the part of the society that is forced to use goods and services only when needed. The economic factors causing the growing property imbalance were added to the psychological one - after all, modern society is characterized mainly by the mass (often useless) consumption of material goods and the formation of relevant values.

The modern concept of sharing consumption was introduced just ten years ago by economists Rachel Botsman and Roo Rogers in their paper "What's Mine Are Yours: The Rise of Collaborative Consumption".

In June 2010, Rachel Botsman spoke at length about a new socio-economic model at the conference of TED (Technology, Entertainment, Design), hosted by the US Private Nonprofit Foundation (whose mission is primarily to spread unique ideas), which, in his view, will radically change the traditional method of consuming goods and services in the future. According to the speaker, people are increasingly refusing to exclusively own the property, which they can use temporarily, and such behavior brings more benefits to them. To illustrate this, Rachel Botsman cites a simple example of using a hand-held electric drill (Tagarov, B.Z. (2019). *The Specifics of Sharing Economy and Conditions of its Development. ECO. No. 7. 146*): people do not pay a small amount for this tool and often buy it only to use it for 10-15 minutes during the service period and make just a few holes. "Everyone needs a hole in the wall," Ms. Botsman jokingly added, pointing out the overall benefits of renting out an underdeveloped property.

In a sharing consumption model, there is indeed a significant reserve for the profitable use of items or equipment, as evidenced by the economic effect,



which is achieved with the help of economic relations between participants (landlords and passengers) of modern projects known as “carsharing” and “carpooling”: as a result of these economic relations, the latency (standing, non-use) of vehicles is reduced, increases the overall utility of vehicles, that makes the use of vehicles for transportation optimal.

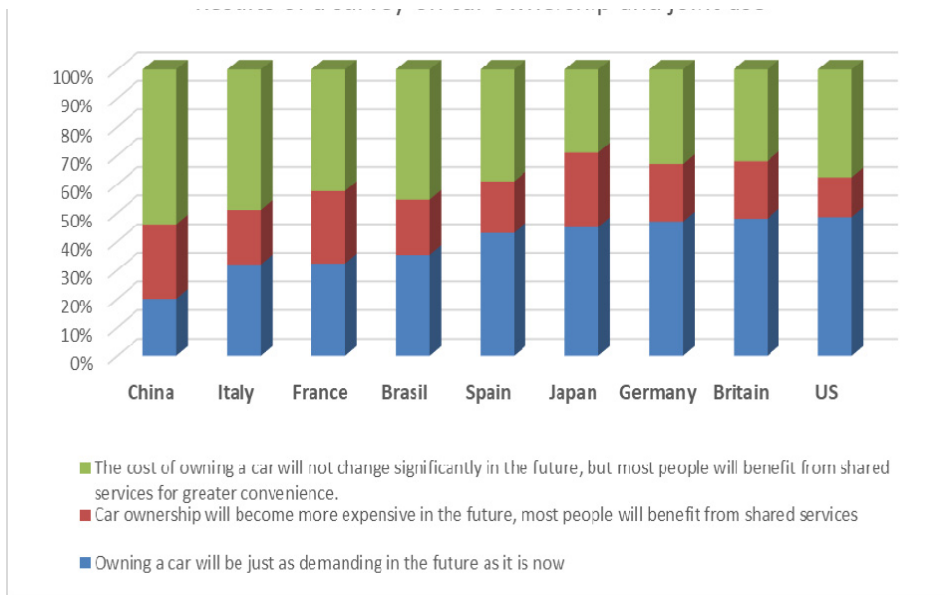
It should be noted that from an ecological point of view, “carpooling” is much safer than other methods of transport: because of joint travel, the amount of exhaust in the air is significantly reduced, traffic jams are significantly eased, less and less space is allocated for car parking, etc.

It is noteworthy that the development of “carsharing” had a certain impact on household decisions regarding the purchase and sale of vehicles. For example, a survey of people using carsharing in London showed that 33% of respondents changed their mind about buying a car, while 6% decided to sell their car in the future; according to a social survey conducted in China, more than 50% of carsharing customers have postponed their decision to buy a personal car for the future. You can see the rather interesting results of one of the surveys on the same topic in the graph below (*source: Ipsos views*).

Considering that a change in ownership attitude can bring additional benefits to the customer (for example, a person using the same “carsharing” service saves a lot of time and money related to car maintenance), the above statistics testify unequivocally to the impressive results of rationality achieved for the whole society because of this transformation.

### **“Uberization”**

The process of transition from the traditional capitalist model (“firm - consumer”) to the digital service model of goods and services (some economists also evaluate events in this manner) is widely termed as “uberization”. The origin of the term is linked to the functioning of the American company Uber, which, through the mobile application of the same name, practically searches and calls the vehicle needed by the customer internationally (more precisely, this firm digitally transmits customer request for transportation services to private taxi drivers using the company’s app) (*Leslie Hook. Review – ‘The Sharing Economy’, by Arun Sundararajan ((registration required)) // Financial Times. – 2016. – June 2016*).



According to the principle of Uber, today there are many companies operating in various fields of production of goods and services: every year more than 100 million users use the service of the company Airbnb, whose Internet platform allows people to offer their accommodation to travelers in their country; more than 150 million active users enjoy eBay’s largest online auction, where virtually any item can be bought or sold worldwide; the company generates hundreds of billions of dollars in online payments each year in 43 countries through Stripe’s technical and banking infrastructure, and more.

It should be noted here that there is frequent controversy in scientific circles about whether the services of the above companies should be considered within the model of a sharing economy (A.Jidkov. *The concept of the public good and the development of the service sector. Vestnik MU name of S.Y. Witte. Series 1. Economics and Management. #4 (23) 2017, 52*). The main point of contention is likely that the direction of the collective use of wealth in the economic relations initiated by the mentioned firms is overshadowed by the commercial trend of services typical of traditional economic unions (usually these companies receive a certain commission from each transaction).

## **Expectations Related to the Modern Model of Shared Consumption and Critique of the Sharing Economy**

Despite the different viewpoints on the above, many experts agree that we are currently witnessing the development of some new (more hybrid) type of economic relations, which may even have some impact on the transformation of the socio-economic order of modern society.

Economic experts and scholars optimistic about such changes hope that people will become less and less dependent on property and will prefer to use property temporarily, that will undoubtedly help to increase investment; in addition, limited resources will be used more efficiently and rationally; reducing transaction costs will be a prerequisite for expanding the choice of goods and services at affordable prices for consumers; the degree of trust between people will increase and the level of communication will increase too; significantly reduce the negative consequences of adverse environmental impacts; large cities are gradually being unloaded, which in turn will bring about a number of beneficial changes, and so on.

It is understandable that, like any controversy, the modern model of the wealth-sharing economy often provokes fair criticism. Skeptics focus mainly on the fact that the sharing economy may threaten traditional labor markets, reduce overall wage levels, and weaken the role and influence of trade unions. Some critics are not afraid to make even radical assessments:

- “Beyond the automotive business, the sharing economy does not have much of an impact on people’s ownership of property. Consumption will not decline, capitalism will not change,” wrote the authoritative online publishing house Vox;

- “Friends, no one shares anything with another. The term sharing economy has only created a shining halo around companies like Airbnb and Uber, it simply has no other burden ... We refer to such companies as “ordering services” in the editorial: they help people, for example, find a cleaner when they need it. This is a new approach to meeting consumer demand and let us not deceive ourselves that we are not dealing with capitalism,” Wired magazine wrote.

In the end I would like to provide you with one interesting and very significant information: in the ranking compiled by the organization Timbro on the size of the common consumer economy, Georgia is in the 28th position among 213 countries in the world (Timbro. // URL: <https://timbro.se/ekonomi/timbro-shar>

ing-economy-index/). Against this background, it is especially regrettable to note that the process of developing a sharing economy is not receiving adequate attention in Georgia.

### **Conclusions and Recommendations:**

- The state plays a key role in creating the public goods necessary for the normal functioning of society, although because of the rapid development of the digital economy, this truth may undergo some adjustments in the long run;
- Advances in information and communication technologies allow consumers to profitably (cost effectively, rationally) benefit from a completely new type of goods and services, which, despite being produced in the private sector rather than the state, have characteristics resembling public wealth;
- The modern model of sharing consumption is developing rapidly in virtually every country (including Georgia), so constant monitoring of this process, as well as in-depth scientific research and thorough study, is an urgent need.

### **References:**

- Akhinov G.A. Jiltsov E.N. (2012). Public Sector Economics – M.: INFA-M., 2012. (In Russian).
- Jidkov A. (2017). The Concept of the Public Good and the Development of the Service Sector. Vestnik MU name of S.Y. Witte. Series 1. *Economics and Management*. #4 (23). 2017. (In Russian).
- Leslie Hook (2016). Review – “The Sharing Economy”, by Arun Sundararajan ((registration required)) // Financial Times.– June 2016.
- The Sharing Economy. Consumer Intelligence Series. PwC. // URL: <https://bit.ua/2020/10/5-trendiv-sharing-economy/>.
- Tagarov B.Z. (2019). The Specifics of Sharing Economy and Conditions of Its Development. ECO. No. 7. Pp. 140-155. (In Russian). DOI: 10.30680/ ECO0131-7652-2019-7-140-15
- Timbro // URL: <https://timbro.se/ekonomi/timbro-sharing-economy-index/>.
- World Economic Forum. How Much Is the Sharing Economy Worth to GDP? // URL: <https://www.weforum.org/agenda/2016/10/what-sthe-sharing-economy-doing-to-gdp-numbers/>

## საარსებო მინიმუმის განსაზღვრისა და რეგულირების თავისებურებები საქართველოში

### **მურმან ცაიციძე**

ასოციირებული პროფესორი  
ივ. ჯავახიშვილის სახელობის თბილის  
სახელმწიფო უნივერსიტეტი  
murman.tsartsidze@tsu.ge

### **შოთა გაბადაძე**

დოქტორი  
ივ. ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის  
სახელმწიფო უნივერსიტეტი  
shota.gabadadze@tsu.ge

ნებისმიერი ქვეყნის სოციალურ-ეკონომიკური პოლიტიკის მთავარი პირობებია მოსახლეობის ცხოვრების ხარისხისა და ცხოვრების დონის გაუმჯობესება. ქვეყნის კონსტიტუციის შესაბამისად, საქართველო სოციალური სახელმწიფოა, რომელიც ზღვრავს საზოგადოებაში სოციალური სამართლიანობის, სოციალური თანასწორობისა და სოციალური სოლიდარობის პრინციპების განმტკიცებაზე, ადამიანის ჯანმრთელობისა და სოციალური დაცვაზე, საახსებო მინიმუმითა და ღირსეული საცხოვრებელი უზრუნველყოფაზე, ოჯახის კეთილდღეობის დაცვაზე. ამ ამოცანების წარმატებით განხორციელებისათვის სახელმწიფომ შეიმუშავა მიზნობრივი სოციალური პოლიტიკა, ჩასაყარა საფუძვლები სოციალური ნოქმატივების დანერგვას, საფუძვლად დაედო საახსებო მინიმუმის სწორედ ესა ქვეყნის მოქალაქეთა სოციალური დაცვისა და სოციალური გახანტიების საფუძველი, მიმართული მოსახლეობის ნაკლებად უზრუნველყოფილი ნაწილის მხარდასაჭერად, ჩასაყარა ხედავად მოაქვს მოსახლეობის ცხოვრების დონის ცვლილება.

სამეცნიერო სტატიაში წარმოდგენილია საქართველოში საახსებო მინიმუმის განსაზღვრისა და რეგულირების ეკონომიკური და სამართლებრივი საფუძვლების მიმოხილვა. განსაკუთრებული ყურადღება ექცევა მისი ფორმირების, გამოყენებისა და გადასინჯვის პრინციპებს. გაანალიზებულია საახსებო მინიმუმის გაანგარიშების ახსებელი მეთოდოლოგია,

გამოკვეთილია ამ სფეროში ახლებული ხაზვებები, დასაბუთებულია მისი სხეულოფის აუცილებლობა და ჩამოყალიბებულია ამ მიმართებებით გასატარებელი კონკრეტული ღონისძიებები. ნაშრომში ასევე მოცემულია საახსებო მინიმუმის, მინიმალური სამომხმარებლო კადატის სტრუქტურული ანალიზი საქართველოსა და მსოფლიოს განვითარებული და განვითარებადი ქვეყნების მაგალითზე. საქართველოში ახლებული სოციალურ-ეკონომიკური ვითარების, გლობალური პანდემიის შედეგად გამოწვეული ეკონომიკური კრიზისის შედეგებისა და ქვეყნის ეკონომიკური განვითარების დონის, თავისებულებების გათვალისწინებით, გაანგაჩინებულია საახსებო მინიმუმის ჰეაღური დონე, მინიმალური სამომხმარებლო კადატის სტრუქტურის (თანაფაჩდობა სასუხსათო და აჩასასუხსათო კადატას შოხის) ცვლილების გათვალისწინებით.

**საკვანძო სიგყვები:** ცხოვრების დონე, საახსებო მინიმუმი, მინიმალური სასუხსათო კადატა, აჩასასუხსათო კადატა, სოციალური დაცვა, სოციალური პოღიტიკა.

**JEL Codes:** I30, I31, I38

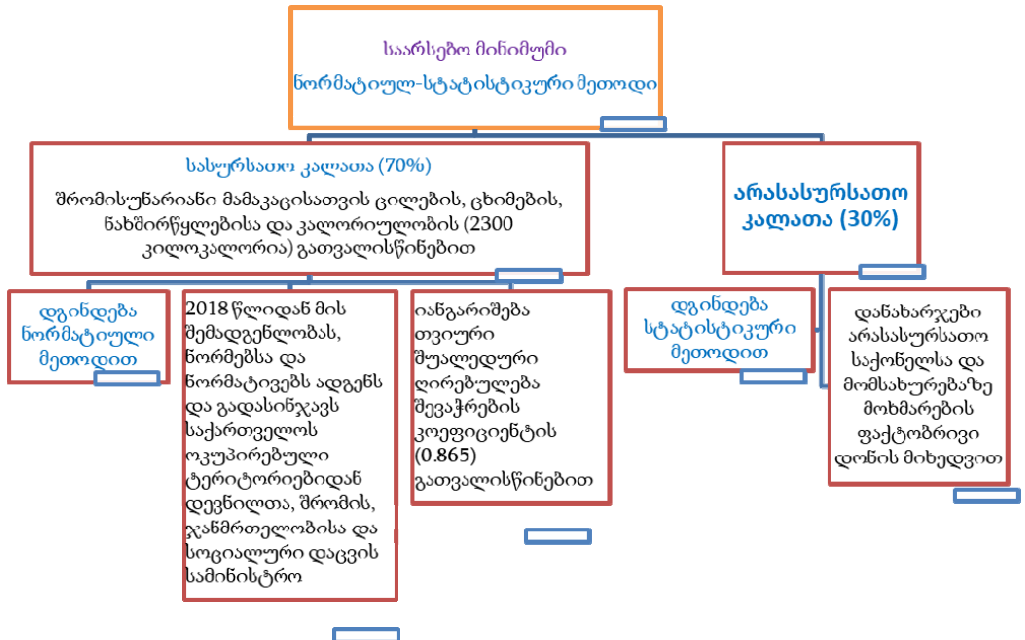
## შესავალი

საარსებო მინიმუმი არის მნიშვნელოვანი სოციალური ორიენტირი, რაც ბევრ ქვეყანაში და მათ შორის საქართველოში, გამოიყენება მიზნობრივი სოციალური დაცვის პოღიტიკის გასატარებლად. კერძოდ: მოსახლეობის ცხოვრების დონის ცვლილებათა ასახვისათვის; მოსახლეობის ნაკლებადუზრუნველყოფილი ნაწილის განსაზღვრისა და მიზნობრივი სოციალური პოღიტიკის გასატარებლად; ხელფასების, პენსიების, სტიპენდიების, შემწეობებისა და სხვა სოციალური გასაცემლების მინიმალური ოდენობის განსაზღვრისათვის; სოციალური პროგრამების შესამუშავებლად და სხვა. ის საქართველოში სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის მიერ იანგარიშება 2004 წლიდან თვეების მიხედვით და ქვეყნდება მის ოფიციალურ ვებგვერდზე ([www.geostat.ge](http://www.geostat.ge)). საარსებო მინიმუმი დგინდება შრომისუნარიანი ასაკის მამაკაცის, საშუალო მომხმარებლისა და ოჯახის ტიპის (ერთსულიანი, ორსულიანი, სამსულიანი, ოთხსულიანი, ხუთსულიანი, ექვსსულიანი და მეტი) მიხედვით. საარსებო მინიმუმის გაანგარიშება, მისი ფორმირებისა და გამოყენების პრინციპები, ასევე დამტკიცებისა და გადასინჯვის წესი განისაზღვრება საქართველოს კანონით „საარსებო მინიმუმის გაანგარიშების წესის შესახებ“. ამ

უკანასკნელის შესაბამისად, „საარსებო მინიმუმი არის მოსახლეობის ერთ სულზე სამომხმარებლო საქონლის ღირებულებითი გამოხატულება, რაც ქვეყნის სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების დონის შესაბამისად უზრუნველყოფს ადამიანის მინიმალური ფიზიოლოგიური და სოციალური მოთხოვნილებების დაკმაყოფილებას“ (კანონი N649, 1997). კანონით გათვალისწინებულია ასევე „შრომის ანაზღაურების მინიმალური ოდენობის ეტაპობრივი მიახლოება საარსებო მინიმუმთან“ (კანონი N2292, 2009). ქვეყანაში საარსებო მინიმუმი გაანგარიშების მიზნით გამოიყენება ნორმატიულ-სტატისტიკური მეთოდი (იხ. სქემა 1).

**საარსებო მინიმუმის გაანგარიშების მეთოდოლოგია საქართველოში**

სქემა 1



**წყარო:** სქემა შედგენილია სტატისტიკის ავტომატური სისტემის მიერ

აღნიშნული მეთოდებიდან, ნორმატიული მეთოდი გამოიყენება სასურსათო კალათის ფორმირებისათვის, კვების პროდუქტების მოხმარების მინიმალურ ნორმების საფუძველზე, ხოლო სტატისტიკური მეთოდი გამოიყენება არასასურსათო საქონელსა და მომსახურებაზე დანახარ-

ჯების გასაანგარიშებლად, მოხმარების ფაქტობრივი დონის შესაბამისად. საარსებო მინიმუმის გაანგარიშების პროცესში გამოიყენება საშუალო ფასები მიმდინარე შესყიდვების მიხედვით და მისი ფორმირების საფუძველია შრომისუნარიანი მოსახლეობის სასურსათო კალათა. ამ უკანასკნელის შემადგენლობას, ნორმებსა და ნორმატივებს ადგენს და აუცილებლობის შემთხვევაში გადასინჯავს საქართველოს ოკუპირებული ტერიტორიებიდან დევნილთა, შრომის, ჯანმრთელობისა და სოციალური დაცვის სამინისტრო (კანონი N3070, 2018), შესაბამისი ნორმატიული-საკანონმდებლო აქტის რეგულირების საფუძველზე (ბრძანება N111/ნ, 2003). კერძოდ, მინიმალური სასურსათო კალათის რეკომენდებული შემადგენლობა შრომისუნარიანი მამაკაცისათვის, ნორმალური სიცოცხლისა და შრომისუნარიანობისთვის ფიზიოლოგიურად აუცილებელი საკვების რაოდენობის, მისი შემადგენელი ელემენტების და კალორიულობის მინიმალურ ოდენობის გათვალისწინებით, განაზღვრულია 40 დასახელების პროდუქტით და ითვალისწინებს, საბოლოო ანგარიშში 2300 კილოკალორიის ოდენობით ენერგოდანახარჯებს.

საარსებო მინიმუმის, როგორც მნიშვნელოვანი სოციალური კატეგორიისა და ორიენტირის შესახებ, უფრო ფართო და შინაარსიანი განმარტებაა წარმოდგენილი სხვა სამეცნიერო ნაშრომებში. მაგალითად, ერთ-ერთი განმარტების მიხედვით, „საარსებო მინიმუმი წარმოადგენს ადამიანის ჯანმრთელობის შენარჩუნებისა და სიცოცხლის-უნარიანობის უზრუნველყოფისათვის აუცილებელი კალორიების შემცველი კვების პროდუქტების ნატურალურ ნაკრებს, აგრეთვე დანახარჯებს არასასურსათო საქონელსა და მომსახურებაზე, გადასახადებსა და სავალდებულო გადასახდელებზე. საარსებო მინიმუმი დიფერენცირებულია ქვეყნების განვითარების დონისა და მოსახლეობის სოციალურ-დემოგრაფიული ჯგუფების მიხედვით“ (შრომის ეკონომიკა, 2021,109).

### **საარსებო მინიმუმის დინამიკა საქართველოში**

საარსებო მინიმუმის დონის მაჩვენებელმა ღირებულებითი გამოხატულებით საქართველოში 2021 წლის ნოემბერში, შრომისუნარიანი ასაკის მამაკაცისათვის 223.7 ლარი შეადგინა, საშუალო მომხმარებლისათვის – 198.1 ლარი, ხოლო საშუალო ოჯახისათვის ის 328.5 ლარი იყო. 2010 წელთან შედარებით, ანუ ბოლო 10 წლის განმავლობაში მისი სი-



დიდე საშუალო მომხმარებლისათვის 49.5%-ით გაიზარდა, ხოლო საშუალო ოჯახის საარსებო მინიმუმის ზრდამ საშუალოდ 30.9% შეადგინა (იხ. ცხრილი 1 და სქემა 2). როგორც ჩანს, ზემოაღნიშნული განმარტება უფრო ტევადია, სრულია და მისი მიხედვით მკაფიოდაა გამოკვეთილი, რომ საარსებო მინიმუმის გაანგარიშების საფუძველია არამართო კვების პროდუქტები, არამედ სხვა მნიშვნელოვანი სამომხმარებლო ღირებულება, სავალდებულო გადასახდელები და სხვა. იხ. ცხრილი 1.

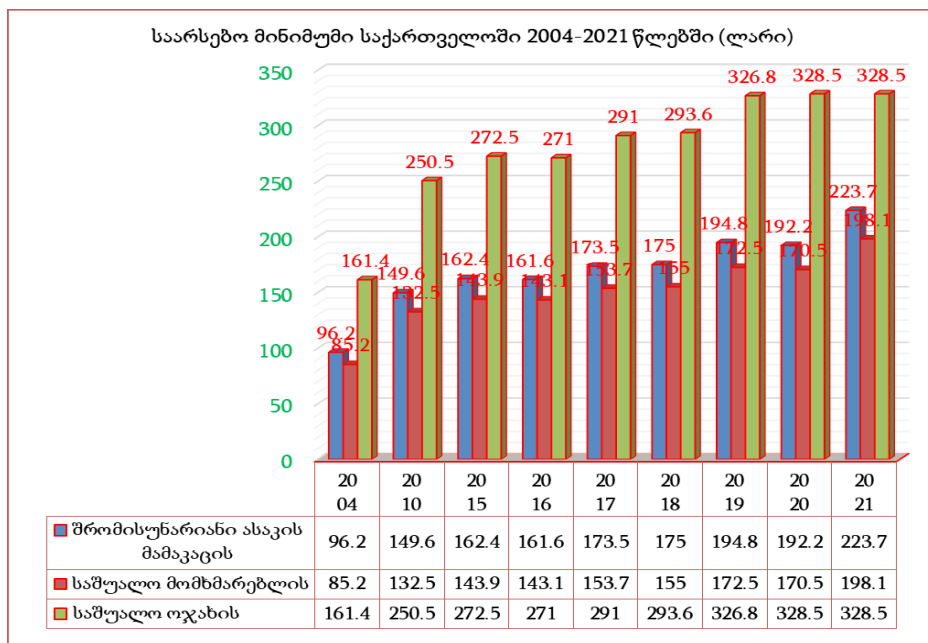
**საარსებო მინიმუმი საქართველოში 2004-2021 წლებში (ლარი)**

ცხრილი 1

წლები	შრომისუნარიანი ასაკის მამაკაცის საარსებო მინიმუმი	საშუალო მომხმარებლის საარსებო მინიმუმი	საშუალო ოჯახის საარსებო მინიმუმი
2004	96.2	85.2	161.4
2010	149.6	132.5	250.9
2015	162.4	143.9	272.5
2016	161.6	143.1	271.0
2017	173.5	153.7	291.0
2018	175.0	155.0	293.6
2019	194.8	172.5	326.8
2020	192.5	170.5	320.5
2021	223.7	198.1	328.5

ოფიციალურ დონეზე გაანგარიშებული საარსებო მინიმუმის სიდიდე, დღევანდელი ეკონომიკური ვითარების, ცხოვრების დონის, არსებული ფასებისა და ინფლაციის პირობებში, ვერანაირად ვერ ასახავს მის რეალურ დონეს და ის ამ უკანასკნელთან შედარებით ძალზე დაბალია. უფრო მეტიც, მისი გაანგარიშების არსებული მეთოდი მთელი რიგი ხარვეზით ხასიათდება. ძნელია არ დაეთანხმო დასკვნას, რომ „ამჟამად საქართველოში მოქმედი საარსებო მინიმუმი არარეალურია - ის ქმნის მცდარ სურათს მოსახლეობის მიერ მოხმარებული სურსათის საკმარისობაზე, ილუზიას, რომ მისი საკვები რაციონი, რომელიც სრულიად აც-

სქემა 2



**წყარო:** ცხიდი და სქემა შედგენილია ავტოხთა მიეხ [www.geostat.ge-იბ მონაცემების საფუძველზე](http://www.geostat.ge-იბ მონაცემების საფუძველზე)

დენილია რეალურ ფიზიოლოგიურ ნორმებს, ნორმალურია. შედეგად, მათზე ორიენტირება მოსახლეობის სხვადასხვა მძიმე დაავადების მსხვერპლად გახდომის რისკს ზრდის“ (არჩვადე, კოლუაშვილი, 2020). გარდა აღნიშნულისა, შემცირებულია სასურსათო კალათის რეალური ღირებულება, სადაც განსაზღვრულ როლს მექანიკურად გამოყენებული ე.წ. „შევაჭრების კოეფიციენტიც“ ასრულებს. რაც შეეხება საკვების რაოდენობას, მის შემადგენლობასა და კალორიულობის ოდენობას, ის საკმაოდ დაბალია რეალურ ფიზიოლოგიურ ნორმებთან შედარებით. მაგალითად, საკვები რაციონი გათვლილია 40 დასახელების პროდუქტზე და 2300-კილოკალორიაზე, მაშინ როცა ეს უკანასკნელი არ უნდა იყოს 2500 კილოკალორიაზე ნაკლები.

კანონის შესაბამისად, საარსებო მინიმუმი საფუძვლად ედება სახელმწიფოს მიერ მიზნობრივი სოციალური პოლიტიკის გატარებას და მისი გამოყენება გათვალისწინებულია ხელფასების, პენსიების, სტი-

პენდიების, შემწნობებისა და სხვა სოციალური გასაცემლების მინიმალური ოდენობის განსაზღვრისათვის, ასევე, სოციალური პროგრამების, ეროვნული მეურნეობის განვითარების ისეთი მოდელის შესამუშავებლად, რაც უზრუნველყოფს მოქალაქეთა მოხმარების ნორმების ეტაპობრივ მიახლოებას საერთაშორისო სტანდარტების შესაბამის ნორმებთან (კანონი N649, 1997). მიუხედავად იმისა, რომ კანონის მიღებიდან 24 წელი გავიდა და მასში სხვადასხვა პერიოდში მნიშვნელოვანი ცვლილებები იქნა შეტანილი (კანონი N2292, 2009); (კანონი N4469, 2011); (კანონი N1245, 2013); (კანონი N3070, 2018), აღნიშნული პრინციპების რეალიზაცია დღემდე ვერ განხორციელდა, კერძოდ ძალზე სუსტია ან, შეიძლება ითქვას, მთლიანად დაკარგულია კავშირი საარსებო მინიმუმსა და ძირითად სოციალურ მაჩვენებლებს შორის (მინიმალური ხელფასი, პენსია, სტიპენდია, სხვადასხვა სახის შემწეობა, სიღარიბის მაჩვენებლები და სხვა). ასევე ვერ მოხერხდა მოხმარების ნორმების საერთაშორისო სტანდარტებთან ეტაპობრივად მიახლოება. დღემდე არ შეცვლილა საარსებო მინიმუმის საერთო ღირებულებაში თანაფარდობა კვების პროდუქტებსა და არასასურსათო საქონელთა შორის. როგორც სქემა 1-დან ჩანს, ამჟამად ის 70%/30%-ია (სასურსათო კალათა-70%, ხოლო არასასურსათო კალათა-30%).

### **საარსებო მინიმუმი საზღვარგარეთის ქვეყნებში**

საზღვარგარეთის განვითარებული ქვეყნების გამოცდილება გვიჩვენებს, რომ საარსებო მინიმუმის სრულყოფილი გაანგარიშება ხდება სამომხმარებლო ფასეულობათა ცალკეული ჯგუფის დასაბუთებული ნორმების დამუშავების საფუძველზე, რაც თავის მხრივ, ხორციელდება სპეციალური გამოკვლევებისა და ამ პროცესში სპეციალისტთა ფართო ჯგუფების ჩართულობით. მაგალითად, აშშ-ში სამომხმარებლო კალათა მუშავდება ეგრეთ წოდებული გელლერის ბიუჯეტის სქემის მიხედვით. მასში ჩაირთვება ის საქონელი და მომსახურება, რაც აუცილებელია ადამიანის ნორმალური ცხოვრებისათვის, მისი სამუშაო ძალის ნორმალური კვლავნარმოებისათვის. გელლერის ბიუჯეტის სტრუქტურის მიხედვით კვების პროდუქტები არ უნდა აღემატებოდეს “კალათის” ღირებულების 30%-ს, არასასურსათო საქონელი – 47%-ს (მათ შორის ტანსაცმელი, ფეხსაცმელი 20%; ავეჯი და კულტსაქონელი 18%; სხვა ღირებულებები 9%), დანარჩენი საქონელი და მომსახურება 23%-ს (for-ua.com). გერმანიაში

სამომხმარებლო კალათაში ყველაზე მნიშვნელოვანი კატეგორიებია საცხოვრებელი ბინა, წყალი, ელექტროენერგია, გაზი და სხვადასხვა საწვავი (მთლიანი ღირებულების 32%), ტრანსპორტი (13%), დასვენება, გართობა და კულტურა (11%), კვების პროდუქტები და უალკოჰოლო სასმელები (10%). კალათაში ასევე შედის სხვადასხვა საქონელი და მომსახურება (7%), ავეჯი, საყოფაცხოვრებო ტექნიკა (5%), რესტორნების მომსახურება (5%), ჯანდაცვა (5%), ტანსაცმელი და ფეხსაცმელი (5%). ხოლო 7% განკუთვნილია ალკოჰოლურ სასმელებსა და თამბაქოს ნაწარმზე, კავშირგაბმულობასა და განათლებაზე. სამომხმარებლო კალათის სტრუქტურაში აშშ-ში კვების პროდუქტებსა და უალკოჰოლო სასმელებზე მოდის 20.6%, ხოლო დიდ ბრიტანეთში 11.5% (Решокова..., 2021). ბოლო პერიოდში შეიცვალა მინიმალური სამომხმარებლო კალათის სტრუქტურა პოსტსაბჭოთა ქვეყნებშიც. მაგალითად, რუსეთში მინიმალური სამომხმარებლო ბიუჯეტი შედგენილია 200-ზე მეტი დასახელების საქონლისა და მომსახურებისაგან, მათ შორის 80 სახეობის კვების პროდუქტებისაგან. ამ უკანასკნელის ხვედრითი წონა მთლიან ბიუჯეტში 45.1%-ია ([www.bibliotekar.ru/](http://www.bibliotekar.ru/)), ბელორუსში კი იგი 49.4%-ს შეადგენს (myfin.by) (იხ. ცხრილი 2).

**მინიმალური სამომხმარებლო ბიუჯეტის შემადგელობა და სტრუქტურა რუსეთში, უკრაინასა და ბელარუსში(%)**

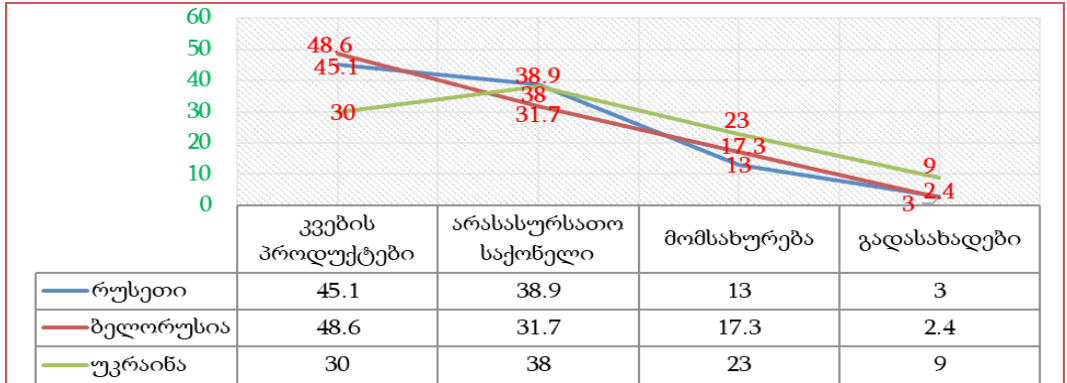
*ცხრილი 2*

N	საქონლის, მომსახურების დასახელება	რუსეთი	ბელარუსი	უკრაინა
1	კვების პროდუქტები	45.1	49.4	57.5
2	არასასურსათო საქონელი	38.9	31.2	27.5
3	მომსახურება	13.3	17.1	12.9
4	გადასახადები და შენატანები	2.7	2.3	2.1
	სულ	100	100	100

**მინიმალური სამომხმარებლო ბიუჯეტის შემადგელობა და სტრუქტურა**

რუსეთში, უკრაინასა და ბელარუსში

სქემა 3



**წყარო:** შედგენილია ავტორთა მიერ სხვადასხვა ედუქციონული მასალების გამოყენებით: (rambler.ru); (<https://www.google.com/search?source=univ&tbm=isch&q=%>); (myfin.by); (<https://myfin.by/wiki/term/minimalnyj-potrebitelskij-byudzhet/>); (www.bibliotekar.ru/); (ukraina.ru); (forua.com).

უკრაინის სახელმწიფო სტატისტიკის სამსახურის მონაცემებით კი ეს მაჩვენებელი 57.5%-ია. 2021 წელს უკრაინელები თავიანთი ფულის უმეტეს ნაწილს საკვებზე, გამაგრებულ სასმელებსა და კომუნალურ გადასახადებზე ხარჯავდნენ. „გაეროს სტანდარტების მიხედვით, ქვეყანა, სადაც საკვების ხარჯები შეადგენს მთლიანი შემოსავლის 50-60%-ს, ითვლება დაბალ ცხოვრების დონის მქონე ქვეყნად“ (ukraina.ru). აღნიშნული მონაცემების ფონზე სამწუხაროა, რომ საქართველოში, როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, საარსებო მინიმუმის საერთო ღირებულებაში კვების პროდუქტების წილი ჯერ კიდევ 70%-ის დონეზე რჩება, რაც ყოველგვარ დაუშვებელია. სურსათზე, სასმელზე, თამბაქოს ნაწარმზე ფაქტობრივი ხარჯების წილის დასადგენად საინტერესოა განვიხილოთ შინამეურნეობების ხარჯების სტრუქტურა საქართველოში დეკლარირებული მონაცემების მიხედვით (იხ. ცხრილი 3).

**შინამეურნეობების საშუალოთვიური ხარჯების განაწილება მოსახლეობის ერთ სულზე ქალაქისა და სოფლის მიხედვით საქართველოში 2010-2020 წლებში (ლარი)**

ცხრილი 3

დასახელება	2010		2015		2020	
	ქალაქი	სოფელი	ქალაქი	სოფელი	ქალაქი	სოფელი
1. სამომხმარებლო ხარჯები, სულ (2+3)	162.9	124.5	233.0	173.2	250.0	210.5
2.სამომხმარებლო ფულადი ხარჯები, სულ	155.5	87.0	225.7	<b>135.0</b>	<b>243.1</b>	<b>167.4</b>
მათ შორის, სურსათზე, სასმელზე, თამბაქოს ნაწარმზე	55.3	37.7	77.5	54.4	99.2	75.3
ტანსაცმელსა და ფეხსაცმელზე	6.0	3.5	9.7	5.7	9.5	5.5
საოჯახო მოხმარების საქონელზე	5.6	3.6	10.9	6.9	8.0	6.4
ჯანმრთელობის დაცვაზე	21.5	11.9	24.8	20.0	26.8	23.5
საცხოვრებელ სახლზე, წყალზე, ელექტროენერგიაზე, გაზსა და სხვა სათბობზე	18.5	9.1	28.3	15.3	34.9	20.3
ტრანსპორტზე	14.8	8.5	26.5	13.6	23.6	16.8
განათლებაზე	7.9	2.0	9.7	1.6	6.1	1.6
სხვა სამომხმარებლო ხარჯები	26.0	10.8	38.4	17.6	35.0	17.9
<b>3. არაფულადი ხარჯები</b>	7.3	37.6	7.3	38.2	6.9	43.0
4. არასამომხმარებლო ფულადი ხარჯები	26.9	<b>24.8</b>	<b>81.4</b>	<b>71.4</b>	<b>71.1</b>	<b>66.3</b>
სასოფლო-სამეურნეო ხარჯები	0.8	5.1	1.0	13.6	1.2	14.6
ტრანსფერტებზე	5.0	5.2	11.9	10.1	7.6	6.9
დაზოგვასა ან გასესხებაზე	14.6	8.6	60.2	38.8	58.8	35.9
ქონების შეძენაზე	6.5	5.9	8.3	8.8	3.5	8.9
<b>5. ფულადი ხარჯები, სულ</b>	182.5	111.8	307.1	206.4	314.2	233.7
6. ხარჯები, სულ (3+5)	189.8	149.4	314.4	244.7	321.1	276.8

წყარო: <https://www.geostat.ge/ka/modules/categories/51/shinameurneobebis-kharjebi>

2020 წელს საქართველოში შინამეურნეობის ერთ წევრზე საშუალოთვიური ხარჯების მთლიანმა მოცულობამ 230.25 ლარი შეადგინა, რაც 60.2%-ით მეტია 2010 წლის, ხოლო 13.4%-ით მეტი – 2015 წელთან შედარებით. ხარჯების დონე საშუალოდ 28.0%-ით მაღალია ქალაქში სოფელთან შედარებით. ხოლო რაც შეეხება სურსათზე, სასმელსა და თამბაქოს ნაწარმზე დანახარჯებს, 2020 წელს მისი წილი, მთლიან ფულად ხარჯებში ქალაქის მიხედვით 40.8%, ხოლო სოფელში 45.0% იყო. როგორც ხარჯების ოდენობისა და სტრუქტურის ანალიზი გვიჩვენებს, საქართველოში მოხმარების საშუალო დონე ძალზე დაბალია, როგორც მთლიანად შინამეურნეობის, ისე მისი ცალკეული წევრის მიხედვით. კერძოდ, ის მნიშვნელოვნად ჩამორჩება როგორც განვითარებული, ასევე პოსტსაბჭოთა ქვეყნების მოსახლეობის მოხმარების დონეს, როგორც მისი საერთო მოცულობის, ისე შემადგენელი ელემენტების, სტრუქტურის მიხედვით. აღნიშნული კიდევ ერთხელ მიაწინებს სიღარიბის მაღალ დონეზე, სიღრმესა და სიმწვავეზე საქართველოში. ამიტომ, საბოლოოდ საქართველოში საარსებო მინიმუმის გაანგარიშების პროცესში ჩვენ მიერ გათვალისწინებული იქნა საშუალო ვარიანტი. კერძოდ, კვების პროდუქტების წილი განისაზღვრა აქ განხილულ პოსტსაბჭოთა ქვეყნებში (რუსეთი, ბელარუსი, უკრაინა) მიღწეული მაჩვენებლის საშუალო დონეზე 50.0%. აღნიშნულის გათვალისწინებით, 2021 წლის დეკემბრის თვეში ჩვენ მიერ გაანგარიშებული იქნა შრომისუნარიანი ასაკის მამაკაცის მინიმალური სამომხმარებლო კალათა, რომლის მინიმალური ღირებულება განისაზღვრა 550 ლარის დონეზე. შესაბამისად, საარსებო მინიმუმის დონე ქვეყანაში, მიმდინარე პერიოდში არ უნდა იყოს 550 ლარზე<sup>1</sup> ნაკლები (საშუალოდ 178 აშშ დოლარის ეკვივალენტი). თუ შევადარებთ ყოფილი პოსტსაბჭოთა ქვეყნების მიმდინარე პერიოდის ანალოგიურ მაჩვენებელს, საარსებო მინიმუმის აღნიშნული დონეს უახლოვდება რუსეთის ფედერაცია (158 აშშ დოლარი) და ტაჯიკეთი (147 აშშ დოლარი), ხოლო დანარჩენ ქვეყნებში ის შედარებით დაბალია. განვითარებულ ქვეყნებთან შედარებით კი აღნიშნული მაჩვენებელი მინიმუმ 4-ჯერ (ესპანეთთან) და მაქსიმუმ 14-ჯერ დაბალია (ლუქსემბურგთან) შედარებით (იხ. ცხრილი 4).

1 გაანგარიშების მომენტში ეროვნული ბანკის მიერ დადგენილი ლარის ოფიციალური კურსი დოლართან მიმართებით 3.09 ლარს შეადგენდა.

**საარსებო მინიმუმი მსოფლიოს განვითარებულ და პოსტსაბჭოთა ქვეყნებში  
2020-2021 წლების მდგომარეობით თვეში (ევრო, აშშ დოლარი)**

ცხრილი 4

N	დასახელება	მაღალი დონე (ევრო)
	ქვეყნები ცხოვრების მაღალი დონით	
1	ლუქსემბურგი	2000
2	საფრანგეთი	1254
3	გერმანია	1240
4	ფინეთი	1170
5	დიდი ბრიტანეთი	1087
6	ნიდერლანდები	1080
7	ბელგია	1030
8	ავსტრია	1010
9	იტალია	855
10	ესპანეთი	645
	პოსტსაბჭოთა ქვეყნები	დაბალი დონე (აშშ დოლარი)
1	რუსეთი	158.0\$
2	ტაჯიკეთი	147.0\$
3	მოლდოვა	91.3\$
4	ბელარუსი	91.1\$
5	უზბეკეთი	88.5\$
6	თურქმენეთი	85.0\$
7	აზერბაიჯანი	80.0\$
8	ყირგიზეთი	69.0\$
9	საქართველო	63.0\$
10	ყაზახეთი	61.0\$
11	უკრაინა	55.0\$
12	სომხეთი	35.0\$

**წყარო:** ცხრილი და სქემა შედგენილია ავტომატურად მიუხედავად ევროკავშირის წევრობის გამოყენებით: <https://visasam.ru/emigration/vybor/prozhitochniy-minimum-v-mire.html#i-2>; [posobieuru.ru](https://posobieuru.ru); [arka.am](https://arka.am); [kursiv.kz](https://kursiv.kz); [aktkanon.ru](https://aktkanon.ru); [daymnevizu.ru](https://daymnevizu.ru).



რაც შეეხება განვითარებულ ქვეყნებს, აქ საარსებო მინიმუმის დონე გაცილებით მაღალია და 10 მოწინავე ქვეყნის მიხედვით 645 ევროდან (ესპანეთი) 2000 (ლუქსემბურგი) ევრომდე მერყეობს. საფრანგეთსა და გერმანიაში კი მისი სიდიდე შესაბამისად – 1254 და 1240 ევროა. ფინეთსა და დიდ ბრიტანეთში კი შესაბამისად 1170 და 1087 ევრო. აღნიშნული ქვეყნები ცხოვრების მაღალი დონის მქონეთა კატეგორიას განეკუთვნებიან.

როგორც სხვა ქვეყნების გამოცდილება გვიჩვენებს, მიმდინარე პერიოდში საქართველოში მოქმედი საარსებო მინიმუმი, მისი განსაზღვრისა და რეგულირების მეთოდოლოგია, ნორმატიულ-საკანონმდებლო ბაზა საჭიროებს საფუძვლიან გადაისინჯვას და სრულყოფას. უფრო მეტიც, ქვეყნისათვის საციცოცხლოდ აუცილებელია საარსებო მინიმუმის, მინიმალური სამომხმარებლო ბიუჯეტისა და მინიმალური ხელფასის განსაზღვრის ახალი მეთოდოლოგიის შემუშავება და მასთან დაკავშირებით შესაბამისი ნორმატიული საკანონმდებლო ბაზის ფორმირება. ჩვენი აზრით, ასევე განსაკუთრებული ყურადღება უნდა მიექცეს შრომის ანაზღაურებისა და მინიმალური ხელფასის შესახებ კანონების მიღებას. აღნიშნულ პრობლემებთან დაკავშირებით ჩვენ მიერ წლების განმავლობაში მიმდინარეობდა შესაბამისი კვლევა, რომელსაც არაერთი სამეცნიერო ნაშრომი მიეძღვნა (ცარციძე, 2012; 1999; 1993); (Tsartsidze..., 2020; 2019; 2004; 2016). შესაბამისად, შემუშავებული იქნა მნიშვნელოვანი წინადადებები და რეკომენდაციები, რომლის მთავარი მიზანი იყო მოსახლეობის სოციალური დაცვისა და შრომითი ცხოვრების ხარისხის გაუმჯობესებისათვის საარსებო მინიმუმის, მინიმალური სამომხმარებლო ბიუჯეტისა და მინიმალური ხელფასის გაანგარიშებასთან დაკავშირებით საკანონმდებლო-მეთოდოლოგიური საფუძვლების სრულყოფა.

### **დასკვნები და რეკომენდაციები:**

- ქვეყანაში ოფიციალურ დონეზე გაანგარიშებული საარსებო მინიმუმის სიდიდე, დღევანდელი ეკონომიკური ვითარების, ცხოვრების დონის, არსებული ფასებისა და ინფლაციის პირობებში, ვერანაირად ვერ ასახავს მის რეალურ დონეს და ის ამ უკანასკნელთან შედარებით, ძალზე დაბალია. უფრო მეტიც, მისი გაანგარიშების არსებული მეთოდი რიგი ხარვეზით ხასიათდება. კერძოდ: შემცირებულია (დადაბლებულია) სასურსათო კალათის რეალური ღირებულება, სადაც განსაზღვრულ როლს მექანიკურად გამოყენებული ე. წ. „შევაჭრების კოეფიციენტიც“ ასრულებს; სასურსათო კალათის შემადგენლობაში შემავალი საკვების

რაოდენობა და კალორიულობის ოდენობა ერთობ დაბალია რეალურ ფიზიოლოგიურ ნორმებთან შედარებით. მაგალითად, საკვები რაციონი გათვლილია 40 დასახელების პროდუქტზე და 2300-კილოკალორიაზე, მაშინ როცა ეს უკანასკნელი არ უნდა იყოს სულ მცირე 2500 კილოკალორიაზე ნაკლები; მოხმარების ნორმები მნიშვნელოვნად ჩამორჩება საერთაშორისო სტანდარტების დონეს;

- დაკარგულია კავშირი საარსებო მინიმუმსა და ძირითად სოციალურ მაჩვენებლებს შორის (მინიმალური ხელფასი, პენსია, სტიპენდია, სხვადასხვა სახის შემწეობა, სიღარიბის მაჩვენებლები და სხვა);

- დღემდე არ შეცვლილა საარსებო მინიმუმის მთლიან ღირებულებაში თანაფარდობა კვების პროდუქტებსა და არასასურსათო საქონელს შორის (70%/30%-სასურსათო კალათა-70%, ხოლო არასასურსათო კალათა-30%). საქართველოსთან შედარებით სხვა პოსტსაბჭოთა ქვეყნებში აღნიშნული მაჩვენებელი 45%-დან 60%-ის ფარგლებში მერყეობს, ხოლო განვითარებულ ქვეყნებში 20%-30%-ის ფარგლებშია. როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, გაეროს სტანდარტების მიხედვით, ქვეყანა, სადაც საკვების ხარჯები შეადგენს მთლიანი შემოსავლის 50-60%-ს, ითვლება დაბალ ცხოვრების დონის მქონე ქვეყნად;

- შინამეურნეობების ხარჯების ოდენობისა და სტრუქტურის ანალიზი გვიჩვენებს, რომ საქართველოში მოხმარების საშუალო დონე ძალზე დაბალია, როგორც მთლიანად შინამეურნეობის, ასევე მისი ცალკეული წევრის მიხედვით. კერძოდ, ის მნიშვნელოვნად ჩამორჩება როგორც განვითარებული, ასევე პოსტსაბჭოთა ქვეყნების მოსახლეობის მოხმარების დონეს, როგორც მთლიანი მოცულობის, ასევე მისი სტრუქტურის მიხედვით. აღნიშნული კიდევ ერთხელ მიანიშნებს ქვეყანაში სიღარიბის მაღალ დონეზე, სიღრმესა და სიმწვავეზე;

- ქვეყანაში რეალური საარსებო მინიმუმის დადგენის მიზნით აუცილებელია: მისი გაანგარიშება მოხდეს რეალურად განსაზღვრული სამომხმარებლო კალათის საფუძველზე, სადაც ჩადებული იქნება კვების პროდუქტების, არასასურსათო საქონლისა და მომსახურების ყოველმხრივ დასაბუთებული მინიმალურად აუცილებელი ნაკრები, რომელიც საჭიროა ადამიანის ჯანმრთელობის შესანარჩუნებლად და მისი სიცოცხლის უზრუნველსაყოფად. მასში აუცილებლად უნდა გავითვალისწინოთ სავალდებულო გადასახადები და მოსაკრებლები;

- საჭიროა სასურსათო კალათის შემადგენლობისა და სტრუქტურის ცვლილება, კვების პროდუქტების მოხმარების რეალური ფიზიო-

ლოგიური ნორმების დანესება, რომელიც გათვლილი იქნება არანაკლებ 2500 კილოკალორიაზე და რეალურად უზრუნველყოფს შრომისუნარიანი ადამიანის ნორმალური ჯანმრთელობისა და სიცოცხლისუნარიანობის შესანარჩუნებას;

- სასურსათო და არასასურსათო კალათის სრული ღირებულების გაანგარიშება უნდა მოხდეს რეალური საბაზრო ღირებულების, ფასების გათვალისწინებით;

- აუცილებელია საქართველოს სტატისტიკის ეროვნულმა სამსახურმა, ქვეყნის ოკუპირებული ტერიტორიებიდან დევნილთა, შრომის, ჯანმრთელობისა და სოციალური დაცვის სამინისტრომ, საქართველოს ფინანსთა სამინისტრომ და საქართველოს ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტრომ ერთობლივად შეიმუშაონ წინადადებები, რათა საფუძვლიანად იქნეს გადასინჯული და შეტანილი იქნეს ცვლილებები როგორც „საარსებო მინიმუმის გაანგარიშების წესის შესახებ“ საქართველოს კანონში (კანონი N649, 1997), ასევე საარსებო მინიმუმის განსაზღვრისათვის საჭირო სასურსათო კალათის შემადგენლობის ნორმებისა და ნორმატივების განსაზღვრის წესში (ბრძანება N111/ნ, 2003), რათა აღნიშნული კანონმდებლობა ეტაპობრივად დაუახლოვდეს საერთაშორისო სტანდარტებსა და ნორმებს. ნორმები ისე უნდა იყოს შერჩეული რომ ხედი შეუწყოს მოსახლეობის კვების ხაცონის გაუმჯობესებას და საბოლოო ანგაჩიშით, სხუდფასოვან კვებას. ამისათვის, კი ჩვენი აზრით პიხვედ ჩიგში აუცილებელია შეიცვადოს საახსებო მინიმუმის სტრუქტურა და (ნაცვად 70%/30%-ისა) სასუხსათო და აჩასასუხსათო კადათის ღიხებუდებებს შოჩის თანაფაჩდობა, ლოგოჩ ზემოთ აღვნიშნეთ, განისაზღვროს 50%/50%-ით. ანუ პიხვედ ეტაპზე უზრუნველყოფიდი უნდა იყოს კვების პოლუქტების წიდი მთდიანი სამომხმაჩებდო კადათის ღიხებუდებაში 50%-ის დონეზე. შემდეგ ეტაპზე კი სასუხვედი იქნება აღნიშნული თანაფაჩდობის 40%/60%-მდე დაცვანა, ლათა თანდათან დავუახდოვდეთ განვითაჩებუდი ქვეყნების მაჩვენებდს (30%/70%). საქართველოში საარსებო მინიმუმის გაანგარიშების პროცესში გათვალისწინებული იქნა სნორედ ეს საშუალო ვარიანტი. კერძოდ, კვების პროდუქტების წილი განისაზღვრა განხილულ პოსტსაბჭოთა ქვეყნებში (რუსეთი, ბელარუსი, უკრაინა) მიღწეული მაჩვენებლის საშუალო დონეზე (50%-ი). აღნიშნულის გათვალისწინებით, 2021 წლის დეკემბრის თვეში შრომისუნარიანი ასაკის მამაკაცის მინიმალური სამომხმარებდლო კალათის ღირებულება ჩვენ მიერ განისაზღვრა 550 ლარის დონეზე. შესაბამისად, საარსებო მი-

ნინუმის დონე ქვეყანაში, მიმდინარე პერიოდში არ უნდა იყოს 550 ლარზე ნაკლები (საშუალოდ 178 აშშ დოლარის ეკვივალენტი).

- საინტერესოა ის ფაქტიც, რომ 2021 წლის სექტემბრიდან – „დასაქმების ხელშეწყობის შესახებ“ საქართველოს კანონის მე-14 მუხლის შესაბამისად, განისაზღვრა გარკვეული კავშირი საარსებო მინიმუმსა და შრომის ანაზღაურების დონეს შორის. კერძოდ, დადგინდა, რომ სრულგანაკვეთიანი სამუშაოს შესრულებისთვის ყოველთვიური შრომის ანაზღაურება საარსებო მინიმუმს ორჯერ მაინც უნდა აღემატებოდეს (კანონი N6819, 2020). თუ გავითვალისწინებთ იმასაც, რომ საარსებო მინიმუმის დონის მაჩვენებელი საქართველოში 2021 წლის ნოემბრის თვეში შრომისუნარიანი ასაკის მამაკაცისათვის 223 ლარი იყო, აღნიშნული პერიოდისათვის ქვეყანაში შრომის ანაზღაურების მინიმალური დონე 447.4 ლარზე ნაკლები არ უნდა იყოს. თუმცა, მხედველობაშია მისაღები ის ფაქტიც, რომ ამ შემთხვევაში აუცილებელია სრულგანაკვეთიანი სამუშაოს შესრულება. როცა მიზანშეწონილი იქნებოდა, აღნიშნული ზღვრული მინიმალური თანხა დაწესებულიყო მინიმალური ხელფასის სახით 550 ლარის დონეზე, რაც შესაბამისობაში იქნებოდა რეალური საარსებო მინიმუმის მაჩვენებელთან.

### ლიტერატურა:

- არჩვაძე ი. კოლუაშვილი პ. (2020). საარსებო მინიმუმი საქართველოში და მისი ოპტიმალური დონის განსაზღვრის აუცილებლობა. „ეკონომიკა და ბიზნესი“, N1;
- კოლუაშვილი პ. (2014). საარსებო მინიმუმის კვცა მოსახლეობის მკვლევლობა. „ახალი ეკონომისტი“, N2;
- მექვაბიშვილი ე. (2020). გლობალური კორონომიკური კრიზისის გავლენა საქართველოს ეკონომიკაზე. „ეკონომიკა და ბიზნესი“, ტომი XII, N2;
- პაპავა ვ. (2020). კორონომიკა და ეკონომიკა კრიზისის წინაშე. 21 მარტი <https://for.ge/view/182671/konomika-da-ekonomika-krizisis-winaSe.html>;
- ლაღანიძე გ. (2020). მსოფლიო ეკონომიკა პანდემიამდე, პანდემიის დროს და პანდემიის შემდეგ. „ეკონომიკა და ბიზნესი“, ტომი XII, N2;
- ცარციძე მ. (2022). უმუშევრობა და სიღარიბე საქართველოში. მონოგრაფია. თსუ გამომცემლობა, თბილისი;
- ცარციძე მ. (1999). სამუშაო ძალის კვლავწარმოება და შრომის ანაზღაურება ეროვნული შრომის ბაზრის ფორმირების პროცესში. მონოგრაფია, თსუ გამომცემლობა „ცოდნის წყაჩო“ თბილისი <http://www.nplg.gov.ge/>;

- ცარციძე მ. (2004). შრომის ბაზრის ფორმირება და სამუშაო ძალის კვლავ-წარმოება საქართველოში. სადოქტორო დისერტაცია. თსუ, თბილისი;
- ცხოვრების დონე. საარსებო მინიმუმი - საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური 2021 წელი.
- ხარაიშვილი ე. ერქომაიშვილი გ. ნაცვლიშვილი ი. ლობჯანიძე მ. (2021) სურსათის სატრანსპორტო გადაზიდვების გამოწვევები და პოლიტიკის პრიორიტეტები საქართველოში. „ეკონომიკა და ბიზნესი“, ტომი XIII, N3.
- Papava V., Charaia V. (2020) The Coronomic Crisis and Some Challenges for the Georgian Economy. GFSIS, Expert Opinion, No.136. <https://www.gfsis.org/files/library/opinion-papers/136-expert-opinion-eng.pdf>. Accessed on May 4;
- Silagadze A. Atanelishvili T. (2014) The Main Economic Indicators of the EU and Georgia “Topical Problems of the Development of Economy and Economic Science.” Collection of scholarly works of Paata Gugushvili Institute of Economics TSU;
- Tukhashvili M. (2012) Georgian Labour Market in the condition of Political and Economic Crisis. In the book: Youth Employment: Challenges and Opportunites. Timisoara. Eurostampa;
- Tsartsidze M. (2016) Poverty and the Economic Development Factors in Georgia. «European Journal of Humanities and Social Sciences», Scientific journal, N᠒1, vienna;
- Прожиточный минимум в странах мира 27.12.2020. <https://visasam.ru/emigration/vybor/prozhitochniy-minimum-v-mire.html#i-2>;
- Яблокова Ю.С., Курьянова Д.А. (2022). Потребительская корзина разных стран. (scienceforum.ru).

### კანონები და ნორმატიული აქტები:

- საქართველოს კონსტიტუცია. საქართველოს რესპუბლიკის პარლამენტი. 24.08.1995 წელი. (matsne.gov.ge);
- საქართველოს კანონი N6819, „დასაქმების ხელშეწყობის შესახებ“, თბილისი, 14 ივლისი, 2020 წელი. (matsne.gov.ge);
- საქართველოს კანონი N649, „საარსებო მინიმუმის გაანგარიშების წესის შესახებ“, თბილისი 1997 წლის 17 აპრილი. <https://www.matsne.gov.ge/document/view/29824?publication=7>;
- საქართველოს შრომის, ჯანმრთელობისა და სოციალური დაცვის მინისტრის ბრძანება N111/ნ „საკვებ ნივთიერებებსა და ენერგიაზე ორგანიზმის ფიზიოლოგიური მოთხოვნილებებისა და საარსებო მინიმუმის განსაზღვრისათვის საჭირო სასურსათო კალათის შემადგენლობის ნორმებისა და ნორმატივების დამტკიცების შესახებ“. 08 მაისი 2003 წელი. (matsne.gov.ge).

## PECULIARITIES OF DETERMINATION AND REGULATION OF THE SUBSISTENCE MINIMUM IN GEORGIA

### **Murman Tsartsidze**

Associate Professor

Iv. Javakhishvili Tbilisi State University  
murman.tsartsidze@tsu.ge

### **Shota Gabadadze**

Doctoral Student

Iv. Javakhishvili Tbilisi State University  
shota.gabadadze@tsu.ge

*Improving the quality of working life and the living standards of the population is a priority in the socio-economic policy of any country. According to the country's constitution, Georgia is a social state, which cares of the community: strengthening the principles of social justice, social equality and social solidarity; on human health and social protection, to provide a living wage and decent housing, to protect the well-being of the family. To successfully address these issues, the state will develop a targeted social policy, which, together with other important social norms, is based on a living wage. This last one should be the basis of social protection and social guarantees for the citizens of the country, was aimed at supporting the less wealthy part of the population and actually reflecting the change in the living standards of the population.*

*Due to the urgency of the issue, in this scientific article it presented review of the economic and legal framework for determining and regulating the subsistence minimum in Georgia. Particular attention is paid to the principles of its formation, use and revision. There is analyzed the existing methodology for calculating the subsistence minimum, gaps in this area are highlighted, the necessity of its improvement is substantiated and specific measures to be taken in this direction are formulated. The paper also discusses*

*structural analysis of the subsistence minimum, the minimum consumer basket in developed and developing countries in Georgia and abroad. It is calculated real level of the subsistence minimum, (Ratio between food and non-food basket) taking into account changes in the structure of the minimum consumer basket considering the socio-economic situation in Georgia, the consequences of the economic crisis caused by the global pandemic, and the level of economic development of the country, the features.*

**Key words:** *Standard of living, subsistence minimum, minimum food basket, non-food basket, social protection, social policy.*

**JEL Codes:** *I30, I31, I38*

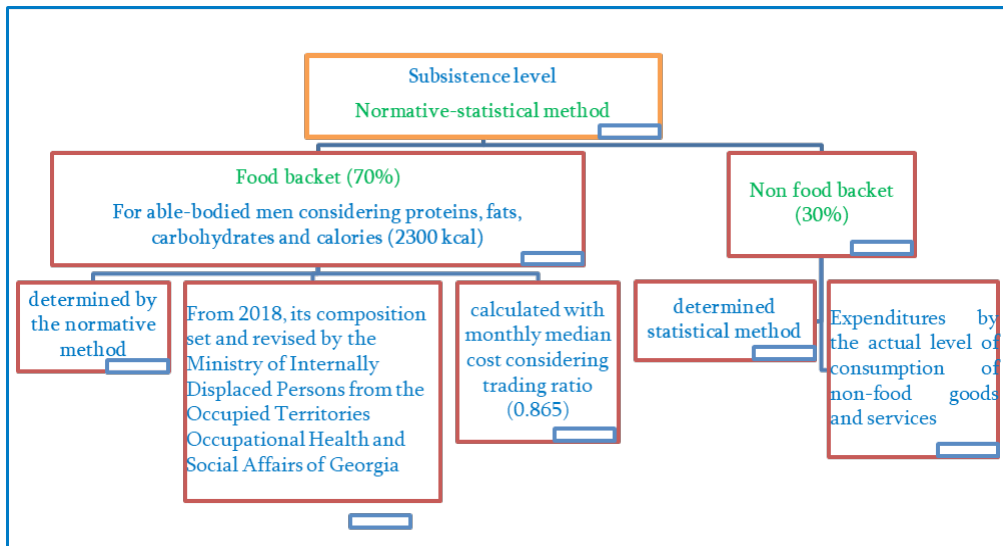
## **Introduction**

**Subsistence level** is an important social landmark, which is used in many countries, including Georgia, as a policy of targeted social protection. In particular for: reflect changes in the standard of living of the population; identification of the least well-to-do part of the population and implementation of targeted social policy; salary, pensions, scholarships, determination of the minimum amount of benefits and other social payments; to develop social programs and more. It calculated from 2004 year by month in Georgia by National Statistics office and published on its official website ([www.geostat.ge](http://www.geostat.ge)). In particular the subsistence level is set according to the working age, average consumer and family type (One-person, two-person, three-person, four-person, five-person, six-person and more). The calculation of the subsistence minimum, the principles of its formation and use, as well as the procedure for approval and revision are determined by the law of Georgia "On the rule of calculation of the subsistence minimum". According to this "Subsistence is a value expression of consumer goods per capita, which in accordance with the level of socio-economic development of the country, it ensures the satisfaction of the minimum physiological and social needs of a person." (Law N649, 1997). The law also provides for the gradual approach of the minimum wage to the subsistence level" (Law N2292, 2009). The normative-statistical method is used to calculate the subsistence level in the country (see table 1)



**Subsistence Level Calculation Methodology in Georgia**

*Scheme 1*



The normative method is used to form a food basket, based on the minimum norms of food consumption, but the statistical method is used to calculate costs for non-food goods and services, according to the actual level of consumption. Average prices for current purchases are used in the process of calculating the cost of living and the basis of its formation is the food basket of the able-bodied population. Compositions of this last one norms and norms are set and the revise if necessary by the regulation of the relevant normative-legislative act Ministry of IDPs from the Occupied Territories of Georgia, Labour, Health and Social Affairs (Law N3070, 2018) (Order N111/n, 2003). In particular, it is determined by 40 products and provides a total 2300 kcal of energy, recommended composition of the minimum food basket for men of working age, taking into account the amount of physiologically necessary food for normal life and work capacity, its constituent elements and the minimum number of calories.

In various scientific papers, is presented a broader and more meaningful definition of subsistence level as about an important social category and landmark. For example, according to one definition, “The subsistence level is a natural set of foods that contain the calories necessary to maintain human health and vitality, also costs for non-food goods and services, taxes and



mandatory fees. The subsistence level is differentiated according to the level of development of the countries and the socio-demographic groups of the population” (Labour Economics, 2021: 109).

### **Dynamics of Subsistence in Georgia**

The cost of living in Georgia in November 2021 was 223.7 GEL for men of working age, 198.1 GEL for the average user and for the household it was 328.5 GEL. Over the last 10 years, its size for the average consumer has increased by 49.5% but the average subsistence level for a household averaged 30.9% compared to 2010 (see table-1).

**Subsistence Level in Georgia between 2004-2021<sup>1</sup>**

*Table 1*

Year	The subsistence level of men of working age	The subsistence level of the average consumer	The subsistence level of the household
2004	96.2	85.2	161.4
2010	149.6	132.5	250.9
2015	162.4	143.9	272.5
2016	161.6	143.1	271.0
2017	173.5	153.7	291.0
2018	175.0	155.0	293.6
2019	194.8	172.5	326.8
2020	192.5	170.5	320.5
2021	223.7	198.1	328.5

As we can see this definition is more capacious, it is complete and clearly defined according to it that the basis for calculating the subsistence level is not only food products, but also other important consumer values, mandatory payments and etc. From all the above it is clear that according to table N1

---

1 Table is created by authors based on the data of the National Statistics Office of Georgia. [www.geostat.ge](http://www.geostat.ge). Standards of living. Subsistence level - National Statistics Office of Georgia (geostat.ge).

amount of the subsistence minimum calculated at the official level, there is no way to reflect its real level and it is very low compared to the latter in conditions of current economic situation, standard of living, current prices and inflation. Moreover, the existing method of its calculation is characterized by a number of shortcomings. It's hard not to agree with the conclusion, "Currently, the subsistence level in Georgia is unrealistic - it creates a misconception about the adequacy of food consumed by the population, illusion, that a food ration that completely deviates from real physiological norms is normal. Focusing on them increases the risk of the population becoming victims of various serious diseases" (Archvadze, Koghuashvili 2020). In addition to the above, the real value of the grocery basket is reduced, where mechanically used "Trade Ratio" plays a defined role. What about the amount of food, its composition and amount of calories, it is quite low compared to the real physiological norms. For example, the food ration is designed for 40 products and 2300 kcal, while the latter should not be less than 2500 kcal.

According to the law, the subsistence level is the basis for a targeted social policy by the state and its use is provided to determine the minimum amount of salaries, pensions, scholarships, allowances and other social benefits, also social programs to develop a model for the development of the national economy, which provides a gradual approximation of the consumption norms of citizens to the norms corresponding to the international standards (Law N649, 1997). Despite, although 24 years have passed since the adoption of the law and significant changes were made to it in different periods (Law N2292, 2009); (Law N4469, 2011); (Law N1245, 2013); (Law N3070, 2018) the implementation of these principles has not yet been implemented, in particular, the connection between the subsistence level and basic social indicators is very weak, or it can be said that it is completely lost (Minimum Wage, Pension, Scholarship, Various Allowances, Poverty Rates and etc). It was not possible to gradually approach consumption norms to the international standards. To date, the ratio of total livelihoods to food and non-food items has not changed. (70% / 30% -grocery bucket -70%, and non-food basket -30%).

### **Subsistence Level in Foreign Countries**

The experience of developed countries abroad shows that the complete calculation of the subsistence minimum is based on the elaboration of justified norms of a separate group of consumer values, which is carried out on the basis

of special investigations and the involvement of large groups of specialists in this process. For example, the consumer basket is processed according to the so-called „Geller budget“ scheme in USA. It includes the goods and services that are necessary for a normal human life, and for the normal reproduction of its workforce. According to „Geller budget“ food products should not exceed 30.0% of the value of the “basket”, non-food items - 47.0% (between them clothing, footwear 20.0%; furniture and cultural goods 18.0%; Other values 9.0%) other goods and services accounted for 23.0% (for-ua.com). In Germany there are the most important categories in the consumer basket: apartment, water, energy, different types of gas and fuel (32.0% of the total value), transport (13.0%), recreation, entertainment and Culture (11.0%), food and non-alcoholic beverages (10.0%). The basket also includes various goods and services (7.0%), furniture, home appliances (5.0%), restaurant services (5.0%), healthcare (5.0%) clothing and footwear (5.0%). The remaining 7.0% is for alcoholic beverages and tobacco products, communications and education. In the structure of the consumer basket, 20.6% accounts of food and non-alcoholic beverages in USA, but 11.5% in the UK (Яблокова Ю.С...,2021). Recently, the structure of the minimum consumer basket has changed in post-Soviet countries. For example, minimum consumer budget in Russia consists of more than 200 items of goods and services, including 80 types of food. The share of the latter in the total budget is 45.1% (www.bibliotekar.ru/), in Belarus it is 49.4% (myfin.by) (see schedule – 2).

**Composition and Structure of the Minimum Consumer Budget  
in Russia, Ukraine and Belarus<sup>1</sup>**

*schedule 2*

N	Name of goods, services	Russia	Belarus	Ukraine
1	Nutrition product	45.1%	49.4%	57.5%
2	Non-food goods	38.9%	31.2%	27.5%
3	Services	13.3%	17.1%	12.9%
4	Taxes and contributions	2.7%	2.3%	2.1%
	Total	100%	100%	100%

1 Table compiled by the authors using various electronic resources: (rambler.ru); ([https://www.google.com/search?source=univ&\\_tbn=isch&q=%](https://www.google.com/search?source=univ&_tbn=isch&q=%)); (myfin.by); ([https://myfin.by/wiki/term/\\_minimalnyj-potrebitelskij-byudzhet](https://myfin.by/wiki/term/_minimalnyj-potrebitelskij-byudzhet)); ([www.bibliotekar.ru/](http://www.bibliotekar.ru/)); (ukraina.ru; (for-ua.com).

According to the state statistics service of Ukraine, this is 57.5%. In 2021, Ukrainians would have spent most of their money on food, soft drinks and utility bills. “According to the UN standards, a country where food expenditures account for 50-60% of total income is considered a country with a low standard of living” (ukraina.ru). According to the above data it is unfortunate, in Georgia,

**Distribution of Average Monthly Household Expenditures Per Capita by City and Village in Georgia in 2010-2020 (GEL)<sup>1</sup>**

Table 3

Name	2010		2015		2020	
	City	Village	City	Village	City	Village
1. Consumer costs, total (2+3)	162.9	124.5	233.0	173.2	250.0	210.5
2. Consumer monetary costs	155.5	87.0	225.7	135.0	243.1	167.4
On food, beverages, tobacco products	55.3	37.7	77.5	54.4	99.2	75.3
On clothes and shoes	6.0	3.5	9.7	5.7	9.5	5.5
On household goods	5.6	3.6	10.9	6.9	8.0	6.4
On health care	21.5	11.9	24.8	20.0	26.8	23.5
For housing, water, electricity, gas and other fuels	18.5	9.1	28.3	15.3	34.9	20.3
On transport	14.8	8.5	26.5	13.6	23.6	16.8
On education	7.9	2.0	9.7	1.6	6.1	1.6
Other consumer expenses	26.0	10.8	38.4	17.6	35.0	17.9
3. Non-cash expenses	7.3	37.6	7.3	38.2	6.9	43.0
4. Non-consumer monetary expenses	26.9	24.8	81.4	71.4	71.1	66.3
Agricultural expenses	0.8	5.1	1.0	13.6	1.2	14.6
On transfers	5.0	5.2	11.9	10.1	7.6	6.9
On saving or borrowing	14.6	8.6	60.2	38.8	58.8	35.9
On the purchase of property	6.5	5.9	8.3	8.8	3.5	8.9
5. Total cash costs	182.5	111.8	307.1	206.4	314.2	233.7
6. Total costs (3+5)	189.8	149.4	314.4	244.7	321.1	276.8

1 Table is created by authors based on the data of the National Statistics Office of Georgia. [www.geostat.ge](https://www.geostat.ge). (<https://www.geostat.ge/ka/modules/categories/51/shinameurneobebis-kharjebi>).

as mentioned above, the share of food products in the total cost of living remains at 70%, which is completely unacceptable. To determine the share of actual expenditures on food, beverages and tobacco, it is interesting to consider the structure of household expenditures according to the data declared in Georgia. (see table – 3).

In 2020, the total volume of average monthly expenditures per household in Georgia amounted to 230.25 GEL, which is 60.2% more than in 2010 and 13.4% more than in 2015. Expenditure levels are on average 28.0% higher than in urban areas compared to rural areas. As for spending on food, drinks and tobacco products, in 2020 their share in total cash spending in the city was 40.8%, and in rural areas - 45.0%. As the analysis of the amount and structure of costs shows, the average level of consumption in Georgia is very low, both for the household as a whole and for its individual members. In particular, it lags significantly behind the level of consumption of the population of both developed and post-Soviet countries, according to its total volume, as well as its constituent elements, structure. This once again indicates the high level of poverty, depth and severity in Georgia. Therefore, in the end, in the process of calculating the subsistence minimum in Georgia, we considered the average option. In particular, the share of food products was defined as 50.0% of the average level achieved in the post-Soviet countries (Russia, Belarus, Ukraine). According to the above, in December 2021 we calculated the minimum consumer basket of a man of working age, whose minimum value was set at the level of 550.00 GEL. Accordingly, the subsistence level in the country in the current period should not be less than 550.0 GEL <sup>1</sup>(Average equivalent of \$ 178.0). If we compare the current figure of the former post-Soviet countries, the Russian Federation (158.00 USD) and Tajikistan (USD 147.0) are approaching this level of subsistence while in other countries it is relatively low. Compared to developed countries, this figure is at least 4 times (Spain) and at most 14 times lower than Luxembourg (see table 4).

---

1 At the time of the calculation, the official GEL exchange rate set by the National Bank against the dollar was GEL 3.09.

**Subsistence Minimum in Developed and Post-Soviet Countries of the World as of 2020-2021 per month (EURO ,USD)<sup>1</sup>**

Table 4

N	Name	High level (euro)
	Countries with a high standard of living	
1	Luxembourg	2000
2	France	1254
3	Germany	1240
4	Finland	1170
5	Great Britain	1087
6	Netherlands	1080
7	Belgium	1030
8	Austria	1010
9	Italy	855
10	Spain	645
	Post-Soviet countries	Low level (USD)
1	Russia	158.0\$
2	Tajikistan	147.0\$
3	Moldova	91.3\$
4	Belarus	91.1\$
5	Uzbekistan	88.5\$
6	Turkmenistan	85.0\$
7	Azerbaijan	80.0\$
8	Kyrgyzstan	69.0\$
9	Georgia	63.0\$
10	Kazakhstan	61.0\$
11	Ukraine	55.0\$
12	Armenia	35.0\$

1 Table is compiled by the authors using various electronic resources: [https://visasam.ru/emigration/vybor/\\_prozhitochniy-minimum-v-mire.html#i-2](https://visasam.ru/emigration/vybor/_prozhitochniy-minimum-v-mire.html#i-2); [posobie guru.ru](http://posobie guru.ru); [arka.am](http://arka.am); [kursiv.kz](http://kursiv.kz); [aktkanon.ru](http://aktkanon.ru); [daymnevizu.ru](http://daymnevizu.ru).

What about the developed countries, the subsistence level here is much higher and according to the 10 advanced countries, its value ranges from 645.0 euros (Spain) to 2000.0 (Luxembourg). In France and Germany, its size is 1254.0 and 1240.0 euro. In Finland and the UK, 1170.0 and 1087.0 euro. These states belong to the category of countries with a high standard of living.

As the experience of other countries shows, the subsistence level operating in Georgia in the current period, the methodology of its definition and regulation, the normative-legislative base need to be thoroughly revised and improved. It is vital for the country to develop a new methodology for determining the subsistence minimum, the minimum consumer budget and the minimum wage, to form an appropriate legal framework in this regard. In our opinion, special attention should also be paid to the adoption of laws on remuneration and the minimum wage. We have been conducting relevant research on these issues for years, to which have been dedicated several number of scientific papers. (Tsartsidze, 2012); (Tsartsidze, 1999); (Tsartsidze, 1993); (Tsartsidze..., 2020); (Tsartsidze, 2019); (Tsartsidze, 2004); (Tsartsidze, 2016). Accordingly, important proposals and recommendations were developed, whose main purpose was to improve the social protection of the population and the quality of working life; improving the legal-methodological basis for the calculation of the minimum consumer budget and the minimum wage.

### **Conclusions and Recommendations:**

- The value of the official subsistence level calculated in the country, in the current economic situation, standard of living, current prices and inflation, can not reflect its real level and it is very low compared to the latter. Moreover, the existing method of its calculation is characterized by a number of shortcomings. In particular: the real value of the grocery basket is reduced; where the defined role performed mechanically applied the “trade ratio”; amount of food in the food basket and the amount of calories are quite low compared to the real physiological norms. For example: food ration is designed for 40 products and 2300 kcal, while the latter should not be less than 2500 kcal; consumption norms are significantly below the level of international standards;
- The connection between the subsistence level and basic social indicators is lost (minimum wage, pension, scholarship, various allowances, poverty rates and etc.)

- To date not changed the ratio of total livelihoods to food and non-food items (70% / 30% -grocery basket -70%, and non-food basket -30%). Compared to Georgia, in other post-Soviet countries this figure ranges from 45% to 60%, but in developed countries it is in the range of 20% -30%. As mentioned above, according to the UN standards, a country where food expenditures account for 50-60% of total income is considered a country with a low standard of living;

- The analysis of the amount and structure of household expenditures shows that the average level of consumption in Georgia is very low, as a whole household, as well as its individual members. In particular, it lags far behind the consumption levels of both developed and post-soviet countries, according to the structure of the total volume, as well as its constituent elements. This once again indicates the high level, depth and severity of poverty in the country.

- To determine the real subsistence level in the country, it is necessary to: it should be calculated based on the actual defined consumer basket, where will be set the minimum required of food, non-food products and services, which is necessary to maintain human health and ensure his life. In it we must necessarily take into account the mandatory taxes and fees, without which human existence today is unthinkable;

- It is necessary to change the composition and structure of the food basket, establish real physiological norms of food consumption, which will be calculated at not less than 2500 kcal and actually ensure the maintenance of normal health and vitality of a able-bodied person;

- The total value of the food and non-food basket should be calculated taking into account the real market value, prices;

- It is necessary together develop proposals, Georgian National Statistics Office, Ministry of IDPs from the Occupied Territories of Georgia, Labor, Health and Social Affairs, Ministry of Finance of Georgia and Ministry of Economy and Sustainable Development of Georgia to be thoroughly revised and make changes as in the Law of Georgia on the „Rule of Calculation of the Subsistence Minimum“ (Law N649, 1997), as in the rules for determining the norms and norms of the composition of the food basket necessary for determining the subsistence minimum (Order N111 / N, 2003) to gradually bring this legislation closer to international standards and norms. The norms should be selected in such a way to contribute the improvement of the food ration of the population and ultimately to a complete nutrition. For this, in our opinion, it is first necessary to change the structure of the subsistence minimum and instead of (70% / 30%),



the ratio between the values of the food and non-food basket, as mentioned above, should be set at 50% / 50%. So that, in the first stage, the share of food products in the total consumer basket value should be provided at the level of 50%. At the next stage, it will be desirable to reduce this ratio to 40% / 60%, to gradually approach the rate of developed countries (30% / 70%). This average option was taken into account in the process of calculating the subsistence level in Georgia. In particular, the share of food products was set at 50% of the average level achieved in the post-Soviet countries (Russia, Belarus, Ukraine). According to this, in December 2021, the minimum consumer basket value of working age man was set by us at 550.0 GEL. Accordingly, the subsistence level in the country in the current period should not be less than 550.0 GEL (Average equivalent to \$ 178.0 USD).

- It is also interesting that from September 2021, in accordance with Article 14 of the „Law of Georgia on Employment Promotion“, a certain connection was established between the subsistence level and the level of remuneration. It is established that the monthly salary for full-time work should be at least twice the subsistence level (Law N6819, 2020). If we consider that subsistence level in Georgia in November 2021 was 223.7 GEL for men of working age, minimum level of remuneration in the country for this period should not be less than 447.4 GEL. However, it should be taken into account the fact that in this case we are talking about full-time work. Then it would be appropriate, that mentioned minimum amount was set in the form of a minimum wage at the level of 550 GEL, which would be consistent with the real subsistence rate.

### **References:**

- Archvadze I., Koghuashvili P. (2020). Subsistence in Georgia and the Need to Determine its Optimal level. „*Economics and Business*“N1, (tsu.ge); (in Georgian.)
- Gaganidze G. (2020). World Economic before Pandemic, During Pandemic and after Pandemic. „*Economics and Business*“ Volume XII, N2; (in Georgian.)
- Koghuashvili P. (2014). Reduce level of Subsistence is the Murder of the Population. „*New Economist*“ N2, (geoeconomics.ge); (in Georgian.)
- Kharaishvili E., Erkomaishvili G., Natsvlishvili I., Lobjanidze M. (2021). Challenges of Food Transportation and Policy Priorities in Georgia. „*Economics and Business*“, vol. XIII, N3. (in Georgian.)
- Mekvabishvili E. (2020). Impact of Global Economic Crisis on the Georgian Economy, „*Economic and Business*“ Vol. XII, N2. (in Georgian.)

- Papava V. (2020). Coronomic and Economics in the face of Crisis. (in Georgian.) <https://for.ge/view/%20182671/koronomika-da-ekonomika-krizisis-winaSe.html>;
- Papava V., Charaia V. (2020). The Coronomic Crisis and Some Challenges for the Georgian Economy. GFSIS, Expert Opinion, No. 136. <https://www.gfsis.org/files/library/opinion-papers/136-expert-opinion-eng.pdf>;
- Silagadze A., Atanelishvili T. (2014). The Main Economic Indicators of the EU and Georgia “Topical Problems of the Development of Economy and Economic Science.” Collection of Scholarly Works of Paata Gugushvili Institute of Economics TSU, 2014;
- Standard of living. Subsistence level - National Statistics Office of Georgia. 2021 year ([geostat.ge](http://geostat.ge)); (in Georgian.)
- Tukhashvili M. (2012). Georgian Labour Market in the Condition of Political and Economic Crisis. In the book: Youth Employment: Challenges and Opportunities. Timisoara. Eurostampa;
- Tsartsidze M. (2022). Unemployment and Poverty in Georgia. Monograph. Iv. Javakishvili Tbilisi State University. Publisher of TSU. Tbilisi; (in Georgian.)
- Tsartsidze M. (1999). Reproduction of the Workforce and Remuneration in the Process of Forming a National Labor Market. Monograph. Publisher of TSU „Source of knowledge“ Tbilisi. <http://www.nplg.gov.ge/>; (in Georgian.)
- Tsartsidze M. (2004). Labour Market Formation and Reproduction of Labour Force in Georgia. Doctoral dissertation. TSU, Tbilisi; (in Georgian.)
- Tsartsidze M. (2016). Poverty and the Economic Development Factors in Georgia. «European Journal of Humanities and Social Sciences», Scientific journal, №1, Vienna;
- Living Wage in the Countries of the World 27.12.2020. (in Russian.) <https://visasam.ru/emigration/vybor/prozhitochniy-minimum-v-mire.html#-2>;
- Yablokova Yu.S., Kuryanova D.A. (2022). Consumer Basket of Different Countries. [scienceforum.ru](http://scienceforum.ru) (in Russian.)
- Laws and Regulations:
- Constitution of Georgia. Parliament of the Republic of Georgia. 24.08.1995 year. ([matsne.gov.ge](http://matsne.gov.ge)); (in Georgian.)
- Law of Georgia N6819, “On Employment Promotion”, Tbilisi, 14th July, 2020 year. ([matsne.gov.ge](http://matsne.gov.ge)); (in Georgian.)
- Law of Georgia N649, “On the Rule Calculation of the Subsistence Minimum”, Tbilisi, 17th April 1997. <https://www.matsne.gov.ge/document/view/29824?publication=7>; (in Georgian.)
- Order Minister of Labour, Health and Social Affairs of Georgia N111/N „Physiological Needs of Organism for Nutrients and Energy on the Approval of the Norms and Norms of Composition Food Basket Necessary for the Determination of the Subsistence Level. 08th May 2003 year. ([matsne.gov.ge](http://matsne.gov.ge)). (in Georgian.)

## აღრიცხვა და ანალიზი და შეფასება და აუდიტი ACCOUNTING AND VALUATION AND AUDIT

საწარმოთა ბაზრითანების იდენტიფიკაციის ფორმირების  
უსაფრთხის შესახებ

### ლევან საბაური

პროფესორი

ივ. ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის  
სახელმწიფო უნივერსიტეტი  
levan.sabauri@tsu.ge

### ნადეჟდა კვატაშიძე

ასოციირებული პროფესორი

ივ. ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის  
სახელმწიფო უნივერსიტეტი  
nadejda.kvatashidze@tsu.ge

სტატიაში განხილულია საწარმოთა გაერთიანებების იდენტიფიკაციის კრიტერიუმები და მისი მნიშვნელობა ფინანსური ანგარიშგების მომხმარებლებისათვის შესაბამისი და სამართლიანი ინფორმაციის წახსადგენად. მიზანი და ამოცანაა ფინანსური ანგარიშგების საერთაშორისო სტანდარტების საბაზის მიერ საწარმოთა გაერთიანების იდენტიფიკაციის კრიტერიუმებში შეტანილი ცვლილებების გაზიარება და მათი დანეგვა პრაქტიკაში. იდენტიფიკაციის კრიტერიუმების სიახლეს წარმოადგენს საწარმოს კრიტერიუმების დაზუსტება, „აქტივების ხეაღრიცხვის ღირებულების კონცენტრაციის ტესტის“ შემოღება.

კვლევისას გამოყენებულია ფინანსური ანგარიშგების საერთაშორისო სტანდარტების საბაზის მიერ დამტკიცებული შესაბამისი სტანდარტები, სახელმძღვანელო-სახელომდგომარეობა მასალები, სამეცნიერო სტატიები, მონოგრაფიები, სინტეზური მონოგრაფიები და შედეგების მეთოდები.

აღნიშნულის საფუძველზე ჩამოყალიბებულია საწარმოს იდენტიფიკაციის ედემენტები (რესურსები, პროცესები, პროდუქცია) და კრი-

ტეხიუმები (საწახმო და კონტროლი); განხილულია ახლებითი პირობების მახასიათებლები - პირობების საწახმოებდად პირობების „პინციპული მნიშვნელობა“ და ორგანიზებული შიომითი ხესუხები; გაანალიზებულია აქტივების ხეაღუი ღიხებულების კონცენტრაციის ტესტის მნიშვნელობა.

საწახმოთა გაეხთიანების იდენტიფიკაციის კიტიტეხიუმების დახვეწა ამახტივებს აღნიშნულ პირობებს, ზღუდავს მისი აღიახების ახეაღს, ხაც გავდენას ახდენს ფინანსუხი ინფორმაციის ხახისხზე.

**საკვანძო სიკვებები:** საწახმოთა გაეხთიანება, საწახმო, კონტროლი, კონცენტრაციის ტესტი, ახლებითი პირობები, ორგანიზებული შიომითი ხესუხები.

**JEL Codes:** L50, L51, L53

## შესავალი

გლობალიზაციის პირობებში საწარმოთა რიცხვი მცირდება, მაგრამ მათი ზომა იზრდება. ეს ტენდენცია უფრო აქტუალური გახდა პანდემიით გამოწვეული ეკონომიკური კრიზისის პირობებში, რასაც ახლავს ბიზნესის სხვადასხვა ტიპის კომბინაცია – საწარმოთა გაერთიანება. ხდება ცალკეული სამეურნეო ერთეულის ან საწარმოების გაერთიანება ერთ ანგარიშვალდებულ სამეურნეო ერთეულად. საწარმოთა გაერთიანების მოტივაცია გასაღების ახალი ბაზრის, ახალი სრულყოფილი ტექნოლოგიების, ახალი კონკურენტული პროდუქციის მოძიება, მოგების გაზრდა, კონკურენციის შემცირება. საწარმოთა გაერთიანებით იზრდება საწარმოს მასშტაბები და მისი კონკურენტუნარიანობა, შესაძლებელი ხდება თავისუფალი ფულადი სახსრების დაბანდება და კაპიტალის მართვა.

ინვესტორებისთვის მნიშვნელოვანია იმის გარკვევა, თუ რა შეიძინა მან - საწარმო (ბიზნესი) თუ აქტივების ჯგუფი, ვინაიდან მათი აღრიცხვის მეთოდები და ფინანსური ანგარიშგებაში წარდგენის წესები განსხვავებულია. იმ შემთხვევაში, როცა სამეურნეო მოვლენა არ იდენტიფიცირდება საწარმოთა გაერთიანებად, ის აღიარდება აქტივების შექენად. სამეურნეო მოვლენები, რაც იდენტიფიცირებული იქნება „საწარმოთა გაერთიანებად“, აღირიცხება და აისახება ფინანსურ ანგარიშგებაში საერთაშორისო სტანდარტის (ფასს 3) „საწარმოთა გაერთიანების“ შესაბამისად (IFRS 3 - Business Combinations). ამ სტანდარტის თანახმად, ბიზნესის შექენა აიახება „შექენის მეთოდით“ (acquisition method)

და ანგარიშგების სრული კონსოლიდაციით, ხოლო „აქტივების შეძენის“ შემთხვევაში ხდება არა ანგარიშგების კონსოლიდაცია, არამედ საკუთარ ფინანსურ ანგარიშგებაში ახალი აქტივების აღიარება. ამგვარაა, რომ აღრიცხვის მეთოდი გავლენას ახდენს კომპანიის ფინანსურ მაჩვენებლებზე, როგორცაა გუდვილი, მისი გაუფასურების ზარალი, არამაკონტროლებელი წილი (non-controlling interest), ჯგუფის მოგება და სხვა. „აქტივების შეძენით“ არ აღიარდება გუდვილი, ამის ნაცვლად ის აღიარდება (ჩაირთვება) აქტივებში (მაგრამ, არ უნდა გადააჭარბოს მათ რეალურ ღირებულებას).

ამდენად, მნიშვნელოვანია იმის გარკვევა, თუ რა შემთხვევაშია შესაძლებელი მოვლენების და ოპერაციების იდენტიფიკაცია საწარმოთა გაერთიანებად, თუ რა არის საწარმოთა გაერთიანება - რომელი სამეურნეო მოვლენები შეიძლება იდენტიფიცირდეს საწარმოს (ბიზნესის) შეძენად და რა კრიტერიუმები უნდა დაკმაყოფილდეს საწარმოთა გაერთიანების აღიარებისთვის (Levan Sabauri, Nadezhda Kvatashidze 2020).

ფასს 3-ის ახალი განმარტებით, საწარმოთა გაერთიანება არის სამეურნეო ოპერაცია ან სხვა მოვლენა, რომლის დროსაც მყიდველი საწარმო კონტროლს იღებს ერთ ან მეტ საწარმოზე (IFRS Foundation 2021). ამდენად, საწარმოთა გაერთიანების იდენტიფიკაციის კრიტერიუმებია საწარმო, ასევე მყიდველი საწარმოს მიერ კონტროლის უფლების მოპოვება, შესაბამისად, მნიშვნელოვანია საწარმოსა და კონტროლის კატეგორიებში გარკვევა.

### **საწარმოს იდენტიფიკაციის კრიტერიუმები**

ფინანსური ანგარიშგების საერთაშორისო სტანდარტების საბჭომ (International Accounting Standards Board - IASB) ცვლილებები შეიტანა საწარმოთა გაერთიანების ცნებაში, რითაც მნიშვნელოვნად გაამარტივა მისი იდენტიფიკაციის კრიტერიუმები და პროცესი. ფასს 3-ით საწარმო არის საქმიანობებისა და აქტივების ინტეგრირებული კომპლექსი, რომელთა განხორციელება და მართვა შესაძლებელია:

- მომხმარებლებისთვის საქონლის ან მომსახურების მისაწოდებლად;
- საინვესტიციო შემოსავლის მისაღებად (როგორცაა დივიდენდები ან პროცენტები);

- ან სხვა სახის შემოსავლის მისაღებად ჩვეულებრივი საქმიანობიდან.

ფასს 3-ის შესაბამისად ნებისმიერი საწარმო უნდა შედგებოდეს შემდეგი სამი ელემენტისაგან:

**ა) რესურსები (input):** ნებისმიერი ეკონომიკური რესურსი, რომელიც ქმნის პროდუქციას, ან გააჩნია პროდუქციის შექმნაში მონაწილეობის მიღების უნარი. მაგალითად, გრძელვადიანი აქტივები (მათ შორის, არამატერიალური აქტივები ან გრძელვადიანი აქტივების გამოყენების უფლებები), ინტელექტუალური საკუთრება, მასალები და შრომით რესურსებზე წვდომის მოპოვების შესაძლებლობა;

**ბ) პროცესი (Process):** ნებისმიერი სისტემა, სტანდარტი, პროტოკოლი, კონვენცია ან წესი, რომელიც რესურსის ან რესურსების მიმართ გამოყენებისას ქმნის პროდუქციას, ან გააჩნია პროდუქციის შექმნაში მონაწილეობის მიღების უნარი. მაგალითად, სტრატეგიული მართვის პროცესები, საოპერაციო პროცესები და რესურსების მართვის პროცესები. იგი ასევე მოიცავს ორგანიზებული შრომითი რესურსების ინტელექტუალურ პოტენციალსაც, რომლებსაც გააჩნია აუცილებელი უნარ-ჩვევები, პრაქტიკული გამოცდილება და შეუძლიათ აუცილებელი პროცესების ამოქმედება, რომელთა გამოყენება შესაძლებელი იქნება პროდუქციის შექმნის მიზნით;

**გ) პროდუქცია (output):** შედეგი, რომელიც მიიღება რესურსების ისეთი გამოყენების შედეგად, რაც უზრუნველყოფს მომხმარებლებისთვის საქონლის ან მომსახურების მიწოდებას, საინვესტიციო შემოსავლის (როგორცაა დივიდენდები ან პროცენტები) ან სხვა სახის შემოსავლის მიღებას ჩვეულებრივი საქმიანობიდან.

აღსანიშნავია, რომ ფასს 3-ით შეტანილი ცვლილებების თანახმად, საწარმოს იდენტიფიკაციისათვის პროდუქციის წარმოება სავალდებულო არ არის. მიჩნეულია, რომ საწარმოს ესაჭიროება ორი მთავარი ელემენტი: რესურსები და ამ რესურსების გამოსაყენებელი პროცესები. აუცილებელი არ არის, რომ საწარმო აერთიანებდეს ყველა იმ რესურსსა და პროცესს, რასაც გამყიდველი იყენებდა მისი ფუნქციონირებისათვის. იმისათვის, რომ საქმიანობებისა და აქტივების ინტეგრირებული კომპლექსი მიეკუთვნებოდეს საწარმოს, ის, როგორც მინიმუმი, უნდა მოიცავდეს რესურსებსა და რომელიმე არსებით პროცესს, რომლებიც მთლიანობაში მნიშვნელოვნად შეუწყობს ხელს პროდუქციის შექმნის შესაძლებლობას (IFRS Foundation 2021).

ფასს შემოაქვს ცნება – „არსებითი პროცესები“ და განმარტავს მას. თუ საქმიანობებისა და აქტივების შექმნილ კომპლექსს შექმნის თარიღისთვის არ გააჩნია პროდუქცია, შექმნილი პროცესი (ან პროცესების ჯგუფი) მხოლოდ იმ შემთხვევაში უნდა იყოს მიჩნეული არსებითად, თუ:

ა) მას პრინციპული მნიშვნელობა (substantive) აქვს შექმნილი რესურსის ან რესურსების დამუშავების ან პროდუქციად გარდაქმნის შესაძლებლობისთვის;

ბ) შექმნილი რესურსები მოიცავს როგორც ორგანიზებულ შრომით რესურსებს, რომლებსაც გააჩნიათ აუცილებელი უნარ-ჩვევები, ცოდნა და პრაქტიკული გამოცდილება ამ პროცესის (ან პროცესების ჯგუფის) ასამოქმედებლად/განსახორციელებლად, ისე სხვა რესურსებს, რომელთა დამუშავებას ან პროდუქციად გარდაქმნას შეძლებდა ორგანიზებული შრომითი რესურსები.

ცვლილებები შეტანილია შედეგების (პროდუქციის) განმარტებაშიც. ადრე, შედეგები განისაზღვრებოდა, როგორც შემოსავალი დივიდენდებით, ხარჯების შემცირებით ან სხვა ეკონომიკური სარგებელის სახით, რომელიც უშუალოდ მიეწოდება ინვესტორებს ან სხვა მფლობელებს. ფასს 3-ში შეტანილი ცვლილებებით IASB-მ შეზღუდა განმარტება და ყურადღება გადაიტანა მომხმარებლებისათვის მიწოდებულ საქონელზე ან განუღმ მომსახურებაზე, საინვესტიციო შემოსავალსა (როგორიცაა დივიდენდები ან პროცენტები) და სხვა შემოსავალზე ჩვეულებრივი საქმიანობიდან.

საბჭოს განმარტებით, წინა მითითება – შედეგების (პროდუქციის) გაიგივება ხარჯების შემცირებასა და უშუალოდ ინვესტორებისთვის მიწოდებული სხვა ეკონომიკური სარგებლთან, არ ასახავდა განსხვავებას აქტივებსა და საწარმოს შორის. მაგალითად, ბევრი აქტივის შექმნა შეიძლება ხარჯების შემცირების მოტივაციით, მაგრამ შეიძლება არ მოიცავდეს არსებითი პროცესის შექმნას, ამიტომ ეს ფორმულირება გამოირიცხა შედეგებისა და საწარმოს განმარტებიდან.

### **რეალური ღირებულების კონცენტრაციის ტესტი „concentration test“**

ბიზნესის მახასიათებლების შეფასების პროცესის (რესურსების, არსებითი პროცესების, ორგანიზებული შრომითი რესურსების) გამარტივება შესაძლებელია ფასს 3-ით შემოთავაზებული ბიზნესის (საწარმოთა



გაერთიანების) იდენტიფიკაციის ე.წ. „აქტივების რეალური ღირებულების კონცენტრაციის ტესტირებით“. ტესტის მთავრი კითხვაა: არის თუ არა შეძენილი მთლიანი აქტივების რეალური ღირებულება კონცენტრირებული ერთ აქტივში ან აქტივთა ჯგუფში (PWC 2021). თუ პასუხი დადებითია, შენაძენი არ წარმოადგენს საწარმოს და მისი შემდგომი ანალიზის გაგრძელება არაა საჭირო. თუ კონცენტრაციის ტესტის პასუხი უარყოფითია, ან საწარმო გადაწყვეტს, რომ არ გამოიყენებს მოცემულ ტესტს, მაშინ მან უნდა ჩაატაროს შემდეგი საკითხების ანალიზი (Grant Thornton 2020):

- შეძენილი აქტივების სტრუქტურის - შეძენილია ერთი აქტივი, თუ აქტივთა ჯგუფი;

- შეძენილი მთლიანი აქტივების პრაქტიკულად მთელი სამართლიანი ღირებულება კონცენტრირებულია თუ არა ერთ იდენტიფიცირებად აქტივში ან მსგავსი იდენტიფიცირებადი აქტივების ჯგუფში;

- არის თუ არა შეძენილი პროცესები არსებითი.

რეალური ღირებულების კონცენტრაციის ტესტისათვის საჭიროა დადგინდეს შეძენილი მთლიანი აქტივების (და არა წმინდა აქტივების) რეალური ღირებულება, რადგან, მაგალითად, კრედიტორულ დავალიანებას და სესხებს განსაკუთრებული მნიშვნელობა არ აქვს იმის შეფასებაში, შეძენილია თუ არა ბიზნესი; მხედველობაში არ მიიღება ფულადი სახსრები, გადავადებული გადასახადები და გუდვილი. მთლიანი აქტივების რეალური ღირებულების განსაზღვრა შესაძლებელია ძირითადი (პირდაპირი) და ირიბი (არაპირდაპირი) მეთოდებით (Deloitte 2020): **ძირითადი** მეთოდით – შეძენილი მთლიანი აქტივის რეალური ღირებულება + გუდვილი - ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები - გადავადებული საგადასახადო აქტივი;

**ირიბი** მეთოდით: გადახდილი ანაზღაურება + აღებული ვალდებულებების რეალური ღირებულება (გარდა გადავადებული საგადასახადო ვალდებულებების) - ფულადი სახსრები და მისი ეკვივალენტები - გადავადებული საგადასახადო აქტივი.

### ეკონომიკური რესურსების კონტროლის იდენტიფიკაცია

ინვესტორმა, მიუხედავად მისი მონაწილეობის ხასიათისა ინვესტირებულ საწარმოში, უნდა დაადგინოს, წარმოადგენს თუ არა ის მშობელ



საწარმოს, რისთვისაც უნდა შეაფასოს, აკონტროლებს თუ არა ის ინვესტირებულ საწარმოს.

კონტროლი ეკონომიკურ რესურსს აკავშირებს საწარმოსთან. ფინანსური ანგარიშგების კონცეპტუალური საფუძვლების თანახმად, ეკონომიკური რესურსი არის უფლება, რომელსაც გააჩნია ეკონომიკური სარგებლის შექმნის პოტენციალი (IFRS Foundation 2021).

საწარმო იმ შემთხვევაში აკონტროლებს ეკონომიკური რესურსს, თუ მას უკვე გააჩნია მიმდინარე (ძალაში შესული) შესაძლებლობა, განსაზღვროს ეკონომიკური რესურსის გამოყენების წესი და მიიღოს ეკონომიკური სარგებელი, რომლის მიღებაც შესაძლებელია ამ ეკონომიკური რესურსიდან. კონტროლი მოიცავს მიმდინარე (ძალაში შესულ) შესაძლებლობასაც, ხელი შეუშალოს სხვა მხარეებს ეკონომიკური რესურსის გამოყენების წესის განსაზღვრასა და იმ ეკონომიკური სარგებლის მიღებაში, რაც შესაძლებელია ამ ეკონომიკური რესურსიდან. ეს იმას გულისხმობს, რომ თუ რომელიმე ერთი მხარე აკონტროლებს ამ ეკონომიკურ რესურსს, ვერც ერთი სხვა მხარე მას ვერ გააკონტროლებს.

მყიდველი საწარმოს, ანუ იმ სამეურნეო ერთეულის დასადგენად, რომელიც კონტროლს იღებს შექმნილ საწარმოზე, გამოყენებულ უნდა იქნეს ფასს 10 „კონსოლიდირებული ფინანსური ანგარიშგების“ სახელმძღვანელო მითითებები. ფასს 10-ის თანახმად, ინვესტორი იმ შემთხვევაში აკონტროლებს ინვესტირებულ საწარმოს, როდესაც ის ექვემდებარება რისკებს, რაც დაკავშირებულია ინვესტირებულ საწარმოში მისი მონაწილეობიდან ცვალებადი შემოსავლების მიღებასთან, ან გააჩნია ინვესტირებული საწარმოდან ცვალებადი შემოსავლების მიღების უფლება და ასევე ამ შემოსავალზე ზემოქმედების შესაძლებლობა, ინვესტირებულ საწარმოსთან მიმართებით თავისი უფლებამოსილების მეშვეობით (IFRS Foundation 2021).

ამგვარად, ინვესტორი მხოლოდ და მხოლოდ მაშინ აკონტროლებს ინვესტირებულ საწარმოს, თუ ინვესტორს გააჩნია ქვემოთ ჩამოთვლილი:

- ა) უფლებამოსილება ინვესტირებულ საწარმოსთან მიმართებით;
- ბ) ექვემდებარება რისკებს;
- გ) შესაძლებლობა იმისა, რომ ინვესტირებულ საწარმოსთან მიმართებით მინიჭებული უფლებამოსილება გამოიყენოს თავისი შემოსავლების ოდენობაზე გავლენის მიზნით.

თუ საწარმოთა გაერთიანება განხორციელდა, მაგრამ ფასს 10-ის მითითებების გამოყენებით ნათლად არ გამოჩნდა, რომელი გაერთიანებული სამეურნეო ერთეული წარმოადგენს მყიდველს, მაშინ ამის დასადგენად საწარმომ უნდა განიხილოს ფასს 10-ში აღწერილი ფაქტორები.

### **დასკვნა**

- საწარმოთა გაერთიანება არის კომპანიების ზომების გაზრდის ჩვეულებრივი გზა და ტრანზაქცია, რომლის დროსაც შემძენი საწარმო იღებს კონტროლს სხვა საწარმოზე (შემძენილზე). გაერთიანების კრიტერიუმებია კონტროლი და საწარმოს არსებობა. ფასს-ით საწარმო არის საქმიანობისა და აქტივების ინტეგრირებული კომპლექსი, რომელსაც შეუძლია უზრუნველყოს ინვესტორებისთვის შემოსავალი პროდუქციის მიწოდებით, მომსახურების განვითარებით, დივიდენდების, პროცენტების ან სხვა ეკონომიკური სარგებლის სახით.

- საწარმო შედგება სამი კომპონენტისაგან: რესურსების, პროცესებისა და შედეგებისაგან (პროდუქციის). ამდაროულად, საქმიანობებისა და აქტივების ინტეგრირებული კომპლექსის ისეთი ორი კომპონენტი, როგორცაა რესურსები და პროცესები, საკმარისია საწარმოდ აღიარებისთვის, ვინაიდან მათ გააჩნიათ ხელშეწყობის უნარი პროდუქციის წარმოებისათვის, რაც საკმარისია, მიჩნეულ იქნეს საწარმოდ. კერძოდ, როდესაც შეძენის თარიღისათვის საქმიანობებისა და აქტივების ინტეგრირებულ კომპლექსს არ გააჩნია პროდუქცია, მისი საწარმოდ ინდეტიფიკაციისათვის ის უნდა მოიცავდეს არსებით პროცესებს. პროცესების არსებობის მახასიათებლებია მათი პრინციპული მნიშვნელობა რესურსების პროდუქციად გარდაქმნაში და ორგანიზებული შრომითი რესურსების არსებობა, რომელსაც გააჩნიათ რესურსების პროდუქციად გარდაქმნის შესაბამისი ინტელექტუალური პოტენციალი - უნარ-ჩვევები, ცოდნა და პრაქტიკული გამოცდილება;

- საწარმოს შედეგები არ არის აბსტრაქტული, მკაფიოდ და კონკრეტულად არის ჩამოყალიბებული თუ რა მოიაზრება შედეგების ქვეშ. ეს არის მომხმარებლებისთვის საქონლის ან მომსახურების მიწოდება, საინვესტიციო შემოსავლის მიღება დივიდენდებისა ან პროცენტების სახით და ჩვეულებრივი საქმიანობიდან მიღებული სხვა სახის შემოსავლები;

- საწარმოთა გაერთიანების განმარტებაში შეტანილი ცვლილებები გამოიწვევს ტრანზაქციების დიდი ნაწილის აქტივების შეძენად აღიარებას (განსაკუთრებით უძრავი ქონების, ფარმაცეფტულ, ნავთობის და აირის ბიზნესში).

### ლიტერატურა:

- Deloitte. (2020). *New in IFRS –Review of Issued Amendments and Current Projects of the IASB*. November 19, 2020.
- Grant Thornton. (2020). *Insights into IFRS 3. Definition of a Business (Amendments to IFRS 3)*. December 3, 2020.
- IFRS Foundation. *Conceptual Framework for Financial Reporting*. IFRS Foundation. 4.20. London, December 4, 2021.
- IFRS Foundation. *IFRS 10 Consolidated Financial Statements*. IFRS Foundation, 6-7. London, 2021.
- IFRS Foundation. *IFRS 3 - Business Combinations*. London, December 22, 2021.
- IFRS Foundation. *IFRS 3-Business Combinations, b8*. London, December 22, 2021.
- Levan Sabauri, Nadezhda Kvatashidze. (2020). "Some aspects of loan and capital financial instruments." *ECONOMICS AND BUSINESS*, 108-116.
- PWC. *IFRS Bulletin, 30 June 2019*. December 24, 2021.

## SOME AS ASPECTS OF IDENTIFICATION OF ENTERPRISES ASSOCIATION

**Levan Sabauri**

Professor

Iv. Javakhishvili Tbilisi State University  
levan.sabauri@tsu.ge

**Nadejda Kvatashidze**

Associate Professor

Iv. Javakhishvili Tbilisi State University  
nadejda.kvatashidze@tsu.ge

**Topic:** *The article deals with the criteria of identification of business combinations and its importance for providing relevant and fair information to users of financial statements.*

**Objective and Tasks:** *Sharing the changes made by the International Accounting Standards Board in the criteria of identification of the business combinations and their implementation in the practice. A novelty of the identification criteria is clarification of the criteria for businesses and introduction of the “Asset fair Value Concentration Test”*

**Methodology:** *Relevant standards, guidelines, recommendations, scientific articles, monographs, systematization and comparison methods approved by the International Accounting Standards Board were used in this study.*

**Results:** *Businesses identification elements (resources, processes, products) and criteria (enterprise and control) are established; Characteristics of the essential processes, in particular, a “principal importance” of the processes for manufacturing the products and the organized labor resources, are discussed; Significance of the “Asset fair Value Concentration Test” is analyzed.*

*Refinement of the criteria of business combinations simplifies the process of such identification with limiting its scope of recognition, which affects a quality of financial information*

**Keywords:** *Business Combinations; enterprise; control; concentration test; essential processes; organizational labor forces.*

**JEL Codes:** *L50, L51, L53*

## **Introduction**

In the context of globalization, the number of enterprises is decreasing, but their size is increasing. This trend has become more relevant in the context of the economic crisis caused by the pandemic, which is accompanied by different types of combinations of enterprises - business combinations associations. As a result of business combinations, separate economic entities or enterprises are combined into one accountable economic entity. A motivation of business combinations is to find a new market for sales, new perfect technologies, new competitive products, increase profits, reduce competition. The business combination increases the scales of a single enterprise and its competitiveness, with making it possible to invest free money and manage company's capital.

It is important for investors to know what they have acquired - the enterprise (business) or a group of assets, since their accounting methods and financial reporting rules are different. In case an economic event is not identified as a business combination, it should be recognized as an acquisition of assets. The economic events that will be identified as "business - combinations" must be accounted and recorded in the financial statements in accordance with International Standard IFRS 3 - "Business Combinations". According to this Standard, acquisition of a business is reflected by the "acquisition method" and a full consolidation of reporting, while in case of "acquisition of assets", the reporting is not consolidated, but new assets are recognized in their own financial statements. It is obvious that the accounting method affects the financial performance of a company, such as goodwill, its impairment loss, non-controlling interest, group's profit, etc. Goodwill is not recognized with the "acquisition of assets", instead, it is recognized (included) in the assets (but should not exceed their fair value).

Thus, it is important to find out in which cases events and operations can be identified as business combinations and what is "business combinations" - which economic events can be identified as acquisition of an enterprise (business) and what criteria should be met for recognition of business combinations (Levan Sabauri, Nadezhda Kvatashidze, 2020).

According to the new interpretation of the IFRS 3, Business Combination is a transaction or other event in which an acquirer obtains control of one or more businesses. (IFRS Foundation, 2021).

Thus, the criteria for identifying the business combinations are business and acquisition of control of such business by the acquiring business. Therefore it is important to clarify the categories of enterprise and control.

### **Business Identification Criteria**

The International Accounting Standards Board (IASB) has made changes to the concept of business combinations, thus simplifying the criteria and process for its identification. According to IFRS 3, business is an integrated set of activities and assets that is capable of being conducted and managed for:

- Providing goods and services to clients;
- Earning investment income (such as dividends or interest);
- or earning other types of income from ordinary activities.

According to IFRS 3, any business must consist of the following three elements

a) **Input:** Any economic resource, that creates or has the ability to create, outputs when one or more processes are applied to it. Examples include non-current assets (including intangible assets or rights to use non-current assets), intellectual property, the ability to obtain access to necessary materials or rights and employees.

b) **Process:** Any system, standard, protocol, convention or rule that when applied to an input or inputs, creates or has the ability to create outputs. Examples include strategic management processes, operational processes and resource management processes. It includes also an organized workforce having the necessary skills and experience following rules and conventions may provide the necessary processes that are capable of being applied to inputs to create outputs.

c) **Output:** The result of inputs and processes applied to those inputs that provide or have the ability to provide goods and services to clients; to receive investment income (such as dividends or interest); or, to receive other types of income from ordinary activities.

It should be noted that according to the amendments to IFRS 3, output is not mandatory for the identification of business. It is deemed that any business

needs to have two main elements – input and processes applied to input. It is not necessary for a business to integrate all the inputs and processes that a seller used in operating that business s used to operate it. In order for an integrated set of activities and assets to belong to a business, it must, at a minimum, include inputs and any substantive process that together may contribute significantly to the ability to create output (IFRS Foundation, 2021)

IFRS introduces and defines a concept of “Essential Processes”. If the acquired set of activities and assets does not have the output at the acquisition date, the acquired process (or group of processes) should only be considered essential, if:

a) It has a substantive importance for the ability of processing the acquired input or inputs or transforming them into output; and

b) Acquired inputs include both the organized workforce having the necessary skills, knowledge, and practical experience to activate/implement this process (or group of processes), and other inputs that could be processed or transformed into organized workforce

Changes are made in the definition of output (production), as well. Earlier, the outputs were defined as income in the form of dividends, cost reductions, or other economic benefits directly attributable to investors or other owners. Through the changes made in IFRS 3, the IASB certainly limited the above definition and shifted the focus to goods or services provided to consumers, investment income (such as dividends or interest), and other income from ordinary activities.

According to the explanation given by the Board, the previous reference - to equate the outputs (production with the reduction of costs and other economic benefits provided directly to investors, did not reflect the difference between assets and the enterprise. For example, the acquisition of various assets may be motivated by cost reduction, but may not involve the acquisition of a substantial process. This formulation was therefore excluded from the definition of outputs and businesses.

### **Assets Fair Value Concentration Test**

**The business characteristics (input, essential processes, organized workforce) assessment process can be simplified through the so called “Assets Fair Value Concentration Test” offered by IFRS 3 for identification of a business**

**(business combinations). The main question of the test is: whether the fair value of the total acquired assets is concentrated in a single asset or group of assets (PWC, 2021). If the answer is yes, the acquisition is not a business, so, there is no need to continue its further analysis. If the answer on concentration test is negative, or the business decides not to use the given test, then it should conduct the following analysis (Grant Thornton, 2020):**

- Analysis of the structure of acquired assets – whether one asset or a group of assets is acquired;
- Whether a practically total fair value of the acquired assets is concentrated in a single identifiable asset or a group of similar identifiable assets;
- Whether the acquired processes are essential

The fair value concentration test is required to determine the fair value of all acquired assets (and not of the net assets), since, for example, accounts payable and loans are of particular importance in assessing whether a business has been acquired; Cash, deferred taxes and goodwill are not taken into account. The fair value of total assets can be determined by primary (direct) and indirect (indirect) methods (Deloitte, 2020):

By **Direct** method: fair value of acquired assets + goodwill - cash and cash equivalents - deferred tax asset;

By **Indirect** method: Paid remuneration + fair value of the assumed liabilities (excluding deferred tax liabilities) - cash and cash equivalents - deferred tax asset.

### **Identify Control of Economic Input**

An investor, regardless of the nature of its involvement with an entity (the investee), shall determine whether it is a parent by assessing whether it controls the investee.

Control links economic input to a business. . According to the conceptual basis of financial reporting, an economic input is a right that has the potential to generate economic benefits (IFRS Foundation, 2021).

A business controls an economic input if it already has the current (effective) ability to determine how to use the economic input and to receive the economic benefits that can be derived from that economic input. Control also



includes the current (effective) ability to prevent other parties from determining how to use an economic input and from obtaining the economic benefits that can be derived from that economic input. This means that if one party controls the economic input, no other party can control that resource.

The guidelines of IFRS 10 “Consolidated Financial Statements” should be used to identify the acquiring business i.e. the entity that controls the acquired business

According to IFRS 10, An investor controls an investee when it is exposed, or has rights, to variable returns from its involvement with the investee and has the ability to affect those returns through its power over the investee (IFRS Foundation, 2021).

Thus, an investor controls an investee if and only if the investor has all the following:

- a) Power over the investee (see paragraphs 10–14);
- b) Exposure to risks; and
- (c) The ability to use its power over the investee to affect the amount of the investor’s returns.

When the business combination is implemented, but, with using the IFRS 10 guidelines it is not clear which of the combined businesses is the acquiring entity, then the business should consider the factors described in IFRS 10.

### **Conclusion**

- Business Combinations is a common way of increasing the size of companies and a transaction in which the acquiring entity takes control of another (acquired) entity(acquisition). The combinations criteria are control and the existence of an enterprise. According to IFRS, a business is an integrated set of activities and assets that can provide investors with income through the supply of products, services, dividends, interest or other economic benefits.
- A business consists of three components: input, processes, and output (products). At the same time, the two components of an integrated set of activities and assets, such as inputs and processes, are sufficient for recognition as a business, as they have the ability to facilitate the manufacturing of products, that is sufficient to be considered a business. In particular, when an integrated set of activities and assets does not have output at the acquisition date, it must

include substantive processes to identify it as a business. The essential characteristics of processes are their fundamental importance in the transformation of inputs into outputs and the existence of organized workforce that have the appropriate intellectual potential - skills, knowledge and practical experience to transform inputs into outputs.

- Outputs of the business are no longer abstract, and it is clear and specific what is meant by the outputs. These are the supply of goods or services to consumers, the receipt of investment income in the form of dividends or interest, and other types of income from ordinary activities;
- Changes in the definition of a business combination will lead to the recognition of a large proportion of transactions as an acquisition of assets (especially in the real estate, pharmaceutical, oil and gas businesses).

### References:

- Deloitte. (2020). *New in IFRS –Review of Issued Amendments and Current Projects of the IASB*. November 19, 2020.
- Grant Thornton. (2020). *Insights into IFRS 3. Definition of a Business (Amendments to IFRS 3)*. 2020. December 3,
- IFRS Foundation. *Conceptual Framework for Financial Reporting*. IFRS Foundation. 4.20. London, December 4, 2021.
- IFRS Foundation. *IFRS 10 Consolidated Financial Statements*. IFRS Foundation, 6-7. London, 2021.
- IFRS Foundation. *IFRS 3 - Business Combinations*. London, December 22, 2021.
- IFRS Foundation. *IFRS 3-Business Combinations, b8*. London, December 22, 2021.
- Levan Sabauri, Nadezhda Kvatashidze. (2020). "Some Aspects of loan and Capital Financial Instruments." *ECONOMICS AND BUSINESS*, 108-116.
- PWC. *IFRS Bulletin, 30 June 2019*. December 24, 2021.

## ფინანსური ანგარიშგების მომზადების და წარდგენის საკითხები COVID-19-ის პირობებში

### **მაინა მაისურაძე**

ასოციირებული პროფესორი  
ივ.ჭავჭავაძის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი  
marina.maisuradze@tsu.ge

### **მაიამ ვარდიასვილი**

ასოციირებული პროფესორი  
ივ.ჭავჭავაძის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი  
mariam.vardiasvili@tsu.ge

კორონავირუსის პანდემიამ უპეცედეტო მასშტაბის გაუკვევლობა წახმოქმნა გლობალური ეკონომიკაში. ბიზნესი განიცდის მიწოდების ჭაჭვის შედეგებს და მნიშვნელოვან ზაჩადს. ბიზნესაქტივობის შემცირების შედეგად მსოფლიოში დაზაჩადდა მზავარი საწაჩიმ და მიღიონობით ადამიანმა დაკაჩა სამსახური, მნიშვნელოვანი ცვლილებები მოხდა ფინანსური და სასაქონლო ბაზრებზე.

ბევრი ქვეყნის მთავრობამ, ეკონომიკის დაზაჩადებული სექტორებისთვის, ბიზნესისა და ცადკეური საწაჩიმობისათვის, ფინანსური და აზაფინანსური დახმარების უზრუნველსაყოფად სხვადასხვა ღონისძიება გაატაჩა. ყოველივე ამან ჩამდენადმე გააჩთურა ფინანსური ანგაჩიშგების მომზადება საეჩთაშოჩის სტანდაჩების (ფასს) შესაბამისად.

COVID 19-ით გამოწვეული ამჟამინდელი გაუკვევლობის ფონზე, საწაჩიმობმა უნდა უზრუნველყონ მაღალი ხაჩისხის ფინანსური ანგაჩიშგების მომზადება, ჩასაც მნიშვნელოვანი ადგილი უკავია კაპიტალის ბაზჩის სათანადოდ ფუნქციონირებაში.

ეკონომიკური აქტივობის ცვლილებებმა გამოიწვია საწაჩიმობის აჩსებული კონტაჩტებისა და შეთანხმებების პირობების გადახვევის აუცილებლობა. მაგალითად, მომხმარებლებთან გაფოჩიმებული ხედშეკჩულების, იჭაჩის და მზავარი ფინანსური აქტივებისა და ვადებულების პირობები, აჩეთვე აქტივების გაუფასუება და ცვლილებები გაუფასუების ტესტირების დაშვებებში, სესხებისა და სხვა ფინანსური აქტივობისთვის მოსადღენედი საკჩედიტო ზაჩადის შეფასებებში და ა.შ.

პანდემიით გამოწვეული ცვლილება და გაუჩვევლობა მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს ფინანსური ანგარიშგების ედემენტების შეფასებაზე. მიუხედავად ამისა, თითოეულმა საწახმომ უნდა უზრუნველყოს ყველა ამ საკითხების მიმახთ **ფასს** (ფინანსური ანგარიშგების საერთაშორისო სტანდარტი) შესაბამისი მოთხოვნების გამოყენება.

სტაგიაში ხაზგასმულია ზოგიერთი გამოწვევა ფინანსური ანგარიშგების მომზადებისას, პანდემიით გამოწვეული გაუჩვევლობების პირობებში.

**საკვანძო სიგეები:** ფინანსური ანგარიშგება, ფუდარი ნაკადები, ახაფინანსური აქტივები, იჯახა, ხაჯები, მაჩაგები.

JEL Codes: E60, E62, P34

## შესავალი

ფასიანი ქაღალდების კომისიების საერთაშორისო ორგანიზაციის (IOSCO) მიერ 2020 წლის 29 მაისს გამოქვეყნებულ განცხადებაში, COVID 19-ის შესახებ ინფორმაციის გამჟღავნების მნიშვნელობის შესახებ, აღნიშნულია, რომ „განსაკუთრებით მზარდი გაურკვევლობის გარემოში, მნიშვნელოვანია, რომ ფინანსურმა ანგარიშგებამ უზრუნველყოს ადეკვატური ინფორმაციის გამჟღავნება, რომლის გამჭვირვალობის დონე გაურკვევლობებთან მიმართებაში დამოკიდებულია საწარმოს განსჯებასა და შეფასებებზე. ინფორმაციის გამჟღავნებამ უნდა ახსნას მნიშვნელოვანი გავლენა კონკრეტულ აქტივებზე, ვალდებულებებზე, ლიკვიდურობაზე, გადახდისუნარიანობასა და სხვა საკითხებზე, ისევე როგორც ნებისმიერი არსებითი გაურკვევლობა, დაშვება, სენსიტიურობა, სტრატეგიები, რისკები და სამომავლო პერსპექტივები. ინფორმაციის გამჟღავნება ფინანსური ანგარიშგებისა და მენეჯმენტის კომენტარების საშუალებით მნიშვნელოვანია ინვესტორების ინფორმირებისა და ნდობისთვის.“ (IOSCO)

საწარმოთა მიერ დროული და სანდო ინფორმაციის მიწოდება მისი მომხმარებლებისათვის რჩება კოვიდპანდემიის ერთ ერთ მნიშვნელოვან გამოწვევად.

პანდემიასთან დაკავშირებული გაურკვევლობების გავლენა ეკონომიკაზე დიდად არის დამოკიდებული ცვლადებზე, რომელთა პროგნოზირება რთულია.

თითოეულმა საწარმომ უნდა შეაფასოს არსებული მაკროეკონომიკური გარემო, ამავდროულად საწარმოებმა ყველაფერი უნდა გააკეთონ

გონივრული შეფასებების გასაკეთებლად, მოამზადონ ყოვლისმომცველი ინფორმაცია, რათა სწორად განსაზღვრონ ამგვარი შეფასებების საფუძველი და მის მომხმარებლებს მიაწოდონ სანდო ინფორმაცია მნიშვნელოვანი განსჯის და გამოყენებული ძირითადი დაშვებების შესახებ.

ამავე დროს საწარმოებმა, ყველა არსებული ინფორმაციის განხილვასთან ერთად, უნდა გაარკვიონ, დააკმაყოფილეს თუ არა ფინანსური ანგარიშგების საერთაშორისო სტანდარტებით, მათ შორის ბასს 1-ის „ფინანსური ანგარიშგების წარდგენით“ გათვალისწინებული ინფორმაციის გამჟღავნების ყველა მოქმედი მოთხოვნა.

COVID 19-ისა და მასთან დაკავშირებული მოვლენების ზემოქმედების შედეგად, საწარმოებმა უნდა განიხილონ, შეუძლიათ თუ არა, კონკრეტულ გარემოებებში, გააგრძელონ მიმდინარე საქმიანობა, საანგარიშგებო თარიღიდან სულ მცირე – 12 თვის განმავლობაში. მენეჯმენტის შეფასება საწარმოს საქმიანობის უწყვეტობის შესახებ, მოითხოვს პროფესიულ განსჯას დროის კონკრეტულ მომენტში მოვლენების ან პირობების არსებითად გაურკვეველი მომავალი შედეგების შესახებ, რითაც უზრუნველყოფილი იქნება **ბასს**(ბუღალტრული არღიცხვის საერთაშორისო სტანდარტი)**1-ის** „ფინანსური ანგარიშგების წარდგენის“ პრინციპი საწარმოს უწყვეტობის შესახებ.

საპროგნოზო ინფორმაციასთან დაკავშირებული გაზრდილი გამოწვევის ყველაზე ნათელი მაგალითია არაფინანსური აქტივების გაუფასურების ტესტირება (მაგალითად, ძირითადი საშუალებები, აქტივები სარგებლობის უფლებით, არამატერიალური აქტივები და გუდვილი). ამ აქტივების გაუფასურების ტესტი ხშირად მოითხოვს ფულადი ნაკადების პროგნოზირებას. დაფიქსირდა მრავალი ფინანსური აქტივის, განსაკუთრებით ფასიანი ქაღალდების სამართლიანი ღირებულების მკვეთრი ვარდნა, რამაც თავის მხრივ ასევე, უარყოფითად იმოქმედა მოვალეთა უნარზე, დაეცვათ სესხების პირობები და მსგავსი ფინანსური ინსტრუმენტები. საწარმოებმა უნდა განიხილონ და გამოიყენონ შესაბამისი შეფასებისა და გაუფასურების ზარალის აღიარების მოთხოვნები.

პანდემიით გამოწვეული ეკონომიკური აქტივობის შემცირებამ დღის წესრიგში დააყენა საწარმოთა არსებული კონტრაქტებისა და შეთანხმებების პირობების მომხმარებლებთან გაფორმებული ხელშეკრულებების, თანამშრომლებთან კომპენსაციის შეთანხმების, იჯარის და მრავალი ფინანსური აქტივისა და ვალდებულების და ა შ, პირობების

ხელახალი გადახედვა. საწარმოებმა უნდა უზრუნველყონ ფასს-ის შესაბამისი მოთხოვნების დაცვა.

**კვლევის მიზანია** პანდემიით გამოწვეული ცვლილებებისა და გურკვევლობების გავლენის შეფასება ფინანსურ ანგარიშგების ელემენტებზე.

**კვლევის ამოცანებია** ფინანსური ანგარიშგების მომზადებისას შეფასებებისა და დაშვებების კორექტირებების ასახვა, COVOD 19 პანდემიასთან დაკავშირებით IFRS -ში შეტანილი ცვლილებებისა და სარეკომენდაციო მასალების გათვალისწინებით.

**კვლევის თეორიულ და მეთოდოლოგიურ საფუძვლად** გამოყენებულია ბუღალტრული აღრიცხვის საერთაშორისო სტანდარტების საბჭოს მიერ გამოცემული მეთოდური მითითებები, სარეკომენდაციო მასალები, ქართველ და უცხოელ მეცნიერ-ეკონომისტთა ნაშრომები, ნაბეჭდი და ინტერნეტში განთავსებული მასალები.

**კვლევის შედეგები.** პანდემიის პირობებში ფინანსური ანგარიშგების მომზადებისას გამოყენებული შეფასებები და დაშვებები უნდა ეფუძნებოდეს გონივრულ განსჯას და იმგვარად უნდა იყოს კორექტირებული, რომ ის სრულად ასახავდეს ახალ ბიზნესგარემოს და ამავე დროს შეესაბამებოდეს ფასს-ის მოთხოვნებს.

წინამდებარე სტატიაში განხილულია მხოლოდ ძირითად მოთხოვნები და სახელმძღვანელო მითითებები ფინანსური ანგარიშგების შემდეგი ასპექტებისთვის: არსებითი განსჯა და შეფასებები, არაფინანსური აქტივების გაუფასურების შეფასება, იჯარა.

### **არსებითი განსჯა და შეფასებები**

პანდემიით გამოწვეულმა ეკონომიკურმა კრიზისმა პირდაპირი გავლენა იქონია საწარმოთა ფინანსური ანგარიშგების ბევრ მაჩვენებელზე. გაურკვევლობების პირობებში განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია მათი ზუსტი შეფასება და არსებული სიტუაციების გავლენის ასახვა ანგარიშგებაში. წლიურ ფინანსურ ანგარიშგებაში გამოყენებული შეფასებები და დაშვებები იმგვარად უნდა იყოს კორექტირებული, რომ ის სრულად ასახავდეს ახალ ბიზნესგარემოს და ამავე დროს შეესაბამებოდეს ფასს-ის მოთხოვნებს.

შეფასებების შესამუშავებლად, საწარმოებმა უნდა განიხილონ მათ ხელთ არსებული ყველა ინფორმაცია და ასევე გაარკვიონ, დააკმაყო-

ფილეს თუ არა ინფორმაციის გამჟღავნების ყველა მოქმედი მოთხოვნა, მათ შორის – ბასს 1-ის „ფინანსური ანგარიშგების წარდგენა“, ე. ი. საწარმოებმა, ერთი მხრივ, უნდა მიიღონ ოპტიმალური გადაწყვეტილებები დაშვებებსა და სანდო შეფასებებთან დაკავშირებით, მეორე მხრივ, სრულად უნდა დაიცვან ფინანსური ანგარიშგების საერთაშორისო სტანდარტების მოთხოვნები.

არსებული და პოტენციური ინვესტორები საინვესტიციო გადაწყვეტილებას იღებენ გამოქვეყნებული ფინანსური ანგარიშგების საფუძველზე. არსებულ სიტუაციებში მათთვის განსაკუთრებული მნიშვნელობა აქვს ინფორმაციას იმის შესახებ, თუ როგორ მოქმედებს პანდემია და მასთან დაკავშირებული გაურკვევლობები საწარმოზე და როგორი იქნება პანდემიით გამოწვეული კრიზისის გავლენა ფინანსურ მდგომარეობაზე.

საინვესტიციო გადაწყვეტილებების მიღება ეფუძნება ინფორმაციას მომავალი ფულადი ნაკადების შესახებ, რაც ნიშნავს, რომ ფინანსურმა ანგარიშგებამ, მომხმარებლებს საშუალება უნდა მისცეს გაიგონ მიმდინარე და წარსული შედეგები და ჩამოაყალიბონ მოსაზრება მომავალი ფულადი ნაკადების შესახებ.

გლობალური ეკონომიკის უპრეცედენტო ჩაკეტვამ გამოიწვია ის, რომ რიგ კომპანიას არ შეუძლია გაყიდოს და მომხმარებლებს მიაწოდოს თავისი პროდუქცია და მომსახურება. წარმოების პროცესისა და მიწოდების ჯაჭვის შეფერხებამ, გამოიწვია მოხმარების (მოთხოვნის) შემცირება. ასეთ ვითარებაში, უპირველეს ყოვლისა, მენეჯმენტმა უნდა განსაზღვროს, მოქმედებს თუ არა დაშვება „ფუნქციონირებადი საწარმოს“ შესახებ. (Ernst & Young)

კორონოვირუსის პანდემიის პირობებში საწარმოს ფუნქციონირებადობის შეფასების დროს გასათვალისწინებელია მისი აშკარა და სავარაუდო გავლენა კომპანიის საქმიანობაზე. მიმდინარე მოვლენებმა და პირობებმა შეიძლება მნიშვნელოვნად იმოქმედოს საწარმოს უნარზე, გააგრძელოს საქმიანობა. ცხადია, რომ პანდემიის გავლენა უფრო მნიშვნელოვანია მაღალი რისკის სექტორის კომპანიებისათვის, რომლებიც განიცდიან დაბალი მოთხოვნის, დაბალი გაყიდვების და დაბალი მარჟის ზენოლას. (Sabauri L, Kvatahidze N. 277)

უნყვეტი საქმიანობის გაგრძელების შესაძლებლობის შეფასებისას, მენეჯმენტმა უნდა გაითვალისწინოს საანგარიშგებო პერიოდის დასრუ-



ლების შემდეგ მოპოვებული ყველა არსებული ინფორმაცია, მათ შორის ინფორმაცია დაზარალებული ორგანიზაციების დასახმარებლად მთავრობისა და ბანკების მიერ გატარებული ღონისძიებების შესახებ.

იმისათვის, რომ ფინანსურ ანგარიშგებაში ადეკვატურად აისახოს ბიზნესის პირობების მომავალი გაურკვევლობები, დიდი მნიშვნელობა ენიჭება ფინანსური ანგარიშგების ფორმირებისა და დაინტერესებული მომხმარებლების, აგრეთვე ფინანსური ანგარიშგების წარდგენაზე პასუხისმგებელი პირების პროფესიულ განსჯას, რაც, განსაკუთრებით პანდემიის დროს, გამოყენებული უნდა იქნეს ისეთ საკითხებთან დაკავშირებით, როგორიცაა: მარაგების წმინდა სარეალიზაციო ღირებულება, დებიტორული დავალიანების, ძირითადი საშუალებებისა და არამატერიალური აქტივების გაუფასურება, აგრეთვე ვალდებულებებთან დაკავშირებული კონტრაქტების საკითხები, შემოსავლების და ხარჯების აღიარება და ა.შ.

ფინანსურ ანგარიშგებაზე პანდემიის გავლენის ასახვის მეთოდოლოგია გარკვეულწილად შემუშავებული და ასახულია ფინანსური ანგარიშგების საერთაშორისო სტანდარტების მიმდინარე გამოცემებში, თუმცა კონკრეტული საწარმოებისათვის დამახასიათებელი გარემოებებიდან გამომდინარე, აუცილებელია პროფესიული განსჯა სხვადასხვა არსებით საკითხზე. ამ შემთხვევაში განსაკუთრებული სიფრთხილეა საჭირო, რადგან შემოსავლებისა და აქტივების, აგრეთვე, შექმნილი რეზერვების ოდენობის გადაჭარბებით შეფასებამ შეიძლება მომხმარებლის ინტერესის უსაფუძვლოდ ზრდა ან შეამცირება გამოიწვიოს.

ასეთი პროფესიული მსჯელობა სრულად უნდა იყოს გამჟღავნებული ბასს 1-ის ფინანსური ანგარიშგების წარდგენის შესაბამისად.

### **მარაგების თვითღირებულების განსაზღვრა**

პანდემიის შედეგად, ზოგიერთი საწარმო იძულებული გახდა გადაეხედა ბიზნესის წარმოების მეთოდებისთვის. მაგალითად, შეცვალა საქონლისა და მომსახურების მიწოდების გზები ან გადაინაცვლა ელექტრონულ კომერციაზე. სავარაუდოა, რომ ამ ცვლილებებმა შეიძლება გაზარდოს ხარჯები და გავლენა მოახდინოს მარაგის ღირებულებაზე.

მარაგის გადამუშავება მოიცავს ისეთ დანახარჯებს, რაც უშუალოდაა დაკავშირებული პროდუქციის ერთეულის წარმოებასთან, მა-



გალითად, პირდაპირი შრომითი დანახარჯები, რაც მოიცავს აგრეთვე სისტემატურად გასანაწილებელ მუდმივ და ცვლად ზედნადებ ხარჯებს, რომლებიც განეულია ნედლეულისა და მასალების მზა პროდუქციად გადაქმნის, გადამუშავების პროცესში.

მუდმივი საწარმოო ზედნადები ხარჯები ისეთი არაპირდაპირი საწარმოო დანახარჯებია, რაც წარმოების მოცულობის ცვლილებასთან მიმართებით უცვლელი რჩება. ესენია: საწარმოო პროცესში გამოყენებული შენობებისა და მოწყობილობების ცვეთა და ექსპლუატაციის დანახარჯები, აგრეთვე წარმოების მართვისა და ადმინისტრირების დანახარჯები.

ცვლადი საწარმოო ზედნადები ხარჯები ისეთი არაპირდაპირი საწარმოო დანახარჯებია, რაც იცვლება წარმოების მოცულობის ცვლილებების პირდაპირპროპორციულად. ესენია, დანახარჯები დამხმარე მასალებსა და დამხმარე საწარმოო პერსონალზე.

მუდმივი საწარმოო ზედნადები ხარჯების განაწილება მარაგის გადამუშავების დანახარჯებზე ხდება საშუალო საწარმოო სიმძლავრის მიხედვით. საშუალო საწარმოო სიმძლავრეს უწოდებენ წარმოების ისეთ დონეს, რომლის მიღწევაც საშუალოდ მოსალოდნელია რამდენიმე საწარმოო პერიოდის ან სეზონის განმავლობაში წარმოების ნორმალურ პირობებში, საწარმოო სიმძლავრეების გეგმური შენახვის ზარალის გათვალისწინებით.

COVID 19-ის პანდემიამ შეიძლება მრავალმხრივი გავლენა მოახდინოს მწარმოებელ ობიექტებზე, მაგალითად, შექმნას მუშახელისა და მასალების დეფიციტი, რამაც შეიძლება გამოიწვიოს წარმოების დონის არანორმალური შემცირება.

მწარმოებელმა სუბიექტებმა შეიძლება გადასინჯონ მუდმივი ზედნადები ხარჯების მიკუთვნების პრაქტიკა, თუ წარმოების მოცულობა წლის განმავლობაში არანორმალურად შემცირდება ქარხნების დახურვის ან მათ პროდუქტებზე მოთხოვნის შემცირების გამო.

ბასს 2 - „მარაგები“ მოითხოვს ცვლადი საწარმოო ზედნადები ხარჯები წარმოებული პროდუქციის ერთეულზე განაწილდეს მათი ფაქტობრივი დანახარჯების მიხედვით, ასევე – მუდმივი საწარმოო ზედნადების ხარჯების განაწილებას წარმოების თითოეულ ერთეულზე, საშუალო საწარმოო სიმძლავრის საფუძველზე.

თუ წარმოების მოცულობა საშუალოზე დაბალია, საწარმოებმა არ უნდა გაზარდონ გამომუშავებულ ერთეულზე მიკუთვნებული ფიქსირე-

ბული (მუდმივი) ზედნადები ხარჯები. პირიქით, გაუნაწილებელი ზედნადები ხარჯები უნდა აღიარდეს იმ პერიოდის ხარჯად, რომელშიც ისინი წარმოიქმნება.

ამავდროულად, ზოგიერთი საქონლის წარმოების დონე, გადაჭარბებული მოთხოვნის გამო, შეიძლება იყოს არანორმალურად მაღალი. ასეთ შემთხვევებში, საწარმომ უნდა შეამციროს მუდმივი ზედნადები ხარჯების ოდენობა გამოშვებულ ერთეულზე ისე, რომ მარაგები არ შეფასდეს თვითღირებულებაზე მეტად.

საწარმომ ასევე უნდა განიხილოს შესაძლებელია თუ არა პანდემიის გამო გაწეული გარკვეული ხარჯების კაპიტალიზება, რომელსაც საწარმო სხვა შემთხვევაში არ გასწევდა. ეს შეიძლება მოიცავდეს მარაგების შენახვის ან ხელახალი შეფუთვის დამატებით ხარჯებს, რათა საქონელი ხელმისაწვდომი გახდეს სხვა, უფრო მაღალი მოთხოვნის ბაზარზე. იმის გამო, რომ ბასს 2-ის მიხედვით ასეთი დანახარჯები არ კაპიტალიზდება, საწარმომ განსჯის საფუძველზე შექმნილი ვითარებიდან გამომდინარე, შესაძლებელია მოახდინოს ასეთი დანახარჯების კაპიტალიზება. ასეთ პირობებში საწარმოს მოეთხოვება აღნიშნული ინფორმაცია გაამჟღავნოს ფინანსური ანგარიშგების განმარტებით შენიშვნებში. (Ernst & Young)

ბასს 2-ის მიხედვით მარაგის შეფასება ხდება მის თვითღირებულებასა და ნეტო (წმინდა) სარეალიზაციო ღირებულებას შორის უმცირესი თანხით. ნეტო სარეალიზაციო ღირებულება არის ჩვეულებრივი სამეურნეო პროცესისათვის შეფასებითი გასაყიდი ფასი, პროდუქციის დასრულებისა და გაყიდვისათვის საჭირო შეფასებითი დანახარჯების გამოკლებით. როგორც ზემოთ აღინიშნა, წარმოების დასრულებისთვის საჭირო დანახარჯები ან გაყიდვის მოსალოდნელი დანახარჯები შეიძლება შეიცვალოს. გარდა ამისა, პანდემიის დროს და განსაკუთრებით მკაცრი ჩაკეტვის პერიოდში, შესაძლოა შეიცვალოს მომხმარებლის ქცევა. მაგალითად, აჭიოტაჟის პერიოდში პროდუქციის გარკვეულ სახეობაზე მოთხოვნა შეიძლება მნიშვნელოვნად გაიზარდოს, ხოლო შემდეგ მოთხოვნა ისევ დაეცეს ან საერთოდ არ იყოს. ასევე შესაძლებელია საწარმოები მყიდველების მოსაზიდად იძულებულნი გახდნენ მიმართონ თავიანთ პროდუქტებზე ფასდაკლებების შეთავაზებას. ამ ცვლილებებმა შეიძლება გამოიწვიოს გაყიდვის ფასების ცვალებადობა, რომელიც თავის მხრივ გავლენას მოახდენს ნეტო სარეალიზაციო ღირებულების შეფასებაზე.

რამდენადაც გაურკვევლობა გრძელდება, ნეტო სარეალიზაციო ღირებულების სავარაუდო შეფასება შეიძლება ექვემდებარებოდეს უფრო დიდ გაურკვევლობას, ვიდრე წარსულში და შეიძლება საჭირო გახდეს მნიშვნელოვანი მსჯელობა შესაბამისი დაშვებების დასადგენად. ზოგიერთ შემთხვევაში, საწარმოები შეიძლება იძულებული იყვნენ ჩამოწერონ თავიანთი მარაგები. მაგალითად, მალფუჭებადი საქონლის მწარმოებელი საწარმოები, შესაძლოა იძულებულნი გახდნენ მოახდინონ იმ საქონლის უტილიზაცია, რომლის შენახვა ან გაყიდვა ვერ შეძლეს. სხვა ერთეულებს შეიძლება დასჭირდეთ იმის დადგენა, უნდა ჩამოწეროს თუ არა მარაგები ნეტო სარეალიზაციო ღირებულებამდე, მათი მთლიანად ან ნაწილობრივ მოძველების ან მათი გასაყიდი ფასის შემცირების შემთხვევაში.

მარაგების შესახებ ინფორმაციის გამჟღავნება, მათ შორის გამოყენებული თვითღირებულების ფორმულები, ეხმარება მომხმარებლებს გაიგონ, თუ როგორ აისახება ტრანზაქციები, მოვლენები და პირობები ფინანსურ ანგარიშგებაში. ერთეულებს, მინიმუმ, მოეთხოვებათ გაამჟღავნონ იმ მარაგის თვითღირებულება, რომელიც აღიარებულია მოცემული საანგარიშგებო პერიოდის ხარჯებად. გარდა ამისა, ერთეულებმა უნდა გაამჟღავნონ ინფორმაცია გარემოებების ან მოვლენების შესახებ, რამაც გამოიწვია მარაგის ჩამოწერა.

პანდემიის საპასუხოდ მიღებულმა გადაწყვეტილებებმა შეიძლება გამოიწვიოს ერთეულების მიერ მარაგების გადაფასება. მოთხოვნის შემცირება შეიძლება გახდეს მარაგების ნეტო სარეალიზაციო ღირებულებამდე ჩამოწერის მიზეზი, ხოლო ნეტო სარეალიზაციო ღირებულების განსაზღვრას შეიძლება დასჭირდეს მნიშვნელოვანი განსჯა. ერთეულებმა გულდასმით უნდა განიხილონ დამატებითი ინფორმაციის გამჟღავნების აუცილებლობა, რათა დაეხმარონ ფინანსური ანგარიშგების მომხმარებლებს გააცნობიერონ პანდემიის გავლენა მარაგებზე.

### **არაფინანსური აქტივების გაუფასურების შეფასება**

აქტივი ითვლება გაუფასურებულად, როდესაც აქტივის საბალანსო ღირებულება აღემატება მის ანაზღაურებად ღირებულებას. აქტივის გაუფასურების ტესტირების მიზნებისათვის საწარმომ უნდა შეაფასოს ანაზღაურებადი ღირებულება, რომელიც არის უდიდესი გაყიდვის და-

ნახარჯებით შემცირებულ სამართლიან ღირებულებასა და გამოყენების ღირებულებას შორის. გამოყენების ღირებულება არის მომავალი ფულადი ნაკადების დღევანდელი ღირებულება, რომლის მიღებასაც საწარმო მოელის აქტივიდან ან ფულადი სახსრების წარმომქმნელი ერთეულიდან. აქტივის გამოყენების ღირებულების გაანგარიშება ითვალისწინებს აქტივიდან მოსალოდნელი მომავალი ფულადი ნაკადების მოცულობისა და დროში განაწილების შეფასებას.

ბასს 36 - „აქტივების გაუფასურება“ მოითხოვს ყოველი საანგარიშგებო პერიოდის ბოლოს საწარმომ განსაზღვროს, არსებობს თუ არა მიწინააღმდეგავი აქტივის გაუფასურების შესახებ, ხოლო გუდვილისა და განუსაზღვრელი სასარგებლო ვადის მქონე არამატერიალური აქტივებისთვის მოითხოვს გაუფასურების ტესტირებას ყოველწლიურად, ან მაშინ როდესაც არსებობს გაუფასურების ნიშნები.

საწარმოებმა, აგრეთვე უნდა შეაფასონ გაუფასურების ნიშნები სტანდარტის ფარგლებში არსებული სხვა კლასის აქტივებისთვის, გაუფასურების ტესტი ტარდება მხოლოდ მაშინ, როდესაც ასეთი ნიშნები არსებობს. გარდა ამისა, საანგარიშო პერიოდის შემდგომი მოვლენები და საანგარიშგებო პერიოდის დასრულების შემდეგ მიღებული ინფორმაცია გათვალისწინებული უნდა იქნეს მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ არის რაიმე ნიშნები გაუფასურების შესახებ, რაც უზრუნველყოფს დამატებით მტკიცებულებებს საანგარიშო პერიოდის ბოლოს არსებული პირობების შესახებ.

ანალოგიურად, აქტივის ანაზღაურებადი ოდენობის განსაზღვრისას, საანგარიშგებო პერიოდის დასრულების შემდეგ მიღებული ინფორმაცია მხედველობაში უნდა იქნას მიღებული მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ ასეთი ინფორმაცია ეხება საანგარიშო პერიოდის ბოლოს არსებულ გარემოებებს, ამასთან, მოითხოვს განსჯას ყველა ფაქტისა და გარემოების გათვალისწინებით.

როგორც ზემოთ აღინიშნა, ყოველი საანგარიშგებო პერიოდის ბოლოს, ბასს 36-ის ფარგლებში შემავალი ყველა აქტივისთვის, საწარმო აფასებს არის თუ არა რაიმე მიწინააღმდეგავი, რომ აქტივები გაუფასურებულია. პანდემიის განვითარების გათვალისწინებით, არსებობს ინფორმაციის როგორც გარე, ასევე შიდა წყაროები, რომლებიც მიუთითებენ აქტივების შესაძლო გაუფასურებაზე, მაგალითად: აქციების და საქონლის ფასების დაცემა, საბაზრო საპროცენტო განაკვეთების ვარდნა, საწარმოების გა-

ჩერება, მალაზიების დახურვა, დაბალი მოთხოვნა და ფასები საქონელსა და მომსახურებაზე და ა.შ. (IAS 36)

საწარმოებმა ასევე უნდა განიხილოს შეფასების განახლების საჭიროება, რათა უზრუნველყონ, ყველაზე აქტუალური ფაქტებისა და გარემოებების ასახვა.

გარდა ამისა, ბასს 36 მოითხოვს, საწარმოებმა ყოველი საანგარიშგებო პერიოდის ბოლოს განსაზღვრონ, არის თუ არა რაიმე მინიშნება, რომ გაუფასურების ზარალი შეიძლება აღარ არსებობდეს ან შემცირდა ყველა აქტივთან მიმართებით, გუდვილის გარდა. თუ რაიმე ასეთი მინიშნება არსებობს, საწარმომ ხელახლა უნდა შეაფასოს აქტივის ანაზღაურებადი ღირებულება. ამავდროულად, სტანდარტში მოცემულია გაუფასურების ზარალის შესაძლო შემცირების ნიშნების მაგალითები, რაც, ფაქტობრივად, გაუფასურების ნიშნების „საპირისპიროა“.

გაუფასურების შეფასებისას, საწარმოებს შეიძლება დასჭირდეთ მნიშვნელოვანი განსჯა, რამდენად პასუხობს ბასს 36-ის მოთხოვნებს, გაუფასურების ტესტირების დროს გამოიყენოს წინა პერიოდში დადგენილი ანაზღაურებადი ღირებულების უახლესი დეტალური შეფასება. ვინაიდან სავარაუდოა, რომ არსებულ ვითარებაში, ბევრი საწარმო ვერ შეასრულებს ამ მოთხოვნებს, ამ გადანყვეტილების მიღებისას, მის გასამყარებლად შეიძლება სასარგებლო იყოს დამატებითი ინფორმაციის გამჟღავნება.

გაყიდვის დანახარჯებით შემცირებული სამართლიანი ღირებულება ეფუძნება ფასს 13-ში „სამართლიანი ღირებულების შეფასება“ – განსაზღვრულ დებულებებს.

გამოყენების ღირებულების შეფასება მოიცავს:

აქტივის უწყვეტი გამოყენებისა და მისი გასვლის შედეგად მომავალში მისაღები ფულადი ნაკადების შეფასებას და მომავალი ფულადი ნაკადების მიმართ შესაბამისი დისკონტირების განაკვეთის გამოყენებას.

მომავალი ფულადი ნაკადები უნდა ასახავდეს საანგარიშო პერიოდის ბოლოს აქტივის დარჩენილი სასარგებლო ვადის საუკეთესო შეფასებას. ასეთ პირობებში, გამოყენების ღირებულების შეფასებისას, ვფიქრობთ, უფრო მიზანშეწონილია გამოყენებულ იქნეს მოსალოდნელი ფულადი ნაკადების მეთოდი, რომელიც დაფუძნებულია შეწონილ ალბათობაზე და არა – ერთჯერადი საუკეთესო შეფასების მეთოდი.

„ეს მიდგომა ეფუძნება ვარაუდს, რომ ფულადი სახსრების მომავალი ნაკადების მოსალოდნელი ყველა შედეგი და შესაბამისი რისკის და-

ნამატი შეიძლება გაერთიანდეს ერთი, შეთანხმებული დისკონტის განაკვეთით“ (Vardiashvili 2019, 535).

ვინაიდან ბევრ აქტივს შეიძლება ჰქონდეს დარჩენილი ხანგრძლივი სასარგებლო გამოყენების ვადა, საწარმოებმა უნდა გაითვალისწინონ არამხოლოდ პანდემიის მოკლევადიანი ეფექტი, არამედ მისი გრძელვადიანი გავლენა. ნებისმიერ სიტუაციაში „აქტივის გამოყენებითი ღირებულების განსაზღვრისას აქცენტი უნდა გაკეთდეს მოცემული აქტივის დარჩენილი სასარგებლო მომსახურების ვადის განმავლობაში მოსალოდნელი ეკონომიკური ვითარების საუკეთესო შეფასებაზე“. (Vardiashvili, 2019, 534) მაგალითად, თუ საწარმო მომავალში აპირებს ძირითადი საშუალებების ამოღებას მომსახურებიდან, ამოღების თარიღამდე მას მოუწევს შეცვალოს ამორტიზაციის პერიოდი და ჩამოწეროს ამ აქტივის საბალანსო ღირებულება მის ნარჩენ ღირებულებამდე, ასეთის არსებობის შემთხვევაში,

ვინაიდან კრიზისი გრძელდება და შემდგომი პირობების პროგნოზირება შეუძლებელია, ამ ეტაპზე, გაუფასურების ტესტირების მიზნით, მენეჯმენტმა უნდა გამოიყენოს მნიშვნელოვანი განსჯა, რათა დაადასტუროს გონივრული დაშვებები, რომლებიც ნათლად ასახავს ანგარიშგების თარიღისთვის არსებულ გარემოებებს.

სავარაუდოა, რომ ამ დაშვებების უმეტესობა ექვემდებარება მნიშვნელოვან გაურკვევლობას. ამიტომ, საწარმოებმა უნდა განიხილონ დაშვებებისა და სენსიტიურობის დეტალების გამჟღავნება. რაც უფრო დიდია გაურკვევლობა არსებულ გარემოებებში, მით უფრო მნიშვნელოვანია ერთეულებისთვის დანვრილებით გაამჟღავნონ ინფორმაცია.

განსჯებასა და შეფასებებში გაურკვევლობის მაღალი ხარისხის გათვალისწინებით, განსაკუთრებული მნიშვნელობა ენიჭება ანაზღაურებადი თანხის შეფასებისას მიღებული ძირითადი დაშვებებისა და მსჯელობების გამჟღავნებას.(Ernst & Young)

ეს განსაკუთრებით აქტუალურია, რადგან ისინი, სავარაუდოდ, არსებითად განახლდება უახლეს წლიურ ფინანსურ ანგარიშგებაში გამოყენებული ძირითადი დაშვებებიდან, განსჯებიდან და შეფასებებიდან.

### **ცვლილებები იჯარაში**

2020 წლის 28 მაისს, IASB-მ გამოსცა შესწორებები IFRS 16-ში - „კოვიდ-19-თან დაკავშირებული საიჯარო ქირის დათმობა“, საბჭომ შემოიღო ეს ცვლილება, რათა მოიჭარეები გათავისუფლდნენ ფასს 16-ის მოთხო-



ვნების გამოყენებისგან და გაითვალისწინონ იჯარის ცვლილებები საიჯარო ქირის დათმობის შემთხვევაში, რაც, პანდემიის პირადპირი შედეგია. მაგალითად, ქირის განახევრება იმ მოტივით, რომ იჯარით გაცემული აქტივი სრული დატვითვით არ მუშაობს ან ადგილი აქვს მოცდენებს, ეს ცვლილება არ ვრცელდება მეიჯარეებზე. (IFRS 16)

ამ გამონაკლისის მინიჭებით საბჭომ აღიარა, რომ მოიჯარეებს შეიძლება გაუჭირდეთ იმის შეფასება, არის თუ არა საიჯარო ქირის დათმობა პანდემიასთან დაკავშირებული იჯარის მოდიფიკაცია, და თუ ეს ასეა, გაუჭირდება ფასს 16-ის მოთხოვნების გამოყენება იჯარის აღიცხვისას, განსაკუთრებით იმის გათვალისწინებით, რომ მოიჯარეები პანდემიის დროს ბევრ გამონწვევას აწყდებიან.

ცვლილების მიზანია მოიჯარეებისთვის, პრაქტიკული ხასიათის გამარტივებული მიდგომის შეთავაზება კოვიდ-19-თან დაკავშირებული საიჯარო ქირის დათმობისას.

გამარტივებული მიდგომით, მოიჯარეს უფლება აქვს არ გაანალიზოს – წარმოადგენს თუ არა მესაკუთრის მიერ კორონავირუსული დაავადების პანდემიის გამო გაკეთებული იჯარის დათმობა იჯარის მოდიფიკაცია.

მოიჯარემ, რომელიც ამ გადაწყვეტილებას მიიღებს, საიჯარო ქირის ამგვარი დათმობით გამონწვეული ნებისმიერი ცვლილება საიჯარო გადასახდებში, იმავე მეთოდით უნდა აღრიცხოს, როგორც ასახავდა ამ ცვლილებას წინამდებარე სტანდარტის შესაბამისად, თუკი ცვლილება არ იქნებოდა იჯარის მოდიფიკაცია.

მოიჯარეს შეუძლია ეს პრაქტიკული ხასიათის მიდგომები გამოიყენოს მსგავსი მახასიათებლების მქონე კონტრაქტებზე და მსგავს გარემოებებში.

შესწორებებში მითითებული გამარტივებული მიდგომა გამოიყენება მხოლოდ საიჯარო ქირის იმგვარ დათმობასთან მიმართებით, რომლებიც წარმოიშობა კოვიდ 19-ის პანდემიის პირდაპირი შედეგის სახით და მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ დაკმაყოფილებული იქნება ყველა შემდეგი პირობა:

- საიჯარო გადახდების ცვლილება იწვევს იჯარის ანაზღაურების ოდენობის ცვლილებას/გადახედვას, მაგრამ იჯარის ანაზღაურების შესწორებული ოდენობა ძირითადად იგივეა ან ნაკლებია იჯარის ანაზღაურების იმ ოდენობაზე, როგორიც იყო უშუალოდ საიჯარო გადახდების ცვლილების წარმოშობამდე;

- საიჯარო გადახდების შემცირება ეხება მხოლოდ ისეთ გადახდებს, რომლებიც თავდაპირველი ხელშეკრულების თანახმად გადახდას ექვემდებარებოდა არაუგვიანეს 2022 წლის 30 ივნისისა (მაგალითად, საიჯარო ქირის დათმობა დააკმაყოფილებს ამ პირობას, თუ დათმობის შედეგად შემცირდება 2022 წლის 30 ივნისისთვის ან 30 ივნისამდე განსახორციელებელი საიჯარო გადახდები, ხოლო 2022 წლის 30 ივნისის შემდგომი პერიოდის საიჯარო გადახდები ✗ გაიზრდება); და

- იჯარის ვადებსა და პირობებში არ შესულა სხვა არსებითი ცვლილებები. (Proposed amendment to IFRS 16)

ცვლილებებთან დაკავშირებით „საბჭომ დაასკვნა, რომ იჯარის დათმობა, რის შედეგადაც საიჯარო ანაზღაურების მთლიანი ოდენობის იზრდება, არ უნდა ჩაითვალოს COVID 19-ის პანდემიის პირდაპირ შედეგად, გარდა იმ შემთხვევისა თუ ეს ზრდა ასახავს ფულის დროით ღირებულებას“. ამიტომ, იჯარის დათმობა, რომელიც თვალისწინებს გადავადებულ საიჯარო გადახდებს და მათი, ზრდა რაც გამოწვეულია ფულის დროითი ღირებულებით, ყველა სხვა პირობის დაკმაყოფილების შემთხვევაში, ექვემდებარება გამარტივებულ მიდგომას.

IASB-მ ასევე განმარტა, იჯარის პირობებში მნიშვნელოვანი ცვლილებების შესაფასებლად გასათვალისწინებელია ხარისხობრივი და რაოდენობრივი ფაქტორები. სხვა მნიშვნელოვანი ცვლილებების არსებობა, გარდა დათმობისა, რაც უკავშირდება კოვიდ 19 პანდემიას, ნიშნავს, რომ იჯარის მოდიფიკაცია მთლიანობაში არ შეესაბამება გამარტივებული მიდგომის გამოყენებას.

ფასს 16 ის თანახმად, მოიჯარემ რეტროსპექტულად უნდა გამოიყენოს დოკუმენტი - „კოვიდ-19-თან დაკავშირებული საიჯარო ქირის დათმობა“ ისე, რომ ამ შესწორების თავდაპირველი გამოყენებით გამოწვეული კუმულაციური ეფექტი აღიაროს, როგორც გაუნაწილებელი მოგების (ან საკუთარი კაპიტალის სხვა კომპონენტის, საჭიროებისამებრ) საწყისი ნაშთის კორექტირება იმ წლიური საანგარიშგებო პერიოდის დასაწყისში, რომელშიც მოიჯარე პირველად გამოიყენებს მოცემულ შესწორებას.

გარდა ზემოთ აღნიშნულისა, გაურკვევლობებმა, რომელიც დაკავშირებულია COVID 19 პანდემიასთან და ამჟამინდელ საბაზრო პირობებთან, ასევე შეიძლება გამოიწვიოს მომხმარებელთა კონტრაქტების ცვლილებები. საწარმოებმა უნდა აღრიცხონ ხელშეკრულების მოდიფიკაცია ფასს 15-ის მოთხოვნების შესაბამისად, რომელიც ითვალისწინ



ნებს ზოგიერთი მოდიფიკაციის ცალკეულ კონტრაქტებად აღირიცხვას, ხოლო სხვები შეიძლება გახდეს თავდაპირველი ხელშეკრულების ნაწილი და აღირიცხოს როგორც ერთი კონტრაქტი. გარდა ამისა, ზოგიერთი მოდიფიკაცია მხედველობაში მიიღება პერსპექტიულად, ხოლო სხვები მხედველობაში მიიღება კუმულაციური მიდგომის გამოყენებით. (ვარდიაშვილი მ., მაისურაძე მ. 2022,123)

## დასკვნა

პანდემიის მიერ გამოწვეულმა უპრეცედენტო მასშტაბის გაურკვევლობამ რამდენადმე გაართულა ფინანსური ანგარიშგების მომზადება საერთაშორისო სტანდარტების შესაბამისად.

ეკონომიკური აქტივობის ცვლილებებმა გამოიწვია საწარმოების უკვე არსებული კონტრაქტებისა და შეთანხმებების პირობების გადახედვის აუცილებლობა. ფინანსური აღრიცხვის საერთაშორისო სტანდარტების მარეგულირებელმა ორგანოებმა არა ერთი ცვლილება შეიტანეს ფასსებ-ში იმ გაურკვევლობების აღმოსაფხვრელად რომლებიც გამოიწვია COVID 19 პანდემიამ.

წარმოების პროცესისა და მიწოდების ჯაჭვის შეფერხებისას, უპირველეს ყოვლისა, მენეჯმენტმა უნდა განსაზღვროს, მოქმედებს თუ არა დაშვება „ფუნქციონირებადი საწარმოს“ შესახებ. საქმიანობის გაგრძელების შესაძლებლობის შეფასებისას, გათვალისწინებულ უნდა იქნეს ინფორმაცია მთავრობებისა და ბანკების მიერ გატარებული ღონისძიებების შესახებ დაზარალებული საწარმოების დასახმარებლად. საწარმოებმა ფინანსური ანგარიშგების განმარტებით შენიშვნებში უნდა წარადგინონ ფინანსური ანგარიშგების ელემენტების დამატებითი პუნქტები, რომელიც მოიცავს პანდემიის შედეგად გამოწვეულ რაოდენობრივ ან ხარისხობრივ განმარტებას.

ამრიგად, საწარმოებს შეუძლიათ გამოიყენონ სხვადასხვა გზა, რათა წარადგინონ ინფორმაცია პანდემიის გავლენის შესახებ საწარმოს ფინანსურ შედეგებზე, ფინანსურ მდგომარეობასა და ფულად ნაკადებზე. თუმცა, რა თქმა უნდა, რთული იქნება პანდემიით გამოწვეული ინდივიდუალური გავლენის და სახელმწიფოს მხარდამჭერი ღონისძიებების შედეგების სრულად გათვალისწინება.

მარაგების ღირებულებაზე მნიშვნელოვანი გავლენა შეიძლება მოახდინოს, როგორც საწარმოს ოპერაციების, ასევე, მომხმარებლის მოთხოვნის ცვლილებამ.

პანდემიის შედეგად, საქონლის მიწოდებისა და რეალიზაციის მეთოდების შეცვლამ შეიძლება გამოიწვიოს ისეთი დანახარჯების წარმოქმნა, როგორცაა მარაგების მიწოდების შეფერხებისას დამატებით შენახვის ან ხელახალი შეფუთვის ხარჯები, რათა საქონელი ხელმისაწვდომი გახდეს სხვა მაღალი მოთხოვნის ბაზარზე. ასეთი ხარჯების წარმოქმნისას საწარმოებმა უნდა განიხილონ შესაძლებელია თუ არა პანდემიის გამო გაწეული გარკვეული ხარჯების კაპიტალიზება.

ბასს 2-ის მიხედვით მარაგის შეფასება ხდება მის თვითღირებულებაზე და ნეტო სარეალიზაციო ღირებულებას შორის უმცირესი თანხით. პანდემიის საპასუხოდ მიღებულმა გადაწყვეტილებებმა შეიძლება გამოიწვიოს ერთეულების მიერ მარაგების გადაფასების აუცილებლობა. მოთხოვნის შემცირება შეიძლება გახდეს მარაგების ნეტო სარეალიზაციო ღირებულებამდე ჩამოწმების მიზეზი, ხოლო ნეტო სარეალიზაციო ღირებულების განსაზღვრას შეიძლება დასჭირდეს მნიშვნელოვანი განსჯა. საწარმოებმა გულდასმით უნდა განიხილონ დამატებითი ინფორმაციის გამჟღავნების აუცილებლობა, რათა დაეხმარონ ფინანსური ანგარიშგების მომხმარებლებს გააცნობიერონ პანდემიის გავლენა მარაგებზე.

ბასს 36 „აქტივების გაუფასურება“ მოითხოვს საწარმომ შეაფასოს ყოველი საანგარიშგებო პერიოდის ბოლოს არის თუ არა რაიმე მინიშნება არაფინანსური აქტივების გაუფასურებაზე, ხოლო გუდვილისა და განუსაზღვრელი სასარგებლო ვადის მქონე არამატერიალური აქტივებისთვის მოითხოვს გაუფასურების ტესტირებას ყოველწლიურად ან მაშინ, როდესაც არსებობს გაუფასურების ნიშნები.

საწარმოებმა, ასევე უნდა შეაფასონ გაუფასურების ნიშნები სტანდარტის ფარგლებში არსებული აქტივებისათვის. აქტივი ითვლება გაუფასურებულად, როდესაც აქტივის საბალანსო ღირებულება აღემატება მის ანაზღაურებად ღირებულებას. გამოყენების ღირებულების შეფასება მოიცავს აქტივის უწყვეტი გამოყენებისა და მისი გაყიდვიდან მისაღები მომავალი ფულადი ნაკადების შემოღინების და გადინების შეფასებას და ამ ფულადი ნაკადების დღევანდელ ღირებულებას. ვინაიდან ბევრ აქტივს შეიძლება ჰქონდეს დარჩენილი ხანგრძლივი სასარგებლო გამოყენების ვადა, საწარმოებმა შეფასებისას უნდა გაითვალისწინონ

არამხოლოდ პანდემიის მოკლევადიანი ეფექტი, არამედ მისი გრძელვადიანი გავლენა.

ვინაიდან ბევრ აქტივს შეიძლება ჰქონდეს დარჩენილი ხანგრძლივი სასარგებლო მომსახურების ვადა. საწარმოებმა შეფასებისას უნდა გაითვალისწინონ არამხოლოდ პანდემიის მოკლევადიანი ეფექტი, არამედ მისი გრძელვადიანი გავლენა.

ამ ეტაპზე, გაუფასურების ტესტირების მიზნით, მენეჯმენტმა უნდა გამოიყენოს მნიშვნელოვანი განსჯა, რათა დაადასტუროს გონივრული დაშვებები, რაც ასახავს ანგარიშგების თარიღისათვის არსებულ გარემოებებს. სავარაუდოა, რომ ამ დაშვებების უმეტესობა ექვემდებარება მნიშვნელოვან გაურკვევლობას. ამიტომ, საწარმოებმა უნდა განიხილონ გონივრული დაშვებების დეტალების გამჟღავნება.

სტანდარტების საბჭოს ფასს 16-ის შესწორებებით, მოიჭარები გათავისუფლდნენ ფასს 16-ის მოთხოვნების გამოყენებისგან. მათ უნდა გაითვალისწინონ იჯარის ცვლილებები იჯარის შეღავათების შემთხვევაში, რაც წარმოიქმნება პანდემიის პირდაპირი შედეგით. ეს ცვლილება არ ვრცელდება მეიჯარეებზე. ცვლილების მიზანია მოიჭარებისთვის პრაქტიკული ხასიათის გამარტივებული მიდგომის შეთავაზება კოვიდ-19-თან დაკავშირებული საიჯარო ქირის დათმობისას. გამარტივებული მიდგომით, მოიჯარეს უფლება აქვს არ გაანალიზოს, წარმოადგენს თუ არა მესაკუთრის მიერ პანდემიის გამო გაკეთებული იჯარის დათმობა იჯარის მოდიფიკაციას.

იჯარის პირობებში მნიშვნელოვანი ცვლილებების შესაფასებლად გასათვალისწინებელია ხარისხობრივი და რაოდენობრივი ფაქტორები. სხვა მნიშვნელოვანი ცვლილებების არსებობა, გარდა დათმობისა, რაც უკავშირდება კოვიდ 19 პანდემიას, ნიშნავს, რომ იჯარის მოდიფიკაცია მთლიანობაში არ შეესაბამება გამარტივებული მიდგომის გამოყენებას.

**ლიტერატურა:**

- ბასს 1 (ბუღალტრული აღრიცხვის საერთაშორისო სტანდარტი) ფინანსური ანგარიშგების წარდგენა, 2021
- ბასს 2 მარაგები, 2021
- ბასს 36 აქტივების გაუფასურება, 2021
- ფასს 13(ფინანსური ანგარიშგების საერთაშორისო სტანდარტი) სამართლიანი ღირებულება, 2021

- ფასს 16 ივანია, 2021
- Vardiashvili M. (2019). Some Issues of Measurement of Impairment of Non-Financial Assets in the Public Sector; <https://publications.waset.org/10010307/some-issues-of-measurement-of-impairment-of-non-financial-assets-in-the-public-sector>, Vol:13, No:5
- Vardiashvili M., Maisuradze M.( 2022), COVID 19 Pandemic and its Impact on Revenue Recognition. ISBN 978-9941-491-70-2 (pdf) <https://tsu.ge/assets/media/files/7/siaxle%202022/2022---%20 konferencia.pdf>
- მაისურაძე მ. (2019). სანარმოს არაფინანსური აქტივების შეფასების და გაუფასურების ძირითადი ასპექტები. მონოგრაფია
- [https://www.tsu.ge/data/file\\_db/economist\\_faculty/monogmaisur.pdf](https://www.tsu.ge/data/file_db/economist_faculty/monogmaisur.pdf)
- Sabauri L., Kvatashidze N. (2022) Impact of the COVID-19 Pandemic on the Preparation of Financial Statements. ISBN 978-9941-491-70-2 (pdf) <https://tsu.ge/assets/media/files/7/siaxle%202022/2022---%20 konferencia.pdf>
- Maisuradze M. (2018). APPLICATION OF THE ENTITY ASSETS MEASUREMENT METHODS IN PREPARING THE FINANCIAL STATEMENTS Ecoforum Journal Vol 7, No 3 (2018) <http://www.ecoforumjournal.ro/index.php/eco/article/view/827/523 oct2020.pdf>
- IOSCO Statement on Importance of Disclosure about COVID-19 The International Organization of Securities Commissions (IOSCO) Encourages Issuers' Fair Disclosure about COVID-19 Related Impacts. Madrid, 29 May 2020. <https://www.iosco.org/library/pubdocs/pdf/IOSCOPD655.pdf>
- Clearly IFRS — Accounting Considerations Related to Coronavirus Disease 2019 <https://www.iasplus.com/enca/publications/publications/2020/clearly-ifrs-accounting-considerations-related-to-coronavirus-disease-2019>
- IFRS 16 and covid-19: Accounting for covid-19-related rent concessions applying IFRS 16 Leases.
- ინტერნეტ გამოცემები:
- <https://home.kpmg/xx/en/home/insights/2020/03/covid-19-financial-reporting-resource-centre.html>
- <https://www.grantthornton-bq.com/publications/bonaire/covid-19-impact-on-2020-financial-statements/>
- <https://www.markspaneth.com/insights/industry/service/covid-19s-impact-on-your-financial-statements>
- [https://assets.ey.com › ey-com › en\\_gl › topics EY -Applying IFRS - IFRS accounting considerations of the Coronavirus pandemic November 2020;](https://assets.ey.com › ey-com › en_gl › topics EY -Applying IFRS - IFRS accounting considerations of the Coronavirus pandemic November 2020;)
- <https://cdn.ifrs.org/content/dam/ifrs/project/ifrs-16-covid-19/ed-rent-concessions-beyond-30-june-2021.pdf> (Proposed amendment to IFRS 16)

## SOME ISSUES OF PREPARATION AND SUBMISSION OF FINANCIAL STATEMENTS IN THE CONDITIONS OF COVID-19

**Marina Maisuradze**

*Associate Professor*

*Iv. Javakhishvili Tbilisi State University  
marina.maisuradze@tsu.ge*

**Mariam Vardiashvili**

*Associate Professor*

*Iv. Javakhishvili Tbilisi State University  
mariam.vardiasvili@tsu.ge*

*The coronavirus pandemic has created uncertainties of an unprecedented scale in the global economy. Businesses experience disruptions of supply chain and significant losses. As a result of the decline in business activities, many enterprises around the world have been affected and millions of people have lost their jobs. Significant changes have taken place in the financial and commodity markets as well.*

*Many governments have taken various measures to provide financial and non-financial assistance to the affected sectors of the economy, businesses and individual enterprises.*

*All this has somewhat complicated the preparation of financial statements in accordance with the international standards (IFRS).*

*Against the background of the current uncertainty caused by COVID 19, enterprises need to ensure the preparation of high quality financial statements, which play an important role in the proper functioning of the capital market.*

*Changes in economic activity have led to the need of revision of the terms of existing contracts and agreements of the enterprises. For example, terms of contracts, leases, and various financial assets and liabilities with customers, as well as asset impairment and changes in the impairment testing assumptions, estimates of expected credit losses for loans and other financial assets, etc.*

*Changes and uncertainties caused by the pandemics have a significant impact on the estimates of the elements of financial reporting. Nevertheless, each entity must ensure the application of the relevant requirements of IFRS in all of these matters.*

*The present article highlights some of the challenges posed by pandemic uncertainties in the course of preparation of financial statements.*

**Keywords:** *Financial reporting; cash flows; non-financial assets; lease; expenses; inventories.*

**JEL Codes:** *E60, E62, P34*

## Introduction

The statement released by the International Securities and Exchange Commission (IOSCO) on 29 May 2020, on the importance of disclosing information about COVID 19, says: “In conditions of critically growing uncertainty, it is important for financial reporting to ensure that adequate information is disclosed, the level of transparency of which depends on the firm’s judgments and assessments. Disclosure of information should explain the significant impact on specific assets, liabilities, liquidity, solvency and other issues, as well as any significant uncertainties, assumptions, sensitivities, strategies, risks and future prospects. Disclosure of information through financial reporting and management’s commentaries is important for raising awareness and confidence of investors.” (IOSCO)

The provision of timely and reliable information by enterprises to its customers remains one of the major challenges of the COVID pandemic.

The impact of the by-pandemic-caused uncertainties on the economy, depends highly on the variables that are difficult to predict.

Each enterprise must assess the current macroeconomic environment, while at the same time enterprises must do their utmost to make sound assessments, prepare comprehensive information in order to determine properly the basis for such assessments, and provide its users with reliable information about the used significant judgments and key assumptions.

At the same time, when reviewing all available information, enterprises should determine whether they have complied with all applicable disclosure requirements envisaged under the International Financial Reporting Standards, including IAS 1 – “Presentation of Financial Statements”.

As a result of the impact of COVID-19 and the related events, enterprises should consider whether they can, in certain circumstances, continue to operate for at least 12 months from the reporting date. Management's assessment of the going concern requires professional judgment in the eventual uncertainty of events or conditions at a particular moment, thus ensuring the principle of IAS 1 - "Presentation of Financial Statements" on a going concern.

The clearest example of the increased challenge to forecasting information is testing for impairment of non-financial assets (e.g., fixed assets, usufruct assets, intangible assets, and goodwill). The impairment test for these assets often requires cash flow forecasting. There was a sharp decline in the fair value of many financial assets, especially securities, which in turn also adversely affected the ability of debtors to hedge loan terms and similar financial instruments. Enterprises should consider and apply appropriate assessment and impairment loss recognition requirements.

The decline in the economic activity caused by the pandemic, has put on the agenda the issue of revising the terms of existing contracts and agreements of enterprises, for instance, the terms of contracts with customers, compensation agreements with employees, leases, and many financial assets and liabilities. Enterprises must ensure compliance with the relevant requirements of IFRS.

**The purpose** of the research is to assess the impact of changes and uncertainties caused by the pandemic on the elements of financial reporting.

**The objectives** of the research are to reflect adjustments in estimates and assumptions in the preparation of financial statements, taking into account changes and recommendations in the IFRS in relation to the COVID 19 pandemic.

**The theoretical and methodological basis** of the research is methodological guidelines issued by the International Accounting Standards Board, recommendations materials, works of Georgian and foreign scientists-economists, printed and internet-published materials.

**Research Results.** The estimates and assumptions used in the preparation of the financial statements in conditions of pandemic should be based on sound judgment and should be adjusted so that they fully reflect the new business environment and at the same time comply with IFRS requirements.

This article deals with only the basic requirements and guidelines for the following aspects of financial reporting: substantive judgment and assessments, measuring impairment of non-financial assets, lease.

## **Substantive Judgment and Assessments**

In preparing the annual financial statements, management makes a number of judgments, assessments and assumptions about the recognition and measurement of assets, liabilities, incomes and expenses. The outbreak of the pandemic and further economic crisis have had a direct impact on many areas of financial reporting of companies. In the conditions of uncertainty, it is especially important to measure them accurately and reflect the impact of existing situations in the financial statements. The estimates and assumptions used in the annual financial statements should be adjusted in such a way that they fully reflect the new business environment and at the same time comply with IFRS requirements.

To make assessments entities should review all information available to them and also determine whether they have complied with all applicable requirements for its disclosure, including IAS 1 –Presentation of Financial Statements. The enterprises, must make optimal decisions regarding assumptions and reliable assessments on the one hand, and must comply fully with the requirements of International Financial Reporting Standards, on the one hand.

Existing and potential investors make investment-related decisions based on the published financial statements. In such a situation, information about how the pandemic and related uncertainties affect the enterprise and what the impact of the pandemic crisis will be on the financial state, is of particular importance to them.

Investment decisions are based on the information about future cash flows, which means that in financial statements, users should be able to understand current and past results and form an opinion about future cash flows.

The unprecedented closure of the global economy has led to the fact that a number of companies are unable to sell and supply their products and services to consumers. Delays in the production process as well as in supply chain, have led to a reduction in consumption (demand). In such a situation, the management must determine first of all, whether the assumption about “going concern” is valid. (Ernst & Young)

When measuring the going concern under the coronavirus pandemic, its obvious and probable impact on the company's operations should be taken into account. Current events and conditions can significantly affect the ability of an enterprise to continue operating. Clearly, the impact of the pandemic is



more significant for high-risk sector companies experiencing low demand, low sales, and low margin pressures (Sabauri L, Kvatashidze N. 277)

In assessing the likelihood of continuing operations, management should consider all available information obtained after the end of the reporting period, including information on measures taken by governments and banks for assisting affected organizations.

In order for the financial statements to adequately reflect the future uncertainties of the business environment, great importance is given to the professional argumentation on preparation of financial statements and of interested parties, as well as those responsible for the presentation of financial statements. Such reasoning, especially in the context of a pandemic, should be applied to issues such as the net realizable value of inventories, impairment of receivables, property, plant and equipment and intangible assets, as well as issues of contractual obligations, recognition of income and expenses, etc.

The methodology for reflecting the impact of the pandemic on financial reporting has been somewhat developed and reflected in current editions of International Financial Reporting Standards, although due to the circumstances specific to particular enterprises, it is necessary to have a professional judgment on a variety of substantive issues. In this case, special care should be taken, as overestimation of revenues and assets, as well as the amount of inventory created, may lead to an unreasonable increase or decrease of a consumer's interest.

Such professional reasoning should be fully disclosed in accordance with IAS 1 – Presentation of Financial Statements.

### **Measurement of Inventories**

As a result of the pandemic, some enterprises were forced to reconsider their methods of conducting the business operations. For example the ways of delivering goods and services, has changed or moved to e-commerce. It is likely that these changes may increase costs and affect the inventory value.

The costs of conversion of inventories include costs directly related to the units of production, such as direct labour. They also include a systematic allocation of fixed and variable production overheads that are incurred in converting materials into finished goods.

Fixed production overheads are those indirect costs of production that remain relatively constant regardless of the volume of production, such as depreciation and maintenance of factory buildings and equipment, and the cost of factory management and administration.

Variable production overheads are those indirect costs of production that vary directly, or nearly directly, with the volume of production, such as indirect materials and indirect labour.

The allocation of fixed production overheads to the costs of conversion is based on the normal capacity of the production facilities. Normal capacity is the production expected to be achieved on average over a number of periods or seasons under normal circumstances, taking into account the loss of capacity resulting from planned maintenance.

The COVID-19 pandemic can have multiple impacts on manufacturing capacity, such as creating labor and material shortages, which can lead to abnormal declines in production.

Manufacturing entities may revise the practice of allocating fixed overhead costs if production volume decreases abnormally during the year due to plant closures or reduced demand for their products.

IAS 2 – “Inventories” requires variable overhead costs to be allocated to a unit of output based on their actual cost. It also requires the distribution of the fixed production overheads c per unit of production, based on the average production capacity.

If the production volume is below average, enterprises should not increase the fixed (permanent) overhead costs attributable to the unit of output, and vice versa, , unallocated overheads should be recognized as an expense in the period in which they arise.

At the same time, the level of production of some goods, due to excessive demand, may be abnormally high. In such cases, the entity shall reduce the amount of the fixed overhead costs per unit issue so that inventories are not overstated.

The enterprise should also consider whether it is possible to capitalize certain costs incurred due to the pandemic that the enterprise would not otherwise have incurred. This may involve the additional cost of storing or repackaging stocks to make the product available in another, higher demand market. As such costs are not capitalized under IAS 2, an entity may capitalize such costs based on its own judgment, taking in mind the existing situation. In such

circumstances, the enterprise is required to disclose this information in the explanatory notes to the financial statements. (Ernst & Young)

In accordance with IAS 2, inventories are valued at the lower of their cost and net realizable value.

Net realizable value refers to the net amount that an entity expects to realize from the sale of inventory in the ordinary course of business, less the costs to finish and sell of the goods. As mentioned above, the costs required to finish the goods or the expected costs of selling thereof, may change. In addition, during a pandemic and especially during a severe lockout period, user behavior may change. For example, during a period of agitation, demand for certain types of products may increase significantly, and then demand may fall again or not disappear at all. It is also possible for companies to be forced to apply for discounts on their products in order to attract buyers. These changes may lead to volatility in selling prices, which in turn will affect the net realizable value.

As long as uncertainty persists, the estimated net realizable value may be subject to greater uncertainty than in the past, so, significant reasoning may be required to make appropriate assumptions. In some cases, enterprises may be forced to write off their inventories. For example, enterprises that produce perishable goods may be forced to utilize the goods they have not been able to store or sell. Other entities may need to determine whether inventories should be written off to the net realizable value in the event of total or partial depreciation or a decrease in their selling price.

Disclosure of the inventory-related information, including cost formulas used, helps users to understand how transactions, events and conditions are reflected in their financial statements. The entities are required, at least, to disclose the cost of inventory recognized as an expense in a given reporting period. In addition, entities should disclose information regarding the circumstances or events that caused inventories to be written off.

The decisions made in response to the pandemic may lead to re-measurement of inventories by entities. A decrease in demand may lead to a write-off the inventories to net realizable value, and the determination of net realizable value may require significant judgment. Entities should carefully consider the need to disclose additional information to help financial reporting users to understand the impact of the pandemic on inventories.

## **Measurement of Impairment of Non-Financial Assets**

An asset is deemed impaired when its carrying amount exceeds its recoverable amount. For the impairment testing purposes, an entity shall measure the recoverable amount, which is the fair value less costs to sell and the value in use. Value in use is the present value of future cash flows the entity expects to derive from the asset or cash-generating units. Calculating the value in use of an asset is an estimate of the amount and timing of future cash flows expected from an asset.

IAS 36 “Impairment of Assets” requires that an entity shall assess at the end of each reporting period whether there is any indication that an asset may be impaired, while for goodwill or intangible assets with indefinite useful lives, the Standard requires impairment testing on yearly basis, or when any indication that an asset may be impaired, exists. .

Entities should also measure for indications of impairment for other classes of assets within the Standard. An impairment test is performed only when such indications exist. In addition, post-reporting events and information received after the end of the reporting period should be considered only if there are any indications of impairment that provide additional evidence of conditions at the end of the reporting period.

Similarly, in determining the recoverable amount of an asset, information received after the end of the reporting period should be taken into account only if such information relates to circumstances at the end of the reporting period. However, it requires judgment in the light of all the facts and circumstances.

As noted above, at the end of each reporting period, for all assets under IAS 36, an entity measures whether there is any indication that the assets are impaired. Given the development of the pandemic, there are both external and internal sources of information that indicate possible impairment of assets, such as: falling stock and commodity prices, falling market interest rates, shut-down of enterprises, closure of stores, low demand and prices for goods and services, etc. (IAS 36)

Enterprises should also consider the need to update measurements to ensure that the most relevant facts and circumstances are reflected.

In addition, IAS 36 requires entities to determine at the end of each re-

porting period whether there is any indication that an impairment loss may no longer exist or be reduced in respect of all assets except goodwill. If any such indication exists, the enterprise shall re-measure the recoverable amount of the asset. At the same time, the Standard provides examples of indications of possible reduction in impairment losses that are, in fact, “opposite” to the indications of impairment.

When measuring impairment, enterprises may need to make significant judgments as to whether they meet the requirements of IAS 36, using the most recent detailed measurement of the recoverable amount established during the impairment test. Since it is likely that in the current situation, many enterprises will not be able to meet these requirements, in making this decision, it may be useful to disclose additional information to support it.

Fair value less costs to sell are based on the provisions of IFRS 13 “Fair Value Measurement”

Measurement of cost in use includes:

- Measurement of future cash flows from the continued use of the asset and its disposal; and
- Application of the appropriate discount rate to future cash flows.

The future cash flows should reflect the best measurement of the remaining useful life of the asset at the end of the reporting period. In such circumstances, when measuring the value in use, we think it is more appropriate to use the expected cash flow method that is based on weighted probability rather than the one-time best measurement method.

„This approach is based on assumption that all the possible outcomes of the future cash flows and the added risk may be combined with one agreed discount rate“. (Vardiashvili 2019, 524)

Since many assets may have a long useful life remaining, enterprises need to consider not only the short-term effects of the pandemic but also its long-term impact. In any situation, „in determining the value in use of the asset, the emphasis should be made on the best assessment of the expected economic situation during the remaining useful service life of the given asset.

(Vardiashvili 2019, 524) For example, if an enterprise intends to withdraw its fixed assets from service in the future, it will have to adjust the amortization period and write off the carrying amount of that asset to its residual value, if any.

As the crisis continues and it is impossible to predict further conditions, at this stage, in order to test for impairment, management should use substantial judgment to confirm reasonable assumptions that clearly reflect the circumstances as of the reporting date.

It is likely that most of these assumptions are subject to considerable uncertainty. Therefore, enterprises should consider disclosing details of assumptions and sensitivities.

The greater the uncertainty in the circumstances, the more important it is for entities to disclose information in detail.

Given the high degree of uncertainty in judgments and measurements, special importance is given to disclosing the key assumptions and considerations obtained in measuring the amount to be reimbursed. (Ernst & Young) This is especially true as they are likely to be substantially updated from the key assumptions, judgments and measurements used in the most recent annual financial statements.

### **Changes in Lease**

On 28 May 2020, the IASB released amendments to IFRS 16 – “Leases, COVID-19-related rent concession”. The Board introduced these amendments to exempt tenants from applying the IFRS 16 requirements and to take into account lease changes in the event of the rent concession, which are the direct result of a pandemic. For example, halving the rent on the grounds that the leased asset does not work at its full capacity, or works with delays. This change does not apply to lessees. (IFRS 16)

In granting this exemption, the Board acknowledged that lessees may find it difficult to measure whether a lease is a modification of a pandemic lease, and if so, it would be difficult to apply the IFRS 16 requirements to a lease, especially since lessees face many challenges during the pandemic.

The purpose of the amendment is to offer a more streamlined practical approach to lessees when concede lease due to COVID 19 their Covid-19 lease.

According to the simplified approach, the lessee has the right not to analyze whether the lease made by the lessor due to a COVID pandemic is a modification of the lease.

When making this decision, the lessee shall account for any change in the

lease resulting from such a lease, using the same method as reflecting that change in accordance with this Standard, unless the change were a modification of the lease.

The lessee may apply these practical approaches to contracts with similar characteristics and in similar circumstances.

The simplified approach set out in the amendments applies only to such rental concessions that arise as a direct result of the COVID- 19 pandemic and only if all of the following conditions are met:

- A change in rent payments results in a change / revision of the amount of rent, but the adjusted amount of the rent is essentially the same or less than the amount of the rent that was directly before the change in the amount of rent occurred;
- Reduction of rent payments applies only to payments that were payable under the original agreement no later than June 30, 2022 (e.g. concession of lease will meet this condition if as a result of concession, the rents paid as at or before 30 June, 2022, are reduced, while the rents to be after 30 June 2022, are increased); and
- No other significant changes have been made to the terms and conditions of the lease. (Proposed amendment to IFRS 16)

Regarding the changes, “The Board concluded that concession of the lease resulting in an increase in the total amount of rent should not be considered a direct result of the COVID 19 pandemic, unless this increase reflects the time value of money”.

Therefore, leasing, which takes into account deferred rents and their increase due to the time value of money, is subject to a simplified approach, if all other conditions are met.

The IASB also clarified that qualitative and quantitative factors must be taken into account to measure significant changes in lease terms. The existence of other significant changes, other than the concession associated with the COVID-19 pandemic, means that the lease modification as a whole is not consistent with the use of a simplified approach.

According to IFRS 16, a lessee shall apply this document – “Lease Concession due to COVID 19” with full retrospective effect, so that to recognize the cumulative effect of initial application of this amendment as adjustment of the opening balance of undistributed profit (or any other component of equity, if



necessary) at the beginning of the reporting period in which the lessee first applies the amendment.

In addition to the above, uncertainties related to the COVID 19 pandemic and current market conditions may also lead to changes in consumer contracts (Vardiashvili M, Maisuradze M. 2022,123). Undertakings shall record the modification of the contract in accordance with the requirements of IFRS 15, which provides for some modifications to be recorded as separate contracts, while others may become part of the original contract and be recorded as a single contract. In addition, some modifications are considered prospectively, while others are considered using a cumulative approach (Vardiashvili M, Maisuradze M. 2022,123).

### **Conclusion**

Uncertainties on an unprecedented scale caused by the pandemic have somewhat complicated preparation of financial reporting in compliance with the international standards.

Changes in the economic activity have led to the need of revision of the terms and conditions of existing contracts and agreements of enterprises. International Financial Accounting Standards Authorities have made a number of changes to IFRSs to address the uncertainties caused by the COVID 19 pandemic.

In cases of disrupt of the production process and the supply chain, management must first determine whether the assumption applies to a “going concern”. When measuring the possibility of continuing operations, information should be provided on measures taken by governments and banks to assist affected enterprises. Enterprises should include additional items of financial reporting elements in the explanatory notes to the financial statements, including quantitative or qualitative explanations as a result of the pandemic.

Thus, enterprises can use different ways to present information about the impact of the pandemic on their financial results, financial conditions and cash flows. However, it will certainly be difficult to fully account for the individual impact caused by the pandemic and the consequences of state support measures.

The cost of inventories can be significantly affected by changes in both enterprise operations and customer demand.

As a result of the pandemic, changes in the methods of delivery and sale of goods may lead to generation of costs such as the cost of additional storage or repackaging when supplies are delayed, in order to make the goods available in other high-demand markets. In generating such costs, enterprises should consider whether it is possible to capitalize certain costs incurred due to the pandemic.

In accordance with IAS 2, inventories are valued at the lower of their cost and net realizable value. Decisions made in response to a pandemic may necessitate a re-measurement of inventories by units. A decrease in demand may lead to a write-off the inventories to net realizable value, and the determination of net realizable value may require significant judgment. Businesses should carefully consider the need to disclose additional information to help financial reporting users understand the impact of a pandemic on inventories.

IAS 36 “Impairment of Assets” requires that an entity shall assess at the end of each reporting period whether there is any indication that an asset may be impaired, while for goodwill or intangible assets with indefinite useful lives, the Standard requires impairment testing on yearly basis, or when any indication that an asset may be impaired, exists.

Entities should also measure for indications of impairment for other classes of assets within the Standard. An asset is considered impaired when the carrying amount of the asset exceeds its recoverable amount.

The measurement of value in use includes the estimate of the continuing use of the asset and the future cash flows from its sale and the present value of those cash flows.

Since many assets may have a long remaining useful life enterprises should consider not only the short-term effects of the pandemic but also its long-term impact, when making their measurement.

At this stage, in order to test for impairment, management should use substantial judgment to establish reasonable assumptions that reflect the circumstances as of the reporting date. It is likely that most of these assumptions are subject to considerable uncertainty. Therefore, enterprises should consider disclosing the details of reasonable assumptions.

According to the amendment to IFRS 16, that was published by the Board, the rent concessions shall apply to lessees. They should take into account lease changes in the event of lease discounts arising from a direct result of a pandem-

ic. This change does not apply to lessors. The purpose of the amendment is to offer lessees a simplified approach of a practical nature in case of concession the Covid-19-related lease. The simplified approach provides that the lessee has the right not to analyze whether concession made by the lessor due to a pandemic, is a modification of the lease.

Qualitative and quantitative factors must be taken into account to assess significant changes in lease terms. The existence of other significant changes, other than the concession associated with the Covid 19 pandemic, means that the lease modification as a whole is not consistent with the use of a simplified approach.

### References:

- IAS 1 – Presentation of Financial Statements, 2021 (In Georgian).
- IAS 2 – Inventories, 2021. (In Georgian).
- IAS 36 – Impairment of Assets, 2021. (In Georgian).
- IFRS 13 – Fair Value Measurement, 2021. (In Georgian).
- IFRS 16 – Lease, 2022. (In Georgian).
- ot:13, No:5
- Vardiashvili M., Maisuradze M. (2022), COVID 19 Pandemic and its Impact on Revenue Recognition. ISBN 978-9941-491-70-2 (pdf) <https://tsu.ge/assets/media/files/7/siaxle%202022/2022---%20 konferencia.pdf>
- Maisuradze M. (2019). Key Aspects of Valuing and Impairing an Enterprise's Non-Financial Assets. Monograph (In Georgian). [https://www.tsu.ge/data/file\\_db/economist\\_faculty/monogmaisur.pdf](https://www.tsu.ge/data/file_db/economist_faculty/monogmaisur.pdf)
- Sabauri L., Kvatashidze N. (2022) Impact of the COVID-19 Pandemic on the Preparation of Financial Statements. ISBN 978-9941-491-70-2 (pdf) <https://tsu.ge/assets/media/files/7/siaxle%202022/2022---%20 konferencia.pdf>
- Maisuradze M. (2018) APPLICATION OF THE ENTITY ASSETS MEASUREMENT METHODS IN PREPARING THE FINANCIAL STATEMENTS *Ecoforum Journal* Vol 7, No 3 (2018). <http://www.ecoforumjournal.ro/index.php/eco/article/view/827/523>
- Tokar M., Kumar S. (2020), Applying IFRS Standards in 2020— Impact of COVID-19, <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/news/2020/inbrief-covid19-oct2020.pdf>
- IOSCO Statement on Importance of Disclosure about COVID-19 The International Organization of Securities Commissions (IOSCO) encourages issuers' fair disclosure about COVID-19 related impacts. Madrid, 29 May 2020. <https://www.iosco.org/library/pubdocs/pdf/IOSCOPD655.pdf>

- Clearly IFRS — Accounting Considerations Related to Coronavirus Disease 2019
- <https://www.iasplus.com/enca/publications/publications/2020/clearly-ifs-ac-counting-considerations-related-to-coronavirus-disease-2019>
- IFRS 16 and COVID-19: Accounting for COVID-19-Related Rent Concessions Applying IFRS 16 Leases.

**Internet resources:**

- <https://home.kpmg/xx/en/home/insights/2020/03/covid-19-financial-reporting-resource-centre.html>
- <https://www.grantthornton-bq.com/publications/bonaire/covid-19-impact-on-2020-financial-statements/>
- <https://www.markspaneth.com/insights/industry/service/covid-19s-impact-4>
- [https://assets.ey.com/ey-com/en\\_gl/topics/EY-Applying-IFRS-IFRS-accounting-considerations-of-the-Coronavirus-pandemic-November-2020](https://assets.ey.com/ey-com/en_gl/topics/EY-Applying-IFRS-IFRS-accounting-considerations-of-the-Coronavirus-pandemic-November-2020);
- <https://cdn.ifrs.org/content/dam/ifrs/project/ifrs-16-covid-19/ed-rent-concessions-beyond-30-june-2021.pdf> (Proposed amendment to IFRS 16)

**კრიპტო ვალუტების აღრიცხვა ფინანსური ანგარიშგების  
საერთაშორისო სტანდარტების (ფასს) შესაბამისად:  
ბამონვევები და პერსპექტივები**

**ნინო ღომიძე**

ასოციებული პროფესორი  
აღმოსავლეთ ევროპის უნივერსიტეტი  
Nino.lommidze@eeu.edu.ge

კრიპტო ვალუტების მიმართ კოხპოხაციური ინტეგრის ზედამ ღლის წესიგში დაყენა ფასს-ის შესაბამისად მათი აღიციხვის და ფინანსუი ანგაიიშგებაში წაიგგენის საკითხი. 2019 წლის ივნისში ფასს ინტეიპ-იეტაციების კომიტეტმა გამოაქვეყენა ღოკუმენტი, იაც წაიშოადგენს ბასს-ის საბჭოს ოფიციადუი პოზიციას კრიპტო ვალუტების ფღობის აღ-იციხვასთან დაკავშირებით. ღოკუმენტიის თანახმად, კრიპტო ვალუტა აი უნდა იქნეს განიხილუი ფუღად ან სხვა გიპის ფინანსუი აქტივად. კრიპტო ვალუტა აკმაყოფილებს აიამატეიიადუი აქტივის და მაიგის განმაიტი-ბას და უნდა აღიციხოს ბასს 38-ის ან ბასს 2-ის შესაბამისად.

სტატიაში გაანადრებულა ციფრუი ვალუტების აღიციხვის აიხე-ბუი მაიგუღიხებუი რაირო მომხმაიებუღათვის სასაიგებღო ინფოი-მაციის მიწოდების თვადსაზიისით. წაიშოგენიღია კრიტიკუი მსჯეღობა იმასთან დაკავშირებით, იომ მოცემუი სტანდაიტი, იაც შუიქმნა დიღი ხნის წინ სიუღად სხვა შინააიისს მქონე აქტივებისთვის, ვეი უზიუნვე-ღყოფს ტექნოღოგიუი საფუძვეღზე წაიშოშობიღი ახადი ეკონომიკუი ფენომენის - კრიპტო ვალუტის სამაიტიღან აღიციხვას და შუფასებას. მიუხედავად იმისა, იომ ციფრუი ვალუტა აი განიხიღება ფინანსუი ინსტ-იუმენტად, ხშირ შუემთხვევაში ის საწაიშოთა საინვესტიციო პოიტივეღის შუმადგენეღი ნაწიღია. გაიდა ამისა, სუღ უფიო მეტი კომპანია თანხმეღება კრიპტო ვალუტის, იოგოიცი გადახდის აღტეინატიუი საშუღების მიღებას.

ნაშიომში აქცენტი გაკეთებულა, იმაზე, იომ კრიპტო ვალუტების აღიციხვა უნდა ეფუძნებოღეს მათი ფღობის იეადუი ბიზნეს-მოღეს და ეკონომიკუი შინააიისს, იაც უზიუნვეღყოფს მომხმაიებუღათვის ამ კუ-თხით ხაიისხიანი და სასაიგებღო ინფოიმაციის მიწოდებას.

**საკვანძო სიგყვები:** კრიპტო ვალუტა, ციფრული ვალუტის აღიიცივზა, ახამაგეიიადული აქცივი, ფინანსური ინსტრუმენტი, ფული, სამაიიდიანი წაიხდენა, იეადული ღიიებულებით შეფასება, სააღიიცივზო პოლიტიკა.

**JEL Codes: G23, M40, M48**

## შესავალი

1976 წელს, ნობელის პრემიის ლაურეატმა, ავსტრიელმა ეკონომისტმა და ფილოსოფოსმა, ფრიდრიხ აუგუსტ ფონ ჰაიეკმა (F.A.Hayek, 1899-1992) გამოაქვეყნა წიგნი – „ფულის დენაციონალიზაცია“. რომელშიც ფული განხილულია კომერციული საქონლის კონტექსტით, რაც უნდა შექმნილიყო კერძო პირების მიერ კონკურენტულ საბაზრო გარემოში. ჰაიეკი თვლიდა, რომ მონეტარული სტაბილურობის მიღწევისთვის აუცილებელი იყო გაუქმებულიყო ფულის ემისიაზე სახელწიფო ინსტიტუტების მონოპოლია და კერძო სუბიექტებს მიცემოდა საშუალება გამოეშვათ საკუთარი სავაჭრო ნიშნის მქონე ვალუტები (გვასაღია 2014.). ნობელიანტის მოსაზრებების და ავსტრიული ეკონომიკური სკოლის სხვა წარმომადგენელთა ხედვის ერთგვარ გამოვლინებას წარმოადგენს კრიპტოგრაფიული ვალუტების წარმოშობა. ცნობილია, რომ XX საუკუნის განმავლობაში, ლიბერტარიანელები იბრძოდნენ ცენტრალური ბანკების მონოპოლიის წინააღმდეგ ფულის ემისიის საკითხში და მხარს უჭერდნენ კერძო ფულზე გადასვლას (ჩიქობავა, კაკულია 2018).

ეს დროც დადგა. ინტერნეტის მომხმარებელთა მკვეთრმა ზრდამ და ციფრული ტექნოლოგიების განვითარებამ ხელი შეუწყო მრავალი ვირტუალური ვალუტის შექმნას, რომელთაგან წამყვან პოზიციას იკავებს ბიტკოინი (BTC). ბიტკოინის გამოგონების შესახებ 2008 წლის ბოლოს საჯაროდ განაცხადა სატოში ნაკამოტომ (Satoshi Nakamoto), ანონიმურმა პიროვნებამ (შესაძლოა იყოს ჯგუფი), ვისი ვინაობა დღემდე დაუდგენელია.

2009 წლიდან, ბლოკჩეინ ტექნოლოგიაზე<sup>1</sup> დაყრნობით ამოქმედდა

1 ბლოკჩეინი წარმოადგენს ციფრული ტრანზაქციების დეცენტრალიზებულ ბაზას/რეესტრს. ეს ტრანზაქციები პერიოდულად, ჯაჭვური პრინციპით იკვრება ბლოკებად (Blockchain), დაცულია კრიპტოგრაფიულად და ამავდროულად, გადანაწილებულია/გადაკოპირებულია ბლოკჩეინის ქსელში ჩართულ ყველა კომპიუტერში. აქედან მომდინარეობს ტერმინი „განაწილებული რეესტრის ტექნოლოგია“ (DLT), რომელიც „ბლოკჩეინზე“ უკეთესად აღწერს იმ ქსელის სტრუქტურას და შინაარსს, სადაც ყველა კომპიუტერი ინდივიდუალურად ინახავს ტრანზაქციების ჩანაწერებს (Bhatia 2021, 104).

ბიტკოინის დეცენტრალიზებული, ერთრანგიანი (Peer to Peer, P2P) ქსელი, რომელსაც არ გააჩნია ცენტრალური ადმინისტრატორი და რომლის მონაწილეებს შეუძლიათ განახორციელონ ფინანსური ტრანზაქციები უშუალოდ ერთმანეთთან, ყოველგვარი მესამე მხარის, ე.წ. სანდო შუამავლის გარეშე. ამასთან, გადახდები ქსელის მონაწილეებს შორის ხორციელდება მხოლოდ ბიტკოინით, რისი ღირებულებაც არ არის მიმდებარე მონაწილემ აქტივთან ან ოფიციალურ ვალუტასთან, არამედ განისაზღვრება ღია ბაზარზე მოთხოვნა-მიწოდების საფუძველზე (ჭყოიძე, ტომარაძე 2014. ).

ბიტკოინი, მთავარი, მაგრამ არა ერთადერთი კრიპტო ვალუტაა, რის მიმართ სულ უფრო მეტად იზრდება კორპორაციული ინტერესი. ბოლო დროს ვირტუალური ვალუტებით დაინტერესდნენ ამერიკული საინვესტიციო ბანკები და ჰეჯ-ფონდები, რაც შესაძლოა ემსახუროდეს კოვიდ პანდემიის მართვისთვის აშშ-ის მთავრობის მიერ დოლარის დიდი მასის ბეჭდვით გამოწვეული ინფლაციური რისკების დაზღვევას. ბიტკოინი ისეთი კორპორაციების ბალანსზეა, როგორიცაა: MicroStrategy, Tesla, Galaxy Digital Holdings, Voyager Digital LTD, Square Inc და სხვა (<https://www.buybitcoinworldwide.com/treasuries/#public>) კრიპტო ვალუტების მიმართ კომპანიების დაინტერესებამ და ციფრული ვალუტებით განხორციელებული ოპერაციების მზარდმა რაოდენობამ, დღის წესრიგში დააყენა ფინანსური ანგარიშგების საერთაშორისო სტანდარტების (ფასს) შესაბამისად, მათი აღრიცხვის და ფინანსურ ანგარიშგებაში წარდგენის საკითხის ირგვლივ მსჯელობა. რამდენიმეწლიანი განხილვის და დებატების შემდეგ, 2019 წელს გამოიცა ფასს ინტერპრეტაციების კომიტეტის დღის წესრიგის გადაწყვეტილება კრიპტო ვალუტების ფლობის აღრიცხვასთან დაკავშირებით.

ნაშრომში გაანალიზებულია კრიპტო ვალუტების აღრიცხვის ოფიციალური მარეგულირებელი ჩარჩო, რათა შეფასდეს, რამდენად სწორი და მიზანშეწონილია ციფრული ვალუტების კლასიფიკაციის და ფინანსურ ანგარიშგებაში წარდგენის არსებული მოდელები, სხვადასხვა ტიპის წყაროების დამუშავების საფუძველზე ჩამოყალიბდეს ხედვა იმ გამოწვევებზე, რაც უკავშირდება ხარისხიანი ფინანსური ანგარიშგების მომზადებას და შესაბამისად, მომხმარებელთათვის სასარგებლო ინფორმაციის მიწოდებას.

## **კრიპტო ვალუტების აღრიცხვის არსებული მარეგულირებელი ჩარჩო**

კონცეპტუალური საფუძვლები აქტივს განმარტავს, როგორც ეკონომიკურ რესურსს, რასაც საწარმო აკონტროლებს წარსულში მომხდარი მოვლენის შედეგად და რომელსაც გააჩნია ეკონომიკური სარგებლის შექმნის პოტენციალი. კრიპტო ვალუტა აკმაყოფილებს აღნიშნულ განმარტებას, მაგრამ ის არ წარმოადგენს ტრადიციულ აქტივს. კრიპტო ვალუტა სრულიად ახალი ეკონომიკური ფენომენია, რაც რეალურად შექმნილია, რომ იფუნქციონიროს, როგორც ანგარიშსწორების ალტერნატიულმა საშუალებამ (Nakamoto, 2008.1). თუმცა, ის არ არის გამოშვებული და მხარდაჭერილი ცენტრალური ინსტიტუციების მიერ, რაც თავის მხრივ, ართულებს და სადისკუსიოს ხდის კრიპტო ვალუტის სწორად კლასიფიკაციის, აღრიცხვის და შეფასების საკითხს.

2019 წლის ივნისამდე არ არსებობდა ციფრული ვალუტების ფასს-თან შესაბამისად აღრიცხვის ერთიანი მარეგულირებელი ჩარჩო. ამიტომ, კრიპტო ვალუტების მფლობელ კომპანიებს თავად უწევდათ სააღრიცხვო პოლიტიკის შემუშავება. აღნიშნული საკითხი, როგორც პოტენციურად ახალი პროექტი, პირველად გაჟღერდა 2015 წელს, ბასს-ის საბჭოს სამუშაო გეგმასთან დაკავშირებით კონსულტაციების პროცესში. 2016 წლის დეკემბერში ბუღალტრული აღრიცხვის სტანდარტების მრჩეველთა ფორუმმა (ASAF) სადისკუსიოდ გამოიტანა ავსტრალიის ბუღალტრული აღრიცხვის სტანდარტების საბჭოს (AASB) მიერ შემუშავებული ვრცელი დოკუმენტი, რითაც ფაქტობრივად საფუძველი ჩაეყარა ამ მიმართულებით მუშაობას. დოკუმენტში განხილული იყო ციფრული ვალუტების შესაძლო კლასიფიკაცია სხვადასხვა ტიპის აქტივებად. გაანალიზებული იყო შესაბამისი სტანდარტები და აქცენტირებული იყო გარკვეულ შემსაბამობებზე/„ხარვეზებზე“, რაც ავტორთა აზრით ვლინდებოდა არსებულ ფასს-ებში ციფრულ ვალუტებთან მიმართებით.

2018 წლის ივლისში საბჭომ მიმართა ფინანსური ანგარიშგების საერთაშორისო სტანდარტების ინტერპრეტაციების კომიტეტს (ფასსიკ) საკუთარი ხედვა წარმოდგინა მფლობელის პოზიციიდან კრიპტო ვალუტების ფასს-თან შესაბამისად აღრიცხვის საკითხზე. 2018 წლის ნოემბერში საბჭომ განიხილა ფასსიკ-ის მიერ მომზადებული ტექნიკური ანალიზი, დაეთანხმა წარმოდგენილ ხედვას და მიმართა კომიტეტს დაესრულებინა პროექტი და გამოეცა გადანყვეტილება.



2019 წლის მარტში, ინტერპრეტაციების კომიტეტმა საჯარო განხილვისთვის გამოაქვეყნა გადაწყვეტილების წინასწარი ვერსია, რაზეც კომენტარები გააკეთეს და საკუთარი მოსაზრებები წარმოადგინეს მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყნის მარეგულირებელმა ორგანოებმა, წამყვანმა აუდიტორულმა და საკონსულტაციო კომპანიებმა, მსხვილმა საერთაშორისო კორპორაციებმა და კრიპტო დეველოპერებმა. 2019 წლის ივნისში, კომიტეტმა გამოაქვეყნა საბოლოო გადაწყვეტილება, დოკუმენტი სახელწოდებით – „კრიპტო ვალუტების ფლობა“. აღნიშნული გადაწყვეტილების მოქმედების სფერო ვრცელდება იმ კრიპტო ვალუტებზე, რაც აკმაყოფილებს ქვემოთ წარმოდგენილ მახასიათებლებს:

1. ციფრული/ვირტუალური ვალუტა, რაც რეგისტრირებულია ბლოკჩეინში და უსაფრთხოებისთვის იყენებს კრიპტოგრაფიას;
2. არ არის გამოშვებული იურისდიქციის ორგანოს ან სხვა მხარის სახელმწიფო ინსტიტუციების მიერ.

3. არ წარმოშობს კონტრაქტს მფლობელსა და სხვა მხარეს შორის; კომიტეტის გადაწყვეტილებით, კრიპტო ვალუტების ფლობა არ უნდა იქნეს განხილული, როგორც ფულის ან ფინანსური აქტივის ფლობა, რამდენადაც ციფრული ვალუტა ვერ აკმაყოფილებს მოცემული აქტივების განმარტებებს. კერძოდ, სტანდარტის თანახმად, ნებისმიერი ფინანსური ინსტრუმენტი ეფუძნება ხელშეკრულებას, რაც ერთი მხარისთვის წარმოშობს ფინანსურ აქტივს, მეორე მხარისთვის კი - ფინანსურ ვალდებულებას ან წილობრივ ინსტრუმენტს (ბასს 32.3.11). კრიპტო ვალუტების ფლობა (რა ფორმითაც არ უნდა იღებდეს მას საწარმო) არ ხორციელდება ხელშეკრულების საფუძველზე და შესაბამისად, არ წარმოადგენს ფინანსურ აქტივს. რაც შეეხება ციფრული ვალუტების ფულად კლასიფიკაციას, ფასსიკ-ი აღნიშნავს: ფული ფინანსური აქტივია, რაც ამავდროულად განიხილება „ვალუტად“. ვალუტა წარმოადგენს გაცვლის საშუალებას და ამდენად, ყველა ოპერაციის შეფასებისა და ფინანსურ ანგარიშგებაში წარდგენის საფუძველს (ბასს 32.მგ.3). ფასსიკ-ის განმარტებით, შესაძლოა ზოგიერთი ვირტუალური ვალუტა გამოიყენება კონკრეტული საქონლის ან მომსახურების შესაძენად, მაგრამ არა იმდენად მასშტაბურად, რომ ჩაითვალოს ფართოდ გავრცელებული გაცვლის საშუალებად, საქონელსა და მომსახურებაზე ფასების განსაზღვრის საშუალებად და სააღრიცხვო ერთეულად, რაც გამოყენებული იქნება ოპერაციების განზოგადებისთვის ფინანსურ ანგარიშგებაში.

ფასს ინტერპრეტაციების კომიტეტის გადაწყვეტილებით, კრიპტო ვალუტების ფლობის აღრიცხვისთვის მიზანშეწონილია გამოყენებულ იქნეს: ბასს 38 - „არამატერიალური აქტივები“ ან ბასს 2 „მარაგები“. დოკუმენტში განმარტებულია, რომ თუ საწარმო, ციფრულ ვალუტებს ფლობს ჩვეულებრივი სამეურნეო საქმიანობის პროცესში მათი შემდგომი გაყიდვის მიზნით, აღნიშნული აქტივი უნდა დააკლასიფიციროს მარაგად და მოაქციოს ბასს 2-ის მოქმედების სფეროში. აქვე, აქცენტი გაკეთებულია იმაზე, რომ თუ კომპანია წარმოადგენს საქონლით მოვაჭრე ბროკერს, რომელიც მოხმარების საგნებს ყიდულობს ძირითადად იმ მიზნით, რომ მოხდეს მათი ახლო მომავალში გაყიდვა და მოგების მიღება ფასების ცვლილებით ან მოვაჭრე-ბროკერის მარჟიდან (ბასს 2. პ.5), ციფრული ვალუტების ფინანსურ ანგარიშგებაში შეფასებისთვის შეუძლია გამოიყენოს გაყიდვის დანახარჯებით შემცირებული რეალური ღირებულების მოდელი, ცვლილების მოგებაში ან ზარალში ასახვით (ბასს 2. პ.3ბ).

ფასსიკ-ის გადაწყვეტილებით, თუ კრიპტო ვალუტა არ განიხილება მარაგის კატეგორიაში, მაშინ ის წარმოადგენს არამატერიალურ აქტივს, რამდენადაც აკმაყოფილებს მის განმარტებას. კომიტეტი მიიჩნევს, რომ ციფრული ვალუტა იდენტიფიცირებადი, არაფულადი აქტივია, ფიზიკური ფორმის გარეშე. იდენტიფიცირებადობაზე მიუთითებს ის ფაქტი, რომ შესაძლებელია კრიპტო ვალუტის საწარმოსგან გამოყოფა და გაყიდვა, გადაცემა ან გაცვლა. არაფულად აქტივად შეფასების ნაწილში აქცენტირებულია ბასს 21.პ.16-ის ჩანაწერი, რის თანახმად, ფულადი მუხლებისთვის დამახასიათებელი არსებითი ნიშანია ფიქსირებული ან განსაზღვრადი რაოდენობის ფულის ერთეულების მიღების უფლება (ან მიწოდების ვალდებულება), რაც არ აქვთ ციფრულ ვალუტებს. აქვე, მოყვანილია არაფულადი მუხლების მაგალითები და მათ შორისაა არამატერიალური აქტივები. ამდენად, კომიტეტის გადაწყვეტილებით კრიპტო ვალუტების აღრიცხვა მიზანშეწონილია განხორციელდეს ბასს 38-ის შესაბამისად. სტანდარტი არამატერიალური აქტივების შეფასების ორ მოდელს გვთავაზობს. **(1) თვითღირებულების მოდელი**, რის თანახმად, კრიპტო ვალუტა ბალანსში უნდა შეფასდეს თვითღირებულებიდან დაგროვილი ამორტიზაციისა და დაგროვილი გაუფასურების ზარალის გამოკლებით. საყურადღებოა, რომ ციფრული ვალუტა წარმოადგენს განუსაზღვრელი სასარგებლო მომსახურების ვადის მქონე აქტივს, რასაც

არ ერიცხება ამორტიზაცია, თუმცა აუცილებელია დაიტესტოს გაუფასურებაზე ყოველწლიურად (ბასს 36. პ. 10.ა). გაუფასურების ზარალი, დაუყოვნებლივ უნდა ჩამოიწეროს მოგება-ზარალის ანგარიშგებაში. თუ გამოვლინდა ვალუტის გაუფასურების გაუქმების ინდიკატორი (ფასის ზრდა), უნდა მოხდეს წინა წლებში აღიარებული ზარალის კომპენსირება, თუმცა საბალანსო ღირებულების იმ სიდიდემდე, რაც მიღებული იქნებოდა, თუ წინა წელს გაუფასურების ზარალი არ დაფიქსირდებოდა. **(2) გადაფასების მოდელის** გამოყენება მხოლოდ იმ კრიპტო ვალუტებისთვისაა შესაძლებელი, რომლის აქტიური ბაზარიც არსებობს. ამ მოდელის თანახმად, რეალური ღირებულების ზრდით გამონვეული სხვაობა აღიარდება საკუთარი კაპიტალის ჯგუფში გადაფასების ნამეტის (რეზერვის) სახით და აისახება სხვა სრულ შემოსავალში. აქტივის გაუფასურების შემთხვევაში, პირველ რიგში უნდა მოხდეს გადაფასების რეზერვზე არსებული საკრედიტო ნაშთის შემცირება და მხოლოდ სხვაობა უნდა ჩამოიწეროს მოგება-ზარალზე. გაუფასურების ზარალის კომპენსირებისას მოგება-ზარალის ანგარიშგებაში ფიქსირდება შემოსულობა გაუფასურების ზარალის გაუქმებიდან, ხოლო დარჩენილი სიდიდით (არსებობის შემთხვევაში) კვლავ იზრდება გადაფასების რეზერვი სხვა სრულ შემოსავალთან ერთად.

ინტერპრეტაციების კომიტეტის აღნიშნული გადაწყვეტილება, რაც მიღებული იქნა საკითხის გაჟღერებიდან 4 წლის შემდეგ, წარმოადგენს ბასს-ის საბჭოს ოფიციალურ პოზიციას კრიპტო ვალუტების ფლობის აღრიცხვასთან დაკავშირებით.

### **ხარისხიანი ფინანსური ანგარიშგების წარდგენასთან დაკავშირებული გამონვევები**

ხარისხიანი ფინანსური ანგარიშგების მომზადების და წარდგენის არსი ისაა, რომ ფინანსური ინფორმაცია გადაწყვეტილების მიმღები პირებისთვის იყოს სასარგებლო. ინფორმაცია სასარგებლოა, თუ ის სამართლიანად წარმოაჩენს ეკონომიკური მოვლენის შინაარსს და არ შემოიფარგლება ოპერაციის მხოლოდ იურიდიული ინფორმაციის მიწოდებით. „სამართლიანი წარდგენა“ უნდა ეფუძნებოდეს კომპანიის ფაქტობრივ ბიზნეს-მოდელს და ასახავდეს ოპერაციების ეკონომიკურ

რეალობას. შესაბამისად, კრიპტო ვალუტების მაინერები<sup>1</sup>, ციფრულ ვალუტებში ინვესტიციების განმახორციელებელი კომპანიები და ის სანარმოები, რომლებიც ვირტუალურ ვალუტებს იღებენ როგორც გადახდის საშუალებას - აღრიცხვის განსხვავებული მიდგომებით უნდა ხელმძღვანელობდნენ (Prochazka, 2018. 5/164).

გაგვიჩივდება დავახასიათოთ კრიპტო ვალუტებთან დაკავშირებული ბიზნესმოდელი, რა შემთხვევაშიც ადეკვატური იქნება ბასს 38-ის გამოყენება. ის, რომ ციფრული ვალუტა აკმაყოფილებს არამატერიალური აქტივის განმარტებას, არ არის საკმარისი წინაპირობა იმისა, რომ კრიპტო ვალუტების აღრიცხვა მოექცეს ბასს 38-ის მოქმედების სფეროში. სტანდარტი შექმნილია 1998 წელს ისეთი არამატერიალური აქტივებისთვის, რასაც სანარმო ფლობს გრძელვადიან პერიოდში საოპერაციო მიზნით გამოსაყენებლად. კრიპტო ვალუტა ტექნოლოგიების განვითარების შედეგად „დაბადებული“ სრულიად ახალი ეკონომიკური ფენომენია, რაც ტრადიციული კომპანიებისთვის, ხშირ შემთხვევაში, სინვესტიციო პორტფელის შემადგენელი ნაწილია. ამდენად, საქმე გვაქვს არამატერიალურ აქტივებში განხორციელებულ ინვესტიციებთან, რასაც ვერ ფარავს ბასს 38 და შესაბამისად, ვერ უზრუნველყოფს მომხმარებელთათვის სასარგებლო ინფორმაციის მიწოდებას. სწორედ ამ „ხარვეზის“ არსებობაზე მიუთითებს AASB-ის 2016 წლის ვრცელი დოკუმენტი: „Digital currency – A Case for standard setting activity“. ნაშრომში, კრიპტო ვალუტების შეფასების ყველაზე ადეკვატურ მოდელად მიჩნეულია რეალური ღირებულების მოდელი, ცვლილების მოგება-ზარალში ასახვით და არა ბასს 38-ით შეთავაზებული გადაფასების მოდელი, ცვლილების სხვა სრულ შემოსავალში ასახვით. ამასთან დაკავშირებით, გაკეთებულია საინტერესო პარალელი ბასს 40-ის და ბასს 16-ის მიხედვით ძირითადი საშუალებების ფინანსურ ანგარიშგებაში შეფასების განსხვავებულ მიდგომებზე (FVTPL vs FVTOCI)<sup>2</sup>. ავტორები მიიჩნევენ, რომ არ აქვს მნიშვნელობა აქტივი მატერიალურია თუ არა მატერიალური, თუ მათი ფლობის მიზანი მსგავსია, სააღრიცხვო მიდგომაც ერთნაირი უნდა იყოს.

1 მაინინგი - კრიპტო ვალუტების გამომუშავების/მოპოვების პროცესია. მაინინგის განმახორციელებლები იწოდებიან მაინერებად. მაინინგის აღრიცხვა არ განიხილება მოცემულ სტატიამში

2 FVTPLV – რეალური ღირებულება ცვლილების მოგება-ზარალში ასახვით. FVTOCI – რეალური ღირებულება ცვლილების სხვა სრულ შემოსავალში ასახვით.

იმის გასარკვევად, თუ რამდენად ადეკვატურია ბასს 2-ის გამოყენება კრიპტო ვალუტებთან მიმართებით, მიზანშეწონილია განვიხილოთ სტანდარტის მიდგომა, ერთი მხრივ, ჩვეულებრივი საწარმოს პოზიციიდან, რომელიც მარაგს ფინანსურ ანგარიშგებაში აფასებს უმცირესი ღირებულებით, თვითღირებულებასა და წმინდა სარეალიზაციო ფასს შორის და მეორე მხრივ, საქონლით მოვაჭრე ბროკერის პოზიციიდან, რომელიც მარაგის შეფასებას ახდენს გაყიდვის დანახარჯებით შემცირებული რეალური ღირებულებით, ცვლილების მოგება-ზარალში ასახვით (ბასს 2. 3.3ბ). ხარისხიანი ფინანსური ანგარიშგების წარდგენის და მომხმარებელთათვის სასარგებლო ინფორმაციის მიწოდების თვალსაზრისით, ყველაზე ადეკვატური მოდელი სწორედ საქონლით მოვაჭრე ბროკერებისთვის, მარაგის შეფასების გამონაკლისის სახით, შეთავაზებული მეთოდია. თუმცა, ამ მხრივაც არსებობს ერთგვარი შეუსაბამობა. კერძოდ, კრიპტო ვალუტა ფიზიკური ფორმის არმქონე აქტივია და მისი გაიგივება „საქონელთან“, გარკვეული თვალსაზრისით, არათავსებადია (IFRS Viewpoint 9, 2018.9). მიუხედავად იმისა, რომ ფასს სტანდარტები არ იძლევა „საქონლის/commodity“ კონკრეტულ დეფინიციას და ამ მხრივ, არ არსებობს ფაქტობრივი შემზღუდველი გარემოება აღნიშნულ კატეგორიაში ციფრული აქტივების ჩართვის, „commodity“, რუთაც ვაჭრობა მსოფლიო ფინანსურ ბაზრებზე, ძირითადად წარმოდგენილია ფიზიკური ფორმის მქონე აქტივებით (<https://www.businessinsider.com/what-are-commodities>).

საქონლით მოვაჭრე ბროკერების მიღმა, ბასს 2-ის გამოყენება კრიპტო ვალუტებთან მიმართებით, არ არის მიზანშეწონილი. სტანდარტი შექმნილია „კლასიკური“ ტიპის მარაგისთვის, რომელიც მიმართულია გასაყიდად და საფუძვლად არ უდევს რაიმე ტიპის საინვესტიციო ინტერესს. კრიპტო ვალუტის შეფასება უმცირესი ღირებულებით ვერ უზრუნველყოფს ამ ტიპის აქტივის შინაარსობრივი კონტექსტის სამართლიანად ასახვას და არასწორ ინფორმაციას აწვდის მომხმარებელს. აღნიშნულიდან გამომდინარე, ჩვენთვის გაუგებარია, საქონლით მოვაჭრე ბროკერებისგან განცალკევებით, რა კატეგორიის საწარმოები ჰქონდა მხედველობაში კომიტეტს, როცა დაადგინა, რომ მათი მარაგი უნდა შეფასდეს „სტანდარტულად“ უმცირესი ღირებულების მოდელით. ხაზგასმით უნდა აღინიშნოს, რომ ეს კონკრეტული საკითხი არ არის ფართოდ განხილული და გააზრებული არც ოფიციალური ორგანოების სამუშაო

სხდომებზე და არც წამყვანი აუდიტორული კომპანიების ანგარიშებში.

ამდენად, ბასს 38-ის და ბასს 2-ის გამოყენება (საქონლით მოვაჭრე ბროკერის შემთხვევის გარდა) ისეთი აქტივების აღრიცხვა-შეფასებისთვის, რაც მაღალი ვოლატილობით ხასიათდება და მოკლევადიან თუ გრძელვადიან პერიოდში საინვესტიციო ინტერესს ემსახურება, არ არის მიზანშეწონილი. AASB-ის კვლევაში საინტერესო მოსაზრებაა გაუღერებული ბასს 25<sup>1</sup>-თან დაკავშირებით, რაც ავტორთა აზრით წარმოადგენდა სრულფასოვან სტანდარტს ინვესტიციების აღრიცხვის თვალსაზრისით. ბასს 25 ჩაანაცვლა ორმა სტანდარტმა: ბასს 39 „ფინანსური ინსტრუმენტები: აღიარება და შეფასება“ და ბასს 40 „საინვესტიციო ქონება“. შედეგად, ფინანსური ანგარიშგების საერთაშორისო სტანდარტებში გაჩნდა „სიცარიელე“, ერთი მხრივ, არამატერიალურ აქტივებში განხორციელებული ინვესტიციების და მეორე მხრივ, საინვესტიციო მიზნით ფლობილი საქონლის აღრიცხვის მიმართულებით.

ფასსიკ-ის გადანყვეტილებით, კრიპტო ვალუტა არ წარმოადგენს ფულს/ვალუტას და არც სხვა ტიპის ფინანსურ აქტივს, რადგან ვერ აკმაყოფილებს შესაბამისი სტანდარტის განმარტებას (ბასს 32.11). ამ შეფასების პარალელურად, ციფრული ვალუტები ცხადად წარმოაჩენს თავის ეკონომიკურ არსს და გვევლინება, ერთი მხრივ, როგორც საინვესტიციო ინსტრუმენტი და მეორე მხრივ, როგორც გადახდის ალტერნატიული საშუალება, რის მიღებას სულ უფრო მეტი კომპანია თანხმდება (<https://99bitcoins.com/bitcoin/who-accepts/>).

მიუხედავად იმისა, რომ ციფრული ვალუტა ვერ აკმაყოფილებს ფინანსური ინსტრუმენტის განმარტებას, მისი საინვესტიციო მიზნით ფლობა („შეძენა და შენახვა“) შინაარსობრივად შესაძარისია ფინანსური ინსტრუმენტებით ვაჭრობის. ამ თვალსაზრისით, რელევანტურია ფასს 9-ით შემოთავაზებული შეფასების მოდელების განხილვა, გარდა ამორტიზებული ღირებულების მოდელისა (Prochazka, 2018. 8/167). კერძოდ, თუ საწარმო ციფრულ ვალუტებში ინვესტიციას ახორციელებს, მათი მოკლევადიან პერიოდში გაყიდვის მიზნით, მიზანშეწონილია გამოყენებული იქნეს რეალური ღირებულების მოდელი ცვლილების მოგება-ზარალში ასახვით. გრძელვადიანი საინვესტიციო პერსპექტივისთვის კი - რეალური ღირებულების მოდელი ცვლილების სხვა სრულ შემოსავალ-

1 ბასს 25 “ინვესტიციები აღრიცხვა”. სტანდარტი გაუქმდა 2001 წელს და მის საფუძველზე შეიქმნა ბასს 39 და ბასს 40



ში ასახვით. მართალია, ციფრული ვალუტა ვერ უზრუნველყოფს სახელ-შეკრულებო ფულადი ნაკადების გენერირებას, მაგრამ ამ კონკრეტული ავტორის მსჯელობის ლოგიკურობა შეიძლება აიხსნას კომპანიის მიერ კრიპტო ვალუტების მართვის მოდელის შეფასებით. კერძოდ, თუ საწარმოს სპეკულაციური/სავაჭრო ინტერესი აქვს ვირტუალური ვალუტების მიმართ, მაშინ სამართლიანია რეალური ღირებულების ცვლილებამ გავლენა იქონიოს მიმდინარე პერიოდის მოგება-ზარალზე. იმ შემთხვევაში კი, თუ საწარმო კრიპტო ვალუტას ფლობს გრძელვადიან პერიოდში, კაპიტალის ღირებულების ზრდის მიზნით, მაშინ უმჯობესია მიმდინარე ფასის ცვლილება არ ჩაერთოს მოგება-ზარალის გაანგარიშებაში.

რეალური ღირებულების მოდელის გამოყენება გარკვეულ რისკებსა და სირთულეებთან არის დაკავშირებული. ერთი მხრივ, ციფრული ვალუტების მაღალი ვოლატილობიდან გამომდინარე, კომპანიის ფინანსური მდგომარეობა და შედეგი მოულოდნელად, მნიშვნელოვანი სიდიდით შეიძლება შეიცვალოს და მომხმარებელთათვის მინოდებული ინფორმაცია აღარ იყოს გამოსადეგი სწორი დასკვნების გასაკეთებლად. ასეთი რისკების დასაზღვევად, საჭიროა ახსნა-განმარტებით შენიშვნებში ფართოდ გაიშალოს საკითხი და განხილულ იქნეს ყველა შესაძლო სცენარი, რამაც შეიძლება არსებითი გავლენა იქონიოს კომპანიის ფინანსურ მდგომარეობაზე.

მეორე მხრივ, გამოწვევაა კრიპტო ვალუტის რეალური ღირებულების სამართლიანად შეფასება. კრიპტო ინდუსტრია განვითარების ეტაპზე იმყოფება და ზოგიერთი ციფრული ვალუტა შედარებით ნაკლებად ივაჭრება და გამოყენების ნაკლები შესაძლებლობები აქვს. უბრალოდ, ბირჟაზე ვალუტის პოზიციონირება არ არის საკმარისი პირობა იმისთვის, რომ ბირჟამ დააკმაყოფილოს „აქტიური ბაზრის“ განმარტება. სამართლიანი რეალური ღირებულების დასადგენად აუცილებელია შეფასდეს კონკრეტულ კრიპტო ვალუტაში განხორციელებული ოპერაციების სიხშირე და მოცულობა (Deloitte, 2018. 14).

რაც უფრო მეტი კომპანია ერთვება კრიპტო ინდუსტრიაში და თანხმდება ციფრული ვალუტის, როგორც გადახდის ალტერნატიული საშუალების მიღებას, მით უფრო აქტუალური ხდება მსჯელობა, ერთი მხრივ, „ფულის“ განმარტების, მეორე მხრივ კი, მარეგულირებლის გადამწყვეტილების ირგვლივ, რის თანახმად კრიპტო ვალუტა არ წარმოადგენს ფულს. ამასთან დაკავშირებით, საინტერესო მოსაზრება გაავრცელა

ბრაზილიის ფასიანი ქალაღდების კომისიამ (CVM<sup>1</sup>), რომელმაც აღნიშნა, რომ მათი შეხედულებით, ბასს 32. მგ.3-ის ჩანაწერი უკავშირდება არა ზოგადად ფულს, არამედ ფუნქციონალური ვალუტის კონცეფციას, რადგან ფოკუსირებულია ვალუტის გამოყენებაზე, ერთი მხრივ, როგორც საქონელსა და მომსახურებაზე ფასების დანესების საშუალება და მეორე მხრივ, ფინანსურ ანგარიშგებაში ოპერაციების განზოგადების ინსტრუმენტი. ამასთან, ფუნქციონალური (სამუშაო) ვალუტა აღნიშნავს იმ ძირითადი ეკონომიკური გარემოს ვალუტას, სადაც საწარმო ეწევა საქმიანობას (ბასს 21.3.8). აღნიშნული მსჯელობის საფუძველზე, CVM მიზანშეწონილად მიიჩნევს, კრიპტო ვალუტა განხილულ იქნეს უცხოურ ვალუტად, რაც, სტანდარტის განმარტების თანახმად, წარმოადგენს ყველა სხვა ვალუტას საწარმოს სამუშაო ვალუტის გარდა (ბასს 21.3.8). ამ მიდგომას იზიარებენ სხვა რესპოტენდენტებიც და მიიჩნევენ, რომ არსებული ფას-ით მოწოდებული ფულის განმარტება საკმაოდ შემზღუდველია და შესაძლოა საჭიროებდეს განახლებას (EFRAG DP, 2020. 57).

კიდევ ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი საკითხი, რაც პრობლემურს ხდის კრიპტო ვალუტის ფულად აღიარებას, უკავშირდება „გადახდის კანონიერი საშუალების“, ე.წ. „Legal Tender“-ის სტატუსს. ამ სტატუსის მინიჭება განიხილება სამართლებრივი ქრილით. სახელმწიფო თავად წყვეტს, რა არის მის ტერიტორიაზე გადახდის კანონიერი საშუალება, სხვაგვარად რომ ვთქვათ, რა არის ის ფული, რის მიღებაზეც უარის თქმა არ შეუძლია საქონლის და მომსახურების მიმწოდებელს. ამდენად, შესაძლოა კომპანია იღებდეს ციფრულ ვალუტას, როგორც ალტერნატიული გადახდის საშუალებას, მაგრამ ეს ავტომატურად არ ანიჭებს მოცემულ ვალუტას „Legal Tender“-ის სტატუსს (EY, 2021.10).

ელ-საღვადორი, ერთადერთი სახელმწიფოა მსოფლიოში, რომელმაც 2021 წლის სექტემბრიდან, ბიტკოინი აღიარა გადახდის კანონიერ საშუალებად, აშშ დოლართან ერთად. ეს ნიშნავს: ნებისმიერი კომპანია (მათ შორის საერთაშორისო ბრუნდები), რომელიც ოპერირებს აღნიშნული სახელმწიფოს ტერიტორიაზე, ვალდებულია მიიღოს ბიტკოინი, როგორც ოფიციალური ფული. საკითხი ცალსახად გამომწვევაა მარეგულირებელი ორგანოებისთვის, მათ შორის, ბუღალტრული აღრიცხვის საერთაშორისო სტანდარტების საბჭოსთვის. „თუ ბიტკოინით ოპერაციების განხორციელების მასშტაბი იმდენად გაიზარდა, რომ ხალხმა ყა-

1 [Comissão de Valores Mobiliários](#) – Securities and Exchange Commission of Brazil



ვის ყიდვა დაიწყო კრიპტო ვალუტით, მაშინ ცხადია, მოგვიწვეს გადავხედოთ ფულის განმარტებას და გავაკეთოთ ადეკვატური ცვლილებები“ - განაცხადა ბასს-ის საბჭოს წარმომადგენელმა ევროპის ფინანსური ანგარიშგების მრჩეველთა ჯგუფის (EFRAG) მიერ ორგანიზებულ ვებინარზე (<https://www.youtube.com/watch?v=4i0s5Y9sjKQ&t=3552s>).

## დასკვნა

ფასსიკ-ის გადაწყვეტილების წინასწარი ვერსიის განხილვისას, არაერთმა ეროვნული სტანდარტების დამდგენმა ორგანიზაციამ (იაპონია, სამხრეთ კორეა, კანადა, იტალია) და პროფესიულმა ასოციაციამ დააფიქსირა კრიტიკული პოზიცია კრიპტო ვალუტების აღრიცხვის შეთავაზებულ მოდელზე. კრიტიკას იზიარებდნენ თავად საბჭოს და ინტერპრეტაციის კომიტეტის წევრებიც და მხარს უჭერდნენ საბჭოს მიერ ახალი სტანდარტის შემუშავების იდეას ან ცვლილებების შეტანას არსებულ სტანდარტებში. მიუხედავად ამისა, საბოლოო გადაწყვეტილება არ შეცვლილა. რჩება შთაბეჭდილება, რომ გადაწყვეტილების მიღება უფრო მოტივირებული იყო საბჭოს სურვილით დაეცვა დომინანტური პოზიცია მარეგულირებელ სივრცეში (რადგან ეროვნული სტანდარტების მქონე ქვეყნებმა დაიწყეს საკუთარი პოზიციის დაფიქსირება კრიპტო ვალუტების აღრიცხვასთან დაკავშირებით), ვიდრე ადეკვატურად ეპასუხა თავისი წევრების მოლოდინებისთვის (Ramassa, Leoni, 2021. 21).

კრიპტო ვალუტების აღრიცხვის არსებული მარეგულირებელი ჩარჩო ვერ უზრუნველყოფს ხარისხიანი ფინანსური ანგარიშგების წარდგენას და მომხმარებელთათვის სასარგებლო ინფორმაციის მიწოდებას. ამგვარი შეფასების გაკეთების საფუძველს გვაძლევს რამდენიმე გარემოება:

- ფასსიკ-ის გადაწყვეტილება არ ფარავს კრიპტო ვალუტების ფლობის ყველა შესაძლო მოდელს. დოკუმენტში არაფერია ნათქვამი იმასთან დაკავშირებით, თუ როგორ უნდა აღირიცხოს საქონლის და მომსახურების რეალიზაციის შედეგად მიღებული ციფრული ვალუტა, რაც წარმოადგენს ალტერნატიული გადახდის საშუალებას არაერთი კომპანიისთვის.

- კრიპტო ვალუტების კლასიფიკაცია შემუშავებულია მხოლოდ განმარტებების დონეზე თავსებადობის გათვალისწინებით. ის, რომ ცი-

ფრული ვალუტა აკმაცოფილებს არამატერიალური აქტივის განმარტებას, არ უნდა იყოს საკმარისი პირობა, ბასს 38-ის მოქმედების სფეროში განხილვის. სტანდარტი, რომელიც შექმნილია 1998 წელს ისეთი არამატერიალური აქტივებისთვის, რასაც საწარმო ფლობს გრძელვადიან პერიოდში საოპერაციო მიზნით გამოსაყენებლად, ვერ უზრუნველყოფს ციფრული ვალუტის რელევანტურ აღრიცხვას, რაც ტექნოლოგიაზე დაფუძნებული ახალი ეკონომიკური ფენომენია და რასაც კომპანიები ძირითადად საინვესტიციო მიზნით ფლობენ. რეალურად, საქმე გვაქვს არამატერიალურ აქტივებში განხორციელებულ ინვესტიციებთან, რასაც ვერ ფარავს ბასს 38.

- მიზანშეუწონლად მიგვარჩნია ასევე, ბასს 2-ის გამოყენება კრიპტო ვალუტების მიმართ, კერძოდ კი - მარაგის შეფასება უმცირესი ღირებულების მოდელით. რაც შეეხება საქონლით მოვაჭრე ბროკერის შემთხვევას, რომელიც მარაგს აფასებს გაყიდვის დანახარჯებით შემცირებული რეალური ღირებულებით - ვფიქრობთ, ეს ყველაზე ლოგიკური და შინაარსობრივად გამართლებული მეთოდია მომხმარებელთათვის სასარგებლო ინფორმაციის მიწოდების თვალსაზრისით. თუმცა, ამ შემთხვევაშიც საქმე გვაქვს „საქონელში/commodity“ განხორციელებულ ინვესტიციასთან, რაც ბასს 2-ის მოქმედების სფეროს არ წარმოადგენს.

მიუხედავად იმისა, რომ არსებული მარეგულირებელი ჩარჩოს მიხედვით, კრიპტო ვალუტა არ განიხილება არც ფულად და არც სხვა ტიპის ფინანსურ აქტივად, ის ცხადად წარმოაჩენს თავის ეკონომიკურ არსს და გვევლინება, როგორც საინვესტიციო ინსტრუმენტი და როგორც გადახდის ალტერნატიული საშუალება. ციფრული ვალუტის ფინანსურ ანგარიშგებაში შეფასება უნდა ეფუძნებოდეს აღნიშნული აქტივის ფლობის რეალურ ბიზნესმოდელს.

თუ საკითხს განვიხილავთ ინვესტორის პოზიციიდან, მაშინ საინტერესო ანალოგად შეიძლება მივიჩნიოთ ფასს 9-ით შეთავაზებული რეალური ღირებულების მოდელი (FVTPL, FVTOCI) იმის გათვალისწინებით, მოკლევადიან პერიოდში ვაჭრობისთვის არის აქტივი განკუთვნილი (FVTPL), თუ საწარმოს გადაწყვეტილი აქვს მისი გრძელვადიანი პერიოდით შენახვა, როგორც store of value (FVTOCI).

კრიპტო ვალუტის “ფულად” კლასიფიკაციის რეალური ხელისშემშლელი ფაქტორი მისი ამჟამინდელი სტატუსია. რამდენადაც ციფრული ვალუტის გამოშვება არ ხდება ცენტრალური ინსტიტუციების მიერ, ის არ

წარმოადგენს ოფიციალური გადახდის საშუალებას. ელ-საღვადორის რესპუბლიკა, ჯერჯერობით, ერთადერთი სახელმწიფოა მსოფლიოში, რომელმაც ბიტკოინს „legal tender“-ის სტატუსი მიანიჭა და აღიარა ოფიციალურ ვალუტად აშშ დოლართან ერთად. ეს მოვლენა საყურადღებოა სტანდარტების დამდგენი და მარეგულირებელი ორგანოებისთვის, მაგრამ მათი სამომავლო ქმედებები „ფულის“ განმარტების გადასინჯვასთან დაკავშირებით დამოკიდებულია ციფრული ვალუტის გადახდის საშუალებად გამოყენების სიხშირესა და მოცულობაზე. რაც შეეხება კრიპტო ვალუტის „უცხოური ვალუტის“ კონტექსტში განხილვას, ვფიქრობთ, ეს საკითხიც უშუალოდ არის დაკავშირებული ციფრული ვალუტით განხორციელებული საოპერაციო ტრანზაქციების მასშტაბებთან.

მიუხედავად იმისა, რომ კრიპტო ინდუსტრიის მიმართ ინტერესი მზარდია და ის არ შემოიფარგლება მხოლოდ ციფრული ვალუტებით, ჩვენთვის გასაგებია ბასს-ის საბჭოს პოზიცია, ამ ეტაპზე მხარი არ დაუჭიროს ახალი სტანდარტის შექმნაზე მუშაობის დაწყებას. თუმცა, ზემოთ გაკეთებული დასკვნების გათვალისწინებით, ვფიქრობთ, მიზანშეწონილი იქნებოდა არ გამოქვეყნებულიყო ფასსიკ-ის გადანყვეტილება და კომპანიებს გაეგრძელებინათ მოქმედება ბასს 8.3.10-ის შესაბამისად შემუშავებული საკუთარი სააღრიცხვო პოლიტიკით.

ამგვარი მიდგომა უზრუნველყოფდა მეტი ცოდნის და გამოცდილების დაგროვებას, საკითხის უფრო სიღრმისეულად გააზრებას და მომავალში ისეთი მარეგულირებელი ჩარჩოს შემუშავებას, რის საფუძველზე მომზადებული ინფორმაციაც სასარგებლო იქნებოდა მომხმარებელთათვის.

### ლიტერატურა:

- გვასალია გ. (2014). კრიპტო ვალუტა და მისი მომავალი მსოფლიო ეკონომიკაში. თბილისი: „აუდიტი, აღიიციხვა, ფინანსები“. #3. (171).
- ჩიქობავა მ., კაკულია ნ. (2018). კრიპტო ვალუტების თანამედროვე გენეზისი. თბილისი: პაატა გუგუშვილის ეკონომიკის ინსტიტუტის გამომცემლობა.
- ჭყოიძე ნ., ტომარაძე გ. (2014). ვირტუალური/კრიპტოგრაფიული ვალუტა და მისი თავისებურებები. ვირტუალური ვალუტების რეგულირება (BITCOIN-ის მაგალითზე). „ეკონომიკა და საბანკო საქმე“, ტომი 2, #3. <http://lawjournal.ge/wp-content/uploads/2020/03/2-2019-37-43.pdf>
- Bhatia N. (2021). Layered Money: From Gold and Dollars to Bitcoin and Central Bank Digital Currencies. ISBN 978-1-7361105-1-5.

- Nakamoto S. (2008). Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System. <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf>
- European Central Bank (2015). Virtual Currency Schemes – A Further Analysis. <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemesen.pdf>
- Venter H. (2016). Digital currency – A Case for Standard Setting Activity. A perspective by the Australian Accounting Standards Board (AASB).
- [https://www.aasb.gov.au/admin/file/content102/c3/AASB\\_ASAF\\_DigitalCurrency.pdf](https://www.aasb.gov.au/admin/file/content102/c3/AASB_ASAF_DigitalCurrency.pdf)
- Prochazka D. (2018). Accounting for Bitcoin and Other Cryptocurrencies under IFRS: A Comparison and Assessment of Competing Models. “*The International Journal of Digital Accounting Research*”. ISSN: 2340-5058
- Morozova T., Akhmadeev R. (2020). Crypto Asset Assessment Models in Financial Reporting Content Typologies. “*Entrepreneurship and Sustainability Issues*”. ISSN 2345-0282 (online)
- EFRAG - European Financial Reporting Advisory Group. (2020). Accounting for Crypto-assets (Liabilities). Discussion Paper. <https://www.efrag.org/Publications>
- Grant Thornton. (2018). IFRS Viewpoint 9. Accounting for Crypto currencies <https://www.granthornton.global/globalassets/1.-member-firms/global/insights/article-pdfs/ifrs/ifrs-viewpoint-9---accounting-for-cryptocurrencies--the-basics.pdf>
- Deloitte. (2018). Cryptocurrency: Financial Reporting Implications.
- <https://www.iasplus.com/en/publications/global/thinking-allowed/2018/thinking-allowed-cryptocurrency-financial-reporting-implications>
- EY. (2021). Accounting by Holders of Crypto Assets. [https://www.ey.com/en\\_gl/ifrs-technical-resources/accounting-by-holders-of-crypto-assets-updated-october-2021](https://www.ey.com/en_gl/ifrs-technical-resources/accounting-by-holders-of-crypto-assets-updated-october-2021)
- <https://www.ifrs.org/> - ის მასალები: (ბოლო ნახვა 03.02.2022)
- <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2018/july/iasb/ap12d-ias37.pdf>
- <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2018/september/ifric/ap04.pdf>
- <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2019/march/ifric/ap4-holdings-of-cryptocurrencies.pdf>
- <https://www.ifrs.org/projects/completed-projects/2019/holdings-of-cryptocurrencies/tad-holdings-of-cryptocurrencies/#view-the-comment-letters>
- <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2019/june/ifric/ap12-holdings-of-cryptocurrencies.pdf>
- <https://www.youtube.com/watch?v=4i0s5Y9sjKQ&t=3552s>
- <https://www.buybitcoinworldwide.com/treasuries/#public> (ბოლო ნახვა 03.02.2022).

## ACCOUNTING FOR CRYPTOCURRENCIES IN COMPLIANCE WITH INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS (IFRS): CHALLENGES AND PROSPECTS

**Nino Lomidze**

Associate Professor  
Eastern European University  
Nino.lomidze@eeu.edu.ge

*Increased corporate interests in holding cryptocurrencies have put forward a discussion on their accounting and presentation in financial statements in compliance with IFRS. In June 2019, IFRS Interpretations Committee (IFRS IC) published its agenda decision, which represents the official position of the International Accounting Standard Board (IASB) with regard to accounting for cryptocurrency holdings. IFRS IC concluded that a cryptocurrency should not be considered as cash or another type of financial asset. Cryptocurrencies meet the definition of intangible assets and inventory. Therefore, they should be accounted for under IAS 38 unless they are held for sale in the ordinary course of business, in which case, IAS 2 would apply.*

*The article analyzes the existing regulatory framework for accounting cryptocurrencies in terms of providing useful information for users of financial statements. It provides ground and sets a stage for critical reasoning and discussion of contradictory views regarding the fact that the given standards (IAS 38, IAS 2), which were developed a long time ago for the assets with completely different content, do not provide fair accounting and measurement of a new economic phenomenon – cryptocurrency, which was created on a technological basis. Even though a cryptocurrency is not considered as a financial instrument, it is often an integral part of a present-day enterprise investment portfolio. Additionally, more and more companies are agreeing to accept cryptocurrencies as alternative means of payment.*

*The paper emphasizes the fact that accounting for cryptocurrencies should be based on the actual business model and economic content of their holdings, which will provide users of a financial statement with high-quality and useful information in this regard.*

**Keywords:** *Cryptocurrency, digital currency accounting, IFRS IC, intangible asset, commodity broker trader, financial instrument, cash, faithful representation, fair value measurement, accounting policy.*

**JEL Codes:** *G23, M40, M48*

## Introduction

In 1976, the Nobel laureate Friedrich August von Hayek (F.A. Hayek, 1899-1992), an Austrian economist and philosopher, published a book entitled “Denationalization of Money”. The main ideology of the paper was that the author viewed money in the context of commercial goods, the creation of which was to be carried out by individuals in a competitive market environment. Hayek believed that the price level stability can be achieved only by removing from national governments their monopoly of money creation and allowing private entities to issue currencies with their own trademarks (Gvasalia 2014.1). The emergence of cryptocurrencies is a manifestation of the Nobel Laureate’s views and the vision of the Austrian School of Economics in general. It is known that throughout the twentieth century, libertarians fought against the monopoly of central banks in the issue of money emission and supported the transition to private money (Chikobava, Kakulia 2018. 2).

And, that time has come. The rapid growth of internet users and the development of digital technologies have greatly contributed to the creation of thousands of virtual currencies<sup>1</sup>, of which Bitcoin (BTC) takes the leading position. The invention of Bitcoin was publicly announced in late 2008 by Satoshi Nakamoto, an anonymous person (possibly a group) whose identity is still unknown. Since 2009, a decentralized, peer-to-peer (P2P) Bitcoin network has been launched based on blockchain technology<sup>2</sup>, which has no central administrator and, the network participants are able to conduct financial transac-

---

1 Virtual currency - a digital representation of value, not issued by a Central Bank, credit institution or e-money institution and, which in some circumstances can be used as an alternative to money (ECB, 2015. 4)

2 Blockchain is a decentralized database / register of digital transactions. These transactions are periodically chained to blocks (Blockchain), protected cryptographically and at the same time, redistributed / copied to all computers connected to the blockchain network. From this the term “Distributed Ledger Technology” (DLT) takes its origin, which better describes the network structure and content of a blockchain where all computers individually store transaction records (Bhatia 2021, 104).

tions directly with each other, without any third party, so-called trusted intermediaries. Furthermore, payments between the network participants are made only in Bitcoin, the value of which is not tied to any asset or official currency, but is determined on the basis of demand-supply in the free market (Chkoidze, Tomaradze 2014. 4).

Bitcoin is the main, but not the only cryptocurrency for which corporate interest is growing more and more. Recently, the American investment banks and hedge funds have become interested in virtual currencies, which may serve to hedge the inflationary risks posed by printing large quantities of US dollars by the US government in order to manage the COVID Pandemic. Bitcoin is represented on the balance sheets of such corporations as MicroStrategy, Tesla, Galaxy Digital Holdings, Voyager Digital LTD., Square Inc, etc. (<https://www.buy-bitcoinworldwide.com/treasuries/#public>).

The enhanced interest of companies in cryptocurrencies and the growing number of transactions implemented in the digital currencies has put on the agenda the issue of their recording and presenting in the financial statement in accordance with the International Financial Reporting Standards (IFRS). After several years of discussions and debates, in June 2019 the IFRS IC finalized its agenda decision and published the document, “Holdings of Cryptocurrencies”.

The purpose of this paper is to analyze the official regulatory framework for cryptocurrency accounting, to assess the correctness and appropriateness of the current models of classification and presentation of the digital currencies in the financial statements. Based on reviewing different types of sources, develop a viewpoint for the challenges associated with the preparation of reliable financial statements and therefore providing useful information for decision-makers.

### **Current Regulatory Framework for Cryptocurrency Accounting**

A conceptual framework defines an asset as an economic resource controlled by the entity as a result of a past event from which future economic benefits are expected to flow to the entity. Cryptocurrency meets this definition, but it is not a traditional asset. Cryptocurrency is a completely new economic phenomenon that is actually designed for functioning as an alternative means of payment (Nakamoto, 2008.1). However, it is not issued and supported by central institutions, which in turn complicates and makes questionable the



issue related to proper classification, accounting and measurement of cryptocurrency.

Until June 2019, there was no single regulatory framework for accounting the digital currency in accordance with IFRS. Therefore, cryptocurrency holding companies had to develop their own accounting policies. The topic of digital currencies was identified as a potentially new project for the IASB in 2015 through the Board's working plan consultation process. The Board decided not to act immediately but to continue to monitor developments. In December 2016, the Accounting Standards Advisory Forum (ASAF) presented for discussions an extensive document prepared by the Australian Accounting Standards Board (AASB) that actually laid the foundation for working in this direction. The paper discusses the possible classification of digital currencies in different types of assets; there is analyzed the relevant standards, and highlighted some of the inconsistencies and "Gaps", which in the opinion of the authors, were manifested in the existing IFRS in relation to digital currencies (we will return to the issue in the next chapter).

In July 2018, the IASB addressed the IFRS Interpretations Committee to discuss and present its view on the issue of accounting of cryptocurrencies in accordance with IFRS from the position of a cryptocurrency holder. In November 2018, the Board reviewed the technical analysis prepared by the IFRSIC, agreed with the presented vision and asked the Committee to consider publishing an agenda decision on how entities apply existing IFRS standards in holdings of cryptocurrencies

In March 2019, the Interpretations Committee issued its tentative agenda decision for public discussion, to which comments were made and views (both for and against) were presented by regulators around the world, leading auditing and consulting companies, major international corporations, and crypto developers.

In June 2019, the Committee published a final decision – the document entitled "Holding of Cryptocurrencies". The scope of this decision applies to cryptocurrencies that meet the following characteristics:

1. A digital or virtual currency recorded on a distributive ledger that uses cryptography for security;
2. Not issued by a jurisdictional authority or other party;
3. Does not give rise to a contract between its holder and any another party.



**According to the decision made by the Committee, the holdings of cryptocurrency should not be considered as the possession of cash or another type of financial asset, since digital currency does not meet the definitions of such assets.** In particular, according to the Standard, a financial instrument is any contract that gives rise to a financial asset of one entity and a financial liability or equity instrument of another entity (IAS 32. p.11). Possession of cryptocurrencies (whatever form a company may take it) is not implemented on a contractual basis. Therefore, it is not a financial asset. As for the monetary classification of the digital currencies, IFRSIC notes: Cash (Currency) is a financial asset because it represents the medium of exchange, monetary unit in pricing goods or services and the basis on which all transactions are measured and recognized in financial statements (IAS 32 AG.3). According to the explanations made by the IFRSIC, some virtual currencies may be used to purchase specific goods or services, but not to the extent that they are considered as widely used means of exchange and as a unit of accounting for generalization of operations in the financial statements.

By the IFRSIC agenda decision, it is advisable to use IAS 38 – “Intangible Assets” or IAS 2 “Inventories” for accounting for the holdings of cryptocurrencies. The document clarifies that if an enterprise owns digital currencies for the purpose of their subsequent sale in the ordinary course of business, such the asset should be classified as an **inventory** and placed within the scope of IAS 2. The Committee also observed that an entity may act as a broker-trader of cryptocurrencies. In this case, the company considers the requirements in paragraph 3(b) of IAS 2 for commodity broker-traders, who measure their inventories at fair value less costs to sale. According to IAS 2. p.5, broker-traders are those who buy or sell commodities for others or their own account. The inventories referred to in paragraph 3(b) are principally acquired with the purpose of selling in the near future and generating a profit from fluctuations in price or broker-traders’ margin.

According to IFRSIC, if cryptocurrency is not considered in the category of inventories, then it is an intangible asset insofar as it meets its definition. The Committee observed digital currency to be an identifiable, non-monetary asset without physical form. Identifiability is indicated by the fact that it is possible to separate, sell, transfer or exchange cryptocurrency from an enterprise. In the part of measuring as a non-monetary asset, an emphasis is made on

the content of IAS 21. p.16, which states that the essential feature of monetary items is the right to receive a fixed or determinable amount of money (or the obligation to deliver) that digital currencies do not have. Here some examples of non-monetary assets, including intangible assets are provided. Thus, by the decision of the Committee the cryptocurrencies are better to account in accordance with IAS 38, which provides two models of measurement of the intangible assets: (1) **Cost Model**, according to which cryptocurrency should be measured in the balance sheet at cost less accumulated amortization and accumulated impairment loss. It is noteworthy that a digital currency is an asset with an indefinite useful life, to which no amortization is accrued, although for which an annual impairment test is required (IAS 36, p. 10. a). Impairment loss should be recognized immediately in the profit or loss. If an indicator of reversal of currency impairment (price increase) is detected, the loss recognized in previous years should be offset, albeit at the amount of the carrying amount that would have been obtained if no impairment loss had been recorded in the previous year. (2) **Revaluation model** can only be used for cryptocurrencies for which an active market exists. Under this model, a difference caused by fair value increases is recognized in other comprehensive income and accumulated in the equity as revaluation surplus (reserve). In case of impairment of the asset, the credit balance on the revaluation reserve should be reduced first and only the difference should be written off the profit or loss. Compensation for impairment loss is recognized in the profit or loss statement in the income statement, while the residual revaluation reserve increases with the remaining amount (if any) along with other comprehensive income.

The decision of IFRSIC taken 4 years later of the release of this issue, is the official position of the IASB regarding the accounting for cryptocurrencies.

### **Challenges Associated with the Presentation of High-Quality Financial Statements**

The main essence of preparing high-quality financial statements is to make financial information useful to decision-makers. Information is useful if it presents the content of the economic event fairly and, is not limited to providing information only about the legal form of the transaction. Faithful representation varies with reporting entities and depends on their actual business

model along with the economic reality of the underlying transaction. Mining<sup>1</sup> of cryptocurrencies shall, therefore, follow different accounting principles other than receiving payments in cryptocurrencies or investing in cryptocurrencies (Prochazka, 2018. 5/164).

It will not be easy to characterize the cryptocurrencies-related business model, in which case the use of IAS 38 would be adequate. The fact that digital currency meets the definition of an intangible asset is not a sufficient precondition for accounting cryptocurrencies within the scope of IAS 38. The standard was established in 1998 for those intangible assets owned by an entity for long-term operational use. Cryptocurrency is an absolutely new economic phenomenon “born” as a result of technological achievements, which is often a part of the investment portfolio for traditional companies. Thus, we are dealing with investments made in intangible assets that cannot be covered by IAS 38 and therefore cannot provide useful information for users of financial statements. Just on the existence of this “gap” points out an extensive document of the AASB published in 2016: “Digital currency - A Case for standard setting activity”. In this paper, the most adequate measurement model for cryptocurrencies is considered to be the fair value model, reflecting the change in profit or loss, rather than the revaluation model proposed by IAS 38, which reflects the change in other comprehensive income. In this regard, an interesting parallel is made between the different approaches to measuring long-term tangible assets under IAS 40 and IAS 16 (FVTPL vs FVTOCI)<sup>2</sup>. The authors believe that it does not matter whether the asset is tangible or not. If the purpose of their holding is similar, the accounting approach should be the same.

How adequate is the use of IAS 2 for cryptocurrencies? In this regard, it seems to be advisable to consider the standard approach on the one hand, from the position of an ordinary enterprise that estimates inventory at its lowest price in the financial statements, between cost and net realizable value, and on the other hand, from the commodity broker-trader’s perspective, measures inventory using a fair value method less cost to sale and recognize the difference in profit and loss (IAS 2. p.3b). The most adequate model in terms of submitting highly reliable financial statements and providing useful infor-

---

1 Mining - the process of gathering/ gaining cryptocurrencies. Mining accounting is not discussed in this article

2 FVTPV – Fair Value Through Profit or Loss. FVTOCI - Fair Value Trough Other Comprehensive Income

mation to users is the method offered as an exception to commodity brokers for measuring the inventory. However, there is a kind of inconsistency in this regard as well. In particular, cryptocurrency represents the asset without physical form, so, its identification as a “commodity” is to some extent incompatible (IFRS Viewpoint 9, 2018.9). Nonetheless, International Financial Reporting Standards do not provide a specific definition of “commodity” and there is no factual limitation for inclusion of digital assets in this category - the commodity which is traded on the world financial markets, mainly represented by physical assets (<https://www.businessinsider.com/what-are-commodities>).

It is not advisable to use IAS 2 in relation to cryptocurrencies beyond the commodity brokers. The standard is designed for a “classic” type of inventory, which is intended for sale and is not based on any type of investment interest. Assessment of cryptocurrency at the lowest cost fails to provide a fair reflection of a contextual meaning of this type of asset and gives misleading information to the users. Given this, it is unclear to us, apart from commodity brokers, what category of enterprises the Committee was referring to when it determined that their inventories should be measured by “standard” on a lower cost and net realizable value. It should be emphasized that this particular issue is not widely reviewed and discussed either in the working meetings of official bodies or in the reports of leading audit companies.

Thus, the use of IAS 38 and IAS 2 (except in the case of a commodity broker) for accounting and measuring the assets that are highly volatile and serve for the short or long-term investment interests, is not appropriate. An interesting opinion is expressed in the AASB study regarding IAS 25<sup>1</sup>, which the authors consider an all-inclusive standard that addressed the accounting for investments. IAS 25 defined an investment as an asset held by an enterprise for the accretion of wealth through distribution (such as interest, dividends and rentals), for capital appreciation or other benefits to the investing enterprise such as those obtained through trading relationships. However, IAS 25 was superseded as a result of issuing IAS 39 – “Financial Instruments: Recognition and Measurement”, and IAS 40 – “Investment Property” and consequently, left a **“gap” that would have addressed the accounting for investments in intangible assets and commodity held for investment purposes.**

---

1 IAS 25 “Accounting for Investments”. The Standard was abolished in 2001 and replaced by IAS 39 and IAS 40

According to the decision of IFRSIC, cryptocurrency is not cash/currency, neither any other type of financial asset because it does not meet the definition of the relevant standard (IAS 32.11). In parallel with this assessment, the digital currencies clearly show their economic essence and appear as an investment tool on the one hand, and as an alternative means of payment on the other hand, which more and more companies agree to accept (<https://99bitcoins.com/bitcoin/who-accepts/>).

Even though digital currency does not meet the definition of a financial instrument, its possession (“purchase and hold”) for investment purposes is substantially comparable to trading in a financial instrument. From this point of view, it is relevant to consider the measurement models proposed in IFRS 9. From applicable models, amortized cost cannot be employed, as cryptocurrencies do not have any maturity date. Only FVTPL or FVTOCI models can be applied and shall be applied as a relevant source of useful information for the users of financial statements (Prochazka, 2018. 8/167). In particular, if a company invests in digital currencies to sell them in the short term, it is advisable to use a fair value model that reflects the change in profit or loss. As for the long-term investment perspective, the fair value model reflects the change in other comprehensive income. It is true that digital currency does not provide the generation of contractual cash flows, but the logic of this particular author’s reasoning can be explained by assessing the company’s model of cryptocurrency holdings management. Namely, if the company has a speculative / trading interest in virtual currencies, then it would be reasonable that the change in fair value should affect the current period’s profit or loss. And, if the company owns cryptocurrency for the purpose of increasing the value of its capital in the long run, then it is better not to include the current price change in the calculation of profit or loss.

The use of the fair value models is associated with certain risks and difficulties. On the one hand, due to the high volatility of the digital currencies, the financial condition and results of a company can suddenly change significantly, as a result, the information provided to users can no longer be useful to make the right conclusions. To avoid such risks, it is necessary to discuss widely in the explanatory notes and consider all possible scenarios that could have a material impact on the Company’s financial position.

On the other hand, the measurement of fair value of cryptocurrencies is a challenge. The crypto-industry is in its developing stage and some digital cur-

rencies are relatively less actively traded and have fewer usage cases. The mere existence of a market or exchange is not sufficient to meet the definition of an active market. An assessment is needed to evaluate whether the frequency and volume of transactions of that market are sufficient to provide pricing information on an ongoing basis for a specific cryptocurrency. (Deloitte, 2018. 14).

The more companies are involved in the crypto-industry and agree to accept digital currency as an alternative means of payment, the more relevant it becomes to discuss the definition of “Money” on the one hand, and the regulator’s decision that cryptocurrency is not cash on the other hand. In this regard, an interesting opinion was expressed by the Securities and Exchange Commission of Brazil (CVM<sup>1</sup>), which noted that in their view, the IAS 32. AG.3 definition relates not to cash in general, but to the concept of a functional currency, since it is focusing on the use of currency as a means of set prices for the goods and services on one hand, and as an instrument of generalization of transactions in the financial statements, on the other hand. In addition, the functional (working) currency is the currency of the primary economic environment in which the entity operates (IAS 21.p.8). Based on this reasoning, the CVM considers it appropriate to consider cryptocurrency as a foreign currency, which according to the definition of the Standard is a currency other than the functional currency of the entity. (IAS 21.p.8). This approach is shared by other respondents and they believe that the definition of money provided in the existing IFRS is quite limiting and may need to be updated (EFRAG DP, 2020. 57).

Another and we think the most important issue that makes it problematic to recognize cryptocurrency as cash is the status of the so-called “Legal Tender”. Granting this status is considered in the legal context. The jurisdiction/state itself decides what is the legal means of payment in its territory, in other words, what is the money that the supplier of goods and services cannot refuse to accept. Thus, a company may accept digital currency as an alternative means of payment, but this does not automatically give the currency the status of a “Legal Tender” (EY, 2021.10).

El Salvador is the only country in the world that, since September 2021, has recognized bitcoin as a legal tender along with the US dollar. This means the following: Any company (including international brands) operating in the

---

1 CVM - [Comissão de Valores Mobiliários](#) – Securities and Exchange Commission of Brazil

territory of El Salvador is obliged to accept bitcoin as the official currency. This is a clearly challenging issue for regulators, including the International Accounting Standards Board. “If the scale of bitcoin transactions has grown so much that people have started buying coffee in cryptocurrency, then obviously we will have to reconsider the definition of “Cash” and make adequate changes” - said the IASB representative on the webinar (<https://www.youtube.com/watch?v=4i0s5Y9sjKQ&t=3552s>) organized by European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG).

### **Conclusion**

In reviewing the preliminary version of the IFRSIC agenda decision, a number of national standard-setting organizations (Japan, Korea, Canada, Italy) and professional associations have taken a critical stance on the proposed model of cryptocurrency accounting. Criticism was shared by members of the Board and the Interpretation Committee themselves, who supported the idea of developing a new standard by the Board or making amendments in the existing standards. Nevertheless, the final decision has not been changed. The impression remains that such a decision was motivated more by the IASB’s need to defend its dominant position in the regulatory rather than appropriately respond to its constituents expectations (Ramassa, Leoni, 2021.21)

The existing regulatory framework of accounting for cryptocurrencies fails to ensure presentation of high-quality financial statements and the provision of useful information to the users. There are several reasons for making such an assessment:

- The decision made by IFRSIC does not cover all possible models of holdings of cryptocurrencies. The document says nothing on how to record the digital currency received as a result of the sale of goods and services, which is an alternative means of payment for a number of companies.
- The classification of cryptocurrencies is developed only with compatibility at the definition level. The fact that a digital currency meets the definition of an intangible asset should not be a sufficient condition for its consideration within the scopes of IAS 38. The standard, created in 1998 for intangible assets that an enterprise owns for long-term operational use, fails to provide relevant accounting for the digital currency, a new technology-driven economic phenomenon held by companies primarily for investment purposes. As a matter



of fact, we are dealing with investments in intangible assets, which cannot be covered by IAS 38.

- We also consider it unreasonable to use IAS 2 towards cryptocurrencies, in particular – for measuring the inventory with the lowest cost or net realizable value model. As for the case of a commodity broker-trader who estimates inventory at fair value less costs to sell - we think this is the most logical and substantively justified method in terms of providing useful information to users. However, even in this case, we are dealing with an investment in a “commodity”, which is not within the scope of IAS 2.

Even though under the existing regulatory framework, cryptocurrency is considered neither cash nor any other type of financial asset, it clearly presents its economic essence and appears as an investment instrument on the one hand, and as an alternative means of payment on the other hand. Measurement of the digital currency in the financial statements should be based upon the actual business model of holding the said assets. If we consider the issue from the position of an investor, we can consider an interesting analogy the fair value models offered by IFRS 9 (FVTPL, FVTOCI) considering that the asset is for short-term trading (FVTPL) or the entity decides to keep it for a long term as a store of value. (FVTOCI).

A real factor creating barriers to classification cryptocurrency as “cash”- is its current status. As long as cryptocurrencies are not issued by central institutions, they do not represent an official means of payment. The Republic of El Salvador is by far the sole state in the world that has given bitcoin the “Legal Tender” status recognized it as the official currency along with the US Dollar. This phenomenon is noteworthy for standard-setting and regulatory bodies, but their future actions in revising the definition of “cash” depend on the frequency and volume of use of digital currency as a means of payment. As for the consideration of cryptocurrency in the context of “foreign currency”, we think this issue too is directly related to the scale of operational transactions in digital currencies.

While interest in the crypto-industry is growing and it is not limited to cryptocurrencies only, the position of the IASB - not to support the commencement of works for drafting a new standard, is understandable to us. However, in view of the above findings, we think it would be more appropriate not to publish the IFRSIC agenda decision and let companies deal with cryptocurrency

transactions by their own accounting policy elaborated in accordance with IAS 8. P.10.

Such an approach would ensure the accumulation of more knowledge and experience, a deeper understanding of the issue and further development of a regulatory framework on the basis of which the prepared information would be useful to the users of financial statements.

### References:

- Gvasalia G. (2014). Cryptocurrency and its Future in the Global Economy. Tbilisi: "Audit, Accounting, Finance". # 3. (171). (In Georgian).
- Chikobava M., Kakulia N. (2018). Modern Genesis of Cryptocurrencies. *Publishing House Paata Gugushvili Institute of Economics*. Tbilisi. (In Georgian).
- Chkoidze N., Tomaradze G. (2014). Virtual/Cryptographic Currency and its Features. Regulation of Virtual Currencies (on the example of BITCOIN). *Economics and Banking*, V.2 2, # 3. (In Georgian). <http://lawjournal.ge/wp-content/uploads/2020/03/2-2019-37-43.pdf>
- Bhatia N. (2021). Layered Money: From Gold and Dollars to Bitcoin and Central Bank Digital Currencies. ISBN 978-1-7361105-1-5.
- Nakamoto S. (2008). Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System. <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf>
- European Central Bank (2015). Virtual Currency Schemes – A Further Analysis. <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemesen.pdf>
- Venter H. (2016). Digital Currency – A Case for Standard Setting Activity. A Perspective by the Australian Accounting Standards Board (AASB).
- [https://www.aasb.gov.au/admin/file/content102/c3/AASB\\_ASAF\\_DigitalCurrency.pdf](https://www.aasb.gov.au/admin/file/content102/c3/AASB_ASAF_DigitalCurrency.pdf)
- Prochazka D. (2018). Accounting for Bitcoin and Other Cryptocurrencies under IFRS: A Comparison and Assessment of Competing Models. "The International Journal of Digital Accounting Research". ISSN: 2340-5058
- Morozova T., Akhmadeev R. (2020). Crypto Asset Assessment Models in Financial Reporting Content Typologies. "Entrepreneurship and Sustainability Issues". ISSN 2345-0282 (online)
- EFRAG - European Financial Reporting Advisory Group. (2020). Accounting for Crypto-to-assets (Liabilities). Discussion Paper. <https://www.efrag.org/Publications>
- Grant Thornton. (2018). IFRS Viewpoint 9. Accounting for Crypto Currencies <https://www.grantthornton.global/globalassets/1.-member-firms/global/insights/article-pdfs/ifrs/ifrs-viewpoint-9---accounting-for-cryptocurrencies--the-basics.pdf>

- Deloitte. (2018). Cryptocurrency: Financial Reporting Implications.
- <https://www.iasplus.com/en/publications/global/thinking-allowed/2018/thinking-allowed-cryptocurrency-financial-reporting-implications>
- EY. (2021). Accounting by Holders of Crypto Assets. [https://www.ey.com/en\\_gl/ifrs-technical-resources/accounting-by-holders-of-crypto-assets-updated-october-2021](https://www.ey.com/en_gl/ifrs-technical-resources/accounting-by-holders-of-crypto-assets-updated-october-2021)
- <https://www.ifrs.org/materials> (last viewed: 03.02.2022)
- <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2018/july/iasb/ap12d-ias37.pdf>
- <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2018/september/ifric/ap04.pdf>
- <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2019/march/ifric/ap4-holdings-of-cryptocurrencies.pdf>
- <https://www.ifrs.org/projects/completed-projects/2019/holdings-of-cryptocurrencies/tad-holdings-of-cryptocurrencies/#view-the-comment-letters>
- <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2019/june/ifric/ap12-holdings-of-cryptocurrencies.pdf>
- <https://www.youtube.com/watch?v=4i0s5Y9sjKQ&t=3552s>

**ბიზნესი ◊ მენეჯმენტი ◊ მარკეტინგი**  
**BUSINESS ◊ MANAGEMENT ◊ MARKETING**

**კონკურენტუნარიანობის სტრატეგიის თანვინებურობები  
ბიზნესში**

**პაატა კოღუაშვილი**

პროფესორი

საქათვედროს ტექნიკური უნივერსიტეტი  
paata\_koguashvili@hotmail.com

**რათინა ოტინაშვილი**

პროფესორი

საქათვედროს ტექნიკური უნივერსიტეტი  
r.otinashvili@gtu.ge

ბიზნესის კონკურენტული სტრატეგია დამოკიდებულია მენეჯმენტის თანამედროვე მეთოდების პრაქტიკაში დანეხვასთან. კონკურენტული სტრატეგიის მიხედვით ბიზნეს-ობიექტები დაყოფილია: საბაზრო დიდეხე-ბად, პეგენდენტებად, მიმდევხებად და იმ ობიექტებად, რომლებმაც უკვე მოიპოვეს საკუთარი საბაზრო ნიშა. სტრატეგიაში გაანადრებულია მათი კონკურენტული ბედობის დიხითადი ასპექტები, ბედობის სტრატეგია, რაც საჭიროებს საკმარე ხესუსების კონცენტრირაციას და დნედად განსახოცი-დებებია.

ეფექტიანი კონკურენტული სტრატეგიების შესამუშავებდად აუცილებელია მაქსიმალური ინფორმაცია კონკურენტების შესახებ. საჭიროა მუდმივი კონტროლი საკუთარი პოლექციის/მომსახუხების, ფასების, გასაღების სტიმულიხების ახების და შედახება კონკურენტების ანადროგიუხ მარკენებლებთან, რის მიხედვით გამოვდენიდი იქნება უპიარესობები ან ნაკდოვანებები.

საბაზრო „მოთამაშების“ ნაწიდი ხეაგიხებს მხოლოდ გაჩკვეუდი სა-ბის შემტევ ქმედებებზე მოწინააღმდეგის მხიდიან და ყვედა დანაჩენს

უზუდებელყოფს, ზოგი სწრაფად და მკვეთხად პასუხობს კონკუჰენტის ყვე-  
და ქმედებას. ასევე აჩის კომპანიები, რომლებიც იყენებენ ისეთ სტრატე-  
გიულ მენეჯმენტს, როცა მათი ჰეაქციისა და სამომავლო გეგმების გათვლა  
დადიან ხთუდია.

კონკუჰენტები, ზოგიერთ სფეროში, შეიძლება ჰაჩმონიუდად მოქმე-  
დებდნენ მაშინ, როცა იგივე კომპანიები სხვებთან მიმახთებით მუდმივ  
ბიძოლაში აჩიან. სამომავლო ჰეაქციების ცოდნა მეტოქეებს აძლევს გა-  
სალებს გადაწყვეტილების მისალებად, როგორც იმოქმედონ - მოახდინონ  
შეტევა თუ დაიცვან პოზიციები.

სტატიაში, მსოფდიოს წაჩმაგებული კომპანიების მაგადითების გა-  
ნხიღვის ფონზე, დაგენიღია, რომ კონკუჰენტული ბიზნესისთვის კონკუჰე-  
ნტული სტრატეგიის უნივერსაღუი მოღელი აჩ აჩსებობს.

**საკვანძო სიყვები:** ბიზნესი, კონკუჰენტია, სტრატეგია, მენეჯმე-  
ნტი, ბაზაჩი.

**JEL Codes:** M10, M20, M21

## შესავალი

როგორც ბიზნესი არ არსებობს ბაზრის გარეშე, ასევე წარმოუდგენე-  
ლია (არამონოპოლისტური) ბაზარი კონკურენტის გარეშე. თუ ბრძოლაა,  
მაშინ სხვა რა არის მისი საგანი თუ არა, უპირველეს ყოვლისა, რესურსი  
ფართო მნიშვნელობით - ინფორმაცია, ფინანსები, ტექნოლოგიები და  
ა.შ. კონკურენტის მთავარი ობიექტია თავად მომხმარებელი („კლიე-  
ნტი“), რომლის გამოც მიმდინარეობს პაექრობა.

კონკურენტის სტრატეგია გულისხმობს ბიზნესის წარმატების  
ისეთ საკვანძო ფაქტორებს, როგორიცაა: კონკურენტუნარიანი ფასები  
და შესაბამისი ხარისხი, საქონლის (მომსახურების) სამომხმარებლო  
ღირებულება, თანამშრომლების პროფესიონალიზმი და ფორმირებული  
იმიჯი, ბიზნეს-გამოცდილება და რეპუტაცია, საკრედიტო ისტორია და  
მენეჯერული კულტურის შესაბამისი დონე და ა.შ.

## ბენჩმარკინგი

მარკეტოლოგკონკურენტუნარიანობის შენარჩუნებისათვის სა-  
ჭიროა შესაბამისი ინფორმაცია და გამოცდილება. უნდა არსებობდეს  
ბიზნესისთვის შესაბამისი და რელევანტური განვითარების კონცეფცია  
– „შედარებითი კონკურენტული უპირატესობის ფორმირების სტრატე-

გია“, რაც დაკავშირებული იქნება ბიზნესის მართვის თანამედროვე მე-  
თოდების ძიება-შესწავლასთან და პრაქტიკაში დანერგვასთან. აღნიშ-  
ნულ კონცეფციას „ბენჩმარკინგი“ (Benchmarking) ეწოდება. ის კონკურენ-  
ტუნარიანობის წარმატებულ ინსტრუმენტთა დაზვერვის ნაირსახეობაა.

ნებისმიერი ბენჩმარკინგი გულისხმობს კონკურენტების პრაქტიკის  
საუკეთესოდ შესწავლასა და ამის საფუძველზე ეტალონური მოდელის  
შექმნას საკუთარი ბიზნესისთვის, რაც საშუალებას იძლევა გამოვლი-  
ნდეს და მოცემულ კომპანიაში გამოყენებულ იქნეს ის, რასაც სხვები  
უკეთ აკეთებენ, განისაზღვროს წარმატების მიღწევის ფაქტორები და  
ა.შ. (Invernizzi Diletta Colette, Locatelli Giorgio, Brookes Naomi J. 2018).

კონკურენტულ ბაზარზე შესვლის პირველ ეტაპს წარმოადგენს კონ-  
კურენტების შესწავლა – ვინაა უშუალო კონკურენტი, ვინ – არაპირდაპირი  
(სუბსტიტუტ-საქონლის მწარმოებელი). ამის საუკეთესო საშუალებაა  
„კლიენტად“ გახდომა, კონკურენტების საქონელთა შეძენა, მათი მომსა-  
ხურებით სარგებლობა, უშუალო მეთოქეების დადებითი და უარყოფითი  
მხარეების თავისთავზე გამოცდა.

კონკურენტების მონიტორინგის რეკომენდაციებია (<https://netbasequid.com/blog/competitive-monitoring-analysis>)|:

- ყოველთვის იქონიეთ და განაახლეთ კონკურენტი კომპანიების ჩამონათვალი. მონიტორინგისთვის შეადგინეთ დამატებითი სია თქვენ-  
თვის „საინტერესო“ მოთხოვნებზე. მაგალითად, თუ გაქვთ ავეჯის ბიზ-  
ნესი, თქვენთვის მთავარი პრობლემაა მისი რეალიზაცია;

- პოპულარული საძიებო სისტემით პერიოდულად შეაგროვეთ ინ-  
ფორმაცია კონკურენტი კომპანიების სახელწოდების მიხედვით. ასევე,  
თუ ცნობილია კონკურენტთა მთავარი მენეჯერების სახელები და გვარე-  
ბი, შეაგროვეთ ინფორმაცია მათ შესახებაც;

- მოიძიეთ ინფორმაცია კონკურენტების გზავნილებზე;

- მონაწილეობა მიიღეთ ბიზნეს-ფორუმებში, სადაც აქტიურობენ  
კონკურენტები;

- რეგულარულად ჩაატარეთ მასობრივი ინფორმაციის საშუალებე-  
ბის, ვებ-პორტალებისა და Facebook-გვერდების მონიტორინგი;

- შეავსეთ მოთხოვნების სხვადასხვა ფორმა კონკურენტების საი-  
ტებზე, რითაც შეგეძლება თვალი ადევნოთ მათი საქმიანობის ოპერა-  
ტიულობას, მომსახურების დონესა და ხარისხს.

დავუშვათ, ფირმამ დაადგინა ძირითადი კონკურენტები, შეარჩია  
მიზნობრივი მომხმარებლების მიმართ განკუთვნილი პროდუქტების გა-

ნაწილების არხები და მარკეტინგული კომპლექსი. ეს არის ის სტრატეგიული სამიზნე, რასაც ენერგიულად შეუტევთ.

XX საუკუნის 90-იან წლებში მოტოციკლებისა და მოტოროლერების მწარმოებელი ცნობილი იაპონური ფირმა „ჰონდა“ (Honda) დიდ ინვესტიციებს აბანდებდა აშშ-ში ახალი ქარხნის მშენებლობაში. ამიტომ დროებით შეამცირა ნაწარმის გამოშვება ადგილობრივ ბაზარზე. მისმა კონკურენტმა „იამაჰამ“ (Yamaha) ჩათვალა, რომ დადგა ხელსაყრელი დრო და გამოუშვა ადგილობრივ ბაზარზე მოტოციკლების ახალი მსგავსი მოდელი, პარალელურად დაიწყო აქტიური სარეკლამო კომპანია.

მიუხედავად მძიმე ფინანსური მდგომარეობისა, Honda-ს ტოპ-მენეჯმენტმა აღნიშნულ გამოწვევას უპასუხა მყისიერად. შეამცირა უცხოური ინვესტიციები, შემობრუნდა ადგილობრივი ბაზრისკენ და ყოველ თვეს, ერთი წლის განმავლობაში, უშვებდა მოტოციკლის ახალ მოდელს. შედეგად, Yamaha-მ ვერ გაუძლო კონკურენციას და აღნიშნულ საბაზრო სეგმენტი დატოვა.

### **კონკურენტული სტრატეგიის შემუშავების თავისებურებები**

ეფექტიანი კონკურენტული სტრატეგიების შესამუშავებლად უნდა მივიღოთ მაქსიმალური ინფორმაცია კონკურენტების შესახებ. უნდა გავცეს პასუხი შემდეგ კითხვებს: რა არის კონკურენტის მიზანი და როგორია მისი ქცევა ბაზარზე? ამის შემდეგ, კომპანიამ უნდა მიიღოს გადაწყვეტილება შეტევის ან, პირიქით - საბაზრო სეგმენტის დაცვის შესახებ. თუ კონკურენტი ითვისებს ახალ სეგმენტს, ეს შეიძლება ჩაითვალოს, როგორც შეტევის დაწყების კარგი შესაძლებლობა, ხოლო თუ შეატყობთ, რომ კონკურენტი ცდილობს თქვენს სეგმენტში შეღწევას, უნდა გადახვიდეთ თავდაცვით სტრატეგიაზე. „ვინც ინფორმირებულია - ის შეიარაღებულია“. ყველა ბაზრის მოთამაშე თავისებურად რეაგირებს კონკურენტის საპასუხო, ზოგი ნელა და სუსტად, ზოგი კი - დაუყოვნებლივ.

საავტომობილო ბაზარზე განვითარებული ტენდენციების დაგვიანებული შეფასების კლასიკურ მაგალითად ითვლება XX საუკუნის 70-ანი წლების ამერიკული ავტომწარმოებლების „დიდი სამეულის“ - General Motors, Ford Motor Co., Chrysler ცნობილი შემთხვევა. მსოფლიო ბაზარზე სანვავზე ფასების მკვეთრმა ზრდამ და საშუალო შემოსავლებისა და მცირერიცხოვანი ოჯახების სიმრავლემ, საავტომობილო ბაზარზე



მოთხოვნები მკვეთრად შეცვალა. გაჩნდა მოთხოვნა მცირელიტრაჟიან ავტომობილებზე ეკონომიური ძრავით. სანამ ზემოაღნიშნულმა ამერიკულმა კომპანიებმა მოახდინეს რეაგირება ცვლილებებზე, იაპონელებმა, სწრაფად შეისწავლეს რა აშშ-ის საავტომობილო ბაზრის განვითარების ტენდენციები, უპასუხეს მოთხოვნებს და დაიკავეს ამერიკული ბაზრის მცირეგაბარიტიანი ავტომობილების ნიშა. სწორედ ამის შემდეგ დაიწყო პირველად ამერიკა-იაპონიას შორის ცნობილი სავაჭრო ომები და მოგვიანებით ამოქმედდა სანქციები.

ასევე, მნიშვნელოვანია სწორი ინფორმაციის მოძიება და მასზე რეაგირება. მაგალითად, სამხრეთ კორეული კომპანია Samsung-ის ანალიტიკოსმა ამერიკულ ადგილობრივ გაზეთში შემთხვევით ამოიკითხა უკანასკნელი ამერიკული გიტარის მწარმოებელი ქარხნის დახურვის შესახებ. ეს ინფორმაცია მან გადასცა კომპანიის სათაო ოფისის ტოპ-მენეჯმენტს. მათ გაანალიზეს მიღებული ინფორმაცია და გადაწყვიტეს საწყობში არსებული გიტარების მარაგის სწრაფად და დაუყოვნებლივ აშშ-ში ექსპორტირება. მოლოდინმა გაამართლა. აშშ-ს მთავრობამ ტარიფები გაუზარდა იმპორტირებულ პროდუქტს, რათა ნაეხალისებინათ ადგილობრივი მწარმოებლები. მაგრამ სამსუნგმა დაასწრო, რადგან მას უკვე უზარმაზარი მარაგები ჰქონდა შექმნილი ამერიკის ტერიტორიაზე, შესაბამისად, ახალი ტარიფების შემოღებისთანავე მნიშვნელოვანი მოგება მიიღო.

საბაზრო „მოთამაშეების“ ნაწილი რეაგირებს მოწინააღმდეგის მხრიდან მხოლოდ შემტევ ქმედებებზე, ზოგი სწრაფად პასუხობს კონკურენტის ყველა ქმედებას, მაგრამ არიან ისეთი სტრატეგიული მენეჯმენტის მქონე კომპანიები, როცა მათი რეაქციისა და სამომავლო გეგმების გათვლა ძალიან რთულია. სამომავლო რეაქციების ცოდნა კი – მეთოქეებს აძლევს გასაღებს გადაწყვეტილების მისაღებად, როგორ იმოქმედონ - შეუტიოს თუ პოზიციები დაიცვან.

ობიექტურობისთვის უნდა აღინიშნოს, რომ ბოლო პერიოდში, ქართული ბაზრის მრავალ ბიზნეს-სეგმენტში კონკურენციის ინტენსივობა გაიზარდა. მაგალითად შეიძლება მოვიყვანოთ საცალო ვაჭრობა შესაბამისი სავაჭრო ცენტრებით, სამედიცინო და სატრანსპორტო მომსახურების ბაზრები, სამშენებლო ბაზარი და ა.შ. (ოთინაშვილი 2021, 545).

კონკურენტული სტრატეგიის მიხედვით ბიზნეს-ობიექტები შეიძლება დავეყოთ საბაზრო ლიდერებად, პრეტენდენტებად, მიმდევრებად და ისეთ ობიექტებად, რომლებმაც უკვე მოიპოვეს საკუთარი საბაზრო ნიშა.

ზოგჯერ კონკურენტები შეიძლება ჰარმონიულად მოქმედებდნენ მაშინ, როცა იგივე კომპანიები სხვებთან მიმართებით მუდმივ ბრძოლაში არიან. ბრძოლისას ხშირად ბიზნეს-აგენტები ერთნაირ ან განსხვავებულ სტრატეგიას ირჩევენ, რაც თამაშთა თეორიის სფეროს განეკუთვნება. მაგალითად, ქართული ლუდის ჩამომსხმელმა ფირმებმა „ყაზბეგმა“ და „ნატახტარმა“ აირჩიეს შეჯიბრის ერთნაირი სტრატეგია - აწარმოებენ „საფასო ომს“, ე.ი. მიმართავენ ფასისმიერ კონკურენციას, რისთვისაც მათ ეტაპობრივად უნდა შეამცირონ ფასი.

თუ კონკურენტული ბრძოლა ჯანსაღია და მიმდინარეობს სამართლებრივი და ეთიკური ნორმების დაცვით - იმარჯვებს ძლიერი. სიძლიერე კი გამოიხატება წარმოებისა და რეალიზაციის მაღალ მასშტაბებში, მოწინავე ტექნიკისა და ტექნოლოგიების დანერგვის შესაძლებლობებში, მასალებისა და ნედლეულის შედარებით დაბალ ფასებით შეძენაში, რაც საბოლოოდ აისახება პროდუქციის თვითღირებულების შემცირებაში. შედეგად, იმარჯვებს ის, ვისაც ნაკლები დაუჯდება ერთეული ნაწარმის წარმოება და ამავე დროს არ დაეცემა პროდუქტის ხარისხი (რასაც ქართული კომპანიები ხშირად უგულებელყოფენ).

კონკურენციის პროცესში ერთ-ერთმა კომპანიამ შეიძლება შეცვალოს სტრატეგია და სათანადო ანალიზის შემდეგ, აირჩიოს ბრძოლის განსხვავებული ტაქტიკა. რობერტ ბაზელისა და ბრედლი გეილის (1987) წიგნში - „სამეწარმეო ინფორმაციისა და მენეჯმენტის სისტემის პროგრამა სტრატეგიებისა და კორპორაციული წარმატებისთვის“, ავტორებმა წინასიტყვაობაში მოიყვანეს ო. ბისმარკის ცნობილი გამოთქმა - „იდიოტები ამბობენ, რომ საკუთარ გამოცდილებაზე სწავლობენ, მე ვამჯობინებ სხვის გამოცდილებაზე ვისწავლო“ (Ihr seid alle Idioten zu glauben, aus Eurer Erfahrung etwas lernen zu können, ich ziehe es vor, aus den Fehlern anderer zu lernen, um eigene Fehler zu vermeiden) (Robert D. Buzzell , Bradley T. Gale 1987).

სემუელ ველტონი, Wal-Mart-ის მაღაზიების ქსელის დამფუძნებელი, ბიზნესმენების იმ კატეგორიას განეკუთვნება, ვინც სხვის (კონკურენტების) წარმატებასა თუ წარუმატებლობაზე სწავლობს. მან შეიტყო, რომ უშუალო კონკურენტის- მსხვილი საცალო კომპანია „სიერს“-ის (Sears) მომხმარებელი, უკმაყოფილო იყო ზოგიერთი პროდუქტების მარაგების შევსების პრობლემით, რაც სადისტრიბუციო სისტემის ხარვეზზე მიუთითებდა. შედეგად, ველტონმა თავად შექმნა თანამედროვე სადისტრიბუციო ქსელური სისტემა საკუთარი ავტოპარკით, რაც კლიენტებს საჭირო

დროს საჭირო სერვისით უზრუნველყოფდა. მოგვიანებით კი სურსათის ადგილზე მიტანის სერვისის ამუშავებით, მისი ონლაინ გაყიდვები 40%-ით გაიზარდა. აღნიშნულმა სტრატეგიულმა გადაწყვეტილებამ კომპანიას მოუტანა უზარმაზარი შემოსავალი და დღეს იგი ყველაზე დიდი ბრუნვის მქონე კორპორაციად ითვლება ( <https://fortune.com/company/walmart/global500>).

2021 წლის მონაცემებით, მსოფლიოს კონკურენტუნარიანი კომპანიების რეიტინგი ასე გამოიყურება:

### ყველაზე კონკურენტუნარიანი კომპანიების რეიტინგი

ადგილი	კომპანიის სახელწოდება	დარგი	შემოსავალი	მოგება	დასაქმებულითა რაოდენობა	შტაბ-ბინა
			USD მილიონებში			
1	Walmart	საცალო ვაჭრობა	\$559,151	\$13,600	2,300,000	United States
2	State Grid	ელექტროენერჯის წარმოება	\$386,618	\$5,580	896,360	China
3	Amazon	საცალო ვაჭრობა, საინფორმაციო ტექნოლოგიები	\$386,064	\$21,331	1,335,000	United States
4	China National Petroleum	ნავთობისა და გაზის წარმოება	\$283,958	\$4,575	1,242,245	China
5	<a href="#">Sinopec Group</a>	ნავთობისა და გაზის წარმოება	\$283,728	\$6,205	553,833	China
6	Apple	ელექტრონიკის წარმოება	\$274,515	\$57,411	147,000	United States
7	CVS Health	ჯანმრთელობის დაცვა	\$268,706	\$7,179	256,500	United States
8	UnitedHealth	ჯანმრთელობის დაცვა	\$257,141	\$15,403	330,000	United States
9	Toyota	ავტომობილების წარმოება	\$256,722	\$21,180	366,283	Japan
10	Volkswagen	ავტომობილების წარმოება	\$253,965	\$10,104	662,575	Germany

წყარო: Fortune, Global 500: Full List <http://fortune.com/global500/>

## დასკვნა

კონკურენტული სტრატეგიის უნივერსალური მოდელი არ არსებობს. თითოეულმა კომპანიამ არსებული მიზნებიდან, შესაძლებლობებიდან და რესურსებიდან გამომდინარე ინდივიდუალურად უნდა შეარჩიოს მისთვის მისაღები სტრატეგია.

## ლიტერატურა:

- Invernizzi Diletta Colette, Locatelli Giorgio, Brookes Naomi J. (2018). "A Methodology Based on Benchmarking to Learn Across Megaprojects: The Case of Nuclear Decommissioning" (PDF). International Journal of Managing Projects in Business. <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/IJMPB-05-2017-0054/full/html>
- <https://netbasequid.com/blog/competitive-monitoring-analysis/>
- ოთინაშვილი რ. (2021). ბიზნეს უსაფრთხოება, ლექციების კურსი, გვ.545.
- Robert D. Buzzell, Bradley T. Gale (1987). Das PIMS-Programm. Strategien und Unternehmenserfolg..
- <https://fortune.com/company/walmart/global500/>
- Fortune, Global 500: Full List <http://fortune.com/global500/>

## PECULIARITIES OF COMPETITIVENESS STRATEGIES IN BUSINESS

**Paata koguashvili**

Professor

Georgian Technical University  
paata\_koguashvili@hotmail.com

**Ramaz Otinashvili**

Professor

Georgian Technical University  
r.otinashvili@gtu.ge

*The competitive strategy of a business depends on the introduction of modern management practices. According to competitive strategy, businesses can be classified as market leaders, challengers, followers, and market nichers, and the key aspects of their competition are analyzed. It is noted that the competition strategies are difficult to implement and require a considerable amount of resources.*

*To develop an effective competitive strategy, we need to get the most information about our competition. We need to continuously monitor our products/services, pricing dynamics, key incentive channels with competitors' similar products, identifying competitive advantages or disadvantages.*

*Some market players react only to certain types of offensive action from the opponent and ignore all others. Some respond quickly and sharply to all competitors' actions. Some companies make such strategic actions that it is very difficult to calculate and guess their plans.*

*Competitors in some areas may act harmoniously, while they in other areas can be in constant competition. Knowledge of future reactions gives rivals the keys to deciding how to act - to attack or defend their positions.*

*Considering the examples of successful companies around the world, there is no universal model of competitive strategy for a particular business. Each firm must individually select the strategy that suits it, based on its goals, challenges, and opportunities.*

**Keywords:** Business, Competition, Strategy, Management.

**JEL Codes:** M10, M20, M21

## **Introduction**

As a business cannot exist without a market, it is also impossible to imagine a market without competition. The main subject in each competition is resources- information, finances, technology, etc. However, the most important is the customer (“Client”) itself, without whom competition could not exist.

Competitive strategy includes several factors that are essential for a business’s success such as competitive pricing and quality, customer value for products (services), the professionalism of the employees and a well-established image, business experience and reputation, credit history and a relevant level of management culture, etc.

## **Benchmarking**

To be competitive, one would need relevant information and experience. Business development concept should be drafted - “comparative competitive strategy”, related to the search and study of modern methods of business management and their implementation. This practice is called Benchmarking.

Any type of benchmarking means measuring competitor’s metrics and business processes to draft the perfect model for your own business. The benchmarking process allows a company to focus on best practices from competitors and apply it to their business needs.

The first stage when entering a competitive market is the study of competitors. Who is the immediate competitor? Who is the indirect competitor (producer of substitute goods)? The best way to do this is to become competitors’ client - buy their goods, use their services, experience the pros and cons.

Recommendations for monitoring competitors are as follows:

1. Always keep an up-to-date list of competitor companies. Make an additional list of which ones interest you the most. For example, you have a furniture business. The main focus for you is its realization;
2. Periodically collect information about the names of competitor companies. Also, if you stumble upon names and surnames of employees in top management, gather information about them as well;
3. Gather information on competitors’ mailings;
4. Enrol in business forums where competitors participate;

5. Regularly monitor mass media, web portals and Facebook pages;

6. Fill out various forms of queries on competitors' websites, so you can keep track of their operations, service levels and quality of service.

Suppose the firm has identified key competitors, selected distribution channels and marketing plans for target audience. This is a strategy group that you should attack vigorously.

In the nineties of the 20th century, the famous Japanese firm Honda, the manufacturer of motorcycles and motorbikes, invested heavily in the construction of a new factory in the United States. Therefore, it temporarily reduced the output of the product to the local market. Its competitor, Yamaha, thought it was the perfect time to launch a new model series of motorcycles on the market, as well as an active advertising campaign.

Despite the difficult financial situation, Honda's top management responded immediately to this challenge. It reduced the amount of FDI, directed it to the local market and launched a new motorcycle model every month for a year. As a result, Yamaha was unable to withstand the competitive struggle and forced to leave this market segment.

### **Peculiarities of Competitive Strategy Development**

To develop an effective competitive strategy, we need to get the most information about our competition. We need to continuously monitor our products/services, pricing dynamics, key incentive channels with competitors' similar products, identifying competitive advantages or disadvantages.

When identifying key competitors, marketers should find answers to the following questions: What is the competitor's goal? What is its behavior on the market? After that, the company must decide whether to attack or, on the contrary, protect the market segment. If a competitor adopts a new segment, this can be considered a good opportunity to launch an attack. And if you find that a competitor is trying to get into your segment, you should switch to a defensive strategy. "Whoever is informed - he is armed." Every market player responds in a unique way to the competitor's response. Some slowly and weakly, some immediately.

A classic example of a delayed assessment of trends in the automotive market is the well-known case of the "Big Three" of American automakers of



the 70s of the last century - General Motors, Ford Motor Co., Chrysler. The sharp rise in fuel prices on the world market and a large number of middle-income and small families have dramatically changed demand in the auto market.

There was a sudden demand for cars with economical engines. Before the aforementioned American companies reacted to these changes, the Japanese, quickly learning about the trends in the US automotive market, responded quickly to the demands and occupied the niche of the US small car market. It marked the beginning of the first known US-Japanese trade wars. Later sanctions came were applied.

Timely response to market changes is essential. For example, an analyst at a South Korean company, Samsung, accidentally read in a local American newspaper about the closure of the latest American guitar factory. He communicated this information to the top management of the company headquarters. They analyzed the information and decided to export the guitars from their warehouse to the US immediately. Expectations were justified – the US government increased tariffs on imported products to encourage local producers. But Samsung at that point already had huge stock quantities on American territory, and consequently gained significant profits as soon as the new tariffs were introduced.

Some market players react only to certain types of offensive action from the opponent and ignore all others. Some respond quickly and sharply to all competitors' actions. Some companies make such strategic actions that it is very difficult to calculate and guess their plans.

It has to be noted that lately, the intensity of competition increased in many business segments of the Georgian market. For example, retailers and shopping centers, medical and transportation services markets, construction markets, etc.

According to competitive strategy, businesses can be classified as market leaders, challengers, followers, and market nichers.

Competitors in some areas may act harmoniously, while they in other areas can be in constant competition. Knowledge of future reactions gives rivals the keys to deciding how to act - to attack or defend their positions.

During competition, business agents often choose similar or different strategies, under the concept of Game Theory. For example, Georgian beer

manufacturers Kazbegi and Natakhtari have chosen the same strategy of competition - they are waging a “price war”. To do this, they must gradually reduce the price.

If the competition is healthy and in line with legal and ethical norms – the winner will be the leader. The strengths are expressed in high production and sales, advanced technology, relatively low cost of raw materials, which ultimately results in reduced cost of production. As a result, the winner will be the one who will cost less of a produce and at the same time the quality of products won't be lost (which Georgian companies often ignore).

In the process of competition, one of the companies can change the strategy and after proper analysis choose different tactics of fighting. In the book by Robert Basel and Bradley Gale (1987) - “Entrepreneurship Information and Management System Program for Strategies and Corporate Success” - the authors brought in the preface O. Bismarck's famous expression “idiots say that they learn from their own experience but I prefer to learn from someone else's experience”

Samuel Walton, the Founder of Wal-Mart's Chain of Stores, belongs to the category of businessmen who study the successes or failures of others (competitors). He learned that the customer of a direct competitor, the major retailer Sears, was dissatisfied with stock replenishment, pointing to flaws in the distribution system. As a result, Walton himself created a modern distribution network system with its parking, which provided the clients with the time needed to service them. Later, with the launch of its food delivery service, its online sales rose by 40%. These strategic decisions have brought the company huge revenue and today it is considered to be the largest turnover corporation. 2021 ranking of the most competitive corporations:

### Ranking of Corporations with the Highest Turnover

Rank	Name	Industry	Revenue	Profit	Employees	Headquarters <sup>[note 1]</sup>	Ref
			USD Millions				
1	Walmart	Retail	\$559,151	\$13,600	2,300,000	United States	[4]
2	State Grid	Electricity	\$386,618	\$5,580	896,360	China	[5]
3	Amazon	Retail, Information Technology	\$386,064	\$21,331	1,335,000	United States	[6]
4	China National Petroleum	Oil and gas	\$283,958	\$4,575	1,242,245	China	[7]
5	Sinopec Group	Oil and gas	\$283,728	\$6,205	553,833	China	[8]
6	Apple	Electronics	\$274,515	\$57,411	147,000	United States	[9]
7	CVS Health	Healthcare	\$268,706	\$7,179	256,500	United States	[10]
8	United-Health	Healthcare	\$257,141	\$15,403	330,000	United States	[11]
9	Toyota	Automotive	\$256,722	\$21,180	366,283	Japan	[12]
10	Volkswagen	Automotive	\$253,965	\$10,104	662,575	Germany	[13]

Source: Fortune, Global 500: Full List <http://fortune.com/global500/>

### Conclusion

There is no universal model of competitive strategy. Each company must individually select the strategy that suits it according to its goals, capabilities, and resources.

### References:

- Invernizzi Diletta Colette, Locatelli Giorgio, Brookes Naomi J. (2018). "A Methodology Based on Benchmarking to Learn Across Megaprojects: The Case of Nuclear Decommissioning" (PDF). International Journal of Managing Projects in Business. <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/IJMPB-05-2017-0054/full/html>
- <https://netbasequid.com/blog/competitive-monitoring-analysis/>
- Otinashvili R. (2021). Business Security, Lecture Course, p.545. (in Georgian).
- Robert D. Buzzell, Bradley T. Gale (1987). Das PIMS-Programm. Strategien und Unternehmenserfolg..
- <https://fortune.com/company/walmart/global500/>
- Fortune, Global 500: Full List <http://fortune.com/global500/>

## კომპანიებში ორგანიზაციული ცვლილებების განხორციელების აუსილაბლობა

### **მანანა ხახელი**

ასოციირებული პროფესორი  
ივ. ჭავჭავაძის სახელობის თბილისის  
სახელმწიფო უნივერსიტეტი  
Manana.kharkheli@tsu.ge

### **დავით გავაჩაშვილი**

დოქტორანტი  
ივ. ჭავჭავაძის სახელობის  
თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი  
Dato.gavardashvili1@gmail.com

გლობალიზაციის პირობებში სუდ უფრო ნათელი ხდება, რომ ორგანიზაციული ცვლილებების განხორციელება კომპანიებისათვის განსაკუთრებულ აუცილებლობას წარმოადგენს. მსოფლიოში მოვლენები ედვისებუ- ზად იცვლება, ძლიერდება კომპანიებს შორის ბიძოდა დომინანტური პო- ზიციების დასაკავებდად, თითოეული კომპანია ცდილობს მაქსიმალურად მოეხგოს ახად გახემო პირობებს და დაიკავოს ბაზაზე მყახი პოზიცია. შესაბამისად, საჭიროა დროული ორგანიზაციული ცვლილებების განხორცი- ელება. კომპანია, რომელიც უგულებელყოფს გახემო ფაქტორების ცვალე- ბადობას და ახ მიმახთავს ორგანიზაციულ ცვლილებებს, განწიხურია წა- ხურმატებლობისათვის. პრაქტიკურად, კომპანიამ რომ დადლოს კიზისული მდგომარეობა და მიაღწიოს წარმატებას, ახსებული მდგომარეობა ადევკვა- ტურად უნდა შეაფასოს და შესაბამისი ცვლილებები განახორციელოს.

ორგანიზაციული ცვლილებების განხორციელება გახკვეუდ სიხთურე- ებს უკავშირდება. შესაბამისად, ეს მოითხოვს პროცესის ეფექტიანად მა- ხთვას, ხაც ნიშნავს გახდაქმნების განხორციელების შესაფეხისი სტრა- ტეგიებისა და მოდერების გამოყენებას.

სტატიაში განხილურია ორგანიზაციულ ცვლილებებთან დაკავშირებუ- ლი საკითხები. აღწერილია მათი სახეობები და ის ძიხითადი ედემენტები, ხასაც შეიძლება შეეხოს ცვლილებები. გახდა ამისა, სტატიაში ახის მსკე-

ღობა ცვლილებების გამოწვევ ფაქტორებზე და იმ მოდელებზე, რომელთა მეშვეობით შეიძლება წახმატებულად განხორციელდეს გახდაქმნების კომპანიებში. ამავე დროს, კონკრეტული კომპანიის მაგალითზე გაანალიზებულია ორგანიზაციული ცვლილებების პირობები.

**საკვანძო სიტყვები:** მენეჯმენტი, ორგანიზაციული ცვლილება, ცვლილებათა ტიპები, პირობითი და ხეაქტიური ქცევა, ცვლილებათა მოდელები.

**JEL Codes:** D20, D21, D23

## შესავალი

ტექნოლოგიური განვითარების ეპოქაში პროცესები დაჩქარებულად მიმდინარეობს. გამუდმებით იცვლება „თამაშის წესები“ ბიზნესგარემოში, ინერგება სიახლეები, მძაფრდება კომპანიებს შორის კონკურენტული ბრძოლა და ეს ყოველივე მიუთითებს იმაზე, რომ ერთ-ერთი, თუ არა ერთადერთი, სწორი და ადეკვატური ქმედება კომპანიების მხრიდან არის ორგანიზაციული ცვლილებების დროულად განხორციელება. რა თქმა უნდა, ამისათვის უპირველესია ცვლილებების სწორი მენეჯმენტი.

ორგანიზაციული ცვლილებების მნიშვნელობა კიდევ უფრო გაიზარდა დღევანდელ პირობებში. კოვიდ-პანდემიამ ძლიერი დარტყმა მიიყენა ბიზნესგარემოს. კომპანიები მოულოდნელად ახალი გამოწვევის წინაშე აღმოჩნდნენ. უამრავი მათ შორის დაიხურა, ზოგმა შეფერხებით გააგრძელა საქმიანობა, ზოგმა კი ცვლილებებს მიმართა და ადაპტირდა ახალ გარემო პირობებთან. პრაქტიკულად, ორგანიზაციული ცვლილებების გატარება გახდა უმნიშვნელოვანესი მექანიზმი კომპანიების გადარჩენისა და განვითარების გზაზე.

ორგანიზაციულ ცვლილებებს არა მარტო გარე, არამედ შიდა გარემო ელემენტებიც განაპირობებენ, რაც კომპანიის პოტენციალს განსაზღვრავს. ყოველივე ამის გათვალისწინებით, ნათელია, თუ რამდენად დიდი როლი აქვს მიზნობრივი ორგანიზაციული ცვლილებების გატარებას კომპანიებში.

ჩვენი კვლევის მიზანია ორგანიზაციული ცვლილებების წარმოჩენა, როგორც სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანი და აუცილებელი ინსტრუმენტისა კომპანიათა საქმიანობაში. ასევე, ერთ-ერთი ქართული კომპანიის მაგალითზე მის მიერ გატარებული ცვლილებებისა და ცვლილებათა მართვის პროცესის განხილვა.

## ორგანიზაციული ცვლილებების რაობა და თავისებურებები

ცვლილებების დაწყებამდე მნიშვნელოვანია, რომ მენეჯმენტს სწორად ესმოდეს ორგანიზაციული ცვლილებების არსი და ნიშან-თვისებები, ვინაიდან ერთმა არასწორად გადადგმულმა ნაბიჯმა შესაძლებელია, სრულიად გააუარესოს კომპანიის მდგომარეობა. მათ კარგად უნდა ჰქონდეთ გააზრებული, რომ ორგანიზაციული ცვლილებების განხორციელების წინაპირობა უნდა იყოს მკვეთრად გამოხატული ერთადერთი იდეა, რის მიხედვით განხორციელებულმა გარდაქმნებაც არსებითად უნდა გააუმჯობესოს კომპანიის მდგომარეობა.

აუცილებელია განვმარტოთ რა იგულისხმება ორგანიზაციულ ცვლილებაში. ზოგადად, ცვლილება გულისხმობს ობიექტის ერთი მდგომარეობიდან ტრანსფორმირებას სხვა მდგომარეობაში, როდესაც საწყისი მდგომარეობა იცვლება ახალი, უფრო სრულყოფილით. ასეთი ცვლილება მოიცავს, როგორც ტექნოლოგიების, ასევე ეკონომიკური თუ სხვა ფაქტორების ცვლილებას, რომლებიც ზემოქმედებენ კომპანიათა საქმიანობაზე. ეს ყოველივე უბიძგებს მათ ადაპტირდნენ ახალ გარემო პირობებთან. კომპანიებში ტარდება ცვლილებები, რაც ადმინისტრაციული ხასიათისაა და მოიაზრება როგორც „ორგანიზაციული ცვლილებები“.

საინტერესოა სხვადასხვა მეცნიერის მიერ შემოთავაზებული განმარტებები. მაგალითად, მორანისა და ბრაიტმენის მიერ ორგანიზაციული ცვლილებები განსაზღვრულია როგორც - „ორგანიზაციის მიმართულების, სტრუქტურისა და შესაძლებლობების მუდმივი განახლების პროცესი გარე და შიდა მომხმარებლების მუდმივად ცვალებადი საჭიროებების დასაკმაყოფილებლად“ (Moran & Brightman 2000, 66-74).

ასევე, ორგანიზაციული ცვლილება შეიძლება განიმარტოს, როგორც „რადიკალური გარდაქმნები სტრუქტურებში, პერსონალთა ქცევაში, კორპორატიულ ღირებულებებსა და ორგანიზაციულ მოწყობაში“ (Cummins & Worley 2008, 506).

გარეტ ჯონსის მიხედვით, „ორგანიზაციული ცვლილება არის პროცესი, რითაც ორგანიზაციები გადადიან არსებული მდგომარეობიდან სასურველ მდგომარეობაში. ორგანიზაციული ცვლილების დაგეგმილი მიზანი არის რესურსებისა და შესაძლებლობების გამოყენების ახალი ან გაუმჯობესებული გზების პოვნა, რაც მიმართულია კომპანიის ეფექტურობის გაზრდისაკენ“ (Jones, 2013, 273).

სხვადასხვა მეცნიერის მიერ შემოთავაზებული განმარტებებიდან ნათლად ჩანს, რომ ისინი კი არ გამორიცხავენ, არამედ ავსებენ ერთმანეთს. პრაქტიკულად, ორგანიზაციული ცვლილებები არის ორგანიზაციის კონკრეტული ელემენტის ან მთლიანად ორგანიზაციის შეცვლა.

კომპანიები ორგანიზაციულ ცვლილებებს განსხვავებული მიზეზებიდან გამომდინარე მიმართვენ. ამის გათვალისწინებით არსებობს ცვლილებათა რამდენიმე ტიპი:

- ცვლილება განვითარებისათვის
- გარდამავალი ცვლილება
- ტრანსფორმაციული ცვლილება (Anderson & Anderson 2010, 60).

ცვლილება განვითარებისათვის ხორციელდება მაშინ, როცა კომპანიას სურვილი აქვს კიდევ უფრო გააუმჯობესოს პროცესი და სამუშაოს შესრულების ხარისხი. ამ ნაბიჯით ის ცდილობს წინასწარ დანერგოს სიახლეები და მომზადებული დახვდეს მოსალოდნელ გამოწვევებს.

გარდამავალ ცვლილებებს მიმართავს კომპანია მაშინ, როცა სჭირდება რამდენიმე ფუნქციის შერწყმა-გაერთიანება ეფექტიანობის გასაუმჯობესებლად.

ტრანსფორმაციული ცვლილება არის ბიზნესმოდელის ძირეული შეცვლა. ამ დროს უმთავრესია სწორი გარდაქმნების განხორციელება სტრატეგიებსა და ოპერაციებში, ვინაიდან ძირეული ცვლილებები, ამავდროულად, გულისხმობს ცვლილებებს პერსონალთა ქცევასა და აზროვნების სტილში. უმეტესად, კომპანიები ძირეულ ცვლილებებს მაშინ მიმართავენ, როცა დაღმავლობისაკენ მიდიან და გადარჩენას საჭიროებენ. ტრანსფორმაციული ცვლილებით მენეჯმენტი ცდილობს კომპანიის გამოცოცხლებას.

ორგანიზაციული ცვლილება, ჩვეულებრივ, მიზნად ისახავს ეფექტიანობის გაუმჯობესებას სხვადასხვა მიმართულებებით. შესაბამისად, გარდაქმნები შეიძლება შეეხოს ისეთ კომპონენტებს, როგორცაა:

- ბიზნესმოდელის სტრუქტურა
- ტექნოლოგიები
- ადამიანური რესურსი
- მენეჯმენტის სტრუქტურა
- ორგანიზაციული კულტურა.

ეს კომპონენტები ურთიერთდამოკიდებულია და ხშირად ერთი რომელიმე კომპონენტის ცვლილება პირდაპირ ზემოქმედებას ახდენს სხვა ელემენტებზეც.



## ორგანიზაციული ცვლილებების გამომწვევი ფაქტორები

ორგანიზაციული ცვლილებების გამომწვევი სხვადასხვა ფაქტორი არსებობს: კონკურენცია, საკანონმდებლო ნორმები, ტექნოლოგიური განვითარება, ეკონომიკური მდგომარეობა და სხვ. ყოველივე ეს კომპანიებს აიძულებს, თავადაც განახორციელონ ცვლილებები და მოერგონ გარემო პირობებს. ზოგჯერ ცვლილება იძულებითი ხასიათისაა, ზოგჯერ კი მენეჯმენტი, პრევენციის მიზნით, ადრეულად მიმართავს ცვლილებებს. ასეთი ქმედება შეიძლება განხილულ იქნეს როგორც **პროაქტიული** და **რეაქტიული**.

პროაქტიულია ცვლილება როდესაც კომპანია ყოველგვარი ზეწოლის გარეშე თვლის, რომ ცვლილება სასურველია, ხოლო რეაქტიულია, როდესაც ცვლილება გამომწვეულია შინაგანი თუ გარე ძალების ზემოქმედებით (Pierce, Gardner & Dunham 2002, 627-657).

როგორც უკვე აღინიშნა, ორგანიზაციულ ცვლილებებს არა მარტო გარე, არამედ შიდა ფაქტორებიც იწვევს- ისეთ ელემენტთა ცვლილება, როგორიცაა მისია, მიზანი, სტრუქტურა, ამოცანები, ტექნოლოგია და ორგანიზაციის „დღის წესრიგი“. ყოველივე ზემოთ ხსენებული ერთმანეთთან მჭიდროდ არის დაკავშირებული და უმეტესად ერთი კომპონენტის ცვლილება შეუძლებელია სხვა კომპონენტის ცვლილების გარეშე. მაგალითად, მისიის ცვლილებამ შეიძლება გამოიწვიოს ცვლილებები მიზნებში და ა.შ.

შიდა გარემოს ელემენტებიდან უმთავრესია სტრუქტურა. პრაქტიკულად, ორგანიზაციული სტრუქტურის ცვლილება მიანიშნებს იმას, რომ ყალიბდება განსხვავებული მიდგომა, საქმიანობის წესი და პროცესები. არსებობს სიმპტომები, რაც მიუთითებს, რომ საჭიროა სტრუქტურის გადახედვა და გარკვეული ცვლილებების განხორციელება. მაგალითად:

- როდესაც კომპანიის ხელმძღვანელობა დროულად ვერ რეაგირებს გარემო პირობებზე;
- როდესაც მენეჯმენტს უჭირს ფუნქციების დელეგირება;
- როდესაც ნაკლებია ქვემოდან წამოსული ინიციატივები;
- როდესაც მოქმედებათა სერია შენელებულია და გადაწყვეტილებები რთულად მიიღება.

ამდენად, გარემო პირობები მნიშვნელოვან ზეგავლენას ახდენს კომპანიების საქმიანობაზე. შესაბამისად, მენეჯმენტს მოეთხოვება შეისწავლოს ისინი, გაანალიზოს თითოეული მათგანი და შეიმუშავოს ცვლილებათა ალტერნატიული ვარიანტები.

## ორგანიზაციული ცვლილებების განხორციელების მოდელები

ორგანიზაციული ცვლილებები, როგორც უკვე აღინიშნა, კომპანიების საქმიანობის განუყოფელი ნაწილია. იმ ფაქტის გათვალისწინებით, რომ მსოფლიოში პროცესები გამუდმებით იცვლება, მენეჯერებს მოეთხოვებათ დროული და კონკრეტული ცვლილებების გატარება. ამ დროს მთავარი კითხვაა ის, თუ რომელი მოდელი შეიძლება გამოიყენოს ცვლილებების განხორციელებისათვის. ვინაიდან, კომპანიები განსხვავდებიან ერთმანეთისაგან, ერთი კონკრეტული მოდელი, რაც უნივერსალური იქნება ყველა კომპანიისათვის, არ არსებობს. თუმცა, შეიძლება გამოიყენოს სხვადასხვა მეცნიერის მიერ ჩამოყალიბებული რამდენიმე მოდელი, რაც აქტიურად გამოიყენება ბიზნესპრაქტიკაში.

ქვემოთ განვიხილავთ რამდენიმე პოპულარულ მოდელს: ჯონ კოტერის ცვლილებათა მართვის, „ADKAR“-ი, კურტ ლევინისა და ლერი გრეინერის.

ჯონ კოტერის მოდელი 8 ეტაპს მოიცავს და თითოეული კომპონენტი განსაკუთრებულ ყურადღებას ამახვილებს თანამშრომლებსა და მათ რეაქციაზე ცვლილებების მიმართ. ეს კომპონენტებია:

1. თანამშრომელთა დარწმუნება ცვლილებების აუცილებლობაში;
2. ცვლილებათა განხორციელებისათვის საჭირო კომპეტენციებით აღჭურვილი გუნდის ფორმირება;
3. სამომავლო ხედვისა და სტრატეგიების განსაზღვრა;
4. პერსონალთან მუდმივი კომუნიკაცია;
5. ცვლილებებში თანამშრომელთა აქტიური ჩართულობისათვის შესაბამისი პირობების შექმნა;
6. მიღწეული წარმატების აღნიშვნა;
7. შედეგების გამყარება და ცვლილებების კიდევ უფრო სიღრმისეულად გატარება;
8. კორპორატიულ კულტურაში ცვლილებების დროული დანერგვა (Kotter 2012, 22-23).

ამ მოდელის თავისებურებაა ის, რომ მუდმივად ორიენტირებულია პერსონალთან კომუნიკაციასა და მათ მომზადებაზე ცვლილებების მიმართ.

მეორე მოდელი, რაც ასევე ხშირად გამოიყენება კომპანიებში, „ADKAR“ მოდელი, რიგშიც განსაკუთრებით სასარგებლოა კომპანიებისთვის, რადგან ერთდროულად ფოკუსირებულია, როგორც კომპანიის

მიზნებზე, ასევე თანამშრომლებზე და განსაკუთრებულ ყურადღებას უთმობს ცვლილებების პროცესში თანამშრომელთა მხარდაჭერას. „ADKAR“ მოდელი ასე იშიფრება:

- Awareness - ინფორმირებულობა
- Desire - სურვილი
- Knowledge - ცოდნა
- Ability - შესაძლებლობა
- Reinforcement - გაძლიერება (Hiatt, 2006, 2),

მისი უმთავრესი ნიშან-თვისებაა მიზეზების გამოვლენა და შეფასება. ყურადღება გამახვილებულია ანალიზზე, თუ რატომ ვერ ხერხდება სასურველი შედეგის მიიღება და რა უშლის ხელს ცვლილებების წარმატებულ განხორციელებას.

ერთ-ერთი ასევე ყველაზე პოპულარულია კურტ ლევინის მიერ შემუშავებული მოდელი, რომელიც 3 ძირითადი საფეხურისაგან შედგება:

1. გაღობა
2. ცვლილებების განხორციელება
3. გაყინვა (Lewin, 1951)

საწყისი ეტაპი - გაღობა - მოსამზადებელი ნაბიჯია ცვლილებებისათვის. ამ დროს უმთავრესია თანამშრომლებთან აქტიური კომუნიკაცია და ახსნა, ცვლილებების საჭიროებასა და აუცილებელობაზე. ეს ქმედება მიმართულია, ერთი მხრივ, თანამშრომლებს გაცნობიერებულ ჰქონდეთ ცვლილებების პროცესი და მეორე მხრივ, შესუსტდეს მათგან წამოსული წინააღმდეგობა. მეორე ეტაპი იწყება მაშინ, როცა მენტემენტი დარწმუნდება გუნდის მზაობაში ცვლილებების მიმართ. ამის შემდეგ ორგანიზაცია ანხორციელებს ცვლილებებს, ნერგავს ახალ წესებს, ცვლის მიდგომებსა თუ საქმიანობის სახეს. ამ დროს კომპანია არსებული მდგომარეობიდან გადადის სასურველში. როცა კომპანია იღებს სასურველ შედეგს, იწყება მესამე ეტაპი - გაყინვა, რაც აუცილებელია ცვლილებების შენარჩუნებისა და მისი ეფექტიანობის გაუმჯობესებისათვის.

მნიშვნელოვანია შევხვით ორგანიზაციული ქცევის მკვლევარის, ლერი გრენინერის მიერ შემუშავებულ მოდელს, რომელიც 6 ეტაპისაგან შედგება.

1. ზეწოლა და ნაქვება - ეს საწყისი ეტაპი მიუთითებს ცვლილებების განხორციელების აუცილებლობაზე. როგორც ასეთი, ძლიერი ზე-

ნოლა, ორგანიზაციაში ცვლილებების მიმართ, იწვევს თანამშრომელთა განსაკუთრებულ შეშფოთებას. ზენოლა შეიძლება მომდინარეობდეს – 1) გარე ფაქტორებიდან და 2) შიდა მოვლენებიდან, როგორცაა დაბალი პროდუქტიულობა, მაღალი ხარჯები და ა.შ. ამას მენეჯერები ადვილად განჭვრეტენ და ამ ვითარებაში მომართულნი არიან ცვლილების განხორციელებისაკენ.

2. გარე კონსულტანტების ჩარევა – მიუხედავად იმისა, რომ შეიძლება მენეჯმენტი მიხვდეს ცვლილებების გატარების საჭიროებას, არ არსებობს სრულყოფილი გარანტია, რომ კონკრეტულ პრობლემების აღმოსაფხვრელად სწორად იმოქმედებს. ამიტომ საჭირო ხდება გარე კონსულტანტის ჩარევა, ვისაც შეუძლია ობიექტურად შეაფასოს ვითარება და დაეხმაროს კომპანიას ცვლილებების მართებულად განხორციელებაში.

3. პრობლემის იდენტიფიცირება - გარე კონსულტანტების დახმარებით შესაძლებელია კონკრეტული პრობლემური სფეროების გამოვლენა. პრობლემის იდენტიფიცირება იწყება ზემოდან და მოძრაობს ქვევით ორგანიზაციულ იერარქიაში. პრობლემის გამოვლენის შემდეგ, მაღალი რგოლის მენეჯმენტი გამოთქვამს მზადყოფნას ცვლილებებისათვის.

4. ახალი გადაწყვეტილება და ვალდებულება - პრობლემის გამოვლენისა და აღიარების შემდეგ, მნიშვნელოვანი საკითხია ეფექტური გადაწყვეტილების შემუშავება და მისი განხორციელებისათვის კონკრეტული ვალდებულების აღება. ზოგჯერ, ტრადიციული გადაწყვეტილებებით პრობლემის აღმოფხვრა რთულია, ამიტომ აუცილებელია ახალი და უნიკალური გადაწყვეტილების „გამოგონება“.

5. ახალი გადაწყვეტილების ექსპერიმენტირება - ეს ეტაპი ასახავს ერთგვარ „რეალობის ტესტირებას“ ფართომასშტაბიანი ცვლილებების შემოღებამდე. ამ ეტაპზე მოწმდება მე-4 ეტაპზე მიღებული გადაწყვეტილების მართებულობა. უფრო მეტიც, ეს განიხილება როგორც ექსპერიმენტი და არა როგორც საბოლოო, შეუქცევადი გადაწყვეტილება. დიდი გადაწყვეტილებების მიღების ნაცვლად, მთელი რიგი მცირე გადაწყვეტილებები ხორციელდება ორგანიზაციის ყველა დონეზე.

6. ცვლილებების მიღება და გაძლიერება - ამ ეტაპის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი მიზანია, ცვლილებების განხორციელების აუცილებლობაში ორგანიზაციის თანამშრომელთა სრული შემადგენლობის დარ-

ნმუნება. იმისათვის, რომ ცვლილებები ფართოდ იქნეს გაზიარებული და ჰქონდეს პოზიტიური შედეგი, თანამშრომლებს აჯილდოვებენ და ახალისებენ. შედეგად, თვით თანამშრომლებიც ცდილობენ, კიდევ უფრო მეტად გააფართოვონ და გააგრძელონ ცვლილებები. ამგვარი მიდგომით, ნაკლებად სავარაუდოა, რომ ორგანიზაციები დაუბრუნდნენ წარსულ ქცევას (Greiner, 1967).

ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარე მივდივართ დასკვნამდე, რომ ცვლილებების მართვის განსხვავებული მოდელები არსებობს. მიუხედავად მათი სახესხვაობისა, ყველა მათგანი ორიენტირებულია ცვლილებების წარმატებულ განხორციელებაზე, თანამშრომელთა მხრიდან წინააღმდეგობების შესუსტებასა და კომპანიის საერთო მდგომარეობის გაუმჯობესებაზე.

### **სს „ქართული ლუდის კომპანიის“ მიერ განხორციელებული ორგანიზაციული ცვლილებების ანალიზი**

ორგანიზაციული ცვლილებები საინტერესოდ ხორციელდებოდა ჩვენ მიერ შესწავლულ კომპანიაში. მენეჯმენტის მიერ გატარებულმა ცვლილებებმა კომპანია დღეს ერთ-ერთ დომინანტად აქცია ბაზარზე.

სს „ქართული ლუდის კომპანია“ 2011 წელს დაარსდა და დღემდე უამრავი ცვლილება განახორციელა. ზოგი მათგანი გარე, ზოგიც კი შიდა ფაქტორებით იყო გამოწვეული. თავდაპირველად კომპანია მხოლოდ ლუდი-ლიმონათის ბაზარს მოიცავდა. თუმცა, მოგვიანებით მნიშვნელოვანი ცვლილებები გაატარა და დღეს ბაზარზე სასმელების ფართო ასორტიმენტითაა წარმოდგენილი. ყოველივე ამისთვის საჭიროებდა თანამედროვე ტექნოლოგიებით აღჭურვილ ქარხანას, რასაც ფლობდა კომპანია, თუმცა ტექნოლოგიური განვითარების ზემოქმედებით „ქართული ლუდის კომპანიას“ ამ კუთხით გარკვეული ცვლილებების გატარება მოუწია. კერძოდ:

- სრულიად განაახლდა საწარმოო სისტემა და დაინერგა გერმანული კლასის KHS- ის და KRONES-ის ფირმის ტექნოლოგიები;
- განაახლდა ჩამოსასხმელი ხაზები;
- დამონტაჟდა ელექტრონული საზომ-მაკონტროლებელი სისტემა;
- დაინერგა ასეპტიკური ტექნოლოგია;

- განახლდა ლაბორატორია, აღიჭურვა თანამედროვე ტიპის დანადგარებით.

გატარებული ცვლილებებისათვის კომპანიას გადაეცა ხარისხის მართვის სერტიფიკატი - „ISO 9000“ და სურსათის უვნებლობის მართვის სერტიფიკატი - „ISO 22000“.

„ქართული ლუდის კომპანიაში“ ცვლილებების განხორციელების მაპროვოცირებელი აღმოჩნდა ქვეყნის პოლიტიკურ/სამართლებრივი ფაქტორების ცვლილება. მაგალითისთვის, 2015 წელს აქციზის ზრდამ 35%-ით შეამცირა ლუდის მოხმარება, ამავდროულად, აიკრძალა საჯარო ადგილებში ლუდის დალევა, რამაც კომპანია აიძულა ცვლილებები შეეტანა საფასო პოლიტიკაში. ამას დაერთო ეკონომიკური მდგომარეობის გაუარესება, რასაც მოჰყვა გარდაუვალი ცვლილება ფასებში.

2017 წელს ქართული ლუდის კომპანიამ სტრატეგიულ ცვლილება-საც მიმართა, გააფართოვა საკუთარი საქმიანობა და 7 მილიონ ლარად შეისყიდა ნატურალური წვენი მწარმოებელი ქარხანა „ჩერო“, რითაც კიდევ უფრო გაიმყარა პოზიციები ბაზარზე.

კომპანიამ უამრავი ცვლილება განახორციელა, მოიპოვა საერთაშორისო ბრენდებისაგან ლიცენზია და გამოუშვა საკუთარი ბრენდით სასმელების სხვადასხვა კატეგორია, რითაც გაიზარდა კომპანიის წარმადობის წლიური მაჩვენებელი და დღეისათვის, ალკოჰოლური სასმელების კატეგორიაში 90 მლნ, ხოლო უალკოჰოლო სასმელებში - 200 მლნ ლიტრს აწარმოებს.

კომპანიამ ცვლილებები გაატარა მარკეტინგული კუთხითაც. კერძოდ: 2018-2019 წელს განხორციელდა ლუდი „ზედაზენის“ რებრენდინგი, შეიცვალა ეტიკეტი, დაიხვეწა ბოთლის დიზაინი და პროდუქტი მომხმარებელს ახალი კამპანიით მიეწოდა.

კოვიდ-პანდემიით გამოწვეული კრიზისი უამრავ კომპანიას შეეხო და არც „ქართული ლუდის კომპანია“ იყო ამ მხრივ გამონაკლისი. მიუხედავად იმისა, რომ ის კრიზისულ მდგომარეობას მოუგზადებელი შეხვდა, არ შეუშინდა გამოწვევას და აქტიურად დაიწყო ცვლილებების გატარება. აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ პრაქტიკულად კოვიდ-პანდემიამ გამოაშკარავა თუ სად საჭიროებდა „ქართული ლუდის კომპანია“ ცვლილებების განხორციელებას. გატარდა შემდეგი ცვლილებები:

- დაინერგა ERP სისტემა - ვინაიდან პანდემია ზღუდავს თანამშრომელთა საქმიანობას, კომპანიამ მიიღო გადაწყვეტილება პროცე-



სები სრულიად ავტომატიზებული გაეხადა, არსებითად დამოკიდებული ყოფილიყო ტექნოლოგიურ პროცესებზე და არა პერსონალზე.

- სტრატეგიული თვალსაზრისით ცვლილება განხორციელდა საექსპორტო საქმიანობაში. კოვიდ-პანდემიამ ნათელი გახადა, რომ ადგილობრივი ბაზარი მისთვის ნაკლებად მყიდველობითუნარიანი იყო, შესაბამისად კომპანიამ მიიღო გადაწყვეტილება მაქსიმალურად გაეზარდა გაყიდვები ექსპორტზე.

- ცვლილება განხორციელდა პროდუქტშიც. კომპანიამ საკუთარი ბრენდით გამოუშვა ახალი ლუდი - „ცივ-ცივი“.

- ცვლილება შევიდა საფასო პოლიტიკაშიც. კოვიდ-კრიზისით გამოწვეულმა ფონმა, მნიშვნელოვნად შეამცირა კომპანიის გაყიდვებისა და შემოსავლების დონე, რამაც გარდაუვალი გახადა ცვლილებების განხორციელება პროდუქტის ფასებში.

- კოვიდ-პანდემიამ აუცილებელი გახადა ცვლილებების განხორციელება ადმინისტრაციის პასუხისმგებლობასა და მოვალეობებშიც. გაიზარდა ადმინისტრაციის ფუნქცია სახელმწიფოს მიერ დანესებული რეკომენდაციების შესრულებასა და კონტროლზე.

გატარებული ცვლილებების მეშვეობით „ქართული ლუდის კომპანია“ აქტიურად აგრძელებს საქმიანობას ბაზარზე. რა თქმა უნდა, ცვლილებებს თან ახლავს წინააღმდეგობები, თუმცა, კომპანიის მენეჯმენტი ცვლილებათა განხორციელების სხვადასხვა სტრატეგიას ერთმანეთს უთავსებს. უპირველესად, ცვლილებები განიხილება თანამშრომლებთან კომუნიკაციისა და მსჯელობის ფონზე. აქტიურად ხდება მათი დარწმუნება ცვლილებების საჭიროებაში და ამავდროულად, თანამშრომლებს შესაძლებლობას აძლევენ, თავადაც მიიღონ მონაწილეობა ცვლილებების დანერგვაში.

დაბოლოს, ფაქტია, რომ „ქართული ლუდის კომპანიისთვის“, გატარებული ცვლილებები წარმატების მომტანი აღმოჩნდა. ცვლილებების სწორი მენეჯმენტით კომპანიამ შეძლო კოვიდ-პანდემიით გამოწვეული კრიზისული სიტუაციიდან თავის დაღწევა და უფრო მეტიც, ეკონომიკურად მდგომარეობის გაუმჯობესება.



## დასკვნა

დასკვნის სახით აღვნიშნავთ, რომ ორგანიზაციული ცვლილებები იქცა მმართველობითი საქმიანობის განუყოფელ ნაწილად. მსოფლიოში მიმდინარე მოვლენები, შიდა და გარე გარემოს ელემენტთა ცვალებადობა კომპანიებს მუდმივად უბიძგებს დროული და ადეკვატური ცვლილებების განხორციელებას. თითოეული კომპანია მომართულია, მოერგოს მსოფლიო სტანდარტებს და გაიუმჯობესოს არსებული მდგომარეობა. ეს ბუნებრივია და ამაში გასაკვირი არაფერია. თუ კოვიდ-პანდემიას გავითვალისწინებთ, შევამჩნევთ, რომ ორგანიზაციული ცვლილებების მნიშვნელობა კიდევ უფრო გაიზარდა. ის გახდა კრიზისიდან თავის დაღწევის უმნიშვნელოვანესი ინსტრუმენტი. სს „ქართული ლუდის კომპანიის“ მაგალითი ნათლად გვიჩვენებს, თუ რაოდენ განსაკუთრებული ადგილი უჭირავს ორგანიზაციულ ცვლილებებს კომპანიათა საქმიანობაში, რამდენად აუცილებელია დროული და შედეგზე ორიენტირებული ცვლილებების გატარება.

უნდა აღინიშნოს ისიც, რომ ცვლილებების განხორციელების პროცესში გადამწყვეტია მისი ეფექტიანი მართვა. რაც ნიშნავს ცვლილებების გატარების სხვადასხვა მოდელის ცოდნას. როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, ერთი უნივერსალური მოდელი არ არსებობს, ამიტომ მენეჯერმა თავად უნდა გადაწყვიტოს თუ რომელ მათგანს გამოიყენებს კონკრეტულ სიტუაციაში. ეს ყოველივე დამოკიდებულია, როგორც მენეჯმენტის უნარებზე, ასევე არსებული მდგომარეობისა და პრობლემის სირთულეზე. ცვლილებების დაწყებამდე მენეჯერს კარგად უნდა ჰქონდეს გააზრებული საკითხები როგორიცაა:

- რა ცვლილებები მიმდინარეობს გარემოში;
- რამდენად აუცილებელია ცვლილებების გატარება კომპანიაში;
- ორგანიზაციის რომელი კომპონენტი საჭიროებს ცვლილებას და რა ზეგავლენას მოახდენს სხვა ფაქტორებზე;
- როგორი იქნება თანამშრომელთა რეაქცია ცვლილებებზე;
- რამდენად შესაბამისობაში იქნება თანამშრომელთა საქმიანობის წესი ახლად დანერგილ ცვლილებებთან;
- დროის რა ინტერვალში უნდა გატარდეს ცვლილებები;
- როგორ შეიძლება განხორციელებული ცვლილებების კიდევ უფრო გამყარება.

ამ კითხვებზე პასუხის გაცემით მენეჯერი ქმნის ერთგვარ სამოქმედო გეგმას, რაც მიმართულია წარმატებული ცვლილებების განხორციელებისაკენ.

### **ლიტერატურა:**

- Anderson L. A. & Anderson D. (2010). The Change Leader's Roadmap: How to Navigate Your Organization's Transformation. San Francisco: Pfeiffer. p60
- Cummings T. G. & Worley C. G. (2008). Organization Development & Change (9th ed.). USA: South-Western Cengage Learning. p.506
- Greiner L. E. (1967). Patterns of Organization Change. Harvard Business Review: Retrieved from <https://hbr.org/1967/05/patterns-of-organization-change>
- Hiatt J. M. (2006). ADKAR: a Model for Change in Business, Government and our Community. USA, Colorado: Prosci Research Loveland. p.2
- Jones G. R. (2013). Organizational Theory, Design, and Change (7th ed.). USA: Pearson. p.273
- Kotter J. P. (2012). Leading Change. Boston, Massachusetts: Harvard Business Review Press. pp.22-23
- Lewin K. (1951). Field Theory in Social Science. New York: Harper & Brothers Publishers.
- Moran J. W. & Brightman B. K.(2000). Leading Organizational Change. Journal of Workplace Learning , 12 (2), pp. 66-74
- Pierce J. L., Gardner D. & Dunham R. B. (2002). Management and Organizational Behavior; An Integrated Perspective. Cincinnati, OH: South-Western College Publishing. pp.627-657

## THE NEED FOR ORGANIZATIONAL CHANGES IN COMPANIES

### **Manana Kharkheli**

Associate Professor  
Iv. Javakhishvili Tbilisi State University  
Manana.kharkheli@tsu.ge

### **Davit Gavardashvili**

Doctoral Student  
Iv. Javakhishvili Tbilisi State University  
Dato.gavardashvili1@gmail.com

*In the context of globalization, it is becoming increasingly clear that implementing organizational change is a particular necessity for companies. The world is changing like lightning, the struggle between companies for dominance is intensifying, each company is trying to adapt to the new environmental conditions and take a firm position in the market; Therefore, it is necessary to make timely organizational changes. A company that ignores environmental variability and does not address organizational change is doomed to failure. In practice, in order for a company to overcome a crisis situation and achieve success, it must change.*

*Implementing organizational change is associated with certain difficulties; therefore, it requires effective management of the process. Effective management means using appropriate strategies and models for transformations. Management must be able to successfully make changes, as any action taken by them will affect both employees and customers. All of this will ultimately ensure the success of the company.*

*Organizational change is driven by a variety of factors. In some cases, changes in the environment have a positive effect. For example, technological development stimulates the company to make changes and innovate. Sometimes it negatively affects and restricts the activities of the company. Therefore, one of the main tasks of companies is to determine the driving force of change, to study comprehensively and to make the right decision.*

*The article discusses issues related to organizational change. The article describes the nature of organizational change, its types and the key elements that change can affect. In addition, the article discusses the drivers of change and the models through which transformations can be successfully implemented in companies. At the same time, the process of organizational change is analyzed on the example of a particular company.*

**Keywords:** Management, organizational change, types of change, proactive and reactive behavior, models of change.

**JEL Codes:** D20, D21, D23

## Introduction

In the era of technological development, processes are accelerating. The “rules of the game” are constantly changing in the business environment. Innovations are introduced, the competition between companies intensifies, and all this indicates that one, if not the only, correct and adequate action from businesses is the timely implementation of organizational changes, which require proper planning and management.

The importance of organizational change has increased even more in today’s conditions (Covid-19). Covid-pandemic has dealt a severe blow to the business environment. Companies suddenly faced a new challenge. Many of them closed, some continued to operate with delays, and some made changes and adapted to new environmental conditions. Organizational change has become the most important mechanism for companies to survive and develop.

Organizational change is driven not only by external but also by internal environmental elements that determine a company’s potential. With all this in mind, it is clear how important targeted organizational changes are for companies.

The aim of our research was to present organizational change as a vital and necessary tool in the activities of companies. Also, on the example of one of the Georgian companies, we discussed the organizational changes made by them and the management of implemented changes.

## The Nature of Organizational Change and Its Peculiarities

Before making changes, it is important for management to properly evaluate the environment in which it operates and plan everything carefully, as one wrong step can completely worsen a company’s situation. They should be well

aware that the precondition for implementing organizational change should be a sharply articulated sole idea that the transformation carried out should substantially improve the company's position.

It is necessary to clarify what is meant by organizational change. In general, change involves transforming one state of an object into another state when the initial state changes to a new, improved state. Such a change includes a change in technology, as well as a change in economic or other factors that affect the performance of companies. It all pushes them to adapt to new environmental conditions. To do this, companies undergo changes that are administrative and are considered as "organizational changes".

The explanations about organizational changes offered by various scholars are quite interesting. For example, organizational change is defined by Moran and Brightman as "the process of constantly updating an organization's direction, structure, and capabilities to meet the ever-changing needs of external and internal users." (Moran & Brightman, 2000, pp. 66-74)

Organizational change can also be interpreted as "radical transformations in structures, personnel behavior, corporate values, and organizational arrangement." (Cummings & Worley, 2008, p. 506)

According to Garrett Jones, "Organizational change is the process by which organizations move from their current state to their desired state. The goal of planned organizational change is to find new or improved ways to use resources and opportunities to increase the efficiency of the company." (Jones, 2013, p. 273)

Thus, it is clear from the explanations offered by various scholars that they are not mutually exclusive but complementary. In practice, organizational change is the change of any particular element of the organization or the organization as a whole.

Companies apply organizational change for a variety of reasons. With this in mind, there are several types of changes:

- Change for development
- Transitional change
- Transformational change (Anderson & Anderson, 2010, p. 60)

Change for development occurs when a company wants to further improve processes and the quality of work performed. With this change it tries to introduce technological novelties in advance and be prepared to meet the expected challenges in future.

Transitional changes are applied by the company when it needs to merge several functions to improve efficiency.

Transformational change is a fundamental change in the business model, the main goal of it is to make the right transformations in strategies and operations. Fundamental changes, at the same time, imply changes in staff behavior and thinking styles. For the most part, companies make fundamental changes when they go downhill and need to survive. Through transformational change, management seeks to revitalize the company.

Organizational change is usually aimed at improving efficiency in a variety of areas. Accordingly, transformations may relate to components such as:

- Business model structure
- Technologies
- Human resources
- Management structure
- Organizational culture.

These components are interdependent and often a change in one of the components directly affects the other elements as well.

### **Factors Causing Organizational Change**

There are various factors that cause organizational change: competition, legislation, technological development, economical conditions or other. All this forces companies to make changes themselves and adapt to environmental conditions. Sometimes change is forced, and sometimes management makes changes early to prevent it.

Change is proactive when the company believes that change is desirable without any pressure, and reactive when change is caused by internal or external forces. (Pierce, Gardner, & Dunham, 2002, pp. 627-657)

As already mentioned, organizational changes are caused not only by external but also by internal factors. Changing elements such as mission, purpose, structure, tasks, technology and people significantly change the organization's "agenda". All of the above are closely related and it is often impossible to change one component without changing the other. For example, a change in mission can lead to changes in goals.

The structure is the most important element of the internal environment. In practice, a change in organizational structure indicates the formation of a

different approach, rules of procedure and processes. There are symptoms that indicate the need to review the structure and make some changes. for example:

- When the company's management fails to respond in a timely manner to environmental conditions;
- When management has difficulty delegating;
- When there are fewer bottom-up initiatives;
- When the series of actions is slow and decisions are difficult to make.

Thus, environmental conditions have a significant impact on the performance of companies. Consequently, management is required to study them, analyze each of them, and develop alternative variants of change.

### **Models for Implementing Organizational Change**

Organizational change, as already mentioned, is an integral part of companies' operations. Given the fact that processes in the world are constantly changing, managers are required to make timely and concrete changes. The main question at this time is which model can be used to implement the changes. Since companies are different from each other, there is no one specific model that will be universal for all companies. However, there are models developed by different scientists that are actively used in business practice.

Below we discuss some popular models.

- John Cotter Change Management Model
- ADKAR model
- Model of Kurt Levine
- Larry Greiner model

The John Cotter model includes 8 stages and each component pays particular attention to employees and their response to change. These components are:

1. Convince employees of the need for change;
2. Forming a team with the qualifications needed to implement change;
3. Define future vision and strategies;
4. Constant communication with staff;
5. Creating appropriate conditions for active involvement of employees in the changes;
6. Celebrating the success achieved;



7. Strengthen the results and make the changes even more profound;
8. Timely introduction of changes in corporate culture. (Kotter, 2012, 22-23)

The peculiarity of this model is that it is constantly focused on communicating with staff and preparing them for change.

The second model, which is also often used in companies, is the “ADKAR” model. This is especially useful for companies, as it focuses on both the goals of the company and its employees. It pays special attention to the support received from employees in the change process. The ADKAR model is coded as follows:

- Awareness ,
- Desire
- Knowledge
- Ability
- Reinforcement (Hiatt, 2006, 2),

Its main feature is to identify and evaluate the causes. The focus is on analyzing why the desired result is not being achieved, what is hindering the successful implementation of the changes.

One of the most popular models is the model developed by Kurt Levine, which consists of 3 main steps:

1. “Defrosting”
2. Implement changes
3. “Freezing” (Lewin, 1951)

The initial stage – “thawing” - is a preparatory step for change. At this time it is important to actively communicate with employees and explain that changes are necessary. This action is aimed at making employees, on the one hand, aware of the change process and, on the other hand, weakening their resistance. The second stage begins when management makes sure there is a willingness on the team to make changes. At this time, the organization makes changes, introduces new rules, changes approaches or the type of activity. This enables the company to move from the status quo to the desired one. Once the company gets the desired look, the third stage begins – “freezing”, which is necessary to maintain the changes and improve its efficiency.

It is important to touch on the model developed by organizational behavior researcher Larry Greiner, which consists of 6 stages.

1. Pressure and Encouragement - This initial stage indicates the need for change. Often, strong pressures cause particular concern about changes in the organization. Pressure can come from two sources. 1) from external factors and 2) from internal events such as low productivity, high costs, etc. All of this is easily seen by managers and during such periods they set sights on implementing changes.

2. Intervention of external consultants - Although management may understand the need for change, there is no complete guarantee that they will see specific problems and take the right steps to address them. The result requires the intervention of external consultants who can objectively assess the situation and assist the company in making changes.

3. Problem Identification - With the help of external consultants it is possible to identify specific problem areas. Problem identification starts at the top and moves down the organizational hierarchy. Once a problem is identified, senior management expresses readiness for change.

4. New Decision and Commitment - Once a problem has been identified and acknowledged, it is important to develop an effective solution and make a specific commitment to implement it. Sometimes it is difficult to solve the problem with traditional solutions, so it is necessary to "invent" new and unique solutions.

5. Experiment with new solutions - This stage represents a kind of "reality test" before large-scale change is introduced. At this stage, the validity of the decisions made in the 4th stage is checked. Decisions made at this stage are more seen as experiments rather than as final, irreversible solutions.

6. Adopt and strengthen change - One of the important goals of this phase is to convince the full staff of the organization of the need for change. In order for changes to be widely shared and have a positive outcome, employees are rewarded and encouraged. As a result, the employees themselves are trying to expand even further and continue to make changes. With such an approach, it is unlikely that organizations will return to past behavior. (Greiner, 1967)

Thus, it can be said that there are different models of change management. Despite their diversity, all of them are focused on the successful implementation of changes, the reduction of resistance from employees and the improvement of the overall condition of the company.

## **Analysis of Organizational Changes Implemented by JSC “Georgian Beer Company”**

Organizational changes were interestingly implemented in the company we studied. Changes made by management have made the company one of the dominant players in the market today.

JSC “Georgian Beer Company” was founded in 2011 and has made many changes to date. Some of them were caused by external, some by the influence of internal factors. Initially, the company only covered the beer-lemonade market. However, it later made significant changes to its portfolio and is now represented in the market with wide range of beverages. This required a factory equipped with modern technologies, which was owned by the company, but to further improve technological, the “Georgian Beer Company” had to make some changes in this regard. In particular:

- Completely upgraded the production system and introduced the German-class KHS and KRONES technologies;
- Tap lines upgraded;
- Electronic measurement-control system was installed;
- Aseptic technology was introduced;
- The laboratory was renovated, equipped with modern equipment.

For the changes, the company was awarded a quality management certificate - “ISO 9000” and a food safety management certificate - “ISO 22000”.

Changes in the country’s political / legal factors provoked changes in the Georgian Beer Company. For example, an increase in excise duty in 2015 reduced beer consumption by 35%, besides that drinking in public places was banned. This forced the company to make changes to its pricing policy. This was accompanied by a deterioration in the economic situation, which made a change in prices inevitable.

In 2017, the Georgian Beer Company also made a strategic change, expanding its operations and purchasing the natural juice factory “Chero” for 7 million. This move further strengthened positions in the market.

The company has made numerous changes to the product category. If until now it operated only in the beer-lemonade market, today it is presented with a wide range of products. In addition, it has obtained licenses from international brands and launched various categories of beverages under its own

brand. All this has increased the annual productivity of the company and today, it produces 90 million liters in the category of alcoholic beverages and 200 million liters in non-alcoholic beverages.

The company has made changes in terms of marketing as well. Namely: in 2018-2019, the beer “Zedazeni” was rebranded, the label was changed, the bottle design was improved and the product was presented to the customer with a new campaign.

As you know, the crisis caused by the Covid-Pandemic affected many companies and the Georgian Beer Company was no exception. Although company found the crisis situation unprepared, management acted quickly and actively began to make changes. It should also be noted that in practice Covid-Pandemic revealed where the Georgian Beer Company needed to make changes. The following changes were made during the Covid-Pandemic period:

- ER ERP system was introduced - since the pandemic restricts the activities of employees, the company decided to make the processes fully automated, depending on the technological processes and not the staff.
- From a strategic point of view, a change was made in export activities. Covid-Pandemia made it clear that the local market was less purchasing power for it, hence the company decided to maximize sales to exports.
- A change was made in the product as well. The company has launched a new beer under its own brand - “Cold-Cold”.
- Change in pricing policy as well. The cash-strapped fund significantly reduced the company’s sales and revenue levels, making changes to product prices inevitable.
- Covid-Pandemic made it necessary to make changes in the responsibilities and duties of the administration as well. The function of the administration to implement and control the recommendations imposed by the state has increased.

Through the changes made, “Georgian Beer Company” actively continues to operate in the market. Of course, change is accompanied by contradictions, but the company’s management combines different strategies for change to eliminate it. First of all, the changes are discussed with employees before they are carried out. They are actively persuaded of the need for change and at the same time, employees are given the opportunity to participate in the implementation of the change themselves.

Georgian Beer Company has undergone many changes since its inception. The fact is that the changes made were successful. With the right management of the changes, the company was able to escape the crisis situation caused by the Covid-Pandemic and improve the situation.

### **Conclusion**

In conclusion, we note that organizational change has become an integral part of managerial activities. Current trends in the world, the variability of elements of the internal and external environment constantly push companies to make timely and adequate changes. Each company is directed to adapt to world standards and improve the existing situation. This is natural and there is nothing surprising in that. If we consider the Covid-Pandemic, we notice that the significance of organizational change has increased even more. It has become the most important tool for escaping the crisis. The example of JSC “Georgian Beer Company” clearly shows how fundamental organizational changes are in the activities of companies, how necessary it is to make timely and result-oriented changes.

It should also be noted that effective management is crucial in the process of implementing change. Which means management should be aware of many different models before they carry out changes in the company. As mentioned above, there is no one universal model, so the manager must decide for himself which of them to use in a particular situation. It all depends on the management skills, as well as the current situation and the complexity of the problem. Before making changes, the manager should have a good understanding of issues such as:

- What changes are taking place in the external environment;
- How necessary it is to make changes in the company;
- Which component of the organization needs change and what impact will it have on other factors;
- What will be the reaction of employees to the changes;
- To what extent will the rules of employee activity be in line with the newly introduced changes;
- At what time interval changes should be made;
- How can the implemented changes be further strengthened.

By answering these questions, the manager creates a kind of action plan aimed at making successful changes.

**References:**

- Anderson L. A., & Anderson D. (2010). *The Change Leader's Roadmap: How to Navigate your Organization's Transformation*. San Francisco: Pfeiffer. p60
- Cummings T. G. & Worley C. G. (2008). *Organization Development & Change* (9th ed.). USA: South-Western Cengage Learning. p506
- Greiner L. E. (1967). *Patterns of Organization Change*. Harvard Business Review: Retrieved from <https://hbr.org/1967/05/patterns-of-organization-change>
- Hiatt J. M. (2006). *ADKAR: a Model for Change in Business, Government and our Community*. USA, Colorado: Prosci Research Loveland. p2
- Jones G. R. (2013). *Organizational Theory, Design, and Change* (7th ed.). USA: Pearson. p273
- Kotter J. P. (2012). *Leading Change*. Boston, Massachusetts: Harvard Business Review Press. p22-23
- Lewin K. (1951). *Field Theory in Social Science*. New York: Harper & Brothers Publishers.
- Moran J. W. & Brightman B. K. (2000). *Leading Organizational Change*. *Journal of Workplace Learning*, 12 (2), p66-74
- Pierce J. L., Gardner D. & Dunham R. B. (2002). *Management and Organizational Behavior; An Integrated Perspective*. Cincinnati, OH: South-Western College Publishing. p627-657

## სოციალური ბანკოთმარება

---

### საზოგადოებრივი ჯანდაცვის ბანკოთმარების პირველი ნაბიჯები დამოუკიდებელ საქართველოში

#### **ავთანდილ ჯორბენაძე**

მედიცინის დოქტორი  
ჩაფიძის გადაუდებელი კაჩილოლოგიის  
ცენტრის სამეთვადყუხეო საბჭოს თავმჯდომარე  
avtandil.jorbenadze@ecc.ge

#### **თენგიზ ვეჟულავა**

პროფესორი  
კავკასიის უნივერსიტეტი  
Tengiz.verulava@gmail.com

1995 წელს, საქართველოს ჯანდაცვის სისტემაში დაწყებული ხე-  
ხიენტაციის შედეგად, საფუძველი ჩაეყარა საზოგადოებრივი ჯანდაცვის  
ახად მიღმობას, ხაც მიმახთული იყო ქვეყანაში პხევენციული მედიცინის  
ეხთიანი სისტემისა და სახედმწიფო ეპიდემიოლოგიური ზედამხედ-  
ველობის ეფექტიანი მექანიზმების ასამუშავებდად. ხეოხგანიზაციის  
პროცესში უმთავრესი აქცენტი გაკეთდა ჯანმხთედლობაზე ზხუნვის პხე-  
ვენციულ მოდედზე. ჩამოყადიბდა ევხოპულ პხინციპებზე აგებული საზო-  
გადოებრივი ჯანდაცვის ახადი ინფხასტხუქტუხა, ხაც მოიცავდა საზო-  
გადოებრივი ჯანდაცვის, სანიტაიური ზედამხედველობისა და პიგიენური  
ნოხმიხების დეპაჩტამენტებს. საზოგადოებრივი ჯანდაცვის დეპაჩტა-  
მენტის დაქვემდებაიხებაში განისაზღვრა სამი ქვედანაყოფი: დაავადე-  
ბათა კონტოლის ეხოვნური ცენტრი, ჯანმხთედობის ხედშეწყობისა და  
დაავადებათა პროფილაქტიკის, სამედინინო სტატისტიკისა და ინფოხმა-  
ციის ცენტრი. დეცენტრადიზაციის მიზნით ჩამოყადიბდა საზოგადოებრი-  
ვი ჯანდაცვის ოხდონიანი სამსახურების სისტემა, ხოგოხც ცენტრადუხ,  
ასევე ადგილობრივ/მუნინციპადუხ დონებზე. საზოგადოებრივი ჯანდაცვის



დაფინანსება გადანაწილებული იყო ცენტრალური და მუნიციპალური დონეზე, ხოლო მენეჯმენტი და ადმინისტრირება - ცენტრალური, რეგიონალური და მუნიციპალური დონეზე. განსაკუთრებით აღსანიშნავია რეგიონის ცენტრის შექმნა, რაც დღეისათვის ერთ-ერთი საუკეთესო ბაზა კავკასიის რეგიონში ბიოსამედიცინო სფეროსა და ბიოუსაფრთხოებაში სამედიცინო კვლევებისათვის. ამოქმედდა ჯანმრთელობის ხელშეწყობის, მოსახლეობის სამედიცინო-პროფილაქტიკური გასინჯვებისა და ცხოვრების ჯანსაღი წესის დამკვიდრების ღონისძიებათა მართვის სისტემა. საზოგადოებრივი ჯანდაცვის სამსახურის რეორგანიზაციის გატარებაში უმთავრეს სიხარულს წარმოადგენდა სახელმწიფო პროგრამების ახალი დაფინანსება. ჯანდაცვის სისტემა განიცდიდა დაფინანსების ქრონიკულ დეფიციტს, რადგან სახელმწიფო ხშირად ვეი ასხულებდა დაპიხებულ ვადებულ რებებს. გამოწვევას წარმოადგენდა პიხველადი ჯანდაცვის შესაძლებლობების სუსტი ინტეგრაცია საზოგადოებრივი ჯანმრთელობის ფუნქციების შესასხულებად. მიუხედავად აღნიშნულისა, საზოგადოებრივი ჯანდაცვის ქსელის რამოყალიბებას საქართველოში უდიდესი მნიშვნელობა ჰქონდა, რგოვიც ეპიდემიოლოგიის მოწესრიგებისა და დაავადებათა კონტროლის სისტემის გაუმჯობესების მხრივ, ასევე ეპიდსიტუაციის პროგნოზირებისა და აღკვეტილი პროფილაქტიკური ღონისძიებების შემუშავების და გატარების თვალსაზრისით. საზოგადოებრივი ჯანდაცვის რილი განსაკუთრებით იხდება თანამედროვე გლობალიზებულ სამყაროში, რდესაც აქტუალური გახდა ინფექციური დაავადებების ეპიდემიები და პანდემიები. ის მოითხოვს საზოგადოებრივი ჯანმრთელობის ღონისძიებების რილის ზრდას და ჯანდაცვის სექტორში სახელმწიფოსა და კეიძო სექტორის შიხის თანამშრომლობის შემდგომ გაღმავებას.

**საკვანძო სიგყვები:** საზოგადოებრივი ჯანდაცვა, ჯანდაცვის რეორგანიზები, პევენცია, ცხოვრების ჯანსაღი წესი.

**JEL Codes:** H51, H75, I18

## შესავალი

საზოგადოებრივი ჯანმრთელობის დაცვა სახელმწიფოს უმნიშვნელოვანესი ფუნქციაა, რომელიც უზრუნველყოფს დაავადებათა პრევენციას, ჯანმრთელობის ხელშეწყობას, რაც მიიღწევა საზოგადოების რგანიზებული ძალისხმევით, გარემოს გაჯანსაღებით, ინფექციებთან ბრძოლით, ჰიგიენის საკითხებში მოსახლეობის განათლებით, დაავადებათა აღრეული გამოვლენით. ამასთან, დაავადებათა ეპიდემიოლო-

გიის შესწავლით შესაძლებელი ხდება რესურსების რაციონალური და ეფექტური მიმართვა პრიორიტეტული პრობლემების გადასაჭრელად, რაც განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია დღეისათვის ისეთი დაბალშემოსავლიანი ქვეყნისათვის, როგორც საქართველოა.

თავისი არსებობის ადრეულ პერიოდში საბჭოთა კავშირი დიდ ყურადღებას აქცევდა დაავადებათა პროფილაქტიკას. ინფექციური დაავადებების ეპიდემიებთან, როგორცაა ტიფი, ქოლერა, ჩუტყვავილა, დიზენტერია, მალარია, საბრძოლველად შეიქმნა სანიტარულ-ეპიდემიოლოგიური სადგურების ფართო ქსელი. უმთავრეს ღონისძიებებს წარმოადგენდა მასობრივი ვაქცინაცია, მალარიის ეპიდზედამხედველობა, წყალმომარაგების სანიტარიული კონტროლი, ჰიგიენური ნარჩენების უტილიზაცია, კანალიზაციის მოწესრიგება, რძის პასტერიზაცია. 1950–60-იან წლებში სანიტარულ-ეპიდემიოლოგიური სამსახურის სფერო გაფართოვდა და მოიცავდა შრომის ჰიგიენას და გარემოს დაცვას.

სანიტარულ-ეპიდემიოლოგიურმა სამსახურმა თავდაპირველად დიდი როლი შეასრულა ინფექციური დაავადებების წინააღმდეგ ბრძოლაში. შემუშავებულ იქნა ბავშვთა ვაქცინაციის ყოვლისმომცველი პროგრამები, რამაც ხელი შეუწყო მრავალი გადამდები დაავადების შემცირებას. თუმცა, ის გაცილებით ნაკლებეფექტიანი იყო არაგადამდები დაავადებების წინააღმდეგ ბრძოლაში, ხოლო ჯანმრთელობის ამაღლება და ინტერსექტორული ქმედებები საერთოდ უგულებელყოფილი (Maier et al. 2011, McKee, 2007). შემდგომ პერიოდში საბჭოთა კავშირში აქცენტი კეთდებოდა სამკურნალო-დიაგნოსტიკურ ღონისძიებებზე, რაც ნაკლებად ითვალისწინებდა დაავადებათა პრევენციას (ვერუღავა, 2016). ასეთი მოდელი ძვირადღირებული იყო, ვინაიდან რესურსები ძირითადად იხარჯებოდა ისეთი შედეგების აღმოფხვრაზე, რომელთა მიზეზების პროფილაქტიკა შესაძლებელია.

მდგომარეობა გაუარესდა საბჭოთა კავშირის დაშლის შემდეგ. დამოუკიდებლობის პირველ წლებში საქართველოში შექმნილმა მძიმე პოლიტიკურმა სიტუაციამ, ქვეყნის სოციალურ-ეკონომიკურმა მდგომარეობამ, ლტოლვილთა რაოდენობის ზრდამ, ჯანდაცვის სისტემის მოშლამ, სანიტარულ-ეპიდემიოლოგიური და პროფილაქტიკური ღონისძიებების არასაკმარისად ჩატარებამ ხელი შეუწყო სოციალურად საშიში ინფექციური დაავადებების მნიშვნელოვნად ზრდას (UNDF, 1997; WHO, 1998; WHO, 1996).

შექმნილ მდგომარეობას კიდევ უფრო ართულებდა 1990-იანი წლების დასაწყისში ბავშვთა და მოზარდთა ვაქცინაციების ვადების დარღვევა და თითქმის შეწყვეტა (Chanturidze et al. 2009). 1990-1995 წლებში იმუნიზაციის დონე მკვეთრად შემცირდა 95%-დან 30-50%-მდე ვაქცინაციით პრევენტაბელური ძირითადი დაავადებებისათვის (ტუბერკულოზი, დიფტერია, ყივანახველა, ტეტანუსი, პოლიომიელიტი, წითელა), რამაც განაპირობა სოციალურად საშიში ინფექციების აფეთქება (WHO, 2009).

1991-1992 წლებში გეგმური ვაქცინაციის ჩავარდნამ ასაცრელი მასალის უქონლობის გამო, განაპირობა დიფტერიის ეპიდემია. 1993 წელს დაფიქსირდა დიფტერიის 23 შემთხვევა, 1994 წელს - 312, 1995 წელს - 425. (მათგან 42 გარდაიცვალა). გაიზარდა წითელას, წითურას და ყივანახველას შემთხვევები. მწვავე რესპირატორულმა ინფექციებმა შეადგინა 1 წლამდე ბავშვთა სიკვდილიანობის 43% (World Bank, 1996). გახშირდა ნაწლავური ინფექციები, ბოტულიზმის, ცოფისა და ტეტანუსის შემთხვევები (ჭორბენაძე, 1995). მოზარდებში ნამალდამოკიდებულების ზრდამ გამოიწვია B ჰეპატიტის სიხშირის მატება 15-35 წლის ასაკობრივ ჯგუფში.

1991-1995 წლებში საქართველოში მოხდა ტუბერკულოზური ინფექციის ერთგვარი აფეთქება და ის ეროვნულ პრობლემად გადაიქცა. მოსახლეობის სოციალურ-ეკონომიკური მდგომარეობის გაუარესების ფონზე ტუბერკულოზმა შეაღწია ქვეყნის მოსახლეობის იმ სოციალურ ფენებშიც, სადაც მისი გავრცელება წინა წლებში ტრადიციულად დაბალი იყო. ტუბერკულოზით სიკვდილიანობის მაჩვენებელი 90%-ით აღემატებოდა დასავლეთ ევროპის ქვეყნების მაჩვენებელს (World Bank, 1996). განსაკუთრებულ პრობლემას წარმოადგენდა ნამლისადმი რეზისტენტული ტუბერკულოზის ფორმების წარმოშობა. აღსანიშნავია, რომ ტუბერკულოზის ახალი შემთხვევების დაახლოებით 85% ფილტვისმიერს შეადგენდა. ტუბერკულოზის გავრცელების ძირითად არეალად დასახელდა ციხეები, სადაც პატიმართა 5-10% აღმოჩნდა დაავადებული. ასევე პრობლემას ქმნიდა შემთხვევების გამოვლენა, რადგანაც დაბალი იყო ნაცხის მიკროსკოპიის, ლაბორატორიული და ინსტრუმენტული გამოკვლევის დონე.

ტუბერკულოზური მენინგიტი, რომელიც ტუბერკულოზის ადრეული გამოვლენის და ეფექტური მკურნალობის ინდიკატორია, 1990 წლიდან 1993 წლამდე გაიზარდა 10-იდან 32 შემთხვევამდე (World Bank, 1996). გაიზარდა ისეთი დაავადებების შემთხვევები, რაც აღმოფხვრილად ითვლე-

ბოდა, მათ შორის დიფთერია, მალარია, ვისცერალური ლეიშმანიოზი და ცოფი. გაიზარდა სქესობრივად გადამდები დაავადებების სიხშირე. მაგალითად, 1993 წლიდან 1994 წლამდე სიფილისის სიხშირე 100%-ით გაიზარდა (World Bank, 1996). საქართველო ითვლებოდა აივ – ინფექციის დაბალი გავრცელების ქვეყნად. 1990-იანი წლებიდან შეინიშნება აივ ინფექციითა და შიდსით დაავადებულთა მკვეთრი ზრდა. თუმცა, სტატისტიკა სქესობრივი გზით გადამდები დაავადებების შესახებ არ ასახავდა რეალურ მდგომარეობას, რადგან პაციენტების უმრავლესობა ანონიმური სამედიცინო მომსახურებით სარგებლობდა. ზოგიერთი ექსპერტის შეფასებით საქართველოში აივ-ინფიცირებულ პირთა რაოდენობა გაცილებით მეტს შეადგენდა, რადგან არსებობდა ერთჯერადი შპრიცებისა და სამედიცინო ინსტრუმენტების გარკვეული დეფიციტი, აივ ინფექციის შესახებ მოსახლეობის არასაკმარისი ინფორმირებულობა, პრეზერვატივების გამოყენების იგნორირება, მზარდი მიგრაცია და სქესობრივი გზით გადამდები დაავადებების ზრდა.

1990-1995 წლების პერიოდში მნიშვნელოვნად გაიზარდა გულის იშემიური დაავადებით და ჰიპერტენზიით დაავადებულთა რაოდენობა. გულ-სისხლძარღვთა დაავადებების გამო სიკვდილიანობამ შეადგინა მთლიანი სიკვდილიანობის 72%. 1990-1995 წლების პერიოდში გულ-სისხლძარღვთა დაავადებების გამო სიკვდილიანობა 35%-ით გაიზარდა, ხოლო საერთო სიკვდილიანობა 18%-ით, რასაც ადასტურებდა სიცოცხლის საშუალო ხანგრძლივობის შემცირება.

მოცემულ პერიოდში საქართველოში ექსპერტები გულ-სისხლძარღვთა დაავადებების გამო სიკვდილიანობის ზრდას უკავშირებენ შედარებით ახალი რისკ-ფაქტორების (სოციალურ-ეკონომიკურ კრიზისი, უმუშევრობა, სიღატაკე და მუდმივი სტრესი) წარმოშობას, რასაც ემატება სამედიცინო მომსახურების ხარისხის გაუარესება, მედიკამენტებზე ნაკლები ხელმისაწვდომობა და გარდაცვალების რეგისტრაციის მოუწესრიგებელი პრაქტიკა (World Bank, 1996). გარდა ამისა, თამბაქოს და ალკოჰოლური მოხმარების მაღალი მაჩვენებლები, არაჯანსაღი კვება და ფიზიკური აქტივობის შემცირება გახდა ავადობისა და სიკვდილიანობის მნიშვნელოვანი ფაქტორები. ასევე გაიზარდა ავთვისებიანი სიმსივნეებით დაავადებულთა რაოდენობა.

1995 წელს, საქართველოს ჯანდაცვის სისტემაში დაწყებული რეორიენტაციის შედეგად, საფუძველი ჩაეყარა საზოგადოებრივი ჯანდაცვის

ახალ მიდგომას. ის მიმართული იყო ქვეყანაში პრევენციული მედიცინის ერთიანი მექანიზმების ასამოქმედებლად და სახელმწიფო ეპიდემიოლოგიური ზედამხედველობის ეფექტიანი მექანიზმების ასამუშავებლად.

აღნიშნულიდან გამომდინარე, ჩვენი კვლევის მიზანია საქართველოში საზოგადოებრივი ჯანდაცვის მშენებლობის გამოცდილების შესწავლა, იმ ძირითადი ორგანიზაციული ცვლილებების აღწერა, რაც განხორციელდა დამოუკიდებლობის მოპოვების შემდეგ.

### **ლიტერატურის მიმოხილვა**

საქართველოში საზოგადოებრივი ჯანდაცვის სისტემაში განხორციელებული ცვლილებების შესასწავლად ჩატარდა შესაბამისი ლიტერატურის მიმოხილვა. ძირითადი სიტყვების – „საქართველო“, „საზოგადოებრივი ჯანმრთელობა“, „განვითარება“ და „რეფორმა“, მეშვეობით ძიება განხორციელდა PubMed-ზე, Web of Science და Google-ის გამოყენებით, როგორც ქართულ, ასევე ინგლისურ ენებზე. ანალიზი ემყარება მეორადი წყაროების მიმოხილვას, რისთვისაც მონაცემები შეგროვდა ჯანდაცვის სამინისტროს, საერთაშორისო ორგანიზაციებისა და დონორი სააგენტოების ვებგვერდებიდან, მათ შორის ჯანდაცვის მსოფლიო ორგანიზაციის, მსოფლიო ბანკის, ეკონომიკური თანამშრომლობის და განვითარების ორგანიზაცია (OECD), UNICEF-ისა და ჯანმრთელობის სისტემების ევროპული ობსერვატორიის ჩათვლით. შესწავლილ იქნა რეფორმის ოფიციალური დოკუმენტები, ჯანდაცვის ეროვნული ანგარიშები. ძიება ჩატარდა ინგლისურ და ქართულ ენებზე და მოიცვა 1990-2021 წლების პერიოდი.

### **შედეგები**

#### **რეორგანიზაციის დასაწყისი – საზოგადოებრივი ჯანდაცვის კონცეფცია**

ჯანდაცვის სფეროში 1995 წელს დაწყებული რეორგანიზაცია ეფუძნებოდა არა მხოლოდ სამედიცინო მოდელის განვითარებას, არამედ აქცენტირებას ჯანმრთელობაზე ზრუნვის პრევენციულ მოდელზე. ადამიანის ჯანმრთელობა განისაზღვრება არამარტო ძლიერი სამედიცინო

მოდელით და მაღალი ხარისხის სამედიცინო მომსახურებით, არამედ ცხოვრების ჯანსაღი წესით, პრევენციით, ანუ ავადმყოფობის მიზეზების დროულად აღმოჩენით და მისი თავიდან აცილებით. საზოგადოებისათვის, ცალკეული ადამიანისათვის უპირველესად სწორედ ეკონომიკურად არის ხელსაყრელი ავადობასთან, მის წარმოშობასა და გავრცელებასთან ბრძოლა. კვლევები ადასტურებს, რომ ადამიანის ჯანმრთელობაზე სამედიცინო დახმარების გავლენა 12-18% არ აღემატება. დანარჩენი მოდის იმ ფაქტორებზე, რაც ადამიანის გარემომცველ სამყაროსთან და თვით ადამიანის ცხოვრების წესზეა დაკავშირებული. ამიტომაც მოსახლეობის ჯანმრთელობის დაცვის უზრუნველყოფა ძირითადად ავადობის მიზეზების შესწავლითა და მათი გაუვნებლობის ოპტიმალური ღონისძიებების შემუშავებითა და განხორციელებით, აგრეთვე, ჯანსაღი ცხოვრების წესის დამკვიდრებით მიიღწევა.

ამ მხრივ განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია საზოგადოებრივი ჯანდაცვის სისტემის როლი, რაც ემსახურება დაავადებათა პრევენციას, ჯანმრთელობის ხელშეწყობას, ეპიდემიოლოგიური სიტუაციის მართვასა და ანალიზს, ცხოვრების ჯანსაღი წესის დამკვიდრებას (გერზმაჟა, 2016). საზოგადოებრივი ჯანდაცვის პრიორიტეტულობის უმთავრესი კრიტერიუმი, უპირველესად, პრევენციის ეკონომიურობაში მდგომარეობს. ის საშუალებას იძლევა დროულ და ადეკვატურ ინფორმაციაზე დაყრდნობით გამოვლინდეს ქვეყნისთვის და რეგიონისთვის ყველაზე აქტუალური პრობლემა, რაც თავის მხრივ, რაციონალური და შეზღუდული რესურსების პირობებში მიზანდასახული გადაწყვეტილებების მიღების წინაპირობა იქნება (გამყრელიძე და სხვ. 2002).

დამოუკიდებლობის მოპოვების შემდეგ ზოგიერთმა პოსტსაბჭოთა ქვეყანამ (მათ შორის სომხეთმა, ბელარუსმა, რუსეთის ფედერაციამ და უკრაინამ) ძირითადად შეინარჩუნა საბჭოთა პერიოდისგან მემკვიდრეობით მიღებული სანიტარიულ-ეპიდემიოლოგიური სამსახურის ორგანიზაციული სტრუქტურა და ფილოსოფია. ზოგიერთმა ქვეყანამ (მათ შორის ყაზახეთი, ყირგიზეთი, ტაჯიკეთი და უზბეკეთი) შექმნა დამატებითი სტრუქტურები.

აღსანიშნავია, რომ საქართველო იყო ერთადერთი ქვეყანა (გარდა ბალტიის ქვეყნებისა), რომელმაც უარი თქვა სანიტარიულ-ეპიდემიოლოგიური სამსახურის საბჭოურ სისტემაზე, მოახდინა მისი სრული რეორგანიზაცია და ჩამოაყალიბა ევროპულ პრინციპებზე აგებული საზოგადოებრივი ჯანდაცვის ახალი ინფრასტრუქტურა (Rechel, 2014). ფუნ-



ქციებისა და სტრუქტურის მაგალითად აღებული იყო დასავლეთევროპული და აშშ-ში არსებული მოდელები. საქართველოში საზოგადოებრივი ჯანდაცვის თანამედროვე სისტემის ჩამოყალიბებაში მნიშვნელოვანია აშშ-ის დაავადებათა კონტროლის ცენტრის, მსოფლიო ბანკის, ჯანმოს, ისრაელის საზოგადოებრივი ჯანდაცვის და განსაკუთრებით აშშ-ის მაშინდელი ჯანდაცვის მინისტრის ქალბატონი დონა ედნა შალეილას წვლილი. აღსანიშნავია, რომ შემდგომ წლებში ბევრ სხვა ქვეყანასა და მათ შორის აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნებშიც ჩამოყალიბდა მსგავსი ფუნქციებისა და სახელის მქონე საზოგადოებრივი ჯანდაცვის სამსახურები (დაავადებათა კონტროლისა და საზოგადოებრივი ჯანმრთელობის ეროვნული ცენტრი, 2016).

სანიტარიულ-ეპიდემიოლოგიური სამსახურის რეორგანიზაცია გულისხმობდა საბჭოთა სისტემისათვის დამახასიათებელი საზედამხედველო (სანიტარიული კონტროლი) და აღმასრულებელი (ეპიდზედამხედველობა) ფუნქციების ურთიერთგამიჯვნას. 1995 წელს ქვეყანაში დაწყებული ჯანდაცვის სფეროს რეორგანიზაციის შედეგად ყოფილი საბჭოთა სანიტარიულ-ეპიდემიოლოგიური სამსახური დაიყო 2 ცალკე ორგანიზაციად. 1995 წლის მინისტრთა კაბინეტის №389 განკარგულების თანახმად, ჩამოყალიბდა საზოგადოებრივი ჯანდაცვის და სანიტარული ზედამხედველობისა და ჰიგიენური ნორმირების დეპარტამენტები.

საზოგადოებრივი ჯანდაცვის დეპარტამენტს დაეკისრა შემდეგი ფუნქციების შესრულება

- იმუნიზაცია, სამედიცინო სტატისტიკის წარმოების ხელშეწყობა,
- ინფექციურ და არაინფექციურ დაავადებათა მონიტორინგი,
- ეპიდემიოლოგიური სიტუაციის ანალიზი და პროგნოზირება, ცხოვრების ჯანსაღი წესის პროპაგანდა.

სანიტარიული ზედამხედველობისა და ჰიგიენური ნორმირების დეპარტამენტი პასუხისმგებელია მოსახლეობის ჯანმრთელობაზე გარემოს ფაქტორების უარყოფითი გავლენის თავიდან აცილებაზე, შრომის, ყოფა-ცხოვრების, კვების, რადიაციული და ქიმიური უსაფრთხოების სანიტარიულ-ჰიგიენური ნორმების შემუშავებასა და მათი დაცვის კონტროლზე. ჩამოყალიბდა სანიტარული ზედამხედველობისა და ჰიგიენური ნორმირების დეპარტამენტის ადგილობრივი/რაიონული, ქალაქის/სამსახურები.

საზოგადოებრივი ჯანმრთელობის და სანიტარული ინსპექციის სამსახურები საზოგადოებრივი ჯანმრთელობის გარემოს ფორმირებისა

და შენარჩუნების ღონისძიებებში ერთგვარად ავსებდნენ ერთმანეთს. ისინი წარმოადგენდნენ საზოგადოებრივი ჯანმრთელობის ღონისძიებათა აღმასრულებელ ინსტიტუციებს.

1997 წელს მიღებულ იქნა ჯანდაცვის სფეროს მარეგულირებელი ფუნდამენტური საკანონმდებლო კანონი “ჯანმრთელობის დაცვის შესახებ”, XI თავით განისაზღვრა საზოგადოებრივ ჯანდაცვასთან დაკავშირებული ღონისძიებებისა და სავალდებულო ქმედებების ჩარჩო. კანონით საზოგადოებრივი ჯანმრთელობის დაცვა გულისხმობს „სახელმწიფო ვალდებულებათა სისტემას, რომლის მიზანია ადამიანის ფიზიკური და ფსიქიკური ჯანმრთელობის დაცვა, შენარჩუნება და აღდგენა დაავადებათა პრევენციის, მათი გავრცელების შესწავლის, კონტროლის, ცხოვრების ჯანსაღი წესის დამკვიდრების, ადამიანის ჯანმრთელობისათვის უსაფრთხო გარემოს ჩამოყალიბების ხელშეწყობის გზით“.

### **საზოგადოებრივი ჯანდაცვის დეპარტამენტი**

ჯანმრთელობის დაცვის მინისტრის 1996 წლის 12 თებერვლის ბრძანებით შეიქმნა საზოგადოებრივი ჯანდაცვის დეპარტამენტი. დეპარტამენტის მოვალეობად განისაზღვრა მოსახლეობის ჯანმრთელობის მდგომარეობის ამაღლება სამედიცინო-პროფილაქტიკური ღონისძიებათა გატარების გზით. საზოგადოებრივი ჯანდაცვის დეპარტამენტს დაეკისრა ფუნქციები: ეპიდზედამხედველობის მონიტორინგი და პრიორიტეტულ მიმართულებათა განსაზღვრა, სოციალურად საშიშ დაავადებათა პროფილაქტიკა, სახელმწიფო პროგრამების მართვა და დაფინანსება, ბიოსტატისტიკის წარმოება, ჯანმრთელობის ხელშეწყობა, ცხოვრების ჯანსაღი წესის დამკვიდრების ღონისძიებათა ორგანიზება (ურუშაძე, 2002).

რეორგანიზაციის ერთ-ერთ უმნიშვნელოვანეს ამოცანას შეადგენდა საზოგადოებრივი ჯანდაცვის სისტემის დეცენტრალიზაცია, რისთვისაც საქართველოს პრეზიდენტის 1997 წლის 9 დეკემბრის N 723 ბრძანებულების თანახმად, ჩამოყალიბდა საზოგადოებრივი ჯანდაცვის ორდონიანი სამსახურების სისტემა: ცენტრალურ დონეზე - საზოგადოებრივი ჯანდაცვის დეპარტამენტი და ადგილობრივ/მუნიციპალურ დონეზე - საზოგადოებრივი ჯანდაცვის ცენტრები. საზოგადოებრივი ჯანდაცვის ცენტრები (65, მათ შორის 10 რეგიონული კოორდინაციის ფუნქციით) წარმოადგენდნენ მუნიციპალურ და რეგიონულ ორგანიზაციებს, რომლებიც პასუხის-



მგებელი იყვნენ ადმინისტრაციულ ფარგლებში მცხოვრებ მოსახლეობაში საზოგადოებრივი ჯანმრთელობის უზრუნველყოფაზე, კერძოდ, ეპიდემიოლოგიური სიტუაციის ანალიზსა და მის მართვაზე, დაავადებათა პროფილაქტიკის მიზნით სათანადო ღონისძიებების ორგანიზაციასა და განხორციელებაზე. მათ ძირითად მისიას შეადგენდა საზოგადოებრივი ჯანმრთელობის შეფასება, ღონისძიებათა კოორდინაცია და მონიტორინგი, საზოგადოებრივი ჯანმრთელობის პროგრამების განხორციელება.

საზოგადოებრივი ჯანდაცვის სამსახურის პასუხისმგებლობები მოიცავდა:

- ქვეყანაში ეპიდემიოლოგიური სიმშვიდე;
- დაავადებათა ადრეული გამოვლენა და პროფილაქტიკა;
- საინფორმაციო უზრუნველყოფა;
- საზოგადოებრივი ჯანდაცვის საფრთხეების პრევენცია და მათზე

დროული რეაგირება;

- გარემოს მავნე ზემოქმედებისა და ქცევითი რისკ-ფაქტორების პრევენცია;

- ფუნდამენტური და გამოყენებითი ბიოსამედიცინო მეცნიერების განვითარება.

სახელმწიფო ცენტრალური და ადგილობრივი ბიუჯეტების დადგენილი წილობრივი თანაფარდობების საფუძველზე დაფინანსების ფორმად განისაზღვრა მიზნობრივ-პროგრამული დაფინანსება. საზოგადოებრივი ჯანდაცვის სისტემა მოიცავდა შემდეგ პროგრამებს:

- ცხოვრების ჯანსაღი წესის დამკვიდრება;
- ეპიდზედამხედველობის, საკარანტინო განსაკუთრებით საშიში და მასთან გათანაბრებული ინფექციის კონტროლის და სხვა გადამდებ

დაავადებათა პროფილაქტიკის, მართვის და კოორდინაციის ღონისძიებები;

- გეგმური იმუნიზაციის და ეპიდჩვენებით პროფესიული აცრები;
- ნარკომანიის პროფილაქტიკურ ღონისძიებათა განხორციელება;
- იოდისა და სხვა მიკროელემენტების დეფიციტით გამოწვეულ

დარღვევათა პროფილაქტიკა;

- ავადობის აქტიური გამოვლინებისა და მოსახლეობის მასობრივი სამედიცინო-პროფილაქტიკური გასინჯვები;

- უსაფრთხო სისხლის, შიდისა და სქესობრივი გზით გადამდები დაავადებების პროფილაქტიკა;

- ონკოლოგიურ დაავადებათა პირველადი გამოვლინება;
- სისხლის მიმოქცევის სისტემის დაავადებათა პროფილაქტიკა;
- ტრავმატიზმის პრევენცია;
- მალარიის პროფილაქტიკა;
- საქართველოს სამხედრო ძალებში გასაწვევ მოქალაქეთა სამედიცინო შემონმება;
- სოფლად მოსახლეობის დამატებითი სამედიცინო დახმარება;
- მაღალმთიანი რეგიონების მოსახლეობის დამატებითი სამედიცინო დახმარება.

პარალელურად, დონორი ორგანიზაციების ხელშეწყობით ამოქმედდა გლობალური ჯანმრთელობის ხელშეწყობის საერთაშორისო პროგრამები. ჯანმრთელობის ხელშეწყობის, მოსახლეობის სამედიცინო-პროფილაქტიკური გასინჯვებისა და ცხოვრების ჯანსაღი წესის დამკვიდრების ღონისძიებათა მართვის სისტემა.

საზოგადოებრივი ჯანდაცვის დეპარტამენტის დაქვემდებარებაში განისაზღვრა სამი ქვედანაყოფი: დაავადებათა კონტროლის ეროვნული ცენტრი; ჯანმრთელობის ხელშეწყობისა და დაავადებათა პროფილაქტიკის ცენტრი; სამედიცინო სტატისტიკისა და ინფორმაციის ცენტრი.

1996 წელს დაარსდა დაავადებათა კონტროლის ეროვნული ცენტრი (NCDC). ის კოორდინაციას უწევს ეპიდემიოლოგიურ ზედამხედველობას, გადამდებ დაავადებებთან ბრძოლას და პრევენციული ღონისძიებებს, მეთოდურ და პრაქტიკულ დახმარებას უწევს საზოგადოებრივი ჯანდაცვის სამსარეო და ადგილობრივ ცენტრებს, სამედიცინო დაწესებულებებს, მედიკოსებისათვის ატარებს ტრენინგებს, აწარმოებს სავლელ სამუშაოებს, აქვს ნაციონალური რეფერენს-ლაბორატორიები, იკვლევს ეპიდაფეთქებების შემთხვევებს და მათ მიზეზ-შედეგობრივ კავშირებს. გააჩნია რეგიონული ფილიალების ქსელი. აწარმოებს კვარტალურ ეპიდემიოლოგიურ ბიულეტენებს. ის კოორდინაციას უწევს იმუნიზაციის ეროვნულ პროგრამას და ასევე თანამშრომლობს სხვა დონორებთან და დაავადებების კონტროლის ცენტრებთან, მაგალითად აშშ-ის დაავადებების კონტროლისა და პრევენციის ცენტრთან.

სამედიცინო სტატისტიკის და ინფორმაციის ცენტრი პასუხისმგებელია ჯანმრთელობის სტატისტიკის შეგროვებაზე. ჯანმრთელობის ხელშეწყობისა და დაავადებათა პრევენციის ცენტრი კი ჯანმრთელობის განათლებასა და ჯანმრთელობის ხელშეწყობაზე. 1996 წელს გამოიცა პირველი ყოველწლიური სტატისტიკური ცნობარი „ჯანმრთელობის დაცვა

– საქართველო”, რომელშიც წარმოდგენილია ქვეყნის მოსახლეობის ჯანმრთელობის მდგომარეობისა და ჯანდაცვის რესურსების ამსახველი ძირითადი სტატისტიკური მაჩვენებლები. ცნობარებში მოყვანილი მაჩვენებლების გამოსათვლელად გამოიყენება ჯანმრთელობის მსოფლიო ორგანიზაციის მიერ რეკომენდებული მეთოდოლოგია, რაც ხელს უწყობს საქართველოს მაჩვენებლების შედარებას სხვა ქვეყნების მაჩვენებლებთან.

### **საზოგადოებრივი ჯანდაცვის სისტემის ელემენტების განაწილება სამთავრობო დონეების მიხედვით**

დეცენტრალიზაციის თვალსაზრისით, პოსტსაბჭოთა ქვეყნებს შორის ისევ საქართველო აღმოჩნდა ერთადერთი გამონაკლისი, სადაც საზოგადოებრივი ჯანდაცვის სისტემის 4 ელემენტიდან სამი – (დაფინანსება, პოლიტიკის განვითარება, სტანდარტების დადგენა) – გადანაწილებული იყო ცენტრალურ მუნიციპალურ დონეზე, ხოლო – მენეჯმენტი და ადმინისტრირება – ცენტრალურ, რეგიონულ და მუნიციპალურ დონეზე (Gotsadze et al. 2010). ხოლო სომხეთის, აზერბაიჯანის, ბელარუსის, ყაზახეთის, უზბეკეთის, უკრაინის, თურქმენეთის, ტაჯიკეთის, ყირგიზეთის, მოლდოვასა და რუსეთის საზოგადოებრივი ჯანდაცვის სისტემის ოთხივე ელემენტი ქვეყნის ცენტრალურ სამთავრობო დონეზე დარჩა.

ამგვარად, საქართველოს საზოგადოებრივი ჯანდაცვის სისტემა, ფუნქციონირების ლოგიკური ჩარჩოს მიხედვით, ემსგავსებოდა განვითარებული ქვეყნების შესაბამის მოდელებს. აღნიშნული ეხება პასუხისმგებლობისა და დაფინანსების დონეებს, ძირითადი სერვისების მიწოდებას (იმუნიზაცია, ეპიდზედამხედველობა, ცხოვრების ჯანსაღი წესი...).

საზოგადოებრივი ჯანდაცვის არსებული სისტემის ფუნქციონირების პრინციპს ძირითადი სერვისების მიწოდების მოცულობისა და პასუხისმგებლობების დონეებად დაყოფა წარმოადგენდა. 1996-2003 წლებში საზოგადოებრივი ჯანდაცვის პრიორიტეტებს განეკუთვნოდა იმუნიზაციის, ეპიდემიოლოგიური ზედამხედველობის, ონკოლოგიურ დაავადებათა, უსაფრთხო სისხლის, ნარკომანიისა და ტრავმატიზმის პრევენციის, ცხოვრების ჯანსაღი წესის, ავადობის აქტიური გამოვლენის და სხვა ღონისძიებების განხორციელება.

ადგილობრივ დონეზე მუნიციპალური პროგრამების სახით ფინანსდებოდა ინფექციურ დაავადებათა პრევენციის, ქრონიკულ დაავადე-

ბათა მართვისა და ცხოვრების ჯანსაღი წესის პროგრამები, ის ღონისძიებები, რომლებიც კონკრეტულ არეალზე მცხოვრები მოსახლეობის ჯანმრთელობისათვის საჭიროებას წარმოადგენდა და ითვალისწინებდა სოციალურ-ეკონომიკურ, კულტურულ და ბუნებრივ თავისებურებებს. თუმცა, რიგ შემთხვევაში, ადგილობრივი დაფინანსება სიმბოლურ ხასიათს ატარებდა. ადგილობრივ დონეზე არსებობდა საზოგადოებრივ ჯანმრთელობაზე რეალური პასუხისმგებლობისა და ვალდებულებების გაუთვითცნობიერებულობის, საზოგადოებრივი ჯანმრთელობის შესახებ არასაკმარისი ცოდნის და შესაბამისად, ადეკვატური ბიუჯეტების ფორმირების პრობლემა.

საზოგადოებრივი ჯანდაცვის ქსელის ჩამოყალიბებას საქართველოში უდიდესი მნიშვნელობა ჰქონდა, როგორც ეპიდზედამხედველობის მოწესრიგებისა და დაავადებათა კონტროლის სისტემის გაუმჯობესების მხრივ, რომელიც რაიონულ დონეზე ფაქტობრივად მოშლილი იყო, ასევე ეპიდსიტუაციის პროგნოზირებისა და ადეკვატური პროფილაქტიკური ღონისძიებების შემუშავების და გატარების თვალსაზრისით.

ჯანმრთელობის მსოფლიო ორგანიზაციის მოთხოვნით, უზრუნველყოფილ იქნა ინფექციური დაავადებების გავრცელების ტენდენციებსა და სტრუქტურის შესახებ მონაცემთა დროული მიღება, შეფასება და ანალიზი, რაც სათანადო კონტროლის ღონისძიებების დროული განხორციელების შესაძლებლობას იძლევა. ამ პრობლემების მოგვარებისათვის ქვეყანაში ამუშავდა „ეპიდზედამხედველობისა და ეპიდსიტუაციის მართვის პროგრამა“, „ცხოვრების ჯანსაღი წესის ხელშეწყობისა და დაავადებათა პრევენციის პროგრამა“ და სხვა პროფილაქტიკური პროგრამები, რაც, თავის მხრივ, ეხმარებოდა ჯანმრთელობის მსოფლიო ასამბლეის რეზოლუციას, რომელშიც მითითებულია, რომ ლაბორატორიულ კვლევებზე დაფუძნებული ეპიდზედამხედველობის სისტემათა განვითარება და ინფექციური დაავადებების კონტროლის აქტივიზაცია ეროვნულ დონეზე ამ დაავადებათა საერთაშორისო მასშტაბებით გავრცელებისაგან დაცვის საუკეთესო საშუალებას წარმოადგენს.

საზოგადოებრივი ჯანდაცვის რეორგანიზაციამ პირველივე შედეგები მალევე გამოიღო. სახელმწიფო პროგრამით რუტინული იმუნიზაციის დაწყებამ, უსაფრთხო ინექციების და სამედიცინო მანიპულაციების პრაქტიკის დანერგვამ, უსაფრთხო სისხლის პროგრამის შემოღებამ მნიშვნელოვნად შეამცირა ინფექციურ დაავადებათა გავრცელება.

იაპონიის მთავრობის, გაეროს ბავშვთა ფონდის, USAID, ჯანმრთელობის მსოფლიო ორგანიზაციის და სხვა ორგანიზაციების დახმარებით, 1995-1996 წლებში ქვეყანაში ჩატარდა 3-60 წლის მოსახლეობის მასობრივი იმუნიზაციის კამპანია ტდ ვაქცინით, მოცვა – 83% (დაავადებათა კონტროლისა და საზოგადოებრივი ჯანმრთელობის ეროვნული ცენტრი, 2016). მათი მხარდაჭერით 1995 წელს კახეთში ჩატარდა სხვადასხვა ასაკის მოსახლეობის სეროლოგიური კვლევა ბუსტერდოზის შემდგომ დიფთერიის საწინააღმდეგო იმუნიტეტის არსებობაზე. აღმოჩნდა, რომ 30-49 წლის ასაკის მოსახლეობას დამცველობითი იმუნიტეტი მაინც არ ჰქონდა. კვლევის საფუძველზე, 1997 წელს ჩატარდა ამ ასაკობრივი კონტინგენტის ტდ ვაქცინის მე-2 ბუსტერ დოზით ვაქცინაცია. მოცვა – 86%. შემდეგ 1998 წლიდან დიფთერიის ეპიდემია კონტროლირებადი გახდა.

ეფექტური ეპიდსაწინააღმდეგო ღონისძიებები იქნა გატარებული წყლისმიერი ნაწლავური ინფექციების, ჰეპატიტების, მუცლის ტიფის სხვადასხვა ეპიდემიების დროს (ახალციხე, ფოთი, ბათუმი, ქობულეთი, ხონი, რუსთავი...).

ამ პერიოდში იაპონიის, აშშ-ის და სხვა განვითარებული ქვეყნების მთავრობებისა და, განსაკუთრებით, გაეროს ბავშვთა ფონდის უდიდესი დახმარების შედეგად, შესაძლებელი გახდა ჯერ გეგმური აცრების დაწყება, ხოლო შემდეგ მოსახლეობის მასობრივი ვაქცინაცია. აცრებით მოცვის მაღალი დონის მიღწევის გამო 2002 წლის ივნისში ჯანმო-ს ევროპის რეგიონის სასერთიფიკაციო კომისიამ საქართველოს, მიანიჭა პოლიომიელიტისგან თავისუფალი ზონის სტატუსი, რომელსაც ჩვენი ქვეყანა დღემდე ინარჩუნებს.

ჯანმრთელობის მსოფლიო ორგანიზაციის რეკომენდებულ DOTS (Directly Observed therapy, short-course) სტრატეგიაზე ორიენტირებული მრავალწლიანი სახელმწიფო პროგრამის შექმნამ და დანერგვამ ეპიდემიოლოგიური სიტუაცია ერთგვარად მოაწესრიგა. სტრატეგიის არსია ტუბერკულოზზე სრულყოფილი კონტროლის სისტემის შექმნა, რომელიც უზრუნველყოფს საზოგადოებაში სიკვდილობის, ავადობის, დაავადების გავრცელების შემცირებასა და ტუბსაწინააღმდეგო მედიკამენტებისადმი რეზისტენტობის განვითარების პრევენციას. ეს ხორციელდება ტუბერკულოზის შემთხვევათა გამოვლენის, დიაგნოზირების, მკურნალობის, პრევენციისა და ეპიდზედამხედველობის სტანდარტული ღონისძიებების მეშვეობით.

განსაკუთრებით აღსანიშნავია ლუგარის ცენტრის შექმნა, რომელსაც საფუძველი ჩაეყარა 1997 წელს აშშ-ის და საქართველოს პრეზიდენტების მიერ ბიოუსაფრთხოების შესახებ ხელმოწერილი ხელშეკრულების დადების შემდეგ. ის ეხებოდა ბირთვული, ქიმიური და ბიოლოგიური იარაღის გაუვრცელებლობას მსოფლიოში და წარმოადგენდა ქვეყნის ბიოლოგიური უსაფრთხოების ერთ-ერთ მთავარ კომპონენტს. შეთანხმებამ საფუძველი დაუდო ამ ტიპის პროგრამების განვითარებას არამხოლოდ საქართველოში, არამედ მთლიანად აღმოსავლეთ ევროპაში. საქართველოში ცენტრის შექმნას განსაკუთრებით ლობირებდა ცნობილი რესპუბლიკელი სენატორი რიჩარდ ლუგარი. 1998 წელს განხორციელდა ლუგარის პირველი ვიზიტი პრეზიდენტ ედუარდ შევარდნაძესთან და გადაწყდა ლუგარის ლაბორატორიის დაარსება. იმის გათვალისწინებით, რომ ლუგარის ცენტრი ჯანდაცვის სისტემის ერთ-ერთი მთავარი და მნიშვნელოვანი ინსტრუმენტია, 2002 წელს რიჩარდ ლუგარის და სახელმწიფო მინისტრის შეხვედრაზე მოხდა შეთანხმება, რომ ლუგარის ცენტრი ყოფილიყო ჯანდაცვის სექტორის დაქვემდებარებაში და შესულიყო საზოგადოებრივი ჯანდაცვის სისტემაში.

დღეისათვის ლუგარის ცენტრი ერთ-ერთი საუკეთესო ბაზა კავკასიის რეგიონში ბიოსამედიცინო სფეროსა და ბიოუსაფრთხოებაში სამეცნიერო კვლევებისათვის. ცენტრი უმაღლესი სტანდარტებით არის მოწყობილი და ბიოუსაფრთხოების მესამე დონე აქვს მინიჭებული, რაც ნიშნავს, რომ აქ თითქმის ყველა სახეობის მიკრობს იკვლევენ. საქართველოს თანამედროვე კლასიფიკაციით მესამე დონის ლაბორატორიას კორონავირუსის დიაგნოსტირებაც შეუძლია, რაც ამ ინფექციის დროულად გამოვლენისა და მართვის შესაძლებლობას იძლევა. მისი როლი განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია თანამედროვე პანდემიების ხანაში.

ამგვარად, საქართველოში ჯანდაცვის სფეროში განხორციელებული რეორიენტაციის შედეგად საფუძველი ჩაეყარა თანამედროვე პრინციპებზე აგებულ საზოგადოებრივი ჯანდაცვის ახალ სისტემას, რომელიც ეხმარებოდა მსოფლიოს უახლეს გამოცდილებას. თუმცა, საზოგადოებრივი ჯანდაცვის სამსახურის რეორგანიზაციის გატარებაში უმთავრეს სირთულეს წარმოადგენდა სახელმწიფო პროგრამების არასრული დაფინანსება. ჯანდაცვის სისტემა განიცდიდა დაფინანსების ქრონიკულ დეფიციტს, რადგან სახელმწიფო ხშირად ვერ ახდენდა დაპირებული ვალდებულებების დაფინანსებას (ვერუღავა, 2016; ჯორბენაძე, 2021; გზირიშვილი, 2012; Zoidze et al, 2006). გამონკვევას წარმოადგენდა პირველა-



დი ჯანდაცვის შესაძლებლობების სუსტი ინტეგრაცია საზოგადოებრივი ჯანმრთელობის ფუნქციების შესასრულებლად.

2007 წელს მთავრობის მიერ განხორციელებული ცვლილებების შედეგად საზოგადოებრივი ჯანდაცვის დეპარტამენტი შეერწყა დაავადებათა კონტროლის ეროვნულ ცენტრს და ჩამოყალიბდა დაავადებათა კონტროლისა და საზოგადოებრივი ჯანმრთელობის ეროვნული ცენტრი, რამაც შეასუსტა საზოგადოებრივი ჯანდაცვის როლი და მნიშვნელობა, რადგან დაავადებათა კონტროლის ცენტრი მხოლოდ ინსტრუმენტია საზოგადოებრივი ჯანდაცვის სისტემაში. შედეგად შემცირდა საზოგადოებრივი ჯანდაცვის მიმართ ცენტრალური და ადგილობრივი ხელისუფლების მხრიდან ყურადღება. უფრო მეტიც, გაუქმდა სანიტარული ზედამხედველობის სამსახური და მისი ცალკეული ფუნქციები სხვადასხვა სამინისტროებსა და უწყებებში გადანაწილდა. სამსახურის გაუქმების გამო, ზედამხედველობის გარეშე დარჩა სხვადასხვა ობიექტი (მაგ., სამედიცინო ორგანიზაციები, სტომატოლოგიური კაბინეტები, სილამაზის სალონები), სადაც შესუსტდა სერვისის მიწოდების ხარისხისა და უსაფრთხოების ნორმებზე კონტროლი.

დღეისათვის, როდესაც საქართველოს ჯანდაცვის სისტემაში მეტი აქცენტი კეთდება მკურნალობაზე, ვიდრე პრევენციაზე, მნიშვნელოვანია საზოგადოებრივი ჯანდაცვის და პრევენციული მედიცინის აღიარება ჯანდაცვის სისტემის განვითარების უმთავრეს პრიორიტეტად, საზოგადოებრივი ჯანდაცვის, პოსპიტალური სექტორის და პჯდ სამსახურების შემდგომი კოორდინირებული განვითარება, სახელმწიფო და კერძო სექტორების პარტნიორობა საზოგადოებრივი ჯანდაცვის სექტორის განვითარებაში.

საზოგადოებრივი ჯანდაცვის როლი განსაკუთრებით იზრდება თანამედროვე გლობალიზებულ სამყაროში, როდესაც აქტუალური გახდა ინფექციური დაავადებების ეპიდემიები და პანდემიები. გლობალიზებულ სამყაროში საზოგადოებრივი ჯანდაცვის გამონვევები სცდება ეროვნულ საზღვრებს და ინტერესებს, ვინაიდან მას გააჩნია უდიდესი გლობალური პოლიტიკური და ეკონომიკური შედეგები. შესაბამისად, თანამედროვე საზოგადოებრივი ჯანდაცვა განიხილება გლობალური კონტექსტით და მოითხოვს საერთაშორისო რეგულაციებს, მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყანას შორის კოორდინირებულ თანამშრომლობაზე დაფუძნებულ ტრანსნაციონალურ ქმედებებს და გადაწყვეტილებებს (Verulava, 2020a).



ჯანმრთელობის საერთაშორისო რეგულაციები წარმოადგენს იმ იურიდიულ ჩარჩოს, რომელიც განსაზღვრავს, თუ როგორი რეაგირება უნდა მოახდინონ ქვეყნებმა საერთაშორისო დაავადებების საფრთხეზე. მისი მიზანია დაავადების საერთაშორისო გავრცელების თავიდან აცილება, დაცვა და კონტროლი. გლობალური რეგულაციების საფუძველზე ქვეყნის საზოგადოებრივი ჯანდაცვის სისტემამ უნდა შეიმუშაოს ისეთი მუდმივ-მოქმედი სისტემა, რომელიც დროულად გამოავლენს და აღმოფხვრის საზოგადოებრივი ჯანმრთელობის იმ რისკებს, რომელმაც შესაძლოა დაავადების მასობრივი გავრცელება გამოიწვიოს (Verulava, 2020b).

იმის გათვალისწინებით, რომ ინფექციურ დაავადებებთან ბრძოლა უპირატესად საზოგადოებრივი სიკეთეა, ვიდრე კერძო, ინდივიდუალური სერვისი, ინფექციური დაავადებების ეპიდემიების ხანა, მოითხოვს საზოგადოებრივი ჯანმრთელობის ღონისძიებების როლის ზრდას და ჯანდაცვის სექტორში სახელმწიფოსა და კერძო სექტორს შორის თანამშრომლობის შემდგომ გაღრმავებას.

## დასკვნა

1995 წელს, საქართველოს ჯანდაცვის სისტემაში დაწყებული რეორიენტაციის შედეგად, საფუძველი ჩაეყარა საზოგადოებრივი ჯანდაცვის ახალ მიდგომას, რომელიც მიმართული იყო ქვეყანაში პრევენციული მედიცინის ერთიანი მექანიზმებისა და სახელმწიფო ეპიდემიოლოგიური ზედამხედველობის ეფექტიანი მექანიზმების ასამუშავებლად. ჩამოყალიბდა ევროპულ პრინციპებზე აგებული საზოგადოებრივი ჯანდაცვის ახალი ინფრასტრუქტურა, რომლის რეორგანიზაციის გატარებაში უმთავრეს სირთულეს წარმოადგენდა სახელმწიფო პროგრამების არასრული დაფინანსება და პირველადი ჯანდაცვის შესაძლებლობების სუსტი ინტეგრაცია საზოგადოებრივი ჯანმრთელობის ფუნქციების შესასრულებლად. მიუხედავად აღნიშნულისა, საზოგადოებრივი ჯანდაცვის ქსელის ჩამოყალიბებას საქართველოში უდიდესი მნიშვნელობა ჰქონდა, როგორც ეპიდემიოლოგიის მონესრიგებისა და დაავადებათა კონტროლის სისტემის გაუმჯობესების მხრივ, ასევე ეპიდსიტუაციის პროგნოზირებისა და ადეკვატური პროფილაქტიკური ღონისძიებების შემუშავების და გატარების თვალსაზრისით. საზოგადოებრივი ჯანდაცვის როლი განსაკუთრებით იზრდება თანამედროვე გლობალიზებულ სამყაროში.

როში, როდესაც აქტუალური გახდა ინფექციური დაავადებების ეპიდემიები და პანდემიები, რაც მოითხოვს საზოგადოებრივი ჯანმრთელობის ღონისძიებების როლის ზრდას და ჯანდაცვის სექტორში სახელმწიფოსა და კერძო სექტორს შორის თანამშრომლობის შემდგომ გაღრმავებას.

### ლიტერატურა:

- გამყრელიძე ა., ათუნი რ., გოცაძე გ., მაკლეჰოსი ლ. (2002). ჯანმრთელობის დაცვის სისტემები გარდამავალ პერიოდში. თბილისი.
- გერზმავა ო. (2016). საზოგადოებრივი ჯანდაცვა და მენეჯმენტი. თბილისი.
- გზირიშვილი დ. (2012). დამოუკიდებელი საქართველო - სოციალური და ჯანმრთელობის დაცვის სისტემები, ანალიტიკური მიმოხილვა. თბილისი.
- ვერულავა თ. (2016) ჯანდაცვის პოლიტიკა. თბილისი. ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტის გამომცემლობა.
- ურუშაძე რ. (2002). საზოგადოებრივი ჯანდაცვა. თბილისი.
- ჯორბენაძე ა., ვერულავა თ. (2021). ჯანმრთელობის სოციალური დაზღვევა საქართველოში: განვითარების ბარიერები. ეკონომიკა და ბიზნესი. 13 (2).
- Asatiani M., Verulava T. (2017). Georgian Welfare State: Preliminary Study Based on Esping-Andersen's Typology. *Econ Sociol.*; 10 (4): 21-28.
- Balabanova D., Roberts B., Richardson E., Haerper C., McKee M. (2012). Health Care Reform in the Former Soviet Union: Beyond the Transition. *Health Serv Res.* 2012;47(2), pp. 840-864
- Barr DA., Field MG. (1996). The Current State of Health Care in the Former Soviet Union: Implications for Health Care Policy and Reform. *Am J Public Health*, 1996. 86(3): 307-312.
- Chanturidze T., Ugulava T., Durán A., Ensor T. and Richardson E. (2009). Georgia: Health system review. *Health Systems in Transition*. 2009;11(8):1-116.
- Children and Women in Georgia: A Situation Analysis. (2000).Tbilisi, Georgia: United Nations Children's Fund Field Office,
- Ensor T. (1993). Health system reform in former socialist countries of Europe. *Int J Health Plann Manage*;8(3):169-87.
- Gzirishvili D., Mataradze G. (1999). Health Care Reform in Georgia. Tbilisi, Georgia: United National Development Programme,4-26.
- Gotsadze G., Chikovani I., Gogvadze K., Balabanova D., McKee M. (2010). Reforming sanitary-epidemiological service in Central and Eastern Europe and the former Soviet Union: an exploratory study. *BMC public health*, 10, 440.
- Hull D. (2000). Rapid Appraisal of Health Care in Guria, Imereti, and Samegrelo Re-

- gions of West Georgia. Tbilisi, Georgia: Save the Children - Georgia Field Office. 2000:25.
- Joint Experts Group. (1996). Aide Memoir on Health Sector in Georgia. Tbilisi: UNICEF/UNDHA/WHO;
  - Jorbenadze A., Zoidze A., Gzirshvili D., Gotsadze G. (1999). Health reform and hospital financing in Georgia. *Croat Med J.* 1999;40(2):221-236.
  - Kalandadze T., Bregvadze I., Takaishvili R., Archvadze A., Moroshkina N. (1999). Development of State Health Insurance System in Georgia. *Croat Med J.* 1999;40(2):216-220.
  - Maier CB., Martin-Moreno JM. (2011). Quo Vadis Sanepid? A cross-Country Analysis of Public Health Reforms in 10 Post-Soviet States. *Health Policy.* 102:18–25.
  - Papava V. (2012). *Economic Reforms in Post-Communist Georgia: Twenty years after.* Nova Science Publishers Inc., New York.;1–141.
  - Rechel B. (2014). Public Health. In: Rechel B., Richardson E., McKee M. editors. *Trends in Health Systems in the Former Soviet Countries* [Internet]. Copenhagen (Denmark): European Observatory on Health Systems and Policies; (Observatory Studies Series, No. 35.) Chapter 6. Available from: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/books/NBK458302/>
  - Verulava T., Jorbenadze A. (2021). Context and Issues of Social Health Insurance Introduction in Georgia. *Arch Balk Med Union.* 56(3):349-357.
  - Verulava T., Dangadze B. (2018). Health Capital and Economic Growth: Evidence from Georgia. *The Open Public Health Journal.* 11:401-406.
  - Verulava T., Maglakelidze T. (2017). Health Financing Policy in the South Caucasus: Georgia, Armenia, Azerbaijan. *Bulletin of the Georgian National Academy of Sciences,* 11 (2): 143-150.
  - Verulava T. (2019). Health Capital, Primary Health Care and Economic Growth. *Eastern Journal of Medicine.* 24 (1): 57-62.
  - World Bank. (1996). Georgia Health Project.
  - WHO Regional Office for Europe. (2009). *European Health for All Database (HFA-DB),* Copenhagen, WHO Regional Office for Europe.
  - World Health Organization. (1998). *Statistical forms concerning morbidity of tuberculosis and birthrate in Georgia.* Tbilisi: WHO;
  - United Nations Development Fund. *Human Development Report: Georgia 1996.* Tbilisi: UNDF; 1997.

## SOCIAL DEVELOPMENT

---

### DEVELOPMENT OF PUBLIC HEALTH IN INDEPENDENT GEORGIA

#### **Avtandil Jorbenadze**

Doctor of Medicine, Chairman of the Supervisory Board of  
Chapidze Emergency Cardiology Center  
avtandil.jorbenadze@ecc.ge

#### **Tengiz Verulava**

Professor  
Caucasus University  
Tengiz.verulava@gmail.com

*Reorganisation of healthcare system in Georgia was based on the development of public health, aiming to activate of preventive medicine and operate efficient tools of epidemiological surveillance. This paper seeks to explore the attitudes and values which underlie public health reform in Georgia, and to investigate the goals of reform and the strategies designed to achieve them. The article is based on a documentary analysis, which included official documents and non-official journal publications. Georgia was the only country (except the Baltic states) to abandon the soviet system of Sanitary-Epidemiological Service, completely reorganizing it and establishing a new public health infrastructure, built on European principles. The reorganization of the Sanitary-Epidemiological Service implied the separation of supervisory (sanitary control) and executive functions, typical of the Soviet system. As a result, the Public Health Department and the Department for Sanitary Supervision and Hygienic Regulation were established. In terms of decentralization, the funds out of four elements of healthcare system (financing, Policy Development, Standard definition, Management and Administration) were distributed at central, regional and municipal levels. The role of public health is especially increasing in the modern globalized world,*

*when the epidemics of infectious diseases have become topical. In globalized world, the public health challenges go beyond national borders and interests, having huge global political and economic consequences. Therefore, modern public healthcare is reviewed in a global context and requires international regulations, transnational actions and solutions based on coordinated cooperation among different countries of the world.*

**Keywords:** *Public health, health care reforms, prevention, healthy lifestyle.*

**JEL Codes:** *H51, H75, I18*

## **Introduction**

Public health is the key function of the state, ensuring disease prevention and health promotion, achieved through organized public efforts, environmental enhancement, fight against infections, public awareness raising on hygienic issues, early identification of diseases. Furthermore, the study of disease epidemiology allows rational and efficient use of resources to address priority issues, that is of primary importance for a low-income country, like Georgia.

In early years of its existence, the Soviet Union paid great attention to disease prevention. A broad network of sanitary-epidemiological stations was set up for fighting the epidemics of infectious diseases such as typhoid, cholera, chickenpox, dysentery, malaria. Mass vaccination, epidemiological surveillance of malaria, water supply sanitary control, hygienic waste disposal, wastewater improvement and milk pasteurization were included in the list of main activities. In the 1950s and 1960s, the scope of Sanitary-Epidemiological Service was expanded to include occupational hygiene and environmental protection.

Initially, the Sanitary-Epidemiological Service played a major role in fighting against infectious diseases. There have been developed comprehensive vaccination programs for children, helping to reduce many communicable diseases. However, it was much less effective in combatting non-communicable diseases, and health promotion and inter-sectoral actions were completely neglected (Maier CB, Martin-Moreno JM. 2011). Later, in the Soviet Union, the focus was directed to medical-diagnostic measures, which were less concerned with disease prevention. Such a model was expensive, as resources were mainly spent on elimination of outcomes, the reason of which could have been prevented (Ensor T. 1993, 169-87).

The situation worsened especially after the collapse of the Soviet Union in the first years of independence (Papava V. 2012), Balabanova D., Roberts B., Richardson E., Haerpfer C., McKee M. 2012, 840-864). Tough political situation, deteriorated social-economic condition of the country, increased number of refugees, disruption of healthcare system, aggravation of sanitary epidemiological conditions, lack of preventive measures contributed to a significant increase of socially dangerous infectious diseases (UNDF, 1997, WHO, 1998).

The situation was further complicated by violating the vaccination deadlines and nearly terminating the vaccination for children and adolescents in early 1990s (Chanturidze T., Ugulava T., Durán A., Ensor T. and Richardson E. 2009,116.) Between 1990 and 1995, the level of immunization dropped sharply from 95% to 30-50% with vaccinations for major preventable diseases (tuberculosis, diphtheria, pertussis, tetanus, polio, measles), leading to an outbreak of socially dangerous infections.

The failure of the planned vaccination due to the lack of vaccine material led to an epidemic of diphtheria in 1991-1992. There were 23 cases of diphtheria in 1993, 312 cases in 1994, and 425 cases in 1995. Out of those cases, 42 turned out to be fatal. Cases of measles, rubella, and whooping cough were increased. Acute respiratory infections accounted for 43% of mortality in children under 1 year of age. Intestinal infections, botulism, rabies and tetanus became more common. The growth of drug dependence in adults led to an increase in the incidence of hepatitis B in a 15-35-year-old age group.

In 1991-1995, a specific type of outbreak of tuberculosis developed in Georgia, resulting in a national problem. Against the backdrop of deteriorated socio-economic conditions of the population, tuberculosis penetrated into the social strata of the country's population, where its prevalence has been traditionally low in previous years. The rate of mortality from tuberculosis was 90% higher than compared to Western Europe. Particular problem was the emergence of drug-resistant forms of tuberculosis. It should be noted that about 85% of new cases of tuberculosis were pulmonary. Prisons, with 5-10 % of prisoners found infected by TB, were named as the key source of TB spread. Case detection was also a problem as the level of microscopic, laboratory and instrumental examination of smear was low.

The cases of diseases, being considered as eliminated, increased, including diphtheria, malaria, visceral leishmaniasis, and rabies. The incidence of

sexually transmitted diseases grew. For example, from 1993 to 1994, the incidence of syphilis increased by 100%. Since the 1990s, there has been a sharp increase in the number of people living with HIV and AIDS. However, statistics on sexually transmitted diseases did not reflect the real situation, as the majority of patients preferred to use anonymous medical services. According to some experts, the number of HIV-infected people in Georgia was much higher, due to certain shortage of disposable syringes and medical instruments, lack of public awareness about HIV, ignored condom use, increasing migration and the growth of the rate of sexually transmitted diseases.

The number of patients with ischemic heart disease and hypertension increased significantly from 1990 to 1995. Mortality due to cardiovascular diseases accounted for 72% of total mortality. Between 1990 and 1995, cardiovascular disease mortality increased by 35%, while overall mortality grew by 18%, as evidenced by a decrease in life expectancy.

In the given period, according to the experts, the growth of mortality due to cardiovascular diseases are liked with the emergence of relatively new risk factors (socio-economic crisis, unemployment, poverty and constant stress), added by deteriorating quality of medical care, less affordability of medicines and unregulated death registration practices (Jorbenadze A., Zoidze A., Gzirirshvili D., Gotsadze G. 1999, 221-236). Moreover, high rates of tobacco and alcohol consumption, unhealthy diet and reduced physical activity became significant contributing factors to illness and mortality.

This paper seeks to explore the attitudes and values which underlie public health reform in Georgia, and to investigate the goals of reform and the strategies designed to achieve them. In particular, it explores the extent to which Georgian approaches to public health are consistent with the concepts of modern public health.

## **Methods**

The article is based on a documentary analysis, which included both official and non-official documents. The official papers included legislative and other governmental documents. All health policy documents that could be obtained from WHO/EURO, the Georgian Ministry of Health and regional health departments were included in the study. In total, 14 official papers were analyzed.



Non-official documents were journal publications from major health databases (SCOPUS, MEDLINE, PubMed). The following search terms were used: Georgia plus “public health reform”, “public health system”, “sanitary-epidemiological system”, “san-epid”. Articles published from 1990 to 2021 were included. Articles were included if they contained descriptions of one or more of the following aspects: the public health system or public health reforms in Georgia; organizational structure and reforms of the public health system. Articles were restricted if they published in Georgian; they merely focused on reforms of the health care system. When the articles were analyzed, the English translation of the title was compared with the original meaning. In seventeen articles, the English translation of the title contained ‘public health’ or ‘health care’, while there was ‘medical services’ in the original. These papers were excluded from the analysis.

Overall, the literature search resulted in 32 journal articles of potential relevance to the study. After assessing the full text versions in light of to the inclusion/exclusion criteria, 9 articles were finally included in the paper.

## **Result**

### **The Beginning of Reorganization, Concept of Public Health**

Reorganisation of the healthcare system, launched in 1995, was based not only on the development of a medical model, but also focused on the model of preventive healthcare (Kalandadze T., Bregvadze I., Takaishvili R., Archvadze A., Moroshkina N. 1999, 216-220). Human health is defined not only by a robust medical model and high quality medical services, but also by a healthy life style, prevention or early detection and prevention of the causes of disease. For the society, for an individual, it is primarily economically advantageous to fight the disease, its origin and spread. Studies show that the impact of medical care on human health does not exceed 12-18%. The rest comes to the factors related to a surrounding environment and human lifestyle itself. Therefore, the health of the population is achieved mainly through studying the causes of illness and developing and implementing optimal measures for their neutralization, as well as establishing the healthy lifestyle.

In this regard, the role of public healthcare system is especially critical, as it serves for disease prevention, health promotion, management and analysis of epidemiological situation, establishment of healthy life style. The main criterion of public health priority lies primarily in cost efficiency of preventive measures. Based on timely and adequate information, it allows to identify the most relevant problems for the country and regions, that in its way will be a prerequisite for targeted decision-making under rational and limited resources.

After gaining the independence, some Post Soviet countries, (including Armenia, Belorussia, Russian federation and the Ukraine) have maintained the organizational structure and philosophy of sanitary-epidemiological service inherited from the Soviet times. Some countries (including Kazakhstan, Kyrgyzstan, Tajikistan and Uzbekistan) have set up additional structures.

It should be noted that Georgia was the only country (except the Baltic states) to abandon the soviet system of Sanitary-Epidemiological Service, completely reorganizing it and establishing a new public health infrastructure, built on European principles (Rechel B. 2014). Examples of functions and structure were taken from Western European and US models. USA Centre for Disease Control, the World Bank, WHO, and the Israeli Minister of Public Health and especially, Mrs. Donna Edna Shaleila have significantly contributed to the shaping of a modern public health system in Georgia. It is noteworthy, that in the next years, public health services with similar functions and names were formed in many other countries, including the countries of eastern Europe (DA., Field MG. 1996, 307–312).

The reorganization of the Sanitary-Epidemiological Service implied the separation of supervisory (sanitary control) and executive (epidemiological supervision) functions, typical of the Soviet system (Gzirishvili D., Mataradze G. 1999, 4–26). As a result of healthcare sector reorganization in the country in 1995, the Public Health Department and the Department for Sanitary Supervision and Hygienic Regulation were established. The Public Health Department was entrusted with the following functions.

- immunization, promotion of medical record-keeping,
- infectious and noninfectious disease monitoring,
- analysis and forecast of epidemiological situation, promotion of healthy lifestyle.

The Department of Sanitary Supervision and Hygienic Regulation is responsible for preventing the negative impact caused by environmental factors

on the health of the population, developing the sanitary-hygienic norms for work, living, food, radiation and chemical safety and for controlling the compliance with them. There have been formed the local/regional/urban services of the Department of Sanitary Supervision and Hygienic Regulation.

Public health and sanitation inspection services complemented each other in some way in shaping and maintaining the public health environment. They represented the executive institutions for public health measures.

In 1997, the fundamental "Law on Healthcare" was adopted, regulating the field of healthcare, with defining the framework for public health measures. According to this law, public health protection is "a system of state obligations, aimed at protecting, maintaining and restoring human physical and mental health by preventing diseases, studying and controlling their dissemination, establishing a healthy lifestyle, promoting a safe environment for human health."

### **Organization of Public Health**

On 1996, the *Public Health Department* was established by Order of the Minister of Health. The objective of the Department was to improve the health of the population through medical and preventive measures. The Public Health Department was entrusted with the following functions: monitor the epidemiological surveillance and set the priority directions, prevent socially dangerous diseases, manage and finance the state programs, keep biostatistics, promote the healthcare, organize the measures for the establishment of a healthy lifestyle.

One of the key objectives of the reorganization included the decentralization of public health system. For this purpose, a system of two-level public health services was established: at the central level - Public Health Department and at the local / municipal level - Public Health Centers. Public Health Centers (including 10 regional coordination functions) were municipal and regional organizations, responsible for public health provision among the population living within administrative framework, in particular, they were accountable for analyzing and managing the epidemiological situation, organizing and implementing appropriate measures for disease prevention. The fundamental mission of Public Health Centers included the evaluation of public health, coor-

dination and monitoring of the activities, and implementation of public health programs. The responsibilities of the Public Health Service were as follows: Epidemiological peacefulness in the country, early identification and prevention of diseases, provision of information, prevention of public health threats and timely response to them, prevention of environmental impacts and behavioral risk factors, fundamental and applied biomedical science development

Target-program funding was defined as the form of financing based on the established share ratio of central and local state budgets. At the same time, international programs, promoting the global health, were launched with the support of donor organizations. The system of health promotion, preventive examination of population and management of the activities for establishing the healthy life style was put into operation.

Three subunits have been defined under Public Healthcare Department

- National Centre for Disease control
- The Centre for health Promotion and Disease prevention
- Medical Statistics and Information Centre

National Centre for Disease Control (NCDC) was founded in 1996. It coordinates the epidemiological surveillance, fight against communicable diseases and preventive activities, provides methodic and practical assistance to regional and local healthcare centers, medical institutions, conducts trainings for healthcare professionals, carries out field works, is equipped with national reference -laboratories, studies the cases of epidemic outbreak and their cause-effect links. The NCDC has a network of regional branches, producing quarterly epidemiological bulletins. It coordinates the national immunization program and also cooperates with other donors and centers of disease control, for instance, with the USA Centre for Disease Control and Prevention.

Medical Statistics and Information Centre is responsible for collection of health statistical data. The Centre for Health Promotion and Disease Prevention is accountable for health awareness and health promotion. In 1996, the first annual statistical Reference book was released "Health care - Georgia", which presented the key statistical indicators of public health condition and healthcare resources of the country. For calculation of indicators presented in the reference book, the methodology recommended by World Health Organization is used, allowing to compare the indicators of Georgia with the indicators of other countries.

In terms of decentralization, Georgia again proved to be the only exception among post-soviet countries, where the funds out of four elements of the healthcare system (financing, Policy Development, Standard definition, Management and Administration), were distributed at central municipal level, and management and administration - at central, regional and municipal levels (Gotsadze G., Chikovani I., Goguadze K., Balabanova D., McKee M. 2010, 440).

Thus, according to a logical framework, public healthcare system of Georgia was resembling to the models of public healthcare system of the developed countries. The abovementioned relates to the responsibility and financing levels, provision of key services (immunization, epidemiological surveillance, healthy life style...).

The principle of operation of the existing system of public healthcare was about dividing the volume and responsibilities of key service delivery per level. In 1996-2003, public healthcare priorities included immunization, epidemiological surveillance, oncology disease fighting, safe blood, antidrug and traumatism prevention, establishment of healthy lifestyle, active case finding and other activities.

The programs of infectious disease prevention, chronic disease management and healthy lifestyle, the measures that were necessary for the health of the population living in a particular area, considering the social-economic, cultural and natural characteristics, were financed at local level through municipal programs. But in a number of cases, the local financing was symbolic. At the local level, there was a problem of real responsibility for public health, and lack of awareness of obligations, insufficient knowledge about public health and respectively, adequate budgeting.

Public health network development in Georgia was of great importance, both in terms of epidemiological surveillance and disease control system regulation, which was virtually disrupted at regional level, and in terms of forecasting the epidemic situation and developing and implementing adequate preventive measures.

At the request of the World Health Organization, timely receipt, evaluation and analysis of data on the prevalence and structure of infectious diseases has been provided, enabling timely implementation of appropriate control measures. For addressing these problems, „Epidemiology Management Program”, “Healthy Lifestyle Promotion and Disease Prevention Program” and other preventive programs have been launched in the country, which in turn echoed the

resolution of the World Health Assembly, declaring that the development of epidemiological surveillance systems and enhancement of infectious disease control at the national level based on laboratory research is the best way to prevent these diseases from spreading internationally.

The reorganization of public health soon yielded its first results. The spread of infectious diseases was significantly reduced by launching a state program of routine immunization, implementing the practice of safe injections and medical manipulations, introducing a safe blood program.

In 1995-1996, the campaign of mass immunization for 3-60-year-old population was carried out with TD vaccine, with the coverage - 83% through the support of the Government of Japan, United Nations Children's Fund, USAID, World Health Organization and other organizations. With their assistance, in 1995, a serological study of immunity to diphtheria after booster dosing was conducted in Kakheti in different-age-population. It was found that the population aged 30-49 years still did not have protective immunity. Based on the study, a second booster dose of TD vaccine was administered to the contingent of this age in 1997, with the coverage - 86%. As a result, the epidemic of diphtheria has been under control since 1998 (Gamkrelidze A., Atun R., Gotsadze G., MacLehose L. 2002).

Effective anti-epidemic measures were taken during various epidemic of waterborne intestinal infections, hepatitis, typhoid fever (Akhaltsikhe, Poti, Batumi, Kobuleti, Khoni, Rustavi...). In this period, thanks to a huge assistance of the government of Japan, USA and other countries, it was made possible to first, launch the planned vaccination, and then, implement a mass vaccination of the population. Due to high coverage of vaccination in June of 2002, WHO Certification Commission for the European region granted Georgia with the status of polio free zone, that has been retained by our country to this date.

The development and implementation of multi-year state program focused on DOTS (Directly Observed therapy, short-course) strategy, recommended by the World Health Organization, has improved the epidemiological situation in a certain way. The idea of the strategy lies in elaboration of a perfect system to control tuberculosis, that ensures the reduction of mortality, illness, disease spread in the society and prevention of the development of resistance to anti-TB medicines. This is implemented through identification, diagnoses, treatment, prevention of TB cases and by carrying out standard activities of epidemiological surveillance.

Especially noteworthy is the establishment of Lugar Centre, for which the foundation was laid by signing the agreement between the presidents of USA and Georgia on biosafety in 1997. It dealt with non-proliferation of nuclear, chemical and biological weapons in the world and was one of the key components of the country's biological security. The agreement laid the groundwork for the development of this type of program not only in Georgia, but in Eastern Europe as a whole. Famous Republican Senator Richard Lugar lobbied for the establishment of the center in Georgia. In 1998, Lugar made his first visit to President Eduard Shevardnadze and decided to establish a Lugar laboratory. Considering, that the Lugar Center is one of the main and important tools of the healthcare system, in 2002, at a meeting between Richard Lugar and the Minister of State, it was agreed that the Lugar Center would be subordinated to the healthcare sector and integrated into public healthcare system.

As of today, the Lugari Centre is one the best scientific research bases across the Caucasus region in the fields of biomedicine and biosafety. The Centre is equipped according to the highest standards and has been granted with the third level of biosafety, meaning, that almost all kinds of microbes are studied there. As per modern classification, the third level laboratory can diagnose the corona virus, allowing timely detecting and managing this infection. Its role is especially vital in the era of modern pandemics.

Thus, as a result of healthcare system reorientation in Georgia, a groundwork was laid for a new public health system, set up on modern principles, reflecting the latest global experience. However, the key challenge in public healthcare service reorganization consisted in incomplete financing of state programs (Verulava T., Dangadze B. 2018, 401-406, Verulava T., Maglakelidze T. 2017, 143-150). Healthcare system was suffering from chronic financial deficiency, as the state frequently failed to fund the promised liabilities (Verulava T. 2019, 57-62).

The changes made by the government in 2007, the Public Health Department was merged with the National Center for Disease Control to form the National Center for Disease Control and Public Health. The abovementioned has virtually diminished the role and importance of public health, as the Center for Disease Control is the only tool in the system of public health. As a result, the attention from central and local government to the public health has been decreased. Moreover, the Sanitary Supervision Service was abolished and its



separate functions were redistributed to different ministries and agencies. Due to the Service cancellation, various facilities (e.g medical organizations, dental offices, beauty salons) were left unattended, with no control of service delivery quality and safety norms.

### **Conclusion**

In modern times, when the healthcare system of Georgia is focused more on treatment rather than on prevention, it is important to recognize public health and preventive medicine as the top priority for healthcare system development, for further coordinated development of public health, hospital sector and preventive healthcare services, for public-private partnership in public health sector development. The role of public health is especially increasing in the modern globalized world, when the epidemics of infectious diseases and pandemics have become topical. In globalized world, the public health challenges go beyond national borders and interests, having huge global political and economic consequences. Therefore, modern public health is reviewed in a global context and requires international regulations, transnational actions and solutions based on coordinated cooperation among different countries of the world.

International health regulations constitute a legal framework that determines how countries should respond to the threat of international diseases. Its objective includes prevention, protection and control of international spread of the disease. Based on global regulations, the country's public health system should develop a permanent system that timely identifies and eliminates the public health risks that may lead to a mass spread of the disease.

Considering the fact that the fight against infectious diseases is primarily a public good rather than a private, individual service, the era of infectious disease epidemics requires an increase of the role of public health measures and further enhancement of cooperation between the state and the private sector.

**References:**

- Gamkrelidze A., Atuni R., Gotsadze G., Maklehos L. (2002). Health Care Systems in Transition. Tbilisi. (In Georgian).
- Gerzmava O. (2016). Public Health and Management. Tbilisi. (In Georgian).
- Gzirishvili D. (2012). Independent Georgia - Social and Health Care Systems, Analytical Review. Tbilisi. (In Georgian).
- Verulava T. (2016). Health Policy. Tbilisi. Ilia State University Publishing House. (In Georgian).
- Urushadze R. (2002). Public health. Tbilisi. (In Georgian).
- Jorbenadze A., Verulava T. (2021). Social Health Insurance in Georgia: Barriers to Development. Economics and Business. 13 (2). (In Georgian).
- Asatiani M., Verulava T. (2017). Georgian Welfare State: Preliminary Study Based on Esping-Andersen's Typology. *Econ Sociol.*; 10 (4): 21-28.
- Balabanova D., Roberts B., Richardson E., Haerpfer C., McKee M. (2012). Health Care Reform in the Former Soviet Union: Beyond the Transition. *Health Serv Res.* 2012;47(2), pp. 840-864
- Barr DA., Field MG. (1996). The Current State of Health Care in the Former Soviet Union: Implications for Health Care Policy and Reform. *Am J Public Health*, 1996. 86(3): 307-312.
- Chanturidze T., Ugulava T., Durán A., Ensor T. and Richardson E. (2009). Georgia: Health system review. *Health Systems in Transition*. 2009;11(8):1-116.
- Children and Women in Georgia: A Situation Analysis. (2000).Tbilisi, Georgia: United Nations Children's Fund Field Office,
- Ensor T. (1993). Health system reform in former socialist countries of Europe. *Int J Health Plann Manage*;8(3):169-87.
- Gzirishvili D., Mataradze G. (1999). Health Care Reform in Georgia. Tbilisi, Georgia: United National Development Programme,4-26.
- Gotsadze G., Chikovani I., Goguadze K., Balabanova D., McKee M. (2010). Reforming sanitary-epidemiological service in Central and Eastern Europe and the former Soviet Union: an exploratory study. *BMC public health*, 10, 440.
- Hull D. (2000). Rapid Appraisal of Health Care in Guria, Imereti, and Samegrelo Regions of West Georgia. Tbilisi, Georgia: Save the Children - Georgia Field Office. 2000:25.
- Joint Experts Group. (1996). Aide Memoir on Health Sector in Georgia. Tbilisi: UNICEF/UNDHA/WHO;
- Jorbenadze A., Zoidze A., Gzirishvili D., Gotsadze G. (1999). Health reform and hospital financing in Georgia. *Croat Med J.* 1999;40(2):221-236.
- Kalandadze T., Bregvadze I., Takaishvili R., Archvadze A., Moroshkina N. (1999). De-

- velopment of State Health Insurance System in Georgia. *Croat Med J.* 40(2):216-220.
- Maier CB., Martin-Moreno JM. (2011). Quo Vadis Sanepid? A cross-Country Analysis of Public Health Reforms in 10 Post-Soviet States. *Health Policy.* 102:18–25.
  - Papava V. (2012). *Economic Reforms in Post-Communist Georgia: Twenty years after.* Nova Science Publishers Inc., New York;1–141.
  - Rechel B. (2014). Public Health. In: Rechel B., Richardson E., McKee M. editors. *Trends in Health Systems in the Former Soviet Countries* [Internet]. Copenhagen (Denmark): European Observatory on Health Systems and Policies; (Observatory Studies Series, No. 35.) Chapter 6. Available from: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/books/NBK458302/>
  - Verulava T., Jorbenadze A. (2021). Context and Issues of Social Health Insurance Introduction in Georgia. *Arch Balk Med Union.* 56(3):349-357.
  - Verulava T., Dangadze B. (2018). Health Capital and Economic Growth: Evidence from Georgia. *The Open Public Health Journal.* 11:401-406.
  - Verulava T., Maglakelidze T. (2017). Health Financing Policy in the South Caucasus: Georgia, Armenia, Azerbaijan. *Bulletin of the Georgian National Academy of Sciences,* 11 (2): 143-150.
  - Verulava T. (2019). Health Capital, Primary Health Care and Economic Growth. *Eastern Journal of Medicine.* 24 (1): 57-62.
  - World Bank. (1996). *Georgia Health Project.*
  - WHO Regional Office for Europe. (2009). *European Health for All Database (HFA-DB),* Copenhagen, WHO Regional Office for Europe.
  - World Health Organization. (1998). *Statistical forms concerning morbidity of tuberculosis and birthrate in Georgia.* Tbilisi: WHO;
  - United Nations Development Fund. (1997). *Human Development Report: Georgia 1996.* Tbilisi: UNDF.

## ჩვენი იუბილარი

### პროფესორი როინ ქუტიძე – 80

როინ ქუტიძე დაიბადა 1942 წლის 8 იანვარს ოზურგეთის რაიონის სოფელ კონჭკათში. მამა – შოთა ქუტიძე, პროფესიით ეკონომისტი, აღიარებული სამეურნეო და საზოგადოებრივი მუშაკი იყო. უფრო მეტიც – მან ქ. ლენინგრადში წარმატებით დაიცვა ეკონომიკურ მეცნიერებათა კანდიდატის ხარისხი. ამასთან დაკავშირებით, ინტერესმოკლებული არ იქნება იმის აღნიშვნა, რომ დაცვის პროცესში სამეცნიერო საბჭოს ერთერთმა წევრმა დისერტანტს ასეთი კითხვა დაუსვა: – „თქვენი სადისერტაციო თემა არსებითად საქართველოს ეკონომიკის აქტუალურ პრობლემას ეხება: – რატომ იცავთ დისერტაციას ლენინგრადში?“ – ყველასათვის მოულოდნელად დისერტანტის პასუხმა ტაში დაიმსახურა – ფაშისტების მიერ ბლოკირებულ ლენინგრადში, როგორც აქტიური ჯარისკაცი ვიბრძოდი, არავის გაჩენია კითხვა რატომ!!! ეს იყო და ამით, ფაქტობრივად, დამთავრდა ბატონი შოთას დისერტაციის წარმატებული დაცვის პროცედურა. რაც შეეხება ჩვენი იუბილარის დედას ქალბატონ ნინო ელიაძეს – პროფესიით პედაგოგი იყო და სკოლამდელი ბავშვების აღზრდას ემსახურებოდა.

როინ ქუტიძემ პირველდანწყებითი სწავლება გაიარა ქ.თბილისის მე-15 ვაჟთა სკოლაში, ხოლო 1953 წლიდან, მამის სამსახურებრივ გამწესებამ დაბა ბოლნისში, განაპირობა ოჯახის გადასვლის აუცილებლობა და როინმაც სწავლა გააგრძელა ბოლნისის სულხან-საბა ორბელიანის სახელობის ქართულ საშუალო სკოლაში, რომლის სრული კურსი წარჩინებით – ოქროს მედლით დაამთავრა 1959 წელს და იმავე წელს კონკურსის წესით ჩაირიცხა თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ეკონომიკის ფაკულტეტზე – „მრეწველობის ეკონომიკის“ სპეციალობაზე. სტუდენტობის მთელ პერიოდში, მაღალ აკადემიურ მოსწრებასთან ერთად, იგი

ასევე გამოირჩეოდა სტუდენტთა სამეცნიერო წრეებსა და ახალგზრდულ ორგანიზაციებში აქტიური საქმიანობით. შედეგი – მან წარჩინებით დაამთავრა 1964 წელს თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი.

1965–1968 წლებში იგი საქართველოს სსრ საგეგმო კომიტეტთან არსებული სამეცნიერო-კვლევითი ინსტიტუტის ასპირანტია, რომლის დამთავრების შემდეგ დაიცვა ეკონომიკურ მეცნიერებათა კანდიდატის ხარისხი და აქვე აგრძელებს მუშაობას ჯერ უმცროს, ხოლო მერე – უფროს მეცნიერ მუშაკად.

1970–1990 წლებში რ. ქუტიძე ივ. ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის თანამშრომელია – პოლიტიკური ეკონომიკის კათედრის დოცენტის რანგში. 1976–1984 წწ. სააღრიცხვო-ეკონომიკური ფაკულტეტის დეკანი, ხოლო 1998 წლიდან – ეკონომიკური თეორიის კათედრის გამგე, პროფესორი.

პროფესორ როინ ქუტიძის სამეცნიერო მოღვაწეობის შედეგები ყოველთვის იყო მიმართული საზოგადოებრივი წარმოების ეფექტიანობისა და ქვეყნის შრომითი პოტენციალის ამაღლებისაკენ, რეალური სინამდვილის სრულყოფისაკენ. ამასთან, იგი სტუდენტთა რამდენიმე დამხმარე სახელმძღვანელოს თანაავტორია, აღსანიშნავია, ისიც, რომ სადაც არ უნდა ემუშავა ბატონ როინს, ყველგან იგი იყო და არის თანამშრომლებისა და ქვეშევრდომებისადმი უარღესად მორიდებული და თავმდაბალი, ყველა სასიკეთო საქმის ინიციატორი და მხარდამჭერი, პრობლემის ოპერატიულად გადაწყვეტის თაოსანი. უფრო კონკრეტულად თუ ვიტყვით, მისი მეცნიერული ინტერესების სფერო ყოველთვის იყო ადამიანი, მისთვის მნიშვნელოვანი იყო მათი უნარები, მისწრაფებები, პროფესიული სრულყოფა, შრომის ანაზღაურება და ა.შ.

დაბოლოს, „შეუდარებელი სიმდიდრეები:“ მეუღლე – ლეილა ეცადაშვილი, შთამომავლობა – სამი შვილი, ათი შვილიშვილი და თერთმეტი შვილთაშვილი – აგრძელებს ბატონ როინის ცხოვრებას.

ჯანმრთელობას და დიდხანს ვუსურვებთ ჩვენს ღირსეულ იუბილარს – პროფესორ როინ ქუტიძეს.

**ივ.ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ეკონომიკისა და ბიზნესის ფაკულტეტი, ჟურნალ „ეკონომიკა და ბიზნესის“ სარედაქციო კოლეჯია**

## ინფორმაცია

ჟურნალ „ეკონომიკა და ბიზნესი“ 2021 წლის #1-4-ის შინაარსი

### სარჩევი #1, 2021

სტატიების ავტორები	რუბრიკებისა და სტატიების დასახელება	გვ.#
<b>საქართველოს კათოლიკოს-პატრიარქი ილია II</b>	საშობაო ეპისტოლე	9
<b>კორონომიკა ✦ კორონომიკური კრიზისი</b>		
<b>მიხზა ხიდაშელი, ნიკოლოზ ჩიხლაძე</b>	კორონავირუსის კრიზისი - დიდი გადატვირთვის წინაპირობა	14
<b>ელგუჯა მექვაბიშვილი</b>	კორონომიკური კრიზისის გამონვევები მსოფლიოსა და საქართველოსთვის	27
<b>იოსებ აჩივადე</b>	სახელმწიფო ფუნქციის ტრანსფორმაცია პოსტპანდემიურ პერიოდში	34
<b>ავთანდილ სუდაბეიძე</b>	პანდემოლოგიის, როგორც ინტერდისციპლინური მეცნიერების დარგის ფორმირებისა და განვითარების შესახებ	44
<b>გიორგი ბენაშვილი</b>	რატომ ხდება პანდემიური ცვლილებები ეკონომიკაში?	61
<b>ეკონომიკური თეორია ✦ ეკონომიკური პოლიტიკა</b>		
<b>ნუგზახ პაიჭაძე</b>	შრომის მწარმოებლურობის ზრდა, როგორც ქვეყნის ეკონომიკის განვითარების უმნიშვნელოვანესი ფაქტორი	71
<b>გიუნტეხ ჰოფბაუერი</b>	ღირებულების ჯაჭვის ციფრული ტრანსფორმაციისადმი ახლებური მიდგომა	87

<b>ხატი მექვაბიშვიდი</b>	საქართველო ლიდერობს პროსოციალურობით: შედარება კულტურათშორის ეკონომიკურ ექსპერიმენტთან	104
<b>მუხაბ დომინაძე</b>	პრივატიზაცია და პოსტკომუნისტური ეკონომიკური ტრანსფორმაცია (ცენტრალური, აღმოსავლეთ ევროპის და ბალტიის ქვეყნების გამოცდილების კრიტიკული ანალიზი)	115
<b>მენარმეობა ✦ ბიზნესი ✦ მარკეტინგი</b>		
<b>ნინო დობჯანიძე</b>	ქართული მინერალური წყლების კონკურენტუნარიანობის დონე და მისი ამალღების გზები	131
<b>ქეთევან თედია</b>	ორგანიზაციის შიდა კონკურენცია, როგორც ჯგუფის მთლიანობის საფრთხე	152
<b>ნაციკ გუხბანოვი, ხაუფ გუშხანი, ედეახ გუდიევი</b>	სადაზღვევო მარკეტინგის ზოგიერთი პრობლემა	160
<b>ჩვენი იუბილარი</b>		
<b>პიოფესოხი იუხი ანანიაშვიდი 70</b>		173
<b>ინფორმაცია ახალი წიგნის შესახებ</b>		
<b>ვლადიმეხ პაპავა</b>	ევროპელად გახდომა: საქართველოს გამონწვევები ოცდამეერთე საუკუნეში	175
<b>ხსოვნა ნათელი</b>		
<b>აკადემიკოსი დიმიტხი სოხოკინი</b>		183
<b>ინფორმაცია</b>		
<b>ჟურნალის „ეკონომიკა და ბიზნესი“ 2021 წლის #1 – 4 შინააქსი</b>		180

**სარჩევი #2, 2021**

<b>სტატიების ავტორები</b>	<b>რუბრიკებისა და სტატიების დასახელება</b>	<b>გვ.#</b>
<b>სხუდიად საქაითვედოს კათოლიკოს-პატიარაქი იღია II</b>	2021 წლის სააღდგომო ეპისტოლე	9
<b>ეკონომიკური თეორია ✦ ეკონომიკური პოლიტიკა</b>		
<b>მუხაბ კაკუღია, ნოდახ კაპანაძე</b>	ანტიპანდემიური შეზღუდვების გავღენა ეკონომიკურ ზრდაზე: ხილული და უხილავი დანაკარგი	17



<b>პაატა კოლუაშვიდი, დავით მამუკელაშვიდი</b>	საქართველოს რეგიონებში მენარმეობის განვითარების ეკონომიკური მექანიზმი	40
<b>დინა პიდედიენე</b>	თეორიული შეხედულებები მოქალაქეთა კმაყოფილების შესახებ: გაზომვა და მოდელი	55
<b>ზუხა გამთენაძე</b>	საქართველოს რეგიონების საინვესტიციო მიზნადგეგმვის ანალიზი	69
<b>გიორგი მჟავანაძე</b>	თამბაქოს კონტროლის პოლიტიკის ეფექტიანობა საქართველოში	83
<b>გიორგი სანაძე</b>	რეტროეკონომიკის დაძლევის ძირითადი მიმართულებები საქართველოს მრეწველობაში	95
<b>ბიზნესი ✦ მენეჯმენტი ✦ მარკეტინგი</b>		
<b>შოთა ვეშაპიძე, ჰამაზ ოთინაშვიდი</b>	პერსონალის როლი ბიზნესის უსაფრთხოებაში	109
<b>მუხმან ცეცხლაძე, სადომე სუდაბეიძე</b>	აგროტურიზმის განვითარების უცხოური გამოცდილება და მისი გამოყენების ზოგიერთი ასპექტი საქართველოში (ლანჩხუთის მაგალითზე)	120
<b>კოვიდ-19 პანდემია ✦ კორონომიკური კრიზისი</b>		
<b>დევან საბაუხი</b>	კორონავირუს COVID-19 -ის გავლენა ფინანსურანგარიშგებასა და აუდიტზე	134
<b>ინეზა ვაწაძე</b>	პანდემიით შექმნილი გამოწვევები ღვინის ტურიზმში და მათი დაძლევის შესაძლებლობები რაჭის რეგიონში	148
<b>გიორგი ხიდეშელი</b>	კოვიდ-19 და ტურიზმის ინდუსტრიის გამოწვევები საქართველოში: კვალიფიციური კადრების გადინება	163
<b>სოციალური პოლიტიკა</b>		
<b>მუხმან ცახციძე, ნათელა დაცაბიძე</b>	უმუშევრობის სოციალური დაზღვევის სისტემის ფორმირების ეტაპები და განვითარების პერსპექტივები საქართველოში	176
<b>ავთანდილ ვოხბენაძე, თენგიზ ვეხუღავა</b>	ჯანმრთელობის სოციალური დაზღვევა საქართველოში: განვითარების ბარიერები	196
<b>ჩვენი იუბილარი</b>		
<b>პხოფესოხი იევაზ გოგობია – 85</b>		<b>210</b>
<b>ჩვენი ჟურნალის ავტორებისა და მკითხველების საყუხაღღებოდ!</b>		219

**სარჩევი #3, 2021**

სტატიების ავტორები	რუბრიკებისა და სტატიების დასახელება	გვ.#
	✧ <b>ეკონომიკა: თეორია და პრაქტიკა</b>	
<b>იჩაკლი კოვზანაძე</b>	მსოფლიო ეკონომიკა: COVID-19 კრიზისის ეკონომიკური შედეგები და აღდგენის პერსპექტივები	9
	✧ <b>აგრარული ეკონომიკა</b>	
<b>ეთეხ საჩაიშვილი, გუნდზ ეჩქომიშვილი, ია ნაცვლიშვილი, მანანა დობჯანიძე</b>	სურსათის სატრანსპორტო გადაზიდვების გამოწვევები და პოლიტიკის პრიორიტეტები საქართველოში	24
<b>მაჩინა ჩავდელიშვილი</b>	ლურჯი მოცვის წარმოების შესაძლებლობები საქართველოში	51
<b>ნინო ნადიბაიძე</b>	აგრარული რისკების შეფასება და მათი დაძლევის სტრატეგიები	68
<b>ბიზნესი ✧ მენეჯმენტი ✧ მარკეტინგი ✧ ტურიზმი</b>		
<b>ნუგზახ თოღუა, ჩაჩიკა ჯაში, ეკატერინე უხოცაძე</b>	უმაღლესი განათლების მარკეტინგის ახალი მიდგომები (კონცეპტუალური მიმოხილვა)	87
<b>ჟანა თოდოხიძე</b>	მომავლის განჭვრეტადი პროფესიების კომპეტენციების ფორმირება	103
<b>მაია გოგობია</b>	ფასიანი ქალაქების ბაზრის საინვესტიციო ანალიზის საკითხისათვის	118
<b>ივანე მანველიძე, სადომე ჯაფარიძე</b>	საზღვაო-სატრანსპორტო კლასტერების ფორმირება საქართველოში	127
<b>თეონა თაველიშვილი</b>	მზის ენერჯის გამოყენების პერსპექტივა საქართველოში	141
<b>ინეზა გაგნიძე, მეჩაბ ხოხობაია, ვასია ხობდელი, ნუნად ნ. პეტხოვიჩი</b>	ტურიზმის კლასტერის ფორმირების გამოწვევები რაჭაში (საქართველო)	156
<b>აღრიცხვა ✧ შეფასება ✧ აუდიტი</b>		
<b>მუხმან მაჩველიაშვილი, იჩაკლი უჩგებაშვილი</b>	დაკარგული დატვირთვის ღირებულება (Value of Lost Load – VoLL) საქართველოს ეკონომიკის სხვადასხვა დარგისთვის	183

<b>გზიგოდ მოდებამდე</b>	სოფლის მეურნეობისათვის სტიქიური უბედურებით მიყენებული ზარალის შეფასების მეთოდოლოგია (საქართველოს მაგალითზე)	198
<b>სხვადასხვა</b>		
<b>ამიხან ბეჩქენიშვილი, კახა ქეცბაია</b>	სოციოლოგიის საგნის შესახებ აკად. პაატა გუგუშვილის მიერ დასავლური სოციოლოგიის კრიტიკული ანალიზი	212
<b>დემურ სიჭინავა, მუხთაზ მალხაძე, იუსუდან სეთუხიძე, შოხენა დავითაია, ზვიად სიგუა</b>	სახელმწიფო სასწავლო გრანტის განაწილებისა და გამოყენების პრობლემები საქართველოში	

**სარჩევი #4, 2021**

სტატიების ავტორები	რუბრიკებისა და სტატიების დასახელება	გვ.#
<b>ეკონომიკური თეორია ✦ ეკონომიკური პოლიტიკა</b>		
<b>ჯეიმს კ. გელბრეიტი</b>	რა არის ეკონომიკის? პოლიტიკური დისციპლინა რეალური მსოფლიოსთვის	9
<b>ვლადიმერ მექვაბიშვილი</b>	ეკონომიკის ახალი პარადიგმის ძიება (კომენტარები ჯეიმს კ. გელბრეიტის სტატიებზე „რა არის ეკონომიკის? პოლიტიკური დისციპლინა რეალური მსოფლიოსთვის“)	30
<b>მიხეილ ჯიბუტი</b>	საქართველოს ეკონომიკა: 30-წლიანი ტრანსფორმაციის გაგებისათვის	41
<b>თემურ ბეჩიძე</b>	ქვეყნის ეკონომიკის საინვესტიციო შესაძლებლობები (საქართველოს მაგალითზე)	58
<b>გიორგი მაღაშია</b>	მომხმარებლური ზედმეტობა - გამონვევა კაცობრიობის წინაშე	70
<b>დავით ქვიციანი, დევიდ ქვიციანი</b>	ინფლაციის რეგულირების სრულყოფის საკითხისათვის	97
<b>✦ რეგიონული ეკონომიკა</b>		
<b>ქრისტინე უგაძა</b>	დეცენტრალიზაცია ადგილობრივი ეკონომიკური განვითარებისთვის	119
<b>ბიზნესი ✦ მენეჯმენტი ✦ მარკეტინგი</b>		
<b>ხათუნა ბახბაქაძე, ნატო კაკაშვილი</b>	კომპანიის ფულადი ნაკადების ეფექტიანი მართვის შესახებ	141

<b>ვაჟა ვეხუდიძე</b>	მწვანე გადასახადები, ბიოეკონომიკა და საქართველოს აგრარული სექტორის მდგრადი განვითარება	152
<b>გელა წითელაშვილი</b>	საქართველოს მობილური ოპერატორების მომგებიანობისა და ფინანსური სტაბილურობის შეფასების აქტუალური საკითხები	165
<b>სოციალური პოლიტიკა ✧ დემოგრაფია</b>		
<b>მეხაბ ხმადაძე</b>	„დემოგრაფიულად მომაკვდავი“ სოფლები საქართველოში	184
<b>ანა ჩაგელიშვილი</b>	შეზღუდული შესაძლებლობის მქონე პირების დასაქმებისა და განვითარების პრობლემები საქართველოში	195
<b>მაგდა მალხაძე</b>	უმაღლესი განათლების ინტერნაციონალიზაციის როლი ქვეყნის ეკონომიკის განვითარებისთვის	212

## INFORMATION

### CONTENTS #1, 2021

Articles Authors	list of rubrics and articles	pp. #
<b>Catolicos–Patriarch of All Georgia Ilia II</b>	Christmas Epistle - 2021	9
<b>CORONOMICS ◊ CORONOMICAL CRISIS</b>		
<b>Mirza Khidasheli, Nikoloz Chikhladze</b>	COVID 19 Crisis – The Precondition of Great Reset	14
<b>Elguja Mekvabishvili</b>	Coronomic Crisis Challenges for the World and Georgia	27
<b>Joseph Archvadze</b>	Transformation of State Function In The Post-Pandemic Period	34
<b>Avtandil Sulaberidze</b>	On Formation and Development of Pandemology as an Interdisciplinary Branch of Science	44
<b>Giorgi Benashvili</b>	Why Pandemic Push Changes in the Economy?	61
<b>ECONOMIC THEORY ◊ ECONOMIC POLICY</b>		
<b>Nugzar Paichadze</b>	Growth of Labor Productivity as the Most Important Factor for Development of the Country's Economy	71
<b>Günter Hofbauer</b>	An Updated Approach for the Value Chain in Times of Digital Transformation	87
<b>Rati Mekvabishvili</b>	Georgia Leads in Prosociality: Comparison to Cross-Cultural Economic Experiment	104
<b>Merab Lominadze</b>	Privatization and Post-Communist Transformation Economic (Critical Analysis of the Experiences of Central, Eastern Europe and the Baltic States)	115

<b>ENTREPRENEURSHIP ◊ BUSINESS</b>		
<b>Nino Lobzhanidze</b>	The Competitiveness Level of Georgian Mineral Water and its Promoting Ways	131
<b>Ketevan Telia</b>	Internal Competition of the Organization as a Threat to the Integrity of the Integrity of the Group	152
<b>Natik Gurbanov, Rauf Gushkhani, Eldar Guliev</b>	Some Problems of Insurance Marketing	160
<b>ANNIVERSARY</b>		
<b>Professor Iuri Ananiashvili 70</b>		173
<b>INFORMATION ABOUT NEW BOOK</b>		
<b>Vladimer Papava –</b>	Becoming European: Challenges for Georgia in the Twenty-First Century	175
<b>BRIGHT MEMORY</b>		
<b>Academician Dmitri Sorokin</b>		183
<b>INFORMATION</b>		
<b>The Content of the Jurnal “economics and Business” in 2021, Vol. XIII, 1-4</b>		<b>186</b>

**C O N T E N T S #2, 2021**

<b>Articles Authors</b>	<b>list of rubrics and articles</b>	<b>pp. #</b>
	<b>2021 Easter Epistle of Catholicos-Patriarch of All Georgialia II</b>	9
<b>ECONOMIC THEORY ◊ ECONOMIC POLICY</b>		
<b>Merab Kakulia, Nodar Kapanadze</b>	Impact of Anti-Pandemic Restrictions on Economic Growth: Visible and Invisible Loss	17
<b>Paata Koguashvili, David Mamukelashvili</b>	Economic Mechanism of Entrepreneurship Development in the Regions of Georgia	40
<b>Lina Pileliene</b>	Theoretical Insights into Citizen Satisfaction Measurement: The Model	55
<b>Zura Gamtenadze</b>	Analysis Investment Attractiveness of Georgian Regions	69
<b>Giorgi Mzhavanadze</b>	The Effectiveness of Tobacco Control Policy in Georgia	83
<b>Giorgi Sanadze</b>	The Main Directions of Overcoming Retroeconomics in Georgian	95

<b>BUSINESS ◊ MANAGEMENT ◊ MARKETING</b>		
<b>Shota Veshapidze, Ramaz Otinashvili</b>	The Role of Staff in Business Security	109
<b>Murman Tsetskhladze, Salome Sulaberidze</b>	Foreign Experience of Agro-Tourism Development and Some Aspects of its Use in Georgia (on the example of Lanchkhuti)	120
<b>COVID -19 PANDEMIC ◊ CORONOMIC CRISIS</b>		
<b>Levan Sabauri</b>	Impacts of Covig - 19 on the Financial Reporting and Audit	134
<b>Ineza Vatsadze</b>	Challenges Created by the Pandemic in Wine Tourism and Opportunities to Overcome Them in the Region of Racha	148
<b>Giorgi Khidesheli</b>	Covid -19 and Challenges of the Tourism Industry in Georgia:	163
<b>◊ SOCIAL POLICY ◊</b>		
<b>Murman Tsartsidze, Natela Latsabidze</b>	Stages of Formation unemployment social insurance system and development perspectives in Georgia	176
<b>Avtandil Jorbenadze, Tengiz Verulava</b>	Social Health Insurance System in Georgia: Development Barriers	196
<b>ANNIVERSARIES</b>		
<b>Professor Revaz Gogokhia 85</b>		214

### CONTENTS #3, 2021

Articles Authors	list of rubrics and articles	pp. #
<b>◊ CORONOMICS: THEORY AND PRACTICE ◊</b>		
<b>Irakli Kovzanadze</b>	World Economy: Economic Implications of the COVID-19 Crisis and Prospects for Recovery	9
<b>◊ AGRARIAN ECONOMY ◊</b>		
<b>Eter Khariashvili, Gulnazi Erqomaishvili, Ia Nacvlishvili, Manana Lobjanidze</b>	Food Transportation: Modern Challenges and Policy Priorities in Georgia	24
<b>Marina Chavleishvili</b>	Blueberry Production Opportunities in Georgia	51
<b>Nino Nadibaidze</b>	Agricultural Risk and Risk Management Strategies	68



<b>BUSINESS ◊ MANAGEMENT ◊ MARKETING ◊ TOURISM</b>		
<b><i>Nugzar Todua, Charita Jashi, Ekaterine Urotadze</i></b>	New Approaches to Higher Education Marketing (Conceptual Review)	87
<b><i>Zhana Tolordava</i></b>	Formation of Future Foresight Competencies	103
<b><i>Maya Gogokhia</i></b>	On the Issue of Investment Analysis of the Securities Market	118
<b><i>Rezo Manvelidze, Salome Japaridze</i></b>	Some Basics of Forming Marine-Transportation Clusters in Georgia	127
<b><i>Teona Tavdshvili</i></b>	Prospects for the Use of Solar Energy in Georgia	141
<b><i>Ineza Gagnidze, Merab Khokhobaia, Vasja Roblek, Nenad N. Petrovic</i></b>	Challenges of Tourism Cluster Formation in Racha Region (Georgia)	156
<b>ACCOUNTING ◊ VALUATION ◊ AUDIT</b>		
<b><i>Murman Margvelashvili, Ilia Urgebashvili</i></b>	The Value of Lost Load for Georgian Economy	183
<b><i>Grigol Modebadze</i></b>	Damage and Loss Assessment in Agriculture Sector Caused by Hazards (Georgian Case Study)	198
<b>MISCELLANEOUS</b>		
<b><i>Amiran Berdzenishvili, Kakha Ketsbaia</i></b>	On the Subject of Sociology, Critical Analysis of Western Sociology by Academician Paata Gugushvili	212
<b><i>Demur Sichinava, Murtaz Magradze, Rusudan Seturidze, Zviad Sigua, Shorena Davitaia</i></b>	Problems of Distribution and Use of State Education Grants in Georgia	224

**C O N T E N T S #4, 2021**

<b>Articles Authors</b>	<b>list of rubrics and articles</b>	<b>pp. #</b>
<b>ECONOMIC THEORY ◊ ECONOMIC POLICY</b>		
<b><i>James Gelbright</i></b>	What is Economics? A Policy Discipline for the Real World	7
<b><i>Elguja Mekhvaishvili</i></b>	Searching for New Paradigms in Economics (Comments on James K. Galbraith's Article "What is Economics? A Policy Discipline for the Real World")	30

<b>Mikheil Jibuti</b>	Georgian Economy: for Understanding of 30 Years of Transformation	41
<b>Teimuraz Beridze</b>	Investment Capacity of the Country's Economy (The Case of Georgia)	58
<b>George Malashkhia</b>	Consumer Excess Is A Challenge To Humanity	70
<b>Davit Chelidze, Levan Chelidze</b>	For of Perfection to Regulation of the Inflation	97
<b>◊ REGIONAL ECONOMY ◊</b>		
<b>Kristine Uglava</b>	Decentralization for Local Economic Development	119
<b>BUSINESS ◊ MANAGEMENT ◊ MARKETING</b>		
<b>Khatuna Barbakadze, Nato Kakakshvili</b>	About Effective Cash Flow Management of the Company	141
<b>Vazha Verulidze</b>	Green Taxes, Bioeconomy and Sustainable Development of Georgian Agricultural Sector	152
<b>Gela Tselashvili</b>	Topical Issues of Assessing Profitability and Financial Stability of Georgian Mobile Operators	165
<b>SOCIAL POLICY ◊ DEMOGRAPHIC</b>		
<b>Merab Khmaladze</b>	Demographically Dying Villages in Georgia	184
<b>Ana Chagelishvili</b>	Employment and Development Problems of People with Disabilities in Georgia	195
<b>Magda Magradze</b>	The Role of Internationalization of Higher Education for Country's Economic Development	212

## **ჩვენი ჟურნალის ავტორთა საყუჩაღლებოდ!**

როგორც თქვენთვის ცნობილია, მიმდინარეობს მუშაობა ჟურნალის „SCOPUS“-ის ბაზაში განვევრიანებისათვის. აღნიშნულიდან გამომდინარე, ჟურნალის სარედაქციო კოლეგიის გადაწყვეტილებით, შეიცვალა ჟურნალში წარმოსადგენი სტატიების სტილი და ფორმატი. სიახლეა ის, რომ ქართულენოვან სტატიას თან უნდა ახლდეს ინგლისურად შემაჯამებელი შინაარსი (summary), კომპიუტერზე 1,5 ინტერვალით და 12 შრიფტით ნაბეჭდი 800-900 სიტყვის შემცველობით, სადაც ლაპიდარული ფორმით იქნება ჩამოყალიბებული სტატიის მთავარი დებულებები.

ინგლისურენოვანი სტატიისთვის აუცილებელია იმავე მოცულობით ქართული შინაარსი.

ავტორებს გთხოვთ, აღნიშნული ცვლილებები გაითვალისწინოთ სტატიების წარმოდგენისას.

გისურვებთ წარმატებებს!