

ISSN 1987-5789

ეკონომიკა და ბიზნესი



ECONOMICS and BUSINESS
ЭКОНОМИКА и БИЗНЕС

მანკი-მანკი
MAY-JUNE
МАЙ-ИЮНЬ

2013

ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის
ეკონომიკისა და პიზნესის ფაკულტეტის საერთაშორისო რეფერირებადი
და რევენგირებადი სამეცნიერო-პრაქტიკული ჟურნალი

International refereed and reviewed scientific and practical journal
of the Faculty of Economics and Business,
Iv. Javakhishvili Tbilisi State University

Международный реферируемый и рецензируемый научно-
практический журнал факультета Экономики и Бизнеса
Тбилисского государственного университета имени Ив.
Джавахишвили



გამოდის 2008 წლის იანვრიდან, ორ თვეში ერთხელ
Published since January, 2008 once in two month
Выходит с Января 2008 года раз в два месяца

რედაქციის მისამართი: თბილისი, უნივერსიტეტის ქ., №1,
თსუ მაღლივი კორპუსი, მე-13 ხართ., ტელ. 230-36-68, 599-10-38-16
e-mail: ebf.journal@tsu.ge

სარედაქციო კოლეგია

რევაზ გოგოხია – მთავარი რედაქტორი,

ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი.

საქართველოს მეცნიერებათა ეროვნული აკადემიის აკადემიკოსები, ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორები: **ვლადიმერ პაპავა**, **ავთანდილ სილაგაძე**, საქართველოს მეცნიერებათა ეროვნული აკადემიის წევრ-კორესპონდენტი, ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი **ლეო ჩიკავა**.

ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორები, პროფესორები: **იური ანანიაშვილი**, **რამაზ აბესაძე**, **სიმონ გელაშვილი**, **რევაზ გველესიანი**, **ნუგზარ თოდუა**, **ირაკლი კოვზანაძე**, **ეკა ლეკაშვილი**, **მურთაზ მაღრაძე**, **მაია მარგველაშვილი**, **ქეთევან მარშავა**, **ელგუჯა მექვაბიშვილი**, **იაკობ მესხია**, **ნუგზარ პაიჭაძე**, **სერგო სანაძე**, **მირიან ტუხაშვილი**, **ეთერ ხარაიშვილი**, **ელენე ხარაბაძე**, **რომან ხარბედია**, **ნოდარ ხადური**, **აკაკი ხელაძე**, **თემურ შენგელია**, **ემზარ ჯგერენაია**.

EDITORIAL BOARD

Revaz Gogokhia – Editor-in-chief, Doctor of Economic sciences, professor.

Academicians of National Academy of Sciences of Georgia, Doctors Of Economics Sciences: **Vladimir Papava**, **Avtandil Silagadze**, corresponding member of Georgian National Academy of Sciences, doctor of Economic Sciences **Leo Chikava**.

Doctors of Economic Sciences, professors: **Iuri Ananiashvili**, **Ramaz Abesadze**, **Simon Gelashvili**, **Revaz Gvelesiani**, **Nugzar Todua**, **Irakli Kovsanadze**, **Eka Lekashvili**, **Murtaz Magradze**, **Maya Margvelashvili**, **Ketevan Marshava**, **Elguja Mkvabishvili**, **Iakob Meskhia**, **Nugzar Paichadze**, **Sergo Sanadze**, **Mirian Tukhashvili**, **Eter Kharaisvili**, **Elene Kharabadze**, **Roman Kharbedia**, **Nodar Khaduri**, **Akaki Kheladze**, **Temur Shengelia**, **Emzar Jgerenaia**.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Реваз Гогохия – главный редактор, доктор экономических наук, профессор.

Академики Национальной Академии наук Грузии доктора экономических наук, профессора: **Владимер Папавა**, **Автанდილ Силагაძე**, член-корреспондент Национальной Академии наук Грузии, доктор экономических наук, профессор **Лео Чикава**.

Доктора экономических наук, профессора: **Юрий Ананиашвили**, **Рамаз Абесадзе**, **Симон Гелашвили**, **Реваз Гвелесиани**, **Нугзар Тодуа**, **Ираклий Ковзанаძე**, **Ека Лекашвили**, **Муртаз Маграძე**, **Маია Маргველაშვილი**, **Кетевან Маршава**, **Злгუჯა მექვაბიშვილი**, **Якоб Месхия**, **Нугзар Пайчаძე**, **Серго Санаძე**, **Мирриан Тухашвили**, **Етер Хараишвили**, **Элене Харабаძე**, **Роман Харбедия**, **Нодар Хадური**, **Акаки Хеладзе**, **Темур Шенгелия**, **Эмзар Джгеренаია**.

სარედაქციო კოლეგიის უცხოელი წევრები.

ვოლფგანგ ვენგი – ბერლინის (გერმანია) უნივერსიტეტის პროფესორი, ჰარალდ კუნცი – ბრანდერბურგის (გერმანია) უნივერსიტეტის ეკონომიკური თეორიის კათედრის გამგე, პილიპენკი ე.ვ. ემდ. რუსეთის მეცნიერებათა აკადემიის ურალის განყოფილების ეკონომიკის ინსტიტუტის კურგანის ფილიალის დირექტორი. კიმ ტაქსირი – რუსეთის მეცნიერებათა აკადემიის აკადემიკოსი, ჯოზეფ ხასიდი – პირეუსის (საბერძნეთი) უნივერსიტეტის ეკონომიკური ფაკულტეტის დეკანი, პროფესორი, ტომას ჰალდმა – ტარტუს (ესტონეთი) უნივერსიტეტის ეკონომიკისა და ბიზნესის ადმინისტრირების ფაკულტეტის დეკანი, პროფესორი.

FOREIGN MEMBERS OF THE EDITORIAL BOARD OF ECONOMICS:

Wolfgang Weng – Professor at Berlin University (Germany), Harald Kunz – Head of department of Economic theory at Branderburg University (Germany), Pilipenko E.V. Economical doctor in science, economic branch in Kurgan unstitute, region of Ural, Russia. Kim Taksir – Academician of Russian Academy of Sciences, Joseph Hassid - Dean of the Faculty of Economics Piraeus University (Greece), Professor, Toomas Haldma – Tartu University’s Dean Faculty of Economics and Business Administration, professor (Estonia).

ИНОСТРАННЫЕ ЧЛЕНЫ РЕДАКЦИОННОЙ КОЛЛЕГИИ:

Волфганг Венг - Профессор Берлинского Университета (Германия), Кунц Гаралд – зав. кафедрой экономической теории Брандербургского Университета (Германия), Пилипенко Е.В. Д.Э.Н. - Директор Курганского филиала ИЭ УрО РАН, Ким Таксир – Академик Российской Академии Наук, Джозеф Хассид – декан экономического факультета Пирейского Университета (Греция), Тоомас Халдма - декан факультета экономики и администрирования бизнеса Университета Тарту (Эстония), профессор.

შინაარსი

საადღგომო ეპისტოლე 11

ეკონომიკური თეორია და ეკონომიკური პოლიტიკა

ელგუჯა იეჰვაიშვილი. საბაზრო ეკონომიკური სისტემის ისტორიული ბუნების საკითხისათვის 21
ვასტანო ჩალაშვიტრიშვილი. ანტიკრიზისული პოლიტიკის აღმოსავლეთეგროპული გამოცდილება და საქართველო 35

მიკრო - მაკროეკონომიკა

მურმან ტარციქი. უმუშევრობის ბუნებრივი დონე, მასზე მოქმედი ფაქტორები და შეფასება 55
მარინა ჩავლეიშვილი. საქართველოს სასურსათო უსაფრთხოებისა და სურსათით უზრუნველყოფის ზოგიერთი საკითხი 75
მარინა მამისურაძე. საწარმოთა გაერთიანების იდენტიფიცირება, აქტივების და ვალდებულებების აღიარება და შეფასება..... 89
ირინა ვაჟაყვანიძე. ბანკებსა და საწარმოებს შორის ურთიერთობების ზეგავლენა ეკონომიკის სტაბილურობაზე 103

მენეჯმენტი, მარკეტინგი, ტურიზმი

ღემურ სიჭინავა. ინფორმაციის სივრცითი მოდელირების საკითხისათვის113
Пилипенко Елена Васильевна. Сколько стоит уравнение Максвелла 125
გიული ქიქელიაშვილი. ინოვაციური მენეჯმენტი და მისი პერსპექტივები საქართველოში 137
ნაირა ღვებავაშვილი. ადამიანური რესურსების მართვის ტექნოლოგია თანამედროვე ეტაპზე 151

ანალიტიკური ინფორმაცია

ავთანდილ ასათიანი. კოუჩინგი – ახალი მეთოდოლოგია ბიზნესში 167

ვახტანგ ჭარბია. საქართველოს საბანკო სისტემის ანალიტიკური მიმოხილვა175

მანანა ხარხელი. დროა უფროსების მენეჯმენტი შევცვალოთ ლიდერების მენეჯმენტით 187

ახალი წიგნები: როგორია პროფესიონალ - რეკონსტრუქტორი აზრი?

თეიმურ ბერიძე. ლექციების კურსი თანამედროვე მაკროეკონომიკურ თეორიებში 195

CONTENTS

EASTER EPISTLE	11
ECONOMIC THEORY AND ECONOMIC POLICY	
ELGUJA MEKVABISHVILI. About Historical Character of Capitalist Market Economy.....	21
VAKHTANG CHALAPEIKRISHVILI. Eastern european experience of Anti-Crisis Policies and Georgia	35
MICRO – MACROECONOMICS	
MURMAN TSARTSIDZE. natural level of unemployment, factors influencing it and its assessment	55
MARINA CHAVLEISVILI. Some of the issues of food safety and food security of Georgia	75
MARINA MAISURADZE. Identify the Enterprise, Recognition and measurement of assets and liabilities.....	89
IRINA VASHAKMADZE. The Impact of the Relations between Banks and Enterprises in Achieving the Economic Stability	103
MANAGEMENT. MARKETING. TOURISM	
DEMUR SICHINAVA concerning the spatial information modeling.....	113
PILINENKO ELENA VASILEVNO. How much coasts Maxwell's equation	125
GIULI KESHELASHVILI. . Innovativs Management and ist perspectives in Georgia	137

NAIRA GVEDASHVILI. Human resource management in conditions of modern technology151

ANALYTICAL INFORMATION

AVTANDIL ASATIANI.Coaching as New Methodology in Business 167

VAKHTANG CHARAIA. Analytical Review of Georgian Banking System 175

MANANA KHARKHELI. it's time to change senior management to a leadership management187

New Books : What is professional – Evaluation opinion?

TEMUR BERIDZE. Course of lectures on modern macroeconomic theory 195

СОДЕРЖАНИЕ

Пасхальное эпистоле11

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

ЭЛГУДЖА МЕКВАБИШВИЛИ. Об историческом характере
капиталистической рыночной экономики21
ВАХТАНГ ЧАЛАПЕЙКРИШВИЛИ. Восточноевропейский
опыт антикризисной политики и Грузии.....35

МИКРО-МАКРОЭКОНОМИКА

МУРМАН ЦАРЦИДЗЕ. Факторы воздействующие на уровень
природной безработицы.....55
МАРИНЕ ЧАВЛЕИШВИЛИ. Некоторые вопросы
продовольственной безопасности и продовольственного
обеспечения Грузии75
МАРИНА МАЙСУРАДЗЕ. Идентификация объединения
предприятий, признание и обязанностей октивов и оценка...89
ИРИНА ВАШАКМАДЗЕ. Воздействие на экономической
стабильности взаимоотношения банков и предприятий103

МЕНЕДЖМЕНТ. МАРКЕТИНГ. ТУРИЗМ

ДЕМУР СИЧИНАВА. К вопросу пространственного
моделирования информации 113

ПИЛИПЕНКО ЕЛЕНА ВАСИЛЕВНА. Сколько стоит уравнение Максвелла	125
ГИУЛИ КЕШЕЛАШВИЛИ. Инновационный менеджмент и его перспективы в Грузии	137
НАИРА ГВЕДАШВИЛИ.Тезнология управления человеческих ресурсов на современном этапе	151

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ

АВТАНДИЛ АСАТИАНИ. Коучинг – новая методология в бизнесе	167
ВАХТАНГ ЧАРАЯ. Аналитический обзор банковской системы Грузии	175
МАНАНА ХАРХЕЛИ. Настало время менеджмент начальников заменить менеджментом лидеров,.....	187

НОВЫЕ КНИГИ: КАКОВО МНЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛОВ-РЕЦЕНЗЕНТОВ?

ТЕМУР БЕРИДЗЕ. Курс лекций современных макроэкономических теории	195
--	-----

**ყოველსაგანველენო ვღველეთავარნო,
მოკვარნო, ღიაკონნო, ბერ-მონოგონნო, ყოველნო
სულიერნო შვილნო საქართველნო სამონიქულნო
ეკლესიისა, ღვთივკურთხეული ივერიის ეპიკონნო
და ჩვენი სამონოღლნო საგღვრეხს ბარეთ
მხსნოვრეხსნო თანაგეგეგულენო!**

„აღღვეინ ღმერთი და
განიბინენ ყოველნი მტერნი მისნი“
(ზატიკი) ქრისტე აღღვა!

ზეიმობს ანგელოზთა დასი.
ქრისტე აღღვა!

გუგუნებენ ეკლესიის ზა-
რები.

და ჩვენც, მოციქულთა
მსგავსად, სიხარულით აღვსილნი
ვხმობთ: ქრისტე აღღვა! ჭეშმარიტად
აღღვა! „სადა არს, ჯოჯოხეთო,
ძღვევი შენი? სადა არს, სიკვდილო,
საწერტელი შენი?“ (1კორ.15,55).
მაცხოვარმა სიკვდილითა სიკვდილი
დასთრგუნა და ადამი და მისი
მოდგმა სატანჯველისაგან იხსნა, ცოდვათაგან დარღვეული
ჩვენი სული აღადგინა და კაცთა მრავალათასწლოვანი ნატვრა
აღასრულა.

ადამიანის შექმნის მიზანი იმთავითვე იყო ღმერთთან
მუდმივი მყოფობა, მის განგებულებაში თანამონაწილეობა.

მარადიული სიცოცხლისა და უკვდავების წყარომ
ასეთივე სიკეთით დააჯილდოვა კაციც, მაგრამ შემოქმედისადმი
ურჩობითა და მისგან განდგომით ჩვენმა პირველმშობლებმა
მაცხოვრებელი მადლი დაკარგეს.

მადლი ღვთისაგან მომდინარეობს და მსჭვალავს მთელ



სამყაროს; იგი „ყოველგან არს და ყოველივეს ადავსებს,“ მისით მოძრაობენ პლანეტები და სულდგმულობს ყოველი ცოცხალი, მაგრამ სხვა არის მაცხოვრებელი მადლი, რომელიც უხვად მოედინება ყოვლადწმიდა სამების წიაღიდან და ქრისტეს მისტიური სხეულიდან, ეკლესიიდან, და განეფინება ადამის მოდგმას; სინერგიის აღსრულება კი ინდივიდუალურია და პიროვნების ნებაზეა დამოკიდებული.

ზოგიერთნი კმაყოფილებიან ნათლობით მიღებული მადლით და აღარ ზრუნავენ მის გამრავლებაზე, სხვანი თავისუფალი ნებით ირჩევენ განვითარების საპირისპირო გზას და ბოროტის მსახურნი ხდებიან.

როგორც ერთი, ისე მეორე მდგომარეობა არ მისცემს საშუალებას ადამიანს, შეიცნოს ღმერთი. ამაზეა ნათქვამი „სმენით მოისმენთ, მაგრამ ვერ მიხვდებით, ხილვით იხილავთ, მაგრამ ვერ დაინახავთ.“ (მათე 13,14). ისინი უქმ-ყოფენ თავის ნიჭსა და შესაძლებლობებს და მარადიული ტანჯვისთვის წირავენ სულს.

ღვთის მსგავსება ნებისმიერ პიროვნებაში განაპირობებს სრულყოფილებისაკენ მის სწრაფვას. სრულქმნა კი არის ყოველი ქრისტიანის მოწოდებაც და ვალდებულებაც.

იესო ქრისტე არის მაგალითიც ჭეშმარიტი ადამიანისა და, აქედან გამომდინარე, დადასტურება იმისა, თუ რა საოცარი შესაძლებლობებისაა ჩვენი შინაგანი სამყარო.

მაცხოვრებელი მადლი გვანიჭებს უნარს სნეულთა განკურნებისა, სხვადასხვა ენაზე მეტყველებისა, მრავალ სასწაულთა აღსრულებისა და, რაც მთავარია, მკვდრეთით აღდგომისა, ამაღლებისა და განღმრთობისა.

უნდა ითქვას ისიც, რომ მართალია, იესო ქრისტე ყველა დროის უდიდესი მაგალითია, რომელსაც ვერასოდეს ვერავინ შეედრება, მაგრამ ცალკეულ ეპოქას თავისი ავტორიტეტები, თავისი გამორჩეული პიროვნებები მაინც სჭირდება, რომლებიც ჭეშმარიტი რწმენისა და მამულისათვის თავდადებით ხალხს განამტკიცებენ და სწორი გზის მანევენებელი არიან.

მსოფლიო მართლმადიდებელი ეკლესიის მოციქულნი და მოწამენი, ღმერთშემოსილნი და ღირსნი მამანი და დედანი,

ჩვენი დიდებული მეფენი და დედოფალნი, სასულიერო პირნი, თავადაზნაურთა და დაბალი ფენის წარმომადგენელნი საუკუნეთა მანძილზე განამტკიცებდნენ საზოგადოებას.

ათვისტურ პერიოდში ისინი შეცვალა ინტელიგენციის, მუშათა კლასისა და სამხედრო პირების (განსაკუთრებით სამამულო ომის დროს) მაშინდელმა რჩეულმა ნაწილმა (რომ აღარაფერი ვთქვათ ბელადებზე), რომელიც ქვეყნის ერთგვარ ზნეობრივ სახეს ქმნიდა.

ჩვენს დროში კი, თითო-ორიგა გამონაკლისის გარდა, ესეც მოისპო და, შეიძლება ითქვას, უღირსთა ზეობის დრო დადგა.

ეს მდგომარეობა აუცილებლად უნდა შეიცვალოს, თუ გვსურს, სწორი ნაბიჯები გადავდგათ და სათანადო ორიენტირები თავიდანვე განვსაზღვროთ.

საერთოდ, პიროვნება და საზოგადოება ერთმანეთს ასაზრდოებენ. ცალკეული ადამიანის ჩამოყალიბება, მისი მსოფლმხედველობის განსაზღვრა მნიშვნელოვნად არის დამოკიდებული საზოგადოებაში არსებულ ღირებულებათა სისტემაზე, რომელსაც ხელისუფლებასთან ერთად სარწმუნოებაც განაპირობებს.

როდესაც ხელისუფლებასა და საზოგადოებას შორის სირთულეები ჩნდება, აქტიურდება პიროვნებების როლი და მათი ჯანსაღი, მტკიცე პოზიცია დიდ როლს ასრულებს მდგომარეობის გამოსწორებაში.

პრობლემის სათავე უღმერთობა ანუ უმადლობაა. მადლის ნაკლებობა ჩვენ, ქრისტიანებსაც, გვახასიათებს, რადგან ხშირად მხოლოდ სიტყვით ვაღიარებთ უფალს, გულით და საქმით კი შორს ვართ მისგან; ამასთან, ვემსგავსებით სახარებისეულ მართას, რომელიც ცდილობს, მაცხოვარს მიწიერი საქმეებით აამოს და “ზრუნავს მრავალთათვის.” უფალი კი გვეუბნება, – “აქა ერთი არს სახმარ.”

ანუ, უპირველეს ყოვლისა, საკეთებელია სულიერი საქმეები და შემდეგ მიწიერი, რომელიც მხოლოდ დამხმარე საშუალებაა გადარჩენისთვის.

ვინც ხორციელ ვნებებსა და გულისთქმებს ღვთის

მადლით, დასტრგუნავს და თავის სულში ახალ ადამს ააღორძინებს, განთავისუფლდება ცოდვის ხრწნილებისაგან, სიკვდილის მონობისა და შიშისაგან.

წმინდა წერლიდან ვიცით, რომ პირველქმნილ ცოდვას მოჰყვა მისი შედეგი, – სიკვდილი, სიკვდილს კი, – ჯოჯოხეთი და ეშმაკის მეუფების ტყვეობაში გარდაცვლილთა სულების დამკვიდრება.

ასე გახდა სიკვდილი და ხრწნილება ადამიანის და მის დაქვემდებარებაში მყოფი ხილული სამყაროს ხვედრი.

სიკვდილი ორგვარია – ხორციელი და სულიერი.

ხორციელი სიკვდილი გულისხმობს სხეულის გაყრას უკვდავ სულთან. ამას ვერაფერს გადაურჩება.

სულიერი სიკვდილი კი დგება გარდაცვალების შემდეგ, თუ სული ამქვეყნად არ იყო დაკავშირებული ღვთაებრივ მადლთან.

უნდა აღინიშნოს, რომ ცოდვასთან ერთად ადამიანის სულში შემოდის შიში. ეს ჯერ კიდევ სამოთხეში მოხდა: ადამმა დარღვია რა მცნება, სურდა დამაღვოდა უფალს და მერეღა აღიარა, რომ ასე შიშის გამო მოიქცა.

მანამდე მან არ იცოდა, რა იყო ეს გრძნობა.

შიში განუყოფელია დანაშაულისა და ცოდვისაგან; ამიტომაც იგი ჩვენი ცხოვრების თანმდევი; ამქვეყნიურ საზრუნავში დანთქმულ ადამიანს ეშინია სხვისი და საკუთარი თავის, ხვალინდელი დღის, უცხო გარემოსი, მტრების; ეშინია სნეულების, შიმშილის, უსახსრობის და ა.შ. მაგრამ განსაკუთრებით გაურბის სიკვდილზე ფიქრს, რადგანაც ყველაზე მეტად ეს აძრწუნებს.

როგორი ძლიერიც არ უნდა იყოს პიროვნება, თუ მას არა აქვს ღვთის ჭეშმარიტი რწმენა და მთელი არსებით არ არის მიხდობილი უფალს, ადვილად დაკარგავს მხნეობას.

გავისხენოთ პეტრე მოციქული, რომელიც უდიდეს ერთგულებასა და თავდადებას იჩენდა მაცხოვრისადმი, მაგრამ როგორც კი საკუთარ თავს მიენდო და არა უფლის შემწეობას, მაშინვე გაცხადდა მისი ადამიანური ბუნების სისუსტე და უძლურება და განსაცდელში მყოფმა, სასჯელის შიშით,

სამგზის უარყო ქრისტე.

შემდეგ კი, როდესაც ჭეშმარიტი სინანულითა და ღვთის მოწყალებით სიმტკიცის კლდედ აღდგა რწმენაში, მისთვის სიკვდილის შიში დაიძლია და პირიქით, ითხოვდა მძიმე ხვედრს, – თავდაღმა ჯვარცმას, – ოღონდ უფალს შეერთებოდა და მასთან ერთად ყოფილიყო განუშორებლად.

ვისაც სულიერი თვალი ახილება, ხორციელ სიკვდილში შეიცნობს მარადიულ სიცოცხლეს და მიწიერ ყოფაში, – მარადიული სიკვდილის საშიშროებას. ამიტომაც მისთვის გადამრჩენელი ხდება შიში ღვთისა, რათა ცოდვა მოიძულოს, სიკეთეში განმტკიცდეს და სინანულის მაღლით განიწმინდოს.

„უფლის შიში სიცოცხლის წყაროა, სიკვდილის საფრთხისაგან გამომხსნელი“ (იგავ.14,27), – ბრძანებს წმინდა წერილი. ამიტომაც ქრისტიანს

აღარ აშინებს სულისა და ხორცის გაყრა, არამედ გარდაცვალებაში ხედავს მიწიერი ცხოვრების გამოცდის დასრულებას და ღმერთთან მყოფობის დასაწყისს.

ღვთის შიში ქრება სულიერების მაღალ საფეხურზე და იგი იცვლება სიყვარულითა და ქრისტესთან ერთობით გამოწვეული ნეტარებით, ანუ იმ მდგომარეობით, რაც ჰქონდა ადამს ცოდვით დაცემამდე.

ასეთი ადამიანი მოყვასს აღიქვამს როგორც საკუთარ თავს და საკუთარ თავს კი ჩრდილში აყენებს. იგი კეთილგანწყობილია ახლობელთა და შორებულთა, ნაცნობთა და უცნობთა, მდიდართა და ღარიბთა, მოკეთეთა და მოძულეთა მიმართ.

ღირსეულნი და სათნონი, რა თქმა უნდა, მათი თვისებების გამო უყვარს, ცოდვილნი კი იმიტომ, რომ არასწორი ქცევით თვითონვე სჯიან საკუთარ თავს და სულს ჯოჯოხეთისთვის იმეტებენ. ამიტომაც შესაბრალისნი არიან და ლოცვით შეწევნას საჭიროებენ.

თავისი ქცევის მიუხედავად ყოველი ადამიანი ხილული სამყაროს გვირგვინია. ამიტომაც, გაიღო ასეთი მსხვერპლი მაცხოვარმა, – განკაცდა, რათა ჩვენთვის ღვთის შეიღობის

მადლი მოენიჭებინა და ახალ ადამიანად, ცოდვებისაგან თავისუფალ პიროვნებად ყოფნის საშუალება მოეცა.

უფლის ამქვეყნიური ცხოვრებაც ნათელი დადასტურებაა ადამიანისადმი მისი განსაკუთრებული სიყვარულისა: როგორ წყალობს იგი უძღურებს, დავრდომილებს, დამცირებულებს, როგორია მისი დამოკიდებულება ბავშვებთან, მოწაფეებთან, ახლობლებთან მიმართებაში, ასევე ავაზაკის, ზოგადად ცოდვილების და მტრების მიმართ; ყოველივე ამით მან ადამიანის მნიშვნელობა და ღირსება წარმოაჩინა.

„რამ სარგებელ ეყოს კაცსა, უკუეთუ სოფელი ყოველი შეიძინოს და სული თვისი იზღვიოს? ანუ რამ მისცეს კაცმან ნაცვალად სულისა თვისისა? (მათე,16,26), – ბრძანებს უფალი.

ჩვენ კი, რა თქმა უნდა, პასუხი არ გვაქვს და არც არასწორ ცხოვრებას ვცვლით.

თუნდაც ჯანმრთელობის შესახებ ჩვენი დამოკიდებულება სწორ მიდგომას საჭიროებს. რა თქმა უნდა, სხეულის სიმრთელე ყველასთვის სასურველია, თუმცა დიდი შეცდომაა, როცა დიდ დროს ვუთმობთ მასზე ზრუნვას და საერთოდ არ ვფიქრობთ სულიერ სიჯანსაღეზე. თითქოს ჩვენი უკვდავი სული, ჩვენი მარადიული არსებობისათვის განმსაზღვრელი არ იყოს.

ბევრმა ისიც არ იცის, რომ ხშირად ავადმყოფობა ცოდვისგან მომდინარეობს და როგორც კი ადამიანი იწყებს სწორ სულიერ ცხოვრებას, – მოძღვრის წინაშე ამბობს გულწრფელ აღსარებას, ეზიარება და ცოდვათაგან თავისუფლდება, – ძალიან მძიმე სნეულებისაგანაც კი იკურნება. ამასთან, ამ წმინდა საიდუმლოს ხშირად მიღებით ფიზიკურ გამოჯანმრთელობასთან ერთად, მისი აზროვნება და შინაგანი სამყაროც იწმინდება და განახლებას განიცდის.

ამიტომაც ეწოდება აღსარებასა და ზიარებას საკურნებელი სულისა და ხორცისა.

საერთოდ, აღსარებისა და ზიარების გარეშე ადამიანის სულიერი გადაარჩენა შეუძლებელია. ვინც ამ მადლისაგან დღემდე გაუცხოებულია, ყველას, – ბავშვს, ახალგაზრდას თუ ხანდაზმულს, – გექლევათ ლოცვა-კურთხევა, აუცილებლად მიიღოთ ეს უდიდესი სიწმინდე და ცხოვრების წესად აქციოთ

ლოცვა და თქვენს სულზე ზრუნვა, რათა საკუთარი თავიც იხსნათ მარადიული ხრწნილებისაგან და შთამომავლობასაც თქვენი ცოდვები სიმძიმედ არ დაუტოვოთ (ცოდვა დაუსჯელი არ რჩება, ღვთის წინაშე კი ყველა მხოლოდ თავის დანაშაულზე აგებს პასუხს).

უდიდესი დანაშაული, რომელიც თითქმის ყველა ოჯახში ხდება, არის მუცლადღებულ ყრმათა მკვლელობა, – აბორტი.

მე ადრეც შევეხე ამ თემას, მაგრამ კვლავ მინდა მასზე ყურადღების გამახვილება.

ბოროტმოქმედის სიკვილით დასჯა მრავალ ქვეყანაში, და მათ შორის საქართველოშიც, აკრძალულია და ეს კარგია, რათა ადამიანს მიეცეს ცოდვის გამოსყიდვის შესაძლებლობა. (მათ მიმართ ხელისუფლებამ უნდა გამოიყენოს მკაცრი აღმკვეთი ღონისძიებები, რომელიც მიმართული იქნება პიროვნების გამოსწორებისათვის).

აბორტი კი არის მშობლების გადაწყვეტილებითა და მონდომებით სრულიად უსუსური, უდანაშაულო არსების საზარელი მკვლელობა. ამ მკვლელობის უშუალო თანამონაწილეა ექიმიც.

დღემდე დაუბრკოლებლად ხორციელდება ჩვილების ეს უმოწყალო ხოცვა და მათ აქტიური დამცველი არავინ ჰყავთ, – არც სახელმწიფო და არც საზოგადოება.

აბორტს და მუცლის მოშლის გამომწვევ საშუალებებს კრძალავდნენ ჯერ კიდევ ძველ საბერძნეთში (ჰიპოკრატეს ფიცი), ისევე როგორც რომის იმპერიაშიც;

მითუმეტეს, ქრისტეს ეკლესია მას განიხილავდა და განიხილავს როგორც უმძიმეს მომაკვდინებელ ცოდვას.

მსოფლიოში პირველად ბოლშევიკური მმართველობის პერიოდში ათეისტურმა ხელისუფლებამ აბორტინებადართულად გამოაცხადა 1920 წელს. 1936 წლიდან 1955 წლამდე იგი ისევ აიკრძალა, მაგრამ დღეს, როგორც პოსტსაბჭოთა სივრცეში, ისე ევროპასა და მსოფლიოს სხვა მრავალ ქვეყანაში, იგი კვლავ ნებადართულია და მასმედიის საშუალებითა და ლიბერალური იდეოლოგიის გავლენით, წახალისებულიც.

ბოროტმოქმედი რომ დაემუქროს დედას, შენი შვილები

დახოცე, თორემ მოგკლავო, იგი ხომ თავის სიკვდილს ამჯობინებს და ეს ბუნებრივიცაა. მაშ, როგორ თანხმდება იგი მუცლადმყოფი შვილის წამებით სიკვდილს?! მით უმეტეს, ყველამ უკვე იცის, რომ რამდენი დღისაც არ უნდა იყოს ნაყოფი, მას ისეთივე განცდა აქვს ტკივილისა, როგორიც ზრდასრულს.

გაუგებარია ისიც, რომ მეცნიერებისა და ტექნოლოგიების განვითარების ხანაში, როდესაც ყველამ იხილა ფილმი „ჩუმი ძახილი,“ როგორღა დგამს ამ ნაბიჯს მშობელი, ან როგორ აკეთებს ამას ექიმი-გინეკოლოგი?

ამ ცოდვის სიმძიმე იმითაც ვლინდება, რომ ხშირად აბორტი იწვევს უნაყოფობას, ნაადრევ მშობიარობებს, ჯანმრთელობის გაუარესებას, ფსიქიკის დაზიანებას, აბორტის შემდეგ დაბადებულ ბავშვებში კი – ნერვიულ გამოვლინებებს.

ამიტომაც არის ამდენი დანგრეული ოჯახი დღეს საქართველოში, ამდენი მკვდრადშობილი ნაყოფი და ჩვილთა შორის გახშირებული სიკვდილიანობა. ყოველივე ეს კი როგორც ცალკეულ ოჯახებს, ისე მთელ სახელმწიფოს უდიდეს დანაშაულად აწვება.

ვისაც ეკონომიური პრობლემების გამო შვილის გაჩენა არ სურს, ან სხვა რაიმე მიზეზით მუცლადღებულები ნაყოფი მისთვის მიუღებელია, გთხოვთ, ნუ ჩაიდენთ ამ საშინელ ცოდვას, თუ თქვენ ვერ ახერხებთ მის გაზრდას, ეკლესია უპატრონებს მათ.

როგორც ცნობილია, ოფიციალური მონაცემებით, ყოველწლიურად საქართველოში 36 000 აბორტი კეთდება, (რეალურად კი გაცილებით მეტი შემთხვევაა), მკვდრადშობილ ჩვილთა რაოდენობა კი 1400-მდე აღწევს.

დღეს, როდესაც ასეთი მძიმე მდგომარეობაა დემოგრაფიული თვალსაზრისით, ვფიქრობთ, სახელმწიფომ უნდა მიიღოს სათანადო კანონი აბორტის აკრძალვისათვის. (რა თქმა უნდა, გამონაკლისი შემთხვევებიც უნდა იყოს გათვალისწინებული).

მანამდე კი, მასმედიის საშუალებებს შეუძლიათ უდიდესი დადებითი როლი შეასრულონ და დიდი მადლიც მოიპოვონ,

თუ შექმნიან სათანადო განწყობას მრავალშვილიანობის წასახალისებლად და აბორტის საწინააღმდეგო განწყობის შესაქმნელად.

მთავარი სწორედ განწყობის შექმნაა.

განწყობის თეორია კარგად უნდა შევისწავლოთ და დავენერგოთ ჩვენს ცხოვრებაში. ამას უდიდესი მნიშვნელობა აქვს ქვეყნის აღმშენებლობისათვის.

განწყობა უნდა შეიქმნას, მაგალითად, სოფლის აღორძინებისათვის, ასევე საზღვრისპირა და მთის რეგიონების განაშენიანებისათვის. რა თქმა უნდა, სათანადო ინვესტიციების მოძიებაც აუცილებელია, მაგრამ მონდომებას გადაამწყვეტი მნიშვნელობა აქვს.

განწყობა უნდა შეიქმნას განათლების სისტემის აღორძინებისათვის, ახალგაზრდებში წიგნის კითხვის მოთხოვნილების გაძლიერებისთვის, ღრმა აზროვნების დანერგვისათვის, მეცნიერების წინსვლისათვის, სამართალდამცავი სტრუქტურებისა და ჯარის განმტკიცებისათვის, ქვეყნის ინტერესებისა და ეროვნული იდეოლოგიის დაცვისათვის.

ამ სოფლად ჩვენთვის მოცემულ სივრცესა და დროში უნდა მოვასწოროთ ზეცად ამყვანაბელ კიბეზე აღსვლა.

როგორ მივხვდეთ, ვართ თუ არა ღირსეული ქრისტიანნი და დავიწყეთ თუ არა ზესვლა?

ეს ძნელი არ არის.

მატერიალური აზროვნების მქონე პიროვნება ბედნიერებას მხოლოდ მომხვეჭელობაში ჰპოვებს, ჭეშმარიტი მორწმუნე კი, – მოწყალების გაცემაში.

გამიწიერებულ ადამიანი საკუთარი თავის და თავისი შესასძლებლობების მიომედეა, სულიერი კი, – მხოლოდ ღმერთის.

მაცხოვრებელ რწმენას მოკლებული კაცი წუთისოფლის პატივსა და დიდებას ესწრაფვის, ჭეშმარიტი ქრისტიანი კი – ქველის საქმეებით სიმდიდრეს.

არაეკლესიური ცნობიერების მქონე სხვებზე მბრძანებლობს, მორწმუნე კი – თავის ვნებებზე.

ჩვენო საყვარელო სულიერო შვილებო, – ქართველნო,

აფხაზნო, ბერძენნო, რუსნო, ასირიელნო, იეზიდნო, ქურთნო, სომეხნო, აზერბაიჯანელნო, უკრაინელნო და უდინნო რწმენით მიევახლოთ ჩვენი უფლის ბრწყინვალე აღდგომის მაცოცხლებელ მადლს და შევიმოსოთ სიმართლის საჭურველი, რათა „ვითარცა-იგი აღდგა ქრისტე მკვდრეთით დიდებითა მამისაითა, ეგრეთცა ჩუენ განახლებითა ცხოვრებისაითა ვიდოდით“ (რომ.6. 20,8).

მაშინ გავემიჯნებით საყოველთაოდ გაბატონებულ ეგოცენტრიზმს,– თავისმოყვარეობას,– და აღმოვაჩენთ,რომ ჩვენი მთავარი მტერი სწორედ ეგოიზმია, სხვისთვის სიყვარულით აღსრულებული მსახურება კი – ჩვენი გადამრჩენელი. აღმოვაჩენთ,რომ ღმერთის სიყვარული განუყოფელია მოყვასის სიყვარულისგან და ერთი მეორეს განაპირობებს.

და თუ ყოველივე ამას ჩვენს ცხოვრებაში რწმენით აღვასრულებთ, შევიმოსავთ ქრისტეს და ზეციურ სასუფეველს დავიმკვიდრებთ. “დაითესება ჩვენი სხეული მშენიერი და აღდგება სხეული სულიერი დაითესება ხრწნილებაში, აღდგება უხრწნელებაში, დაეთესება დამცირებაში, აღდგება დიდებაში” (1კორ.15,42-44).

მაშ, “ნუ იქნება ცოდვის სუფევა თქვენს მოკვდავ სხეულში, არამედ როგორც მკვდრეთით აღმდგარმა, უძღვენიო თავი ღმერთს!” (რომ. 6, 12).

ქრისტე აღდგა! ჭეშმარიტად აღდგა!

სიყვარულით თქვენთვის ელოცველი ილია II, სრულიად საქართველოს კათოლიკოს-პატრიარქი, მსხეთა-თბილისის მთავარეპისკოპოსი, ბიჭვინთისა და ცხუმ-აფხაზეთის მიტროპოლიტი, აღდგომა ქრისტესი, 2013 წელი.

**კაპიტალისტური საბაზრო ეკონომიკური
სისტემის ისტორიული ხასიათის შესახებ**

ელგუჯა მემვაბიშვილი

**ივ. ჯავახიშვილის სახ. თსუ-ის ეკონომიკის
პრინციპების კათედრის ხელმძღვანელი**

ეკონომიკის თანამედროვე სახელმძღვანელოთა აბსოლუტურ უმრავლესობაში ერთმანეთთან არის გაიგივებული საბაზრო ეკონომიკისა და, ზოგადად, ეკონომიკის ცნებები, საბაზრო ეკონომიკის ერთადერთ ფორმად კი მიჩნეული მისი კაპიტალისტური ტიპი. პრობლემისადმი მსგავსი მიდგომა “საბაზრო ფუნდამენტალიზმის” (ჟ. სოროსი) კლასკური გამოხატულებაა და გარკვეულ იდეოლოგიურ მიზანს ემსახურება – კაპიტალისტური საბაზრო ეკონომიკა წარმოადგინოს იმ მოცემულობად, რომელიც მუდმივია დროსა და სივრცეში და არ ექვემდებარება “უამთა სვლის” პროცესს. ასეთი ინტერპრეტაცია ცნობილი ინგლისელი ეკონომისტის, ალ. მარშალისაგან მომდინარეობს, რომელმაც თავის ნაშრომში – “ეკონომიკის პრინციპები”, ეკონომიკურ კანონზომიერებათა კვლევა ფორმალური ლოგიკის, ანალიზის რაოდენობრივი მეთოდების გამოყენების ფარგლებში მოაქცია და ეკონომიკის პირველი სახელმძღვანელო შექმნა.

დასავლეთის ეკონომიკური ლიტერატურაში გაბატონებული მოსაზრების საწინააღმდეგოდ ჩვენი მიზანია დავასაბუთოთ, რომ ზოგადად ბაზარი და მისი კაპიტალისტური ფორმა საზოგადოებრივი წარმოებისა და რესურსების განაწილების ისტორიაში ცნობილი რამდენიმე ფორმიდან ერთ-ერთია, რომელიც კაცობრიობის განვითარების გარკვეულ ეტაპზე წარმოიშვა, გენეზისი განიცადა და

ისტორიული ჩარჩოებითაა შემოფარგლული. სხვა სიტყვებით, კაპიტალისტურ საბაზრო ეკონომიკას აქვს დასაწყისი და აუცილებლად ექნება დასასრულიც, რომლის მოახლოებასაც ადასტურებს ე.წ. პოსტინდუსტრიული ეკონომიკის ქვეყნების რეალურ ცხოვრებაში წარმოშობილი რიგი პროცესი.

XIX საუკუნის ბოლოდან ბაზარი წარმოებისა და რესურსების განაწილების გაბატონებულ ფორმად გადაიქცა, საბაზრო ურთიერთობებმა კი ეკონომიკურ ურთიერთობათა სისტემაში დომინანტური როლი შეიძინა. როგორც პროფ. რ. გოგოხია მართებულად შენიშნავს: “საბაზრო სისტემა ეკონომიკის “იდეალური მოდელია”.. თანამედროვე ბაზარი ნიშნავს თვისებრივ ნახტომს კაცობრიობის ისტორიაში”(1, გვ. 34). საბაზრო მექანიზმის ძირითადი არსი და ეფექტიანობა ისაა, რომ კონკურსნციის გზით ხდება საქონლისა და მომსახურების წარმოებაზე გაწეული დანახარჯების (ინდივიდუალური ფასების) შეთანაზომება საზოგადოებრივად აუცილებელ დანახარჯებთან (საბაზრო ფასებთან) და ამ გზით მუდმივად მიმდინარეობს საქონელმწარმოებელთა დიფერენციაციის პროცესი. ის მწარმოებლები, რომლებიც სხვადასხვა ტექნიკურ-ტექნოლოგიური და ორგანიზაციულ-ეკონომიკური სიახლეების გამოყენების გზით ახერხებენ ინდივიდუალური დანახარჯების შემცირებას, წარმატებას აღწევენ კონკურენციაში და იფართოებენ საკუთარ სეგმენტს ბაზარზე. ვინც ამას ვერ ახერხებს, ზარალობს და გარკვეული პერიოდის გასვლის შემდეგ განიდევნება ბაზრიდან.

ნებისმიერი საქონელმწარმოებლის უმთავრესი მიზანია ბაზარზე წარმატების მიღწევა, რომელიც მოგების მიღებასა და მაქსიმიზაციაში რეალიზდება. ამ მიზნის მისაღწევად აუცილებელია, იგი მუდმივად “ფორმაში იმყოფებოდეს” და დღენიადაგ ანვითარებდეს საკუთარ ბიზნესს. მსგავსი მისწრაფება ფართო მასშტაბით განაპირობებს ინოვაციების

ეკონომიკური თეორია და ეკონომიკური პოლიტიკა

მასობრივ დანერგვას, წარმოების სრულყოფას და საზოგადოებრივ-ეკონომიკურ პროგრესს. საბაზრო მექანიზმი ეკონომიკური ეფექტიანობის საუკეთესო კალკულატორია, რაც მისი უმთავრესი ღირსებაა. თუმცა, ეს კალკულატორი გამართულად მხოლოდ მაშინ მუშაობს, როცა მასში ეკონომიკური პარამეტრები შეიყვანება. ბაზარი, ნებისმიერ შემთხვევაში, გულგრილია სოციალური გარემოს მიმართ.

ბაზრის, საბაზრო ურთიერთობების უმნიშვნელოვანეს როლზე ხაზგასმასთან ერთად, აუცილებლად უნდა აღინიშნოს, რომ ეკონომიკური ურთიერთობების სისტემა საბაზრო ურთიერთობებით არ ამოიწურება. ეკონომიკურ ურთიერთობათა მრავალფეროვნების საბაზრო ურთიერთობებამდე დაყვანა ხელფენურად ამახინჯებს ეკონომიკურ რეალობას, ისტორიული განვითარების სურათს, მკვლევარებს კი გაბატონებული ტელეოლოგიურ – ნორმატიული მიდგომის მარწმუნებში აქცევს.

ეკონომიკურ ურთიერთობათა სისტემაში, საბაზრო ურთიერთობებთან ერთად, ჩვენ გამოვყოფთ არასაბაზრო ურთიერთობებს, რომლებსაც ვყოფთ საბაზროსწინა (პრე-საბაზრო) და საბაზროსშემდეგ (პოსტ-საბაზრო) ეკონომიკურ ურთიერთობებად. მოკლედ განვიხილოთ თითოეული მათგანი.

საბაზროსწინა (pre-საბაზრო) ეკონომიკური ურთიერთობების არსებობის “საგნობრივ ველს” წარმოადგენდა ნატურალური წარმოება და ბარტერი, როგორც საქონელგაცვლაზე გარდამავალი ფორმა. აქვე უნდა შევნიშნოთ, რომ კაცობრიობის განვითარების გარკვეულ ეტაპზე ძალმომრეობა რესურსების განაწილება - გადანაწილებაში გადამწყვეტ როლს თამაშობდა. საბაზროსწინა ურთიერთობების დომინირება ხანგრძლივ ისტორიულ პერიოდს მოიცავს – პირველყოფილი თემური წყობილებიდან დაწყებული ფეოდალიზმის დაშლის

პერიოდის ჩათვლით.

პირველყოფილი საზოგადოების ეკონომიკური საფუძველი შემდეგი ნიშნებით ხასიათდებოდა:

- ნატურალური ხასიათის წარმოება პრიმიტიული წარმოების საშუალებათა გამოყენებით;

- პროდუქტთა უშუალო გაცვლა, ანუ ბარტერი;

- კოლექტიური შრომა, კოლექტიური საკუთრება, შრომის ბუნებრივი დანაწილება და მარტივი კოოპერაცია;

- პირველყოფილ ადამიანთა თანასწორობა და ერთგვაროვანი დამოკიდებულება როგორც წარმოების საშუალებების, ასევე კოლექტიური შრომით შექმნილი პროდუქტის მიმართ.

ცხადია, რომ ამ სისტემაში არ რჩება ადგილი ბაზრისათვის და საბაზრო ურთიერთობებისათვის.

შრომის საზოგადოებრივი დანაწილების წარმოშობამ და განვითარებამ განაპირობა ჭარბი პროდუქტის წარმოების შესაძლებლობა, რომელიც კერძო საკუთრების ობიექტი გახდა. წარმოიშვა ქონებრივი უთანასწორობა და საბაზრო ურთიერთობათა გაჩენის პოტენციური შესაძლებლობა, რადგანაც კერძო საკუთრებაა საქონლური წარმოების და მასთან ერთად საბაზრო ურთიერთობების აუცილებელი პირობა. მონათმფლობელურ სისტემაში, უფრო ზუსტად კი პირველყოფილი წყობილების რღვევისა და მონათმფლობელობის ჩასახვის პერიოდში ადგილი ჰქონდა პროდუქტთა უშუალო გაცვლის გადაქცევას საქონელთა გაცვლად. შემდგომში ჩამოყალიბდა რეგულარული ვაჭრობა, აღმოცენდა პირველი ბაზრები, სადაც სისტემატურად მიმდინარეობდა ყიდვა-გაყიდვის აქტები. საქონელწარმოებისა და საქონელგაცვლის გაფართოებამ წარმოშვა ფული და მისი მიმოქცევის პროცესი. უფრო მოგვიანებით ფული გამოიყენებოდა არა მხოლოდ საქონელთა გაცვლის საშუალებად, არამედ სხვისი შრომის პროდუქტის მითვისების

იარაღადაც, რაც იმას ნიშნავს, რომ დაიწყო ფულის კაპიტალად გადაქცევის პროცესი და ჩამოყალიბდა კაპიტალის პირველი ისტორიული ფორმები – სავაჭრო და სავაზშო კაპიტალი. აქვე ხაზი უნდა გაესვას იმ გარემოებას, რომ **საქონელწარმოება და საქონელგაცვლა, ბაზარი და საბაზრო ურთიერთობები არ წარმოადგენდა მონათმფლობელური ეკონომიკური სისტემის წამყვან ფორმას და არ ასახავდა მის სუბსტანციურ არსს**. პირიქით, მონათმფლობელურ წარმოებას მკვეთრად გამოსატყუი არასაბაზრო (ნატურალური) ხასიათი ჰქონდა. იგი არსებობდა სოფლის მეურნეობაში მსხვილი მეურნეობების – **ლატიფუნდიების**, ხელოსნურ წარმოებაში კი – **ელგასტერიების** სახით.

მონათმფლობელობის შიგნით არსებული წინააღმდეგობების გამწვავებამ, რაც უმთავრესად ეკონომიკური მიზეზებით იყო ნაკარნახევი, გამოიწვია ამ სისტემის დაშლა. მონათმფლობელური წარმოების კრიზისის ერთ-ერთი გამოსატყულება იყო მსხვილი მეურნეობების (ლატიფუნდიების) წვრილ მეურნეობებად (მიწის მცირე ნაკვეთებად, ანუ **პარცელებად**) დანაწევრების ტენდენცია და **კოლონატის** სისტემის აღმოცენება, რაც ჩვ. წ. აღ. I-II საუკუნეებში განხორციელდა. კოლონატს უძღვებოდა **კოლონი**, რომელიც იყო გლეხის ჩანასახობრივი ფორმა და მიწა იჯარით ჰქონდა აღებული. კოლონატისა და კოლონის, როგორც გარდამავალი ეკონომიკური ფორმების საშუალებით, თანდათანობით განხორციელდა მონათმფლობელობის ფეოდალურ წყობად გარდაქმნა. ამ უკანასკნელის ეკონომიკურ საფუძველს წარმოადგენდა სოფლის მეურნეობა და ხელოსნობა, რომლებშიაც გადაამწყვეტ როლს თამაშობდა ხელით შრომა. ფეოდალური ეკონომიკური ურთიერთობების შინაარსს განსაზღვრავდა წარმოების ძირითად საშუალებაზე – მიწაზე კერძო საკუთრება. ეკონომიკური და არაეკონომიკური იძულების

ელგუჯა მემკვიდრეობა

სიმბოლოები განაპირობებდა გლეხის მიერ შექმნილი მთელი ზედმეტი და ზოგჯერ აუცილებელი პროდუქტის ნაწილის მითვისებას ფეოდალის, როგორც მიწის მესაკუთრის მიერ. ფეოდალური ეკონომიკური ურთიერთობები რეალიზდებოდა ფეოდალური რენტის ისეთ ისტორიულ ფორმებში, როგორცაა შრომამიგებითი რენტა და ნატურალური ღირებულება. უფრო მოგვიანებით კი ფულადი ღირებულება წარმოიშვა. ფეოდალური სისტემის ჩარჩოებში მწარმოებლური ძალების განვითარებამ და შრომის საზოგადოებრივი დანაწილების გადრეკილვებამ გამოიწვია საქონელწარმოებისა და საქონელმომოქცევის სფეროთა გაფართოება, თუმცა ეს უკანასკნელი აქაც არ გამხდარა ეკონომიკის განმსაზღვრელი სფერო. **საბაზრო ურთიერთობები წარმოადგენდა ნატურალურ მეურნეობაზე დაფუძნებული ფეოდალური ეკონომიკური ურთიერთობების მცირე და, ამასთანავე, დამხმარე ნაწილს.**

ფეოდალიზმის შინაგანი წინააღმდეგობების გამწვავებამ განაპირობა ისეთი სიტუაციის შექმნა, რომელშიაც **ბაზარი და საბაზრო ურთიერთობები ეკონომიკური სისტემის დაქვემდებარებული ელემენტებიდან მისი განვითარების განმსაზღვრელ ძალებად იქცა. მარტივი საქონელწარმოება საყოველთაო, ანუ კაპიტალისტურ საქონელწარმოებაში ტრანსფორმირდა და საბოლოოდ დამკვიდრდა კაპიტალისტური საბაზრო სისტემა.**

აღსანიშნავია ის გარემოება, რომ საბაზროსწინა ურთიერთობები კაცობრიობის მხოლოდ ისტორიული წარსულის სფეროს არ განეკუთვნება. დღესაც, XXI-ე საუკუნეში “მესამე სამყაროს” ქვეყნებში მრავლადაა ამ ტიპის ურთიერთობები და მათი შესაბამისი ე.წ. გარდამავალი ფორმები. მათი ფუნქციონირება განპირობებულია სოციოკულტურული (ტრადიციები, ზნე-ჩვეულებები, რელიგია..), ე.წ. ცივილიზაციური ფაქტორებით და ვლინდება ნატურალური მეურნეობის ურთიერთობების, თემურობის,

პირადი დამოკიდებულების, გარეეკონომიკური ელემენტების და ა.შ. ჭარბად არსებობაში. ცხადია, რომ ამ ეკონომიკურ სივრცეში ჩართულია ბაზარი, მაგრამ ეს უკანასკნელი არ განსაზღვრავს საზოგადოების სოციალ-ეკონომიკურ ხასიათს. ეკონომიკური განვითარების თეორიების, ანუ განვითარების ეკონომიკის არსი სწორედ ისაა, თუ როგორ, რა გზებით, ფორმებითა და მექანიზმებით უნდა განხორციელდეს უპირატესად არასაბაზრო ეკონომიკური სისტემების კაპიტალისტურ საბაზრო სისტემად ტრანსფორმირება.

ცალკე ჯგუფად შეიძლება გამოიყოს პოსტკომუნისტური (პოსტსაბჭოთა) ქვეყნების გარდამავალ ეკონომიკაში წინა სისტემიდან მემკვიდრეობით მიღებული არასაბაზრო და ნახევრადსაბაზრო (გარდამავალი) ეკონომიკური ურთიერთობები. ჩვენი აზრით, სწორედ ამ კონტექსტითაა საინტერესო იმ პრობლემატიკის განხილვა, რომელსაც აკად. ვ. პაპავა გვთავაზობს ნეკროეკონომიკის თეორიისა (2, გვ. 18-40) და არატრადიციული ეკონომიკის (3, გვ. 50) სახით.

პოსტკომუნისტური გარდამავალი პერიოდის საქართველოს ეკონომიკური რეალობისათვის სამწუხარო ტრადიციად იქცა პირად ურთიერთობებსა და გარეეკონომიკურ იძულებაზე დამყარებული ეკონომიკური ურთიერთობების არსებობა, რომელიც რეალიზდება ბიზნესში, ე.წ. წილების იძულებით გადანაწილებაში, სახელმწიფოს მხრიდან ბიზნესის რეკეტში, ხელისუფლების უმაღლეს ეშელონებთან შერწყმული ბიზნესსტრუქტურების მონოპოლიურ მდგომარეობაში და ა.შ. აშკარაა, რომ რომ მსგავსი ურთიერთობები ვერავითარ შემთხვევაში ვერ ჩაითვლება საბაზრო ურთიერთობების რომელიმე ცივილიზებულ ფორმად. უკეთეს შემთხვევაში, ისინი შეიძლება განვიხილოთ კვაზისაბაზრო ურთიერთობებად.

წარმოების კონცენტრაცია და ცენტრალიზაცია

ელგუჯა მემკაბიშვილი

წარმოშობს მონოპოლიებს, რომელთა შიგნითაც ადგილი აქვს გეგმიანობას (გეგმაზომიერებას), როგორც წარმოების ორგანიზაციის საბაზრო ფორმის ანტიპოდის გამოყენებას. მსოფლიო ეკონომიკის გლობალიზაციის პროცესის შედეგად წარმოშობილი ტრანსნაციონალური კორპორაციები (ტნკ) კიდევ უფრო აფართოებს არასაბაზრო ურთიერთობების არეალს. უმსხვილეს ტნკ-ში, რომლებიც ხშირად მრავალ ქვეყანას მოიცავს, გეგმაზომიერება და მისგან გამომდინარე გეგმიანი მართვა ამ სტრუქტურების არსებობის აუცილებელ პირობას წარმოადგენს (4, გვ. 120).

არასაბაზრო, უფრო ზუსტად კი ანტისაბაზრო ეკონომიკური ურთიერთობები არსებობდა ადმინისტრაციულ-მბრძანებლური (საბჭოური) ეკონომიკური მოდელის პირობებში. მათ გვერდით ფუნქციონირებდა სასაქონლო-ფულადი (საბაზრო) ურთიერთობებიც, მაგრამ ეს უკანასკნელი არ წარმოადგენდა მოცემული ეკონომიკური სისტემის განმსაზღვრელ ელემენტს. მთავარ როლს აქ თამაშობდა “ასოცირებულ მშრომელთა გეგმაზომიერი მეურნეობრიობის ურთიერთობები საზოგადოების ხარჯზე და საზოგადოების მასშტაბით” (5, გვ. 34), ანუ გეგმაზომიერი, უშუალოდ საზოგადოებრივი ეკონომიკური ურთიერთობები. **ბაზარი და საბაზრო ურთიერთობები ემსახურებოდნენ სოციალისტურ წარმოებას, მაგრამ სრულიად არ გამოხატავდნენ მის სუბსტანციურ აზრს.**

თეორიულ-მეთოდოლოგიური თვალსაზრისით, განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია პოსტსაბაზრო ეკონომიკური ურთიერთობები, რომელთა შესახებაც ქვემოთ გვექნება მსჯელობა.

ნეოკლასიკური სულისკვეთებით დაწერილი ეკონომიკის სახელმძღვანელოები ეკონომიკურ პროცესებში სახელმწიფოს ჩარევას და მისგან გამომდინარე არასაბაზრო ურთიერთობების არეალის გაფართოებას “ბაზრის ფიასკოს”

არსებობით ხსნის. სინამდვილეში საკითხი გაცილებით უფრო რთული და მრავალწახნაგოვანია, რომელიც საფუძვლიან თეორიულ კვლევას საჭიროებს.

1970-1980-იანი წლების მიჯნაზე რიგ ქვეყანაში (აშშ, დიდი ბრიტანეთი, გერმანია, საფრანგეთი, იაპონია..) განხორციელდა გადასვლა ეკონომიკური განვითარების ინდუსტრიული მოდელიდან უფრო ეფექტიან და მაღალ ტექნოლოგიებზე დაფუძნებულ ეკონომიკურ სისტემაზე, რომელსაც პოსტინდუსტრიულ ეკონომიკას უწოდებენ. ვფიქრობთ, ეს არ არის ზუსტი სახელწოდება, რომელიც ადეკვატურად ასახავს ამ ფენომენის შინაარსს. თავსართი “Post” ნიშნავს “შემდგეს”, “მომდევნოს” და სხვა რაიმე შინაარსობრივი დატვირთვა მას არ გააჩნია. ჩვენი აზრით უფრო ზუსტი იქნება გამოვიყენოთ ტერმინი “ცოდნის ეკონომიკა” (**Knowledge Economy**) ან “ცოდნაზე დამყარებული ეკონომიკა” (**Knowledge Based Economy**). ამ ტიპის ეკონომიკას სხვადასხვა მახასიათებელი გააჩნია. მათ შორის უმნიშვნელოვანესია ცოდნის გადამწვევტი როლი ეკონომიკის ფუნქციონირების პროცესში. როგორც ცნობილი ამერიკელი ეკონომისტი ლ. ტუროუ შენიშნავს: “გავრცობილი ცოდნა წარმოადგენს თანამედროვე ეკონომიკური წარმატების მთავარ პირობას.. ცოდნა სიმდიდრის ახალი წყარო გახდა, რაც წინათ არასოდეს ყოფილა” (6, გვ. 5). ცოდნის ეკონომიკის მთავარი ფიგურაა ინტელექტუალური მუშაკი (**Knowledge worker**), რომელიც თავის სამიანობას ახორციელებს სრულიად ახალ გარემოში, კერძოდ, ე.წ. “პოსტინდუსტრიულ კომპანიებში”, რომლებშიაც სუბორდინაციულ-იერარქიული ორგანიზაციული სტრუქტურების ადგილს იკავებს პარტნიორულ ურთიერთკავშირებზე აწყობილი სტრუქტურები. მსგავსი ტიპის კომპანიები ემყარება თანამშრომელთა შორის ნდობას (**Trust**), ხოლო შრომის იძულებას ადამიანთა ნებაყოფლობითი საქმიანობა ცვლის. სწორედ ამ გზით ყალიბდება სოციალური

ელგუჯა მემკვიდრეობა

კაპიტალის კატეგორია, რომელიც უდიდეს როლს თამაშობს თანამედროვე ეკონომიკური სისტემის ფუნქციონირებასა და განვითარებაში (7, გვ. 20).

ზუსტად იგივე მიმართულებით მოქმედებს ე.წ. კრეატიული კომპანიები, რომლებიც 1990-ანი წლების დასაწყისში პირველად წარმოიშვა აშშ-ს ეკონომიკაში. პოსტიუნდუსტრიული კომპანიების მსგავსად, კრეატიული კომპანიების საქმიანობა ემყარება არა უმრავლესობის გადაწყვეტილებას (არაფერი რომ არ ვთქვათ ტოპმენეჯერთა მცირერიცხოვანი ჯგუფების გადაწყვეტილებაზე), ან თუნდაც საყოველთაო კონსენსუსს, არამედ კომპანიის წევრთა ფასეულობითი ორიენტაციისა და მისწრაფებების შინაგან ჰარმონიას. კრეატიულ კომპანიებში საქმიანობის მოტივები სტიმულებზე მაღლა დგას, თავად ორგანიზაცია კი წარმოებრივი თანამეგობრობის ყველაზე უფრო ჰარმონიულ და დინამიურ ფორმად გვევლინება (8, გვ. 103). კრეატიული კომპანიები, როგორც წესი, შემოქმედებითი და ნიჭიერი ადამიანების მიერ და მათ გარშემო იქმნება. ამ ტიპის ადამიანთა საქმიანობა გამოდის მხოლოდ ეკონომიკური მიზანშეწონილობის არეალიდან, ექვემდებარება რა პოსტმატერიალურ (პოსტეკონომიკურ) მისწრაფებებსა და იდეალებს. ცხადია, უმეტეს შემთხვევაში, ამ ტიპის კომპანიები პოსტსაბაზრო ურთიერთობების მატარებელ სუბიექტებად გვევლინება.

ზემოაღნიშნული მსჯელობიდან შეიძლება გაკეთდეს რამდენიმე მნიშვნელოვანი დასკვნა. თანამედროვე პირობებში ყალიბდება თვითრეგულირებადი მექანიზმი, რომელიც ინდივიდის ჰარმონიულ განვითარებაზე ორიენტირებული პირადი მოხმარების მაქსიმიზაციის გზით ინვესტირებისა და ეკონომიკური ზრდის ეფექტიანი სტიმულირების შესაძლებლობას იძლევა. სწორედ ამ გზით გადაიჭრება

დიდებმა, რომელიც აქამდე არსებობდა პირად მოხმარებასა და ინვესტირებას შორის. თანამედროვე ეკონომიკის განვითარების უდიდესი სტიმული და შესაძლებლობა სწორედ ისაა, რომ პიროვნების განვითარებასთან დაკავშირებული ყველა ძირითადი რესურსის მოხმარება საზოგადოების მწარმოებლური ძალების ზრდის სამსახურში დგება. შესაბამისად, ახალი, პოსტინდუსტრიული საზოგადოება თავისუფლდება იმ თვითშეზღუდვისაგან, რომელიც ახასიათებს ინდუსტრიულ საზოგადოებას და ბოლო ხანებში მისი სისტემური კრიზისის უმთავრეს მიზეზად გვევლინება.

ახალი ტიპის ეკონომიკური სისტემის “ცოდნის ეკონომიკის” ფუნქციონირება გულისხმობს ეკონომიკაზე სახელმწიფოს ზემოქმედების ხასიათისა და შინაარსის შეცვლას. კერძოდ, თანამედროვე სახელმწიფო განიხილება პოსტსაბაზრო ურთიერთობების მნიშვნელოვან სუბიექტად, რომელიც საქმიანობას ახორციელებს რამდენიმე მიმართულებით:

- სახელმწიფო, როგორც “სუპერ-კაპიტალი”, რომლის საფუძველია ბიუროკრატიის განკარგვაში მყოფი სახელმწიფო საკუთრება. ამ იპოსტასში სახელმწიფო უზრუნველყოფს სოციალური კაპიტალის კვლავწარმოებას;

- სახელმწიფო ხელს უწყობს ბევრი უმნიშვნელოვანესი სოციალური პარამეტრის დაცვას, რომელიც გამოხატულებას პოულობს: ა) შრომასა და კაპიტალს შორის ურთიერთობის რეგულირებაში (სოციალური ნორმატივების დაწესებიდან დაწყებული ტრიპარტიზმის პრინციპის ცხოვრებაში გატარებით დამთავრებული); ბ) დასაქმების სტრუქტურული პოლიტიკის განხორციელება და ეკონომიკის თანამედროვე პროგრესულ სექტორებში დასაქმების სტიმულირება; გ) სახელმწიფოს მონაწილეობით ისეთი ირიბი არასაბაზრო მექანიზმების გამოყენება, როგორცაა ზოგიერთი დოვლათის

ელგუჯა მექვაბიშვილი

(მაგ., უფასო ზოგადი განათლების, ზოგიერთ ქვეყანაში კი – უმაღლესი განათლების) საყოველთაო ხელმისაწვდომობა; დ) სოციალური ტრანსფერების განხორციელება, სოციალურად გარანტირებული მინიმუმის დაწესება, ზემოდალი შემოსავლების პროგრესული დაბეგვრა და ა.შ.

ზემოაღნიშნული და რიგი სხვა მსგავსი ფუნქციების შესრულებით სახელმწიფო უზრუნველყოფს კულტურული, მეცნიერული, საგანმანათლებლო, ჰუმანიტარული ფასეულობების კვლავწარმოებას და ამ გზით მკვიდრდება როგორც ბირთვი, რომლის გარშემო წარმოიქმნება პოსტსაბაზრო ურთიერთობათა ფართო წრე.

“ცოდნის ეკონომიკა”, რომელიც მაღალტექნოლოგიური დარგებითაა წარმოდგენილი, “აწარმოებს” არა მატერიალურ დოვლათს, არამედ ინფორმაციას, ცოდნას და საბოლოო ანგარიშით , – თავად ადამიანს. შესაბამისად, ცოდნის ეკონომიკას ადამიანის საქმიანობის სულ უფრო მეტი სფერო გამოჰყავს საბაზრო არეალიდან და ავიწროვებს საბაზრო მექანიზმების მოქმედების სფეროს.* აღნიშნული პროცესები საფუძვლად დაედო ახალ თეორიულ მიმართულებას, რომელსაც “შევიწროვებული ბაზრის” თეორიას უწოდებენ.

ამრიგად, კაპიტალისტური საბაზრო ეკონომიკის

* “პოსტინდუსტრიული საზოგადოების ფასეულობები, „სქემები“ და იდეალები სულ უფრო ავიწროვებს ინდუსტრიული საზოგადოების ბირთვის საბაზრო სისტემის სახით.. სულ უფრო გასწრებადი ტემპით იზრდება და მყარ ადგილს იკავებს სტრუქტურები, რომლებიც ემყარება არასაბაზრო ურთიერთობებს, ორიენტირებს, მოტივებს და ინდიკატორებს” (1, გვ. 42). “ საქმიანობის ორგანიზაციისა და მოტივაციის საბაზრო მექანიზმების მოქმედების ხარისხი თანდათანობით “კვდება” რეპროდუქტიული შრომიდან შემოქმედებით შრომაზე გადასვლასთან ერთად” (9, გვ. 118).

===== ეკონომიკური თეორია და ეკონომიკური პოლიტიკა

ფუნქციონირება და განვითარება ისტორიული ჩარჩოებითაა შემოსაზღვრული. იგი წარმოიშვა ცივილიზაციის განვითარების გარკვეულ საფეხურზე, როგორც არასაბაზრო (ნატურალური) მეურნეობრივი სისტემის ანტითეზა. ამასთანავე, კაპიტალისტური საბაზრო ეკონომიკა საკუთარი განვითარების შინაგანი ლოგიკით აყალიბებს ახალ სოციალურ, ჰუმანიტარულ, ეკოლოგიურ კრიტერიუმებს (ფასეულობებს) და შესაბამის არასაბაზრო ურთიერთობებს, რითაც ამზადებს საფუძველს თვითუარყოფისათვის. დრეხ ჩვენს საქმეგვაქვს ისეთი საზოგადოების პირველ კონტურებთან, რომლის უპირველესი და უმთავრესი რესურსია სოციალური კაპიტალი – შემოქმედებითად მოაზროვნე, ჰარმონიულად განვითარებული ადამიანი. აღნიშნულიდან გამომდინარე, შეიძლება გაკეთდეს დასკვნა, რომ მომავალი საზოგადოება იქნება არა მხოლოდ არასაბაზრო (არაკაპიტალისტური), არამედ ზოგადად არაეკონომიკური (პოსტეკონომიკური) ბუნების მქონე. ამ ტიპის საზოგადოების ჩამოყალიბება ნიშნავს ისტორიულ ნახტომს “აუცილებლობის სამყაროდან – თავისუფლების სამყაროში”, საზოგადოებრივი მოწყობის “ეკონომიკიზირებული” მოდელიდან “სოციოლოგიზირებულ – ჰუმანიტარიზებულ” მოდელზე გადასვლას. აშკარაა, რომ ამ ურთულესი პროცესის შესწავლა შეუძლებელია ტრადიციული “საბაზო-ცენტრისტული” მიდგომის ჩარჩოებში, რომელსაც თანამედროვე “მეინსტრიმული” ნეოკლასიკური თეორია გვთავაზობს და პრინციპულად ახალი პარადიგმის შემუშავებას საჭიროებს.

About Historical Character of Capitalist Market Economy

E. Mekvabishvili

The known British economist A. Marshal in his well-known work «The Principles of Economics» applied a method formally - logical and quantitative analysis for studying of economic processes and regularities.

On the basis of this approach the absolute majority of modern western textbooks on Economics are written, in which capitalist market system is analyzed without the corresponding historical context. Unlike practice, dominating in the western economic literature, in article is approved the market economy and its capitalist form carries historically - passing character.

For the purpose of justification of this thesis author offers original classification of economic relations. Along with market, he allocates and analyzes the pre-market and post-market economic and also post-economic relations.

გამოყენებული ლიტერატურა

1. რ. გოგოხია. საბაზრო სისტემის ევექტიანობისა და პერსპექტივის საკითხისათვის. ჟურნ. “ეკონომიკა და ბიზნესი”, 2010, №2;
2. ვ. პაპავა. ნეკროეკონომიკის ზომბირება. თბ., 2010;
3. ვ. პაპავა. არატრადიციული ეკონომიკისი. თბ., 2011;
4. ე. მექვაბიშვილი. ეკონომიკის გლობალიზაცია: მიმართულებები, გამოწვევები, პერსპექტივები. თბ., 2009;
5. Курс политической экономии. В двух томах под редакцией Н. А. Цаголова. М., 1973;
6. Thurow L. Creating Wealth. The New Rules for Individuals, Companies and Countries in a Knowledge-Based Economy., New-York: HarperCollins, 1999; London: Nicholas Bredly Publishing, 1999;
7. Drucker P.F. Management Challenges for the 21st Century. Harper Business, New-York, 1999;
8. Geus A. de. The Living Company. Boston, 1997;
9. Бузгалин А. Колганов А. Глобальный капитал, М., 2004.

**ანტიკრიზისული პოლიტიკის
აღმოსავლეთევროპული გამოცდილება და
საქართველო**

**ვახტანგ ჩალაფიქრიშვილი
ივანე ჯავახიშვილის თსუ-ის დოქტორანტი**

მსოფლიო ეკონომიკურმა კრიზისმა თითქმის ყველა ქვეყნაზე მოახდინა მნიშვნელოვანი გავლენა. მის წინააღმდეგ ბრძოლის ხერხები და მეთოდები საერთაშორისო საზოგადოების მთავარი განსჯის საგნად იქცა და ამ ასპექტით თითოეულმა ქვეყანამ საკუთარი სპეციფიკის გათვალისწინებით, განსხვავებული გამოცდილება დააგროვა. საქართველოს ანტიკრიზისული პოლიტიკის პრიზმით საინტერესოა განვიხილოთ რამდენიმე ქვეყნის გამოცდილება და ამის ფონზე შევაფასოთ მისი დადებითი თუ უარყოფითი ასპექტები.

უწინარესად მიმოვიხილავთ აღმოსავლეთ ევროპის პოსტსოციალისტური ქვეყნების პოლიტიკას, რომელთა ეკონომიკური კონიუნქტურაც, მეტნაკლებად, საქართველოს მსგავსია, როგორც ყოფილი საბჭოთა კავშირის წევრი ქვეყნის კერძოდ განვიხილავთ ბულგარეთის, პოლონეთის, უნგრეთის და ბალტიისპირეთის ქვეყნების ანტიკრიზისული პოლიტიკას და პარალელს გავავლებთ საქართველოს ეკონომიკურ პოლიტიკასთან.

ქვეყნის ეკონომიკური პოლიტიკის ანალიზისას საინტერესოა განვიხილოთ მისი გავლენა, როგორც შიგა, ასევე საგარეო ეკონომიკურ ინდიკატორებზე. ნებისმიერი ეკონომიკური პოლიტიკის მთავარი მიზანია გრძელვადიანი და მდგრადი ეკონომიკური განვითარების მიღწევა. გრძელვადიანი ეკონომიკური ზრდისათვის გადამწყვეტი მნიშვნელობა აქვს

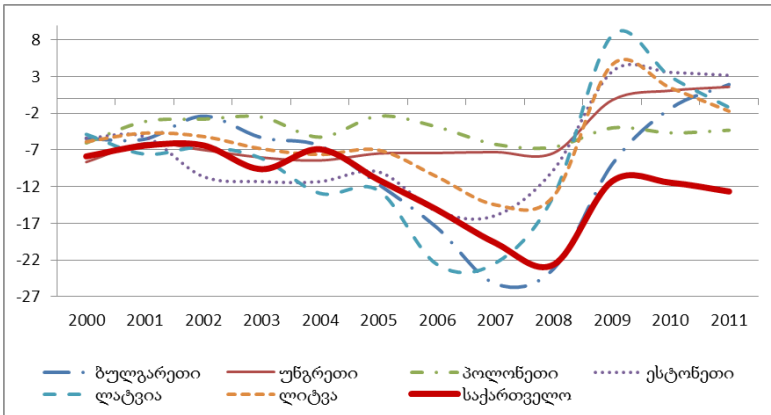
მასტანბ ჩალაწვიპრიწვილი

დანაზოგებს და შესაბამისად ინვესტიციებს, ამიტომ, ქვენის ეკონომიკას შევხედოთ ეკონომიკის ცნობილი ტოლობის მიხედვით, სადაც ინვესტიციების წყარო ეროვნული დანაზოგი ან მიმდინარე ანგარიშის დეფიციტია, ანუ $I = S - CAB$.

ამ ტოლობის თანახმად, თუ ქვეყნის ეკონომიკაში მიმდინარე პროცესების გამო მცირდება ეროვნული დანაზოგები, ეს მნიშვნელოვნად იმოქმედებს ინვესტიციების მოცულობაზე. ინვესტიციების დრამატული შემცირება შესაძლებელი იქნებოდა მიმდინარე ანგარიშის დეფიციტის ზრდის ხარჯზე, რაც მოკლევადიანი შოკების დროს მნიშვნელოვანი იარაღია. ბიუჯეტის ხარჯების მნიშვნელოვანი ზრდა ამცირებს მთავრობის დანაზოგებს, რაც მთლიანი დანაზოგის ნაწილია, შესაბამისად მცირდება მთლიანი დანაზოგები, რაც სხვა თანაბარ პირობებში ამცირებს მთლიან ინვესტიციებს.

ნახ. 1

მიმდინარე ანგარიშის ბალანსი (პროცენტულად მშპ-სთან) ^მ



როგორც 1 გრაფიკზე ვხედავთ, კრიზისამდე პოლონეთის გარდა ყველა ქვეყანას მიმდინარე ანგარიშის მნიშვნელოვანი დეფიციტი ჰქონდა, ხოლო კრიზისის პერიოდში ბულგარეთში, უნგრეთსა და ბალტიისპირეთის ქვეყნებში მიმ-

დინარე ანგარიში პროფიციტული იყო. ამ დროს აღნიშნულ ქვეყნებს უნდა ჰქონოდათ ბიუჯეტის მნიშვნელოვანი პროფიციტი, რათა არ შემცირებულიყო ინვესტიციები და ამას კიდევ უფრო არ გაეუარესებინა ეკონომიკური და ფინანსური კრიზისით გამოწვეული უარყოფითი შედეგები. ამ თვალსაზრისით საინტერესოა განვიხილოთ ამ ქვეყნების საბიუჯეტო სტიმულირების პროგრამები, თუ რა პრობლემის გადაჭრა მიიჩნეეს მათ მთავარ პრიორიტეტად და რა მიმართულებით აირჩიეს ბიუჯეტის მართვა.

ბულგარეთში შემუშავდა საშუალოვადიანი საბიუჯეტო სტრატეგიის პროგრამა, რომელიც ითვალისწინებდა შენარჩუნებინა ეკონომიკური განვითარების კარგი ინდიკატორები და ხელი შეეწყო სტაბილური განვითარებისათვის. ამისათვის დაიგეგმა საშუალოვადიან პერიოდში (2008-2010წწ) ბიუჯეტის 3 პროცენტის პროფიციტი (პროცენტულად მშპ-სთან). (როგორც 2 გრაფიკიდან ჩანს ამ სამი ქვეყნიდან ყველაზე კარგი ბიუჯეტის მაჩვენებლები სწორედ ბულგარეთს ჰქონდა)

ამ პერიოდში ბულგარეთის ფისკალური პოლიტიკა მიმართული იყო ინვესტორთა ნდობის და მაკროეკონომიკური სტაბილურობის შენარჩუნებაზე. ფისკალური პოლიტიკა მიმართული იყო ეკონომიკის სტრუქტურული სრულყოფისა, მოქნილობის გაზრდისა და მსოფლიო ეკონომიკური გამოწვევებისადმი დროული და ადეკვატური რეაგირების მზადყოფნისაკენ.

მნიშვნელოვანი პრობლემების და გამოწვევების საპასუხოდ ბულგარეთის მთავრობის გასატარებელმა რეფორმებმა მოიცვა სამი მნიშვნელოვანი საკითხი:

- საბიუჯეტო ხარჯების რესტრუქტურისაციის მეშვეობით მდგრადი ფინანსური ინდიკატორების შენარჩუნება, რათა ეპასუხათ საგარეო დისბალანსისათვის და მზად ყოფილიყვნენ კრიზისის გამწვავების შემთხვევაში საბიუჯეტო

შემოსავლების კლებისათვის;

- საჯარო სექტორში ხელფასების ზრდის ტენდენციის შენარჩუნება, რათა ხელი შეეწყოს მთლიანად ეკონომიკაში ხელფასების ზრდისა და კონკურენციისათვის ამ სექტორში;

- საჯარო ხარჯების და საბიუჯეტო პროგრამების ეფექტიანობის შემდგომში გაუმჯობესება, რათა გაეძლიერებინათ ადმინისტრაციული შესაძლებლობები; მოეხდინათ რეფორმები: სამუშაო ძალის და საქონლის ბაზარზე, განათლების და ჯანდაცვის სფეროებში, რათა გაეზარდათ პროდუქტიულობა და ხელი შეეწყოს საგარეო დეფიციტის დარეგულირებისათვის.

ფინანსური კრიზისის საპასუხოდ, უნგრეთის მთავრობამ დაამტკიცა პროგრამა, რომლის ფინანსური მხარდაჭერისათვის დაიგეგმა 6.5 მლრდ ევროს სესხის აღება ევროკავშირისგან. პროგრამა ითვალისწინებდა საბიუჯეტო კონსოლიდაციის გაგრძელებას და 2009 წლის შემცირებულ 2.6 პროცენტთან მშპ-ს ზრდის პირობებში, 2011 წლისათვის ბიუჯეტის დეფიციტის 2.2%-მდე შემცირებას. უკვე 2009 წლის დასაწყისში შეიცვალა იმავე წლის პროგნოზები და მშპ-ს პროგნოზული მაჩვენებელი 0.7 პროცენტული პუნქტით შემცირდა და ბიუჯეტის დეფიციტის შედარებით მაღალი მაჩვენებელი დაიგეგმა.

პროგრამის მიხედვით ფინანსური სისტემის მდგრადობა განპირობებული იქნებოდა სტრუქტურული რეფორმებით, გაგრძელებოდა გრძელვადიანი ზრდა საბიუჯეტო პროგრამების მეშვეობით და შემცირდებოდა ქვეყნის ეკონომიკურ უსაფრთხოებასთან დაკავშირებული რისკები. აღნიშნულიდან გამომდინარე, უნგრეთის მთავრობის გეგმები შეიძლება განხორციელდეს იყო ამ საკითხების გათვალისწინებით:

- არსებული რისკების გათვალისწინებით, მთავრობამ დაგეგმა შეექმნა შესაბამისი ბუფერი, გაეტარებინა ყველა

ლონისძიება, რათა ბიუჯეტის დეფიციტი მშპ-სთან მიმართებით შეენარჩუნებინა 3%-ის ფარგლებში და საგარეო ვალი მშპ-სთან მიმართებით დაეყვანათ 60%-ს ქვემოთ;

- გაეუმჯობესებინათ ფისკალური პროექტების შესრულების ეფექტიანობა, დამატებითი სტრუქტურული რეფორმებით მოეხდინათ საბიუჯეტო ხარჯების მოდერნიზაცია და გაეძლიერებინათ ფინანსური ბაზრის რეგულირება და ზედამხედველობა;

- მთავრობამ დაგეგმა საჯარო ფინანსების გრძელვადიანი მდგრადობის გაუმჯობესება საპენსიო სფეროში რეფორმის გაგრძელებით.

რაც შეეხება პოლონეთს, მისი მთავრობა, 2008 წელს 2009 წლისთვის ელოდებოდა, რომ ფინანსური კრიზისი მნიშვნელოვნად აისახებოდა პოლონეთის ეკონომიკაზე: გაუარესდებოდა საერთაშორისო სავაჭრო ნაკადები, საგრძნობლად დაიკლებდა პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების ნაკადები და მნიშვნელოვნად შემცირდებოდა გარე დაფინანსებაზე ხელმისაწვდომობა.

პოლონეთმა დაგეგმა ფისკალური სტიმულირების პროგრამები, რაც წაახალისებდა, როგორც მოკლევადიან ერთობლივ მოთხოვნას, ასევე ხელს შეუწყობდა გრძელვადიანი მიწოდების გამოცოცხლებას. ევროპის აღდგენის გეგმის (European Recovery Plan) შესაბამისად მიღებული რეკომენდაციების მიხედვით, მთავრობამ დაგეგმა ფისკალური სტიმულირების ისეთი პროგრამები, რაც გაზრდიდა ინვესტიციებს ინფრასტრუქტურულ პროექტებში და შეამცირებდა საშემოსავლო გადასახადს, რასაც თავის მხრივ მოჰყვებოდა საგადასახადო ტვირთის შემცირება.

ამ პერიოდში ევროპული სტრუქტურების ჩატარებული ანალიზის მიხედვით პოლონეთის მთავრობას მიეცა რეკომენდაცია:

- განეხორციელებინა დაგეგმილი აღდგენის პროგრამე-

ბი და 2009 წლისათვის შეენარჩუნებინა ბიუჯეტის დეფიციტი 3%-ის ქვემოთ;

- შეენარჩუნებინა ბიუჯეტის დეფიციტის შემცირების სტრატეგია და პოლიტიკა 2010-2011 წლებში;

- გაეძლიერებინა ბიუჯეტის ფარგლებში ხარჯების ეფექტიანობის კონტროლი, რაც გააუმჯობესებდა საჯარო ფინანსებთან დაკავშირებულ კანონმდებლობას და ბიუჯეტის შემოსავლების მობილიზაციას. [2]

2010 წელს სავალუტო ფონდის კვლევის შედეგად დაფიქსირდა, რომ პოლონეთი იყო ერთადერთი ევროპული ქვეყანა, რომელმაც 2009 წელს თავი დააღწია ეკონომიკურ რეცესიას. ქვეყანაში არსებულმა დიდმა ბაზარმა, იმან რომ ქვეყნის ეკონომიკა ექსპორტზე ნაკლებად იყო ორიენტირებული და ქვეყნის კარგად კაპიტალიზებულმა და მომგებიანმა საბანკო სისტემამ ამ ქვეყნისათვის მნიშვნელოვნად შეამსუბუქა მსოფლიო ეკონომიკური კრიზისის უარყოფითი ეფექტები. უფრო მეტიც, პოლიტიკის გამტარებლებმა მნიშვნელოვანი სარგებელი მიიღეს იმით, რომ ამ პერიოდში მოახდინეს სწორი მანევრირება ნაკლები კრიზისამდელი დისბალანსით და მცურავი სავალუტო კურსის საშუალებით, გაატარეს რა ეფექტიანი ფისკალური და მონეტარული პოლიტიკა [3].

მთავრობის საწყისი განზრახვა იყო შემოსავლების შემცირების კომპენსირება მოეხდინა 2009 წლისათვის საბიუჯეტო დეფიციტის შენარჩუნებით 18 მლრდ ზლოტის ქვემოთ – უმეტესად პროციკლური ხარჯების შეკვეცით. მაგრამ, წლის შუა პერიოდში შეიცვალა გეგმა, როცა დეფიციტის ზღვარი 27 მლრდ ზლოტამდე გაზარდა. ამრიგად, ფისკალურმა პოლიტიკამ, დისკრეციული დასუსტებისა და ავტომატური სტაბილიზატორების მოქმედებით, უზრუნველყო ანტიციკლური სტიმულირება 2008-2009 წლებში, რაც პოლონეთის ეკონომიკის რეცესიაში გადასვლის ხელშემწყობელი ერთ-ერთი ძირითადი ფაქტორი აღმოჩნდა.

რაც შეეხება ლატვიას, ეს იყო ერთ-ერთი ქვეყანა აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნებს შორის, რომელმაც კრიზისამდე და მის შემდეგ გაიარა ძალიან მკვეთრი ბუმის და დაცემის ეტაპები. Lehman Brothers-ის კრახთან ერთად ფინანსური ბაზარზე დაწყებული კრიზისი სწრაფად აისახა მის ეკონომიკაზე და წინა წლებში არსებული აღმავლობის ფაზა ღრმად რეცესიაში გადაიზარდა. ერთ კვარტალში დრამატულად შემცირდა მშპ-ის ზრდის ტემპი და დაიწყო საბანკო კრიზისი, როდესაც ლატვიის სიდიდით მეორე ბანკმა დახმარებისათვის მთავრობას მიმართა.

ქვეყანამ გაატარა საკმაოდ მკაცრი ფისკალური პოლიტიკა, შეამცირა ხელფასები და გაატარა რეფორმები, რაც გახდა იმის საშუალება, რომ თავიდან აეცილებინა ბიუჯეტის დეფიციტის ზრდის ჯაჭვური ეფექტი და აემაღლებინა საერთაშორისო კონკურენტუნარიანობა, ნომინალური გაცვლითი კურსის გაუფასურების გარეშე. პროგრამათა სტრატეგიები ეფუძნებოდა ფიქსირებული სავალუტო კურსის შენარჩუნებას, რაც ღია კაპიტალის ანგარიშის პირობებში და კრიზისის არსებობის დროს მნიშვნელოვან სირთულეს წარმოადგენს, ამიტომ ამ პერიოდის განმავლობაში გაცვლითი კურსის პოლიტიკა მუდმივად დისკუსიის საგანი იყო და აზრთა სხვადასხვაობის საფუძველიც გახდა. სსფ-ს ძალისხმევა მიმართული იყო იმისაკენ, რომ ქვეყანას ბოლომდე გამოეყენებინა ყველა რესურსი, ვალუტის მერყეობის საზღვრის 15-პროცენტიანი გაფართოებით. ევროკავშირის მმართველებიც შეთანხმდნენ, რომ ლატვიისგან არ მოითხოვდნენ (ევროს მიღებასთან დაკავშირებით) მაასტრიხტის კრიტერიუმებით გათვალისწინებულ მაჩვენებლებს და ქვეყანას მისცემდნენ ვალუტის გაუფასურების მეტ თავისუფლებას.

ყველაფრის მიუხედავად, ლატვია კვლავ ფიქსირებული გაცვლითი კურსის რეჟიმის ერთგული დარჩა, რადგან საერთო მოსაზრებით და ისტორიულ გამოცდილებაზე დაყრდნო-

ბით, ეკონომისტთა წრეებში მუსირებდა აზრი, რომ ტრანსფორმაციის პერიოდში ფიქსირებულმა კურსმა მნიშვნელოვანი სტაბილიზაციის ფუნქცია შეასრულა. უფრო მეტიც, დევალვაციას სხვა უარყოფითი ეფექტებიც ექნებოდა, რადგან კერძო სექტორში დავალიანების უმრავლესობა ევროებში იყო აღებული და ეროვნული ვალუტის გაუფასურება და შესაბამისად ევროს გამყარება მნიშვნელოვან პრობლემებს გააჩენდა საგარეო ვალის საკითხთან დაკავშირებით. მეორე მხრივ, სავალუტო რეჟიმის უცვლელობის გადაწყვეტილება დამატებით პრობლემებს ქმნიდა პროგრამათა განხორციელებაში.

იმის გამო, რომ ქვეყანამ აღნიშნული კურსი აირჩია, საჭირო იყო შიგა პოლიტიკის გამკაცრება და რეალური კურსის გაუფასურება (Internal Devaluation). აუცილებელი იყო ფისკალური პოლიტიკის მეშვეობით ფასების და ხელფასების პოლიტიკის მოწესრიგება, ასევე შემზღუდველი ფისკალური პოლიტიკის გატარება, რაც შეამცირებდა ფასებს, გააუფასურებდა რეალურ გაცვლით კურსს და გაზრდიდა ქვეყნის საერთაშორისო კონკურენტუნარიანობას. ამის გარდა ფისკალური პოლიტიკის გამკაცრება საჭირო გაზრდილი ბიუჯეტის დეფიციტის ფონზე, მიუხედავად იმისა, რომ ლატვიას არ ჰქონდა დიდი საგარეო ვალი, სწრაფად მზარდი ბიუჯეტის დაფინანსებას შეიძლება დიდი პრობლემები გაეჩინა და ძალიან დიდი უარყოფითი გავლენა მოეხდინა ქვეყნის ფინანსურ სისტემაზე.

დაიგეგმა საჯარო სექტორში ხელფასების და პრემიების შემცირება, თუმცა პროგრამა ითვალისწინებდა სოციალური უსაფრთხოების ქსელის გაუმჯობესებულ მუშაობას, რათა დაბალანსებულიყო კრიზისით გამოწვეული ეფექტები. ამ სფეროს დაფინანსება გაიზარდა მშპ-ის 1%-ით. მსოფლიო ბანკის მიერ შემუშავებული სოციალური უსაფრთხოების ხელშეწყობა ითვალისწინებდა უმუშევრობის დაძლევის

პროგრამებს, მინიმალური გარანტირებული შემოსავლის ზღვარის ზრდას და ღარიბი მოსახლეობისათვის სამედიცინო მომსახურების ხარჯების დაფარვას.

გატარებული რეფორმების შედეგად ლატვიის ეკონომიკამ აიცილა მნიშვნელოვანი რეცესია. რომ არა დროული ფისკალური პოლიტიკა და სავალუტო ფონდის და ევროკავშირის დახმარებები, 2009 წელს ბიუჯეტის დეფიციტი 16%-ამდე გაიზრდებოდა და მისი დაფინანსების პროგრამა ბევრ პრობლემას წარმოშობდა.

რაც შეეხება ესტონეთს, ხელისუფლების წრეებში უკვე 2008 წლის დასაწყისში დაიწყო მსჯელობა, რომ ფინანსური კრიზისი შეიძლება მნიშვნელოვანი საფრთხე ყოფილიყო ქვეყნის ეკონომიკისათვის და საჭირო იყო პრევენციული ღონისძიებების გატარება. ამის პირველი ნიშანი 2008 წლის დასაწყისში, საბიუჯეტო შემოსავლების დაგეგმილ მაჩვენებლებთან შედარებით, დრამატული შემცირება იყო. აგრეთვე 2008 წლის იანვარში სსფ-ს და ესტონეთის ეროვნული ბანკის მიერ ორგანიზებულ კონფერენციაზე აკადემიური წრეების, ბაზრის მონაწილეების და პოლიტიკოსების მიერ შემაჯამებელ დასკვნაში გამოთქმული იყო მოსაზრება, რომ ბალტიისპირეთი შესაძლოა დამდგარიყო დიდი პრობლემების წინაშე, რაც სასესხო ბაზარზე გაჩენილი წინააღმდეგობებით დაიწყებოდა. ბევრი მსჯელობა იყო იმის შესახებაც, რომ ქვეყნისათვის უნდა აეცილებინათ ე.წ. “პორტუგალიური ხაფანგი”, რაც ნიშნავდა საერთაშორისო კონკურენტუნარიანობის კლების ფონზე გაჩენილ ეკონომიკის საშინაო და საგარეო დისბალანსს.

2008-2009 წლებში, კრიზისი გახდა რა თვალსაჩინო, ესტონეთის მთავრობის ძალისხმევა მიმართული იყო კრიზისის გამომწვევი მიზეზების და შედეგების წინააღმდეგ. საჭირო იყო დაკარგული საერთაშორისო კონკურენტუნარიანობის აღდგენა და ეროვნული ეკონომიკის გამოცოცხლება, რაც

ხელფასების და ფასების პოლიტიკის მოწესრიგებით გადაწყვეტეს. ევროსთან ფიქსირებული კურსის პირობებში ესტონეთმაც, ლატვიის მსგავსად, მიმართა ე.წ. შიგა მოწესრიგების პოლიტიკას.

ამის გარდა ანტიკრიზისული პოლიტიკის მიმართულე-ბები იყო:

1. საკანონმდებლო და მარეგულირებელი რეფორმები, რაც გააუმჯობესებდა საბანკო ზედამხედველობის და ფინანსური სტაბილიზაციის საკითხებს;

2. სამართლებრივი ბაზის მომზადება და გაუმჯობესება, რომელიც საშუალებას მისცემდა ქვეყანას კრიზისის შემდეგ მოეხდინა კერძო ვალების რესტრუქტურირაცია;

3. სამუშაო ძალის დასაქმების აქტიური პოლიტიკა;

4. ევროკავშირის მიერ დაფინანსებული პროექტების მიმართვა ვაჭრობის სექტორისა და საინვესტიციო პროექტებისაკენ.

ესტონეთმა ხარჯების შემცირების პოლიტიკა 2009 წლის პირველ კვარტალში დაიწყო, უკვე იმავე წლის მაისში სავალუტო ფონდის მისიამ რჩევა მისცა ტალინს, რომ ხარჯების გარდა ყურადღება მიექციათ ასევე საგადასახადო შემოსავლებისათვის. გადასახადების პრობლემა მწვავე შიგაპოლიტიკური დებატების საკითხი გახდა, მაგრამ იმავე წელს ქვეყნის მთავრობამ დაამტკიცა ახალი ბიუჯეტი, რომელშიც შემცირებული იყო დამატებული ღირებულების და აქციზის განაკვეთები.

კრიზისმა აჩვენა, რომ სხვა ქვეყნებთან შედარებით ესტონეთის ფინანსური ბაზარი უფრო ძლიერი აღმოჩნდა, რაც არსებული კაპიტალის და ლიკვიდობის მაღალი მოთხოვნებით და უცხოურ ფინანსურ ინსტიტუტებთან (რომელთაც უზარმაზარი დახმარებები მიიღეს საკუთარი ქვეყნის მთავრობებისგან და სწრაფად დაიწყეს გამოცოცხლება) განსაკუთრებით მჭიდრო ინტეგრაციით იყო გამოწვეული.

მკაცრმა ფისკალურმა პოლიტიკამ მნიშვნელოვნად გააუმჯობესა როგორც საჯარო ფინანსების, ასევე მთლიანად მაკროეკონომიკური მდგომარეობა, რაც იმის წინაპირობა გახდა, რომ სსფ და ევროკავშირის მმართველი წრეები უკვე 2010 წლის ბოლოს აცხადებდნენ, რომ ესტონეთს თავისუფლად შეეძლო 2011 წელს გამხდარიყო ევროზონის წევრი[4].

ბალტიისპირეთის მესამე ქვეყანა – ლიტვა, კრიზისამდგურევიონში ყველაზე დაბალი ზრდის ტემპით ხასიათდებოდა, თუმცა, მშპ-თან მიმდინარე ანგარიშის დეფიციტის ყველაზე დაბალი წილი ჰქონდა (ნახ.1). ფინანსური კრიზისის ნიშნები ლიტვაშიც უკვე 2008 წელს შეიმჩნეოდა, როდესაც შემცირდა კაპიტალის შემოდინება და გაიზარდა კაპიტალის გატანა ქვეყნის გარეთ.

კრიზისთან და მის შედეგებთან საბრძოლველად ლიტვის მთავრობამ დასახა სამოქმედო გეგმა, რომელშიც ერთ-ერთი მთავარი ამოცანა იყო ფინანსური სტაბილურობის შენარჩუნება. საკრედიტო ბაზარზე გაჩენილი პრობლემების საპასუხოდ, რაც ძირითადად შვედური ბანკების ფილიალების პრობლემებით დაიწყო, ლიტვის ეროვნულმა ბანკმა ლიკვიდობის გასაზრდელად სავალდებულო რეზერვების ნორმა 6-დან 4%-მდე შეამცირა. უკვე კრიზისის დასაწყისიდან ლიტვის ეროვნული ბანკი აცხადებდა, რომ ბანკები ინარჩუნებდნენ მოგებას, ყველაფერი კონტროლდებოდა და ფინანსური მონიტორინგის საფუძველზე მისი მოთხოვნის შესაბამისად ბანკებს კაპიტალის ადეკვატურობის კოეფიციენტი უნდა გაეზარდათ 8-დან 10%-მდე, რაც, თავის მხრივ, დაამუხრუჭებდა ფინანსური კრიზისის გავრცელებას.

საჭირო იყო მნიშვნელოვანი ფისკალური მოწესრიგება, რათა დაეფინანსებინათ სამთავრობო ხარჯები და ამისათვის მოეძიათ რესურსები. ძირითადი სიმძიმე გადატანილი იყო ხარჯების მოწესრიგებაზე, რადგან ნათელი გახდა, რომ დანაზოგების და დაფინანსების წყაროების მოძიება პრო-

ბლემებთან იყო დაკავშირებული, ამიტომ, 2009 წლის ბიუჯეტი ძრითადად მიმდინარე და არაეკროპული კაპიტალის ხარჯვას დაეყრდნო. სამაგიეროდ, ამან მისცა ქვეყანას დრო, რომ 2010 წლის ბიუჯეტის დაგეგმვისას უფრო ხანგრძლივადიანი და სიღრმისეული სტრუქტურული რეფორმები გაეტარებინა. 2009 წელს განხორცილდა სახელფასო რეფორმა და მნიშვნელოვნად შემცირდა, როგორც ზოგადად ძირითადი ხელფასები, ასევე ბონუსების რაოდენობა და სიდიდე, გაიზარდა უხელფასო შვებულებების ხანგრძლივობა და აგრეთვე მოხდა მომსახურე პერსონალის რაოდენობის შემცირებაც. მთავრობამ ასევე განახორციელა სხვა სტრუქტურული რეფორმებიც, დადგენილი ხარჯების მისაღებ დონემდე მიყვანის მიზნით.

ბიუჯეტის მოწესრიგებაში მნიშვნელოვანი როლი შეასრულა გადასახადების განაკვეთების ცვლილებებმაც. დამატებული ღირებულების გადასახადი გაიზარდა 3 პროცენტული პუნქტით და 2009 წელს 21%-ს გაუტოლდა, თუმცა, გაფართოვდა დღგ-ის დასაბეგრი ბაზაც გარკვეული შეღავათების გაუქმებით. ეს ნაწილობრივ გადაიფარა 2009 წლის დასაწყისში საშემოსავლო გადასახადის 2 პროცენტული პუნქტის კლებით, მაშინ როცა 2009 წლის ბიუჯეტი დაიგეგმა 5 პროცენტული პუნქტით გაზრდილ მოგების გადასახადის მიხედვით, თუმცა არსებობდა მოსაზრება, რომ ამას შეიძლება უარყოფითი ეფექტი მოეხდინა 2010 წელს ინვესტიციების დინამიკაზე.

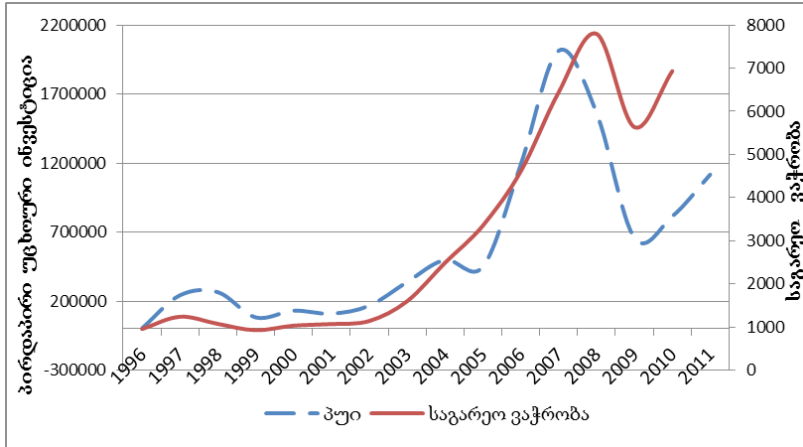
ლიტვის მთავრობამ ეკროპული ფონდებისაგან 2008 წელს 1.2 მლრდ ევროს აღება მოახერხა, ხოლო 2009 წელს - 1.75 მლრდ. ეს ქვეყანას დაეხმარა შეენარჩუნებინა კაპიტალური ხარჯების მოცულობები კრიზისის პერიოდში. ლიტვამ, აგრეთვე, მოახერხა 1 მლრდ ევროს მოცულობის მრავალწლიანი დაფინანსების მიღება ევროპის საინვესტიციო ბანკისაგან და შედარებით ნაკლები თანხების მოძიე-

ბა ჩრდილოეთის საფინანსო დაწესებულებისაგან. ბოლოს მთავრობამ აგრეთვე გაყიდა საწარმო “Mazeikiu”-ს აქციათა პაკეტი 245 მლნ ევროდ.

ყოველივე აღნიშნული ქვეყანას დაეხმარა აეცილებინა სავალუტო და საფინანსო კრიზისები და ქვეყანას მიეღწია სტაბილურობისათვის. მიუხედავად იმისა, რომ 2010 წელს ლიტვის სიდიდით მეხუთე ბანკმა თავი ბანკროტად გამოაცხადა, საბანკო სისტემა სტაბილური დარჩა.

რაც შეეხება საქართველოს ანტიკრიზისული პოლიტიკის ანალიზს, მას 2008 წლის ომი და მისი შედეგების აღმოსაფხვრელად გატარებული ღონისძიებები ართულებს. მსოფლიო ეკონომიკური კრიზისის შედეგების წინააღმდეგ გასატარებელ პოლიტიკას დაემატა ომის შედეგად დაზარალებული მოსახლეობის დასახმარებლად, ასევე დანგრეული ინფრასტრუქტურის აღსადგენად თანხების გამოყოფის აუცილებლობა. 2008 წლის 22 ოქტომბერს ბრიუსელში გამართულ დონორთა კონფერენციაზე მიიღეს გადაწყვეტილება საქართველოსათვის 4.5 მლრდ დოლარის გამოყოფის შესახებ, საიდანაც 2 მლრდ გრანტი, ხოლო დანარჩენი კრედიტი უნდა ყოფილიყო. ამ თანხის დიდი ნაწილი უნდა დახარჯულიყო ინფრასტრუქტურული პროექტების დასაფინანსებლად და ომის შედეგების აღმოსაფხვრელად. ეს თავისთავად უდიდესი დახმარება იყო მსოფლიო ეკონომიკური კრიზისის ფონზე, რამაც მეტ-ნაკლებად უმტკივნეულოდ გამოიყვანა ქვეყანა რეცესიიდან. უნდა აღინიშნოს, რომ საქართველოში ეკონომიკური ვარდნა ჩვენ მიერ განხილულ ქვეყნებს შორის, მხოლოდ პოლონეთის ეკონომიკური ზრდის ტემპზე უარესი იყო.

საქართველოს პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები (პუი) და საგარეო ვაჭრობა (ათასი აშშ დოლარი)²¹



კრიზისი, როგორც გამოწვევა, მთავრობის ძირითადი მონაცემებისა და მიმართულებების 2009 წელს შედგენილ დოკუმენტში დაფიქსირდა და მის წინააღმდეგ გასატარებელი ღონისძიებები 2010-2013 წლების სამოქმედო პროგრამაში გაიწერა. დოკუმენტში ვკითხულობთ: “ამ ეტაპზე საქართველოს წინაშე დგას ორი ახალი გამოწვევა, რამაც საგრძნობლად შეაფერხა პროგრამის განხორციელება:

- ოკუპირებულია საქართველოს ტერიტორიის ნაწილი და საფრთხის ქვეშ იმყოფება მოსახლეობა;
- მსოფლიოში გრძელდება უმწვავესი საფინანსო-ეკონომიკური კრიზისი;

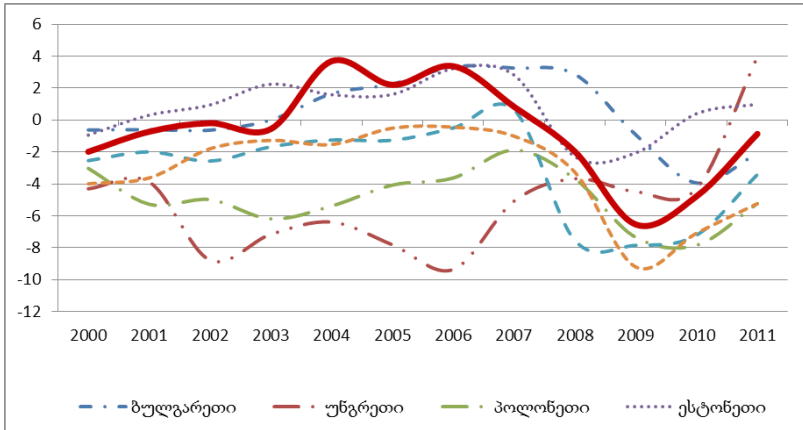
„მსოფლიო ფინანსური კრიზისისგან დაცვის სტრატეგიაში“ უნდა უზრუნველყოს საფინანსო-ეკონომიკური კრიზისით გამოწვეული ეკონომიკური ზიანის მინიმიზება და საქართველოს ეკონომიკა დააბრუნოს 50-თვიანი გეგმის შესრულების გზაზე. უმოკლეს დროში უნდა მოხდეს აფხაზეთისა და ცხინვალის რეგიონის დეოკუპაცია.

აღნიშნული მიზნების მისაღწევად სახელმწიფო და-
აფინანსებს ინფრასტრუქტურულ პროექტებს, მოიზიდავს
ქვეყანაში უცხოურ ინვესტიციებს, რაც ხელს შეუწყობს ბი-
ზნესის განვითარებას და შესაბამისად სამუშაო ადგილების
შექმნასა და შენარჩუნებას; სოციალური პოლიტიკის მთავა-
რი პრინციპი დაფუძნებული იქნება სოციალური დანახარ-
ჯების ეფექტიანობაზე და მიზნობრიობის ხარისხის ზრდაზე,
ანუ უფრო მეტი და მნიშვნელოვნად გაზრდილი ფინანსური
დანხარება გაეწევა სოციალურად ყველაზე მეტად დაუცველ
მოსახლეობას; ეტაპობრივად გაიზრდება სოციალური საპენ-
სიო პაკეტის მოცულობა და ის 100 აშშ დოლარს მიაღწევს.”
[6, გვ. 1.]

კრიზისის პერიოდში მნიშვნელოვნად შემცირდა პუი-
ები და საგარეო ვაჭრობის მოცულობა (ნახ. 2). თუ საგარეო
ვაჭრობის პიკი, ომის მიუხედავად, 2008 წელს იყო, პუი-ები ამ
წელს უკვე საგრძნობლად შემცირდა.

2009 წლის 30 დეკემბერს საქართველოს პრემიერ-
მინისტრის განცხადებით: “საქართველოში საერთაშორი-
სო ინსტიტუტების აქტივობა და 4,5 მილიარდ დოლარიანი
შეპირება, რომელიც 2008 წლის ოქტომბერში ბრიუსელში
საერთაშორისო საზოგადოებისგან საქართველომ მიიღო,
ქვეყნის ეკონომიკურ აქტივობას ძალიან დაეხმარა. ამ პრო-
ექტების დიდი ნაწილი უკვე განხორციელების პროცესშია.
პირველი პროგრამის ფარგლებში 1.1 მლრდ დოლარი დამა-
ტებით არის გამოყოფილი (რაც არ შედის დამტკიცებულ 4.5
მლრდ-ში). 400 მლნ დოლარი იქნება საბიუჯეტო დანხარება,
დანარჩენი კი - ეროვნული ბანკის რეზერვების შესავსებად
წავა ან უკვე წავიდა” [7].

ბიუჯეტის ბალანსი (პროცენტულად მშპ-სთან)



ანტიკრიზისული პოლიტიკის ფარგლებში სახელმწიფომ გამოაცხადა ე.წ. “ქამრების შემოჭერის პოლიტიკა”, რომელიც გულისხმობდა ბიუჯეტის ხარჯების შემცირებას სახელმწიფო სტრუქტურების ადმინისტრაციული ხარჯების შემცირებით, თუმცა ამ პროგრამის გამოცხადების დღიდან არ წყდებოდა მისი კრიტიკაც, რადგან საზოგადოების ნაწილი ფიქრობდა, რომ პროგრამის განხორციელება არაეფექტიანად მიმდინარეობდა და არ ხდებოდა თანხების იმ ზომამდე შემცირება, რაც თავდაპირველად იყო დასახელებული.

ეკონომიკური რეცესია დაფიქსირდა 2009 წელს, ხოლო 2010 წლიდან ეკონომიკამ კვლავ გამოცოცხლება დაიწყო. მიმდინარე ანგარიშის დეფიციტმა 2008 წელს თავის მაქსიმუმს მიაღწია, ხოლო 2009 წლის დასაწყისში გაუმჯობესება დაიწყო (ნახ. 1). ეს გამოწვეული იყო საგრანო სავაჭრო ბრუნვის შემცირებით, სადაც დიდი წილი იმპორტს ეკავა და მისმა მნიშვნელოვანმა კლებამ იმოქმედა მიმდინარე ანგარიშის გაუმჯობესებაზე.

მიმდინარე ანგარიშის დეფიციტის და ფისკალური პო-

ლიტიკის კომბინაციაზე დაყრდნობით შეგვიძლია დავსკვნათ: მიუხედავად იმისა, რომ ანტიკრიზისული პროგრამების დაფინანსება გარკვეულ ხარჯებს მოითხოვდა და ზრდიდა, როგორც ბიუჯეტის ხარჯებს, ისე დეფიციტს, აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნები მაინც ერიდებოდნენ მიმდინარე ანგარიშის დეფიციტის ზრდას, რაც ინვესტიციებისათვის კარგი ბიძგი იყო. ქვეყნებმა მიიჩნიეს, რომ კრიზისის დაძლევაში უმნიშვნელოვანესი როლი ნდობას და მაკროეკონომიკურ სტაბილურობას უნდა შეენარჩუნებინა. მათი პოლიტიკის მიხედვით მნიშვნელოვანი იყო მოკლევადიანი სტაბილურობა, რისი მიღწევაც მათ საბიუჯეტო პროგრამათა ოპტიმიზაციით და ეფექტიანობის ზრდით შეძლეს. ამ ქვეყნებმა ბიუჯეტის დეფიციტის პარალელურად არ გაზარდეს მიმდინარე ანგარიშის დეფიციტი და უფრო მეტიც, 2011 წლისათვის ბიუჯეტის დეფიციტის შემცირება დაიწყეს მიმდინარე ანგარიშის დადებითი სადღოს პარალელურად (ნახ. 3).

რაც შეეხება საქართველოს, ძნელია ანტიკრიზისული პოლიტიკის საერთო ხაზზე მსჯელობა. თუ ბალტიისპირეთის ქვეყნების ანტიკრიზისული პოლიტიკა აგებული იყო ფიქსირებული სავალუტო კურსის რეჟიმის შენარჩუნებასა და საინვესტიციო მიმზიდველობის გაუმჯობესებაზე, საქართველოს მცურავი სავალუტო კურსის რეჟიმის პირობებში მას მეტი ღაფირების საშუალება ქონდა და 2008-2010 წლებში ლარი/დოლარი გაცვლის კურსი 1.45-1.84 ფარგლებში მერყეობდა. ვალუტის კურსის გაუფასურებამ მეტნაკლებად დადებით გავლენა მოახდინა ქვეყნის ექსპორტის ზრდაზე, თუმცა, დამატებით პრობლემად იქცა იმპორტისათვის. უკვე 2010 წელს ლარის კურსმა კვლავ გამყარება დაიწყო, რასაც იმპორტის მოცულობის ზრდა და შესაბამისად საგარეო ვაჭრობის ზრდა მოჰყვა.

მთავრობის პროგრამიდან კარგად ჩანს, რომ საქართველოს ანტიკრიზისული პოლიტიკა ზემოთ განხილული ქვეყ-

ნებისაგან განსხვავებით უფრო პროციკლური იყო, ვიდრე ანტიციკლური. შემცირებული საგადასახადო შემოსავლების და მშპ-ს ზრდის ტემპის ფონზე გაიზარდა სოციალური ხარჯები. თუ ვეროპული ქვეყნების ანტიკრიზისული პოლიტიკის მთავარი აქცენტი კეთდებოდა ფისკალური მოწესრიგებაზე და მცირდებოდა ხელფასების და პრემიების განაკვეთები საჯარო სექტორში, 2009 წელს 2008 წელთან შედარებით საქართველოს ბიუჯეტიდან შრომის ანაზღაურების ხარჯები 3.1 პროცენტით, ხოლო 2010 წელს 2009 წელთან შედარებით 7.8 პროცენტით გაიზარდა [8].

საქართველოს შემთხვევაში ძნელია ერთმანეთისაგან გაიმიჯნოს მსოფლიო ფინანსური კრიზისისა და ომის შედეგები, ასევე ძნელია გამოვყოთ ერთმანეთისაგან მთავრობის პოლიტიკის პრიორიტეტები და მიმართულებები, რადგან კრიზისიც და ომიც ერთსადაიმავე დროს დაატყდა ქართულ ეკონომიკას. ყველაფრის მიუხედავად შეიძლება ვთქვათ, რომ ომმა ფინანსური კრიზისის პირობებში საქართველოსათვის გაადვილა საგარეო დაფინანსებაზე ხელმისაწვდომობა, რაც სხვა პირობებში შეიძლება პრობლემა გამხდარიყო (ყოველ შემთხვევაში ამ ოდენობის). ომის შედეგების აღმოსაფხვრელად მიმართულმა პროგრამებმა აგრეთვე კრიზისით გამოწვეულ პრობლემების შემსუბუქებასაც შეუწყო ხელი, თუმცა წმინდა ეკონომიკური კუთხით მას უფრო პროციკლური ხასიათი ქონდა.

საქართველოს მთავრობის პროგრამების და შედეგების ანალიზიდან შეიძლება დავასკვნათ, რომ ქვეყნის პრიორიტეტი უფრო ომის შედეგების აღმოსაფხვრა იყო, ვიდრე მსოფლიო ფინანსური და ეკონომიკური კრიზისის წინააღმდეგ ბრძოლა.

2012 წელს, მთავრობის ცვლილებასთან ერთად, გამოიკვეთა ახალი ხელისუფლების ეკონომიკური და პოლიტიკუ-

ეკონომიკური თეორია და ეკონომიკური პოლიტიკა

რი პრიორიტეტები. მთავრობის ბოლო პროგრამაში ვკითხულობთ: “საქართველოს მთავრობის ეკონომიკური პოლიტიკა ემყარება თავისუფალი საბაზრო ეკონომიკის საყოველთაო პრინციპებს და იმ თანამედროვე მიდგომებს, რომლებიც გამოკვეთს სახელმწიფოს როლს სოციალური კეთილდღეობისა და სოციალური უსაფრთხოების უზრუნველყოფის საქმეში. ეკონომიკური პოლიტიკა დაეფუძნება მდგრადი განვითარების მოდელს. სისტემური ტრანსფორმაციის პროცესში საკვანძო როლი მიენიჭება სახელმწიფოს, რომელმაც უნდა განსაზღვროს განვითარების სტრატეგია უმთავრესი მიზნებისა და შესაბამისი ინდიკატორების დონეზე; განვითარების სტრატეგიის ფარგლებში განისაზღვრება ყველა ის ფუნქცია, რომელთა არსებობა აუცილებელია სტაბილური განვითარებისა და საზოგადოებრივი კეთილდღეობისათვის. საქართველოს ეკონომიკის გლობალური კონკურენტუნარიანობის უზრუნველსაყოფად მოხდება ეკონომიკის სტრუქტურული მოდერნიზება. იგი დაემყარება ქვეყნის შედარებითი უპირატესობების გონივრულ გამოყენებას. განხორციელდება ექსპორტის სტიმულირება და იმპორტის ჩანაცვლება, რაც სტრუქტურული მოდერნიზაციის განუყოფელი ნაწილია.

სახელმწიფოს აქტიური მიზნობრივი ეკონომიკური პოლიტიკის პრიორიტეტებია: სოფლის მეურნეობა, მცირე და საშუალო მეწარმეობა, სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის გადამამუშავებელი წარმოება; სოციალური სფერო - საპენსიო რეფორმა, ჯანმრთელობის დაცვის სფეროს რეფორმა, უმწველ მდგომარეობაში მყოფთა დახმარების სისტემა“ [9. გვ.10].

**Eastern European Experience of Anti-Crisis Policies
and Georgia**

Vakhtang Chalapeikrishvili

The article analyses anti-crisis policies of post-social eastern European countries, where economic conjuncture somehow is similar to that of Georgian as the post-soviet countries. Economic policies of these countries outlines those characteristics and instruments which played significant role in tackling economic and financial crisis and reached the pre-crisis rates of growth. Discussions on the Georgian anti-crisis policies are involved as well. The article highlights the economic and political particularities of the country, and evaluation of the policies through these instruments is difficult if we take into account military operations of 2008. The author also makes assessments of the major directions of policy development, and highlights the fact, that the policy of the country was oriented mainly to eradicate the post war consequences rather than to combat crisis.

გამოყენებული ლიტერატურა

1. www.imf.org
2. <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/09/273>
3. <http://www.imf.org/external/np/ms/2010/031510.htm>
4. “How Emerging Europe Came Through the 2008/09 Crisis”. An Account by the Staff of the IMF’s European Department. 2012y
5. http://geostat.ge/?action=page&p_id=133&lang=geo
6. http://www.mof.ge/BDD_2010-2013ww
7. http://www.government.gov.ge/print.php?gg=1&sec_id=151&info_id=30073&lang_id=GEO
8. <http://www.mof.ge/4069>
9. http://www.mof.ge/BDD_2013-2016წწ

**უმუშევრობის ბუნებრივი დონე, მასზე
მოქმედი ფაქტორები და შეფასება**

მურმან სარსიძე
ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი
ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმ-
წიფო უნივერსიტეტის
ასოცირებული პროფესორი

მაკროეკონომიკური სტაბილიზაციის, ეკონომიკური სისტემისა და საერთოდ მდგრადი ეკონომიკური განვითარების მნიშვნელოვან ინდიკატორს შრომის ბაზარზე არსებული რეალური მდგომარეობა წარმოადგენს. ამ უკანასკნელის სრულყოფილად შეფასება შეუძლებელია უმუშევრობის ბუნებრივი და ფაქტობრივი დონის ურთიერთშესაბამისობის ანალიზის გარეშე. იგი ძალზე მნიშვნელოვანია ქვეყნის მაკროეკონომიკური განვითარების პოლიტიკისა და კონკრეტული პროგრამების შემუშავებისა და რეალიზაციისათვის. სწორედ ამიტომაც, რომ თანამედროვე ეკონომიკურ ლიტერატურაში უმუშევრობის პრობლემების კვლევისას განსაკუთრებული ადგილი უკავია **უმუშევრობის ბუნებრივი დონის** კატეგორიის ანალიზს, რომლის გარშემოც სპეციალისტების მიერ სხვადასხვა მოსაზრებაა ჩამოყალიბებული. მეცნიერ-მკვლევართა უმრავლესობის თვალსაზრისით იგი ფრიტკიული და სტრუქტურული უმუშევრობის ჯამს წარმოადგენს. უმუშევრობის ბუნებრივი დონე არ არის მუდმივი სიდიდე. მასზე, ისე როგორც სხვა ძირითად ეკონომიკურ მაჩვენებლებზე, ზემოქმედებს მთელი რიგი ფაქტორები. რომელიც ცალკე განხილვის საგანს წარმოადგენს. ასევე ხშირად ისმის კითხვა თუ როგორია თანაფარდობა უმუშევრობის ფაქტობრივ და ბუნებრივ დონეს შორის. აღსა-

ნიშნავია, რომ უმუშევრობის ფაქტობრივი დონე, რა თქმა უნდა, ხშირ შემთხვევაში აღემატება მის ბუნებრივ დონეს. განსხვავება მათ შორის არსებითია ეკონომიკური აქტიურობის დაქვეითების პერიოდში, როცა უმუშევრობა ციკლურ ხასიათს იძენს და რომლის დაძლევაც დიდ სირთულეებთანაა დაკავშირებული. მიუხედავად იმისა, რომ უმუშევრობა ქვეყნის მაკროეკონომიკური არასტაბილურობის ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი მაჩვენებელია, ამ სოციალურ-ეკონომიკურ მოვლენას მკაცრი კვალიფიკაცია ეძლევა მხოლოდ მაშინ, როდესაც უმუშევრობის დონე საყოველთაოდ დადგენილ (მსოფლიო პრაქტიკაში მიღებულ) ბუნებრივ ზღვარს აღემატება. სწორედ ზემოაღნიშნული მოსაზრებებია გაზიარებული მრავალ თანამედროვე ეკონომიკურ ლექსიკონებსა და სამეცნიერო-კვლევით ნაშრომებში. “სტრუქტურული უმუშევრობა გარკვეული აზრით ისევეა დამახასიათებელი ეკონომიკისათვის, როგორც ფრიქციული. ამასთან დაკავშირებით ჩნდება უმუშევრობის ბუნებრივი დონის ცნება, რომელიც წარმოადგენს მათ ჯამს. უმუშევრობის ბუნებრივი დონე ახასიათებს სამუშაო ძალის რეზერვის ოპტიმალურ სიდიდეს, რომელთაც შეუძლიათ ეკონომიკის ერთი სფეროდან მეორე სფეროში გადაადგილება, შრომით რესურსებზე მოთხოვნის ცვლილების შესაბამისად. ასეთი რეზერვის არსებობის გარეშე ეკონომიკურ სისტემას ფუნქციონირება არ შეუძლია. უმუშევრობის ბუნებრივი დონე სხვადასხვა ქვეყანაში განსხვავებულია: დიდ ბრიტანეთსა და საფრანგეთში-5%, შვედეთსა და იაპონიაში-1.5%-2.0%, კანადაში-8.0%, აშშ-ში 5.0%-6.0%. განსაზღვრულ პირობებში რეალური უმუშევრობა შეიძლება აღმოჩნდეს ბუნებრივ დონეზე დაბლაც კი, მაგალითად ომის პირობებში” (26-გვ.16).

უმუშევრობის ბუნებრივი დონის შესახებ განსხვავებული განმარტებებია მოცემული ეკონომიკურ ლექსიკონებშიც. მაგალითად, ერთ-ერთი თანამედროვე ლექსიკონის მიხედვით: “უმუშევრობის ბუნებრივი დონე-ობიექტურად ჩამოყალიბე-

ბული შედარებით სტაბილური უმუშევრობის დონეა გრძელვადიან პერიოდში, რომელიც განპირობებულია ბუნებრივი მიზეზებით (კადრების დენადობა, მიგრაცია, დემოგრაფიული ფაქტორები) და დაკავშირებული არ არის ეკონომიკური ზრდის დინამიკასთან”. (25) მეორე მხრივ, “უმუშევრობის ბუნებრივი დონე - ეკონომიკური ჰიპოტეზაა, რომლის მიხედვითაც რეალური ხელფასის განსაზღვრული დონის პირობებში, საერთო ეკონომიკური წონასწორობის მიღწევისათვის არსებობს მოსახლეობის არასრული დასაქმება, რომელსაც განაპირობებს საჭირო ინფორმაციის ნაკლებობა, მობილურობასთან დაკავშირებული ბარიერები, დემოგრაფიული ცვლილებები და ბაზრისათვის დამახასიათებელი სხვა არასრულყოფილი მომენტები” (23).

“უმუშევრობის ბუნებრივი დონის” კონცეფცია პირველად ჩამოყალიბებულ იქნა მ. ფრიდმანის (1968წ.) და ე. ფელპსის (1967წ.) მიერ. მათი თეორიის მიხედვით ბუნებრივი უმუშევრობა სპეციფიკურია ყველა ეკონომიკისათვის, მაკროეკონომიკურ წონასწორობასთან შესაბამისობაში, როცა ინფლაციის მოსალოდნელი დონე მის რეალურ დონეს უთანაბრდება. უმუშევრობასა და ინფლაციას შორის ურთიერთკავშირის აღწერის მცდელობას წარმოადგენს ფილიპსის მრუდი. თუმცა პირდაპირი კავშირის არსებობა ამ სიდიდეებს შორის დროის გრძელვადიანი პერიოდისათვის ფრიდმანისა და ფილიპსის მიერ უარყოფილ იქნა. მათი მტკიცებით, ინფლაციის დონე ძირითადად დამოკიდებულია ფულად მასაზე, ხოლო უმუშევრობის დონე თავის მხრივ მიისწრაფვის მისი ბუნებრივი დონისაკენ. მ. ფრიდმანის განმარტებით, „უმუშევრობის ბუნებრივი დონე არის ის სიდიდე რომელიც შესაძლებელია მიღებულ იქნეს საერთო წონასწორობის შესახებ ვალრასის განტოლებათა სისტემიდან, თუ მასში გათვალისწინებული იქნებოდა საქონლისა და შრომის ბაზრის მიმდინარე სტრუქტურული მახასიათებლები, მოთხოვნისა და მიწოდების სტოხასტური ვარიაციები, ვაკანსიების შესახებ

მოპოვებულ ინფორმაციაზე გაწეული დანახარჯები, მობილობის ხარჯები და სხვა.” (13, გვ.65). მოკლედ, უმუშევრობის ბუნებრივი დონე წარმოადგენს მაჩვენებელს, რომლისკენაც ეკონომიკა ისწრაფვის გრძელვადიან პერიოდში, ანუ როდესაც მთლიანადაა დაძლეული მასზე მოკლევადიანი შოკების ზემოქმედება. გარდა აღნიშნულისა, უმუშევრობის ბუნებრივი დონე წარმოდგენილია, როგორც ორი კომპონენტის ჯამი: ფრიქციული უმუშევრობა (რომელიც გამოწვეულია სამუშაოს მოძიებისათვის აუცილებელი გარკვეული დროის დანახარჯებით) და სტრუქტურული უმუშევრობა (როცა მომუშავეის პროფესიულ-კვალიფიციური მონაცემები არ შეესაბამება შრომის ბაზარზე სამუშაო ძალაზე არსებულ მოთხოვნას).

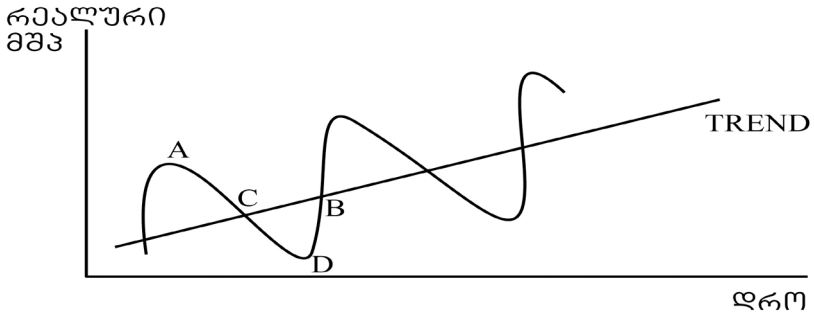
უმუშევრობის ბუნებრივი დონის შესახებ მსჯელობას გხვდებით ასევე მაკროეკონომიკის სხვადასხვა სახელმძღვანელოშიც: “უმუშევრობის ბუნებრივი დონე (natural rate of unemployment – u^*) – არის დონე, რომლის დროსაც მიღწეულია სამუშაო ძალის სრული დასაქმება (full-employment), ანუ ამ უკანასკნელის უფრო ეფექტიანი და რაციონალური გამოყენება. ეს ნიშნავს, რომ ყველა ადამიანი ვისაც მუშაობა სურს პოულობს სამუშაოს. რადგან სამუშაო ძალის სრული დასაქმება ეკონომიკაში ნიშნავს მხოლოდ ფრიქციული და სტრუქტურული უმუშევრობის არსებობას” [20]. უმუშევრობის ბუნებრივი დონე შეიძლება ვიანგარიშოთ როგორც მათი ჯამის შეფარედება სამუშაო ძალასთან:

$$u^* = u_f + u_s = (U_f + U_s) / L * 100\%.$$

ამ მაჩვენებლის თანამედროვე დანიშნულებაა – ინფლაციის ტემპების დაუჩქარებლობის პირობებში ასახოს უმუშევრობის დონე – NAIRU (non – accelerating inflation rate of unemployment). თუ გავიხსენებთ ეკონომიკური ზრდისა და ეკონომიკური ციკლის გრაფიკს, მრუდის თითოეული წერტილი რომელიც ასახავს ეკონომიკურ ზრდას (იხ. სქემა-1), ანუ ტრენდის ყოველი წერტილი შეესაბამება პოტენციური მშპ-ის მოცულობას, ანუ ადამიანური რესურსების სრულ დასაქმე-

ბას (წერტილები B და C). ხოლო ეკონომიკური ციკლის ამ-სახველი სინუსოიდის ყოველი წერტილი შეესაბამება ფაქ-ტიური მშპ-ის მოცულობას (წერტილები A და D).

სქემა 1
ეკონომიკური ზრდა და ეკონომიკური ციკლი



თუ გამოშვების ფაქტობრივი მოცულობა აღემატება პოტენციურს (A წერტილი), ანუ უმუშევრობის ფაქტობრივი დონე ბუნებრივზე დაბალია, ეს ნიშნავს, რომ ერთობლი-ვი მოთხოვნა ჭარბობს ერთობლივ გამოშვებას. ეს არის სიტუაცია, როცა ადგილი აქვს დასაქმების მაღალ დონეს (ზედასაქმება). B წერტილიდან A წერტილში გადასვლისას, მაღლდება ფასების დონე, ანუ მატულობს ინფლაცია. მაშას-აღამე, როცა ეკონომიკა იმყოფება პოტენციური გამოშვების დონეზე (სრული დასაქმება), რაც შეესაბამება უმუშევრობის ბუნებრივ დონეს, ინფლაციის ზრდა არ ხდება.

უმუშევრობის ბუნებრივი დონის, როგორც ეკონომი-კური კატეგორიაზე მსჯელობისას, საინტერესო მოსაზრებე-ბი გააჩნიათ ქართველ მეცნიერებსაც. უცხოურ ლიტერატუ-რულ წყაროებზე დაყრდნობით, პროფესორი ი. ანანიაშვილი აღნიშნავს, რომ "სრული დასაქმების სინონიმად, ხშირად, ბუნებრივი უმუშევრობა განიხილება, რომლის დასახასიათე-ბლად მ. ფრიდმანმა (1968წ.) და ე. ფელპსმა (1967წ.) შემოი-დეს უმუშევრობის ბუნებრივი დონის მაჩვენებელი -NRU. ეს

მაჩვენებელი გამოსახავს უმუშევრობის დონეს, რომლისკენაც ეკონომიკა მიისწრაფვის გრძელვადიან პერსპექტივაში, ანუ იგი შეესაბამება შრომის ბაზრის მდგომარეობას, როცა სრულად არის დაძლეული ეკონომიკაზე მოკლევადიანი შოკების ზემოქმედება. ბუნებრივი უმუშევრობის სხვანაირი სახელწოდებაა უმუშევრობა სრული დასაქმების პირობებში. ითვლება, რომ ამ შემთხვევაში ეკონომიკაში მხოლოდ ფრიქციული და სტრუქტურული უმუშევრობა არსებობს. ვინაიდან უმუშევრობის აღნიშნული სახეობების არსებობა განპირობებულია არა ეკონომიკის "ცუდი" მუშაობით, არამედ ეკონომიკისათვის თანამდევნი სხვა ობიექტური გარემოებებით, ბუნებრივი უმუშევრობის სიტუაცია განიხილება როგორც სრული დასაქმება" [1, გვ.46]. საინტერესოა, რომ იგი საფუძვლიანად და ობიექტურად მიმოიხილავს უმუშევრობის ბუნებრივ დონესთან დაკავშირებით ზოგიერთი ქართველი მეცნიერის (ნ. ლაცაბიძე, მ. ცარციძე, გ. წერეთელი, დ. კვარაცხელია) მოსაზრებებს. კერძოდ, მ. ცარციძე და ნ. ლაცაბიძე სრული დასაქმების პირობებში უმუშევრობის ბუნებრივ დონედ 6.0%-ს მიიჩნევენ. [4, გვ.58]. თითქმის იგივე აზრს ავითარებს აკადემიკოსი ლ. ჩიქავა "უმუშევრობას ამა თუ იმ ზომით ყველგან და ყოველთვის აქვს ადგილი, რამდენადაც მას, სუბიექტურთან ერთად, ობიექტური ფაქტორებიც უდევს საფუძვლად. მხედველობაში მაქვს, უწინარეს ყოვლისა, ე. წ. ბუნებრივი უმუშევრობა. მისი ძირითადი ფორმებია ფრიქციული და სტრუქტურული... ორივე ფორმის უმუშევრობა (რომელიც, ჩვეულებრივ, სრულ შრომისუნარიანთა 5.0%-6.0%-ს არ აღემატება) ზომიერად ითვლება და ყოველთვის სდევს თან საბაზრო ეკონომიკის ფუნქციონირება-განვითარებას" [6, გვ.226]. გ. წერეთელი, ნ. ბიბილაშვილი აღნიშნავენ, რომ იგი 4,5%-დან 5,7%-მდეა [8]. ხოლო დ. კვარაცხელიას აზრით, უმუშევრობის ბუნებრივი დონე 10.0%-იან მაჩვენებელსაც კი აღწევს [3]. განიხილავს რა უმუშევრობის ბუნებრივი დონის დინამიკას და გაანგარიშებას კეინზიანური მოდელის მიხედვით, პროფესორი ი.

ანანიაშვილი აღნიშნავს: ”თუ შეფასებული მანკვენებლების საფუძველზე გამოვითვლით უმუშევრობის ბუნებრივი დონის საშუალო პერიოდულ მნიშვნელობას, მივიღებთ, რომ 1998-2008 წლებში საქართველოში უმუშევრობის ბუნებრივი დონე საშუალოდ 6.876%-ს შეადგენდა, რაც ორჯერ და უფრო მეტად ნაკლებია ფაქტობრივ დონესთან შედარებით, რომლის საშუალო პერიოდული მნიშვნელობა 15.03%-ია” [1, გვ.66]. შემდგომ ეტაპზე იგი განიხილავს უმუშევრობის ბუნებრივი დონის განსაზღვრის კლასიკურ მოდელსაც და აკეთებს შესაბამის დასკვნას: ”როგორც მოსალოდნელი იყო, კლასიკური მოდელით განსაზღვრული უმუშევრობის ბუნებრივი დონის მნიშვნელობები უმუშევრობის ფაქტობრივი დონის მნიშვნელობების ირგვლივ მერყეობს და შესამჩნევად აღემატება კეინზიანური მოდელით განსაზღვრულ უმუშევრობის ბუნებრივი დონის მნიშვნელობებს. თუ გამოვთვლით უმუშევრობის ბუნებრივი დონის საშუალო პერიოდულ მნიშვნელობას, მივიღებთ, რომ 1998-2008 წლებში საქართველოში, კლასიკური მოდელის მიხედვით, იგი 13.783%-ს შეადგენდა. ეს ოდნავ ნაკლებია ფაქტობრივ დონესთან შედარებით (15.03%), მაგრამ ორჯერ აღემატება კეინზიანური მოდელით განსაზღვრულ ანალოგიურ მანკვენებელს (6,876%-ს)” [1, გვ.74]. ავტორი ნაშრომის ბოლოს სავსებით სამართლიანად სვამს კითხვას იმის თაობაზე, თუ რომელი-კეინზიანური თუ კლასიკური მოდელის შედეგი უნდა მივიჩნიოთ ჭეშმარიტებასთან მიახლოებულად? ცხადია, ამ კითხვაზე პასუხის გაცემა ამ ეტაპზე შეუძლებელია, ვინაიდან იგი საჭიროებს დამატებით სერიოზულ კვლევას გრძელვადიანი პერიოდისათვის.

უმუშევრობის ბუნებრივი დონის ძალზე საინტერესო განმარტებას იძლევა პროფესორი ნ. პაიჭაძე. იგი აღნიშნავს, რომ ”ბუნებრივი უმუშევრობა-მდგომარეობაა, როცა თავისუფალი სამუშაო ადგილებისა და კვალიფიცირებული მუშაკების რაოდენობები დაბალანსებულია. ამ დროს ადგილი აქვს წარმოების ეფექტიან ზრდას, შენარჩუნებულია ეკონომიკური

სტაბილურობა და ინფლაციის უმნიშვნელო დონე. ეკონომიკურად განვითარებულ ქვეყნებში ბუნებრივი უმუშევრობის დონე მერყეობს 5.0%-7.0%-ის ფარგლებში” [5, გვ.137].

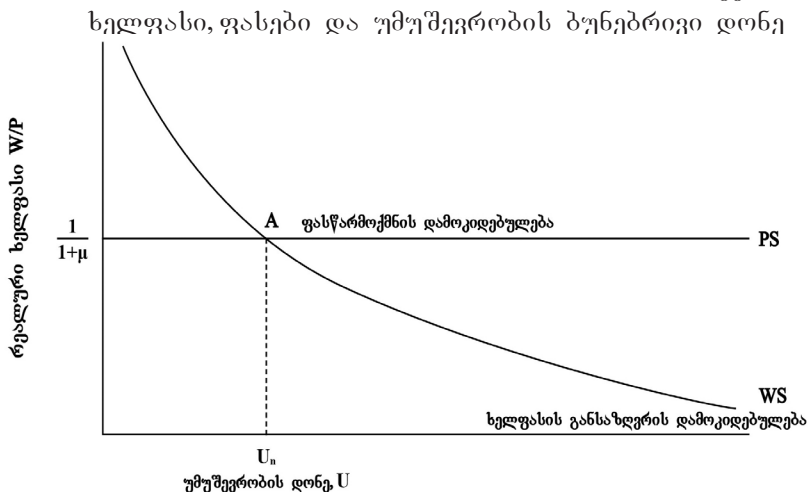
უმუშევრობის, როგორც მნიშვნელოვანი სოციალურ-ეკონომიკური პრობლემების კვლევისას, საინტერესო მოსაზრებას აყალიბებენ პროფესორები მ. ჩიქობავა და ნ. კაკუღია. კერძოდ, აშშ-ში უმუშევრობის საერთო და ბუნებრივი დონის დახასიათებისას (1945-2000 წლებში) ისინი აღნიშნავენ, რომ „უმუშევრობა არსებობს ყოველთვის. უმუშევრობის ბუნებრივი დონე წარმოადგენს საშუალო დონეს, რომლის გარშემოც განიცდის რყევებს მისი რეალური დონეები (მოცემულ შემთხვევაში უმუშევრობის ბუნებრივი დონე თითოეულ წელს განისაზღვრება, როგორც უმუშევრობის დონეთა საშუალო არითმეტიკული წინა 10 და მომდევნო 10 წლისათვის.” ძირითადი დასკვნის სახით კი გვაძლევენ შემდეგ ფორმულირებას: „უმუშევრობის ბუნებრივი დონე წარმოადგენს ხანგრძლივი პერიოდის განმავლობაში უმუშევრობის მდგრად წილს სამუშაო ძალაში. ის დამოკიდებულია სამუშაოზე დაქირავებულთა რაოდენობისა და სამუშაოდან განთავისუფლებულთა რაოდენობის მაჩვენებლებზე.” [7, გვ.118; გვ. 143].

უმუშევრობის ბუნებრივ დონესთან მიმართებით ანალოგიურ თვალსაზრისია ჩამოყალიბებული სხვა უცხოელი მეცნიერების ნაშრომებშიც. კერძოდ, ერთ-ერთ ცნობილი მაკროეკონომიკის სახელმძღვანელოში აღნიშნულია, რომ: “უმუშევრობის ბუნებრივი დონე (NAIRU) განისაზღვრება ბოლო 10 წლის (ან უფრო ხანგრძლივი პერიოდის განმავლობაში) ქვეყანაში უმუშევრობის ფაქტობრივი დონეებისა და მომავალი 10 წლის განმავლობაში საპროგნოზო მონაცემების გამოყენების საფუძველზე ინფლაციის მოსალიოდნელი ტემპების გათვალისწინებით გაანგარიშებული მაჩვენებლების საშუალო სიდიდის გათვლის შედეგად. ინდუსტრიულად განვითარებულ ქვეყნებში (მაგალითად, აშშ-ში) შესაბამისი

მონაცემების მიღების მიზნით შრომის სამინისტროს სტატისტიკური სამმართველო ყოველთვიურად აწარმოებს შესარჩევ გამოკითხვებს 60 ათასი ოჯახის მიხედვით დასაქმების სტატუსის დადგენასთან მიმართებაში” [21, გვ.135].

ყოველივე ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარე, ძნელია არ დაეთანხმო მოსაზრებას, რომ “უმუშევრობის ბუნებრივი დონე-ეკონომიკური ჰიპოტეზაა, რომლის თანახმადაც საერთო ეკონომიკური წონასწორობისათვის, რომელიც ყალიბდება განსაზღვრული ხელფასის პირობებში, არსებობს მოსახლეობის განსაზღვრული არასრული დასაქმება და იგი წარმოადგენს ინფორმაციის უკმარისობის, მობილურობის ბარიერების, დემოგრაფიული ცვლილებების და ბაზრის არასრულფასოვნების სხვა სახეების შედეგს” [27]. ცხადია, ამ მიზეზების გამო შეუძლებელია უმუშევრობის ნულოვან დონემდე შემცირება, ხოლო მ. ფრიდმანის თეორიის შესაბამისად, ბუნებრივი უმუშევრობა სპეციფიკურია ყოველი ეკონომიკისათვის მაკროეკონომიკური წონასწორობის შესაბამისად, რომლის დროსაც ინფლაციის მოსალოდნელი ტემპი უთანაბრდება მის არსებულ დონეს.

სქემა 2



ცნობილი ამერიკელი მეცნიერი ო. ბლანშარი ხელფასის, ფასების და უმუშევრობის ბუნებრივი დონის დამოკიდებულების (იხ. სქემა 2), ასევე წონასწორული რეალური ხელფასის დონეზე მოქმედი ფაქტორების ანალიზისას აკეთებს დასკვნას, რომ „უმუშევრობის ბუნებრივი დონე-არის უმუშევრობის დონე, რომლის დროსაც ხელფასწარმოქმნის (განსახლდურის) დამოკიდებულებით მიღებული რეალური ხელფასი ფასწარმოქმნის დამოკიდებულების შესაბამისი რეალური ხელფასის ტოლია, ანუ როდესაც $W/P=1/(1+\mu)$ ” [2, გვ. 187]. ფილიპის მრუდისა და უმუშევრობის ბუნებრივი დონის ურთიერთკავშირის დახასიათებისას მიღებული განტოლების საფუძველზე $/\pi_t - \pi_{t-1} = -\alpha(U_t - U_n)$ / კი იგი აღნიშნავს, რომ: „უმუშევრობის ბუნებრივი დონე ისეთი დონეა, რომელიც აუცილებელია ინფლაციის ტემპის უცვლელად შენარჩუნებისათვის. სწორედ ამიტომ, ბუნებრივ დონეს უწოდებენ უმუშევრობის დონეს, რომელიც არ აჩქარებს ინფლაციის ტემპს (**NAIRU-non-accelerating inflation rate of unemployment**). 1970-იან წლებში, აშშ-ში უმუშევრობის საშუალო დონე, რომელიც აუცილებელი იყო ინფლაციის მუდმივ დონეზე შესანარჩუნებლად, 6.0%-ს უტოლდებოდა” [2, გვ.252].

ზემოაღნიშნული მსჯელობისა და დასკვნებიდან გამომდინარე, ჩვენი აზრით, “უმუშევრობის ბუნებრივი დონის” ცნება საჭიროებს დაზუსტებას ორი ძირითადი ასპექტის მიხედვით. პირველი, ეს ტერმინი არ ნიშნავს, რომ ეკონომიკა ყოველთვის ფუნქციონირებს უმუშევრობის ბუნებრივი დონის პირობებში და შედეგად უზრუნველყოფს თავისი საწარმოო პოტენციალის რეალიზაციას. უმუშევრობის დონე ხშირად აღემატება მის ბუნებრივ დონეს. მეორე მხრივ, გამონაკლის შემთხვევებში ეკონომიკაში შეიძლება ადგილი ქონდეს რეალური უმუშევრობის ისეთ დონეზე არსებობას, რომელიც ბუნებრივზე დაბალია. მაგალითად, მეორე მსოფლიო ომის დროს, როცა უმუშევრობის ბუნებრივი დონე იყო 3.0%-4.0%-ის დონეზე, სამხედრო მრეწველობის საჭიროებისათვის პროდუქციის წარმოების აუცილებლობამ გამოიწვია სამუშაო

ძალაზე თითქმის განუსაზღვრელი მოთხოვნის ფორმირება. ჩვეულებრივ მოვლენად იქცა ზეგეგმური სამუშაო ან შეთავსებით მუშაობა. გარდა აღნიშნულისა, მთავრობამ აკრძალა მრეწველობის “მნიშვნელოვანი” დარგების მომუშავეთა განთავისუფლება, ფრიქციული უმუშევრობის ხელგონურად შემცირების ხარჯზე უმუშევრობის ფაქტობრივმა დონემ აღნიშნულ პერიოდში (1943-1945წლებში) შეადგინა 2.0%-ზე ნაკლები, ხოლო 1944 წელს დაეცა 1.2%-მდე [24].

მაშასადამე, საბოლოოდ შეიძლება დავასკვნათ, რომ უმუშევრობის ბუნებრივი დონე – ფრიქციული და სტრუქტურული უმუშევრობის ერთობლიობაა, ან უმუშევრობის დონეა, რომელიც დაკავშირებულია სტაბილურ ეკონომიკასთან, როცა რეალური ეროვნული პროდუქტი ბუნებრივ დონეზეა და ინფლაციის მოსალოდნელი ტემპი არსებულის ტოლია.

ინტერესს იწვევს უმუშევრობის ბუნებრივ დონეზე მოქმედი ფაქტორები და მისი ცვალებადობა დროში. უმუშევრობის ბუნებრივი დონე იცვლება დროის პერიოდის შესაბამისად. ასე, მაგალითად, XX ს. 60-იანი წლების დასაწყისში იგი შეადგენდა სამუშაო ძალის 4.0%-ს, ხოლო თანამედროვე პირობებში, 5.0%-7.0%-ს. უმუშევრობის ბუნებრივი დონის არსებობისა და მისი ზრდის ძირითადი მიზეზებია: სამუშაოს ძებნის დროის პერიოდის ხანგრძლივობის ზრდა, უმუშევრობის დაზღვევის სისტემის პირობებში; ხელფასის სიმტკიცე, როცა რეალური ხელფასი აღემატება მის წონაწილით დონეს. ამ უკანასკნელის გამომწვევი მიზეზები შეიძლება იყოს: მინიმალური ხელფასის საკანონმდებლო წესით დადგენა; კოლექტიურ ხელშეკრულებებში ხელფასის დაფიქსირება; ფირმის ხელმძღვანელების დაუინტერესებლობა ხელფასის შემცირებაში კვალიფიციური კადრების დაკარგვის რისკის გამო.

გრძელვადიან პერიოდში უმუშევრობის ბუნებრივ დონეს გააჩნია ზრდის ტენდენცია, რაც აიხსნება შემდეგი ფაქტორებით: სამუშაო ძალის შემადგენლობაში ახალგაზრდების წილის ზრდა; ქალების წილის ზრდა სამუშაო ძალის

შემადგენლობაში; ხშირი სტრუქტურული ძვრები ეკონომიკაში. ზოგიერთ ქვეყანაში იგი შემცირების ტენდენციითაც კი ხასიათდება. ასე, მაგალითად, უმუშევრობის ბუნებრივ და საერთო დონეზე დროში მოქმედი ფაქტორების ანალიზისას ო. ბლანშარი მიდის საბოლოო დასკვნამდე, რომ 1960 წლის შემდეგ „აშშ-ის უმუშევრობის ბუნებრივი დონე უფრო ნაკლებად შეიცვალა, ვიდრე ევროპის... იგი 1990-იანი წლების დასაწყისიდან ნამდვილად შემცირდა და დღეისათვის, დაახლოებით 5,0%-ია” [2, გვ.260].

სხვა წყაროების მიხედვით კი უმუშევრობის ბუნებრივი დონე ბოლო წლებში სტაბილური ზრდის ტენდენციით ხასიათდება. ასე, მაგალითად, თუ 60-იან წლებში განვითარებულ ქვეყნებში მისი მნიშვნელობა 4.0%-5.0%-იყო, 70-80-იან წლებში იგი 7.0%-8.0%-მდე გაიზარდა [17].

უმუშევრობის ბუნებრივ დონის ცვლილებას ზემოაღნიშნულის გარდა, განაპირობებს მასზე მოქმედი სხვა ფაქტორებიც, რომელთაგან მნიშვნელოვანია: ეკონომიკური ზრდის ტემპები; ეკონომიკის დარგობრივი სტრუქტურის თავისებურებები და მისი ცვლილებები; ტექნოლოგიური პროგრესი და ინოვაციების განვითარება; შრომის მწარმოებლურობის დონე და დინამიკა; დასაქმების სახელმწიფო პროგრამების არსებობა და ეფექტიანობა; მიგრაციული პროცესების თავისებურებანი; სოციალური დაცვისა და უზრუნველყოფის სისტემების არსებობა, დონე და ხარისხი; მოსახლეობის დემოგრაფიული მახასიათებლები, მისი სქესობრივ-ასაკობრივი სტრუქტურა; პროფკავშირული ორგანიზაციების სიმდიერე, მუშაკების პროფკავშირებით მოცვის ხარისხი; შრომის ბაზრის მოქნოლობისა და სასაქონლო ბაზრების კონკურენტუნარიანობის დონე (ხარისხი); კაპიტალისა და სხვა გარე ბაზრების გავლენა.

ვინაიდან აღნიშნული ფაქტორების დონე, ხარისხი და როლი განსხვავებულია ცალკეულ ქვეყანაში, როგორც მიმდინარე, ასევე დროის სხვადასხვა პერიოდში, შესაბამისად უმუშევრობის ბუნებრივი დონეც ქვეყნების მიხედვით განსხ-

ვაგებულება და დროის პერიოდის მიხედვით ცვალებადია.

გარდა აღნიშნულისა, არსებობს კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი ფაქტორი, რომელიც პოტენციურ ზემოქმედებას ახდენს უმუშევრობის ბუნებრივ დონესა და **NAIRU**-ზე. ეს არის უმუშევრობის ფაქტობრივი დონის დინამიკა. იგი დაკავშირებულია ჰისტერეზისის ეფექტთან, რაც ნიშნავს, რომ ნომინალური შოკების ზემოქმედება ფაქტობრივი უმუშევრობის მეშვეობით უპირატესად მოთხოვნის მხრიდან გადადის უმუშევრობის ბუნებრივ დონეზე.

აღნიშნულ პრობლემასთან დაკავშირებით ვხვდებით განსხვავებულ მოსაზრებებსაც. მაგალითად, უმუშევრობის ბუნებრივ დონეს გააჩნია კონკრეტული მანკვენებლები. განვითარებული ქვეყნებისათვის უმუშევრობის ბუნებრივი დონე საშუალოდ 4.0%-5.0% შეადგენს [24]. ეს ციფრი შესაძლებელია შეიცვალოს რადგან უმუშევრობის ბუნებრივ დონეზე მოქმედებს სხვა განსაკუთრებული ფაქტორებიც:

- სახელმწიფოს სოციალური პოლიტიკა (მაღალი სოციალური დახმარება ზრდის ბუნებრივ დონეს ფრიქციული უმუშევრობის ზრდის ხარჯზე; ადამიანებს შეუძლიათ თავს მისცენ უფლება კიდევ მეტ ხანს იყვნენ უმუშევრები);
- მოსახლეობის ფსიქოლოგიური განწყობილება, რომელიც მათ უყალიბებს მიდრეკილებას დასაქმებისადმი (ეს შეიძლება უკავშირდებოდეს ისტორიულ, ეროვნულ, რეგიონულ თავისებურებებს);
- პროფკავშირების პოზიციები (პროფკავშირების ძლიერი და პრინციპული პოზიციები ისევე ზემოქმედებენ შრომის ბაზარზე, როგორც სახელმწიფოს მაღალი სოციალური დახმარებები);
- სამუშაო ძალის დემოგრაფიული შემადგენლობის ცვლილება.

უმუშევრობის ბუნებრივი დონის შეფასება. საერთაშორისო პრაქტიკაში არსებობს უმუშევრობის ბუნებრივი დონის განსაზღვრის რამდენიმე მოდელი. ასე, მაგალითად,

იაპონიის ეკონომიკური დაგეგმვის სააგენტო იყენებს ისტორიულად მის საშუალო მნიშვნელობას [9], ზოგიერთ მკვლევარები მასში ყურადღებას აქცევენ წარმოების სხვა ყველა ფაქტორების სრული გამოყენების დონეს [10, გვ. 19]. კიდევ ერთი ვარიანტის სახით გამოდის უმუშევრობის დონის გაანგარიშება სტაბილური ინფლაციის პირობებში [16]. აღნიშნული ვარიანტების მიხედვით დასაქმების ოპტიმალური დონის განსაზღვრის თეორიულ დასაბუთებას წარმოადგენს დადებითი დამოკიდებულება პროდუქციის ერთობლივ გამოშვებასა და დასაქმებას შორის, ანუ ოუკენის კანონი [11, გვ.103], აგრეთვე უკუპროპორციული დამოკიდებულება უმუშევრობასა და ინფლაციას შორის, რომელიც ჩამოყალიბებული იქნა ფილიპსის მიერ [12], რაც მოდიფიცირებული იქნა შემდეგში რიგი მკვლევარების მიერ. ანალიზისა და კვლევისათვის მოცემულ გაანგარიშებაში ხშირად გამოყენებულია ჰიროშისა და კამადას მეთოდები [14], რომლებიც აფასებენ ფილიპსის მრუდსა და მშპ-ის პოტენციალურ ბუნებრივ დონეს. ამასთან, ეს მნიშვნელობები წარმოდგენილია მშპ-ის მცურავი საშუალო დონის სახით, კორექტირებული ინფლაციის ტემპით, რომელიც იანგარიშება ჰოდრიკ-პრესკოტის მოდიფიცირებული ფილტრის გამოყენებით [15,29].

უმუშევრობის ბუნებრივი დონის შეფასების საინტერესო მეთოდებია მოცემული რუსი მეცნიერების მიერ 1994-2003 წლების შესაბამის პერიოდში. 1990-იანი წლების დასაწყისში რუსეთისა და სხვა პოსტსაბჭოთა ქვეყნების ეკონომიკის ლიბერალიზაციის შედეგად, გაჩნდა ისეთი ახალი მოვლენა როგორცაა ღია უმუშევრობა. თუმცა, მისი მასშტაბები რუსეთში კატასტროფული არ ყოფილა. რეფორმის პერიოდში ერთობლივი დაცემა ქვეყნის ეკონომიკის მასშტაბით თითქმის 50%-ს შეადგენდა, მაგრამ დასაქმებულთა რიცხოვნობის მაქსიმალური შემცირება 18%-ით შემოიფარგლა, ხოლო უმუშევართა ხვედრითი წონა 1994-2003 წლებში 13%-14%-ს არ აღემატებოდა [22]. აღნიშნულიდან გამომდინარე, ასევე შრომის ბაზარზე მოქმედი სხვა მრავალი

ფაქტორის გათვალისწინებით, ვ. ბრაგინი და ვ. ოსლოვსკი უმუშევრობის ბუნებრივი დონის გაანგარიშებისას უპირატესობას ანიჭებენ დასაქმებული მოსახლეობის ოპტიმალური რიცხოვნობის მოდელს, რომლის ფორმულაც შემდეგი სახითაა წარმოდგენილი:

$$\Delta E_t = \alpha(E_{t-1}^* - E_{t-1}) + \beta_1 \Delta Y_t + \beta_2 \Delta \pi_{t-1} + \varepsilon_t$$

სადაც: $\Delta \pi_t$ – ინფლაციის საზომი მაჩვენებელია; ΔY_t – მშპ-ის ერთობლივი მოთხოვნის დინამიკა; E_t – დასაქმებული მოსახლეობის რიცხოვნობა; E_t^* – დასაქმებულთა ბუნებრივი რიცხოვნობა. α ; β_1 ; β_2 სტანდარტული კოეფიციენტები.

მოდელის არსია ის, რომ უმუშევრობის ბუნებრივი დონე დგინდება მისი შემადგენელი ელემენტებისა და კოეფიციენტების თანმიმდევრული გაანგარიშების საფუძველზე. ანუ იანგარიშება დასაქმებულთა და ეკონომიკურად აქტიური მოსახლეობის ოპტიმალური რიცხოვნობა. გაანგარიშების საბოლოო შედეგებიდან გამომდინარე, 1994 წლიდან დაწყებული 1998 წლის ბოლომდე, უმუშევრობის ბუნებრივი დონე დარჩა საკმაოდ მაღალი, მაგრამ სტაბილურ დონეზე (12.0%-12,5%). ეს გარემოება მიუთითებს იმაზე, რომ შრომის ბაზარზე ჩამოყალიბდა სიტუაცია, რომელსაც რ. კაპელიუშნიკოვი უწოდებს “ადაპტაციას რესტრუქტურისაციის გარეშე”, ანუ დასაქმების არაფექტიანი სტრუქტურის შენარჩუნებას, რაც განხორციელდა დასაქმებულსა და დამსაქმებელს შორის არაფორმალური კავშირების ქსელის გაფართოების საფუძველზე [19]. ამასთან, 1998 წლის IV კვარტალში უმუშევრობის ბუნებრივი დონის მაჩვენებელმა დაიწყო შემცირება და 2002 წლის ბოლოს 8.1%-ს მიაღწია. ხოლო 2003 წლისათვის კიდევ 4.0%-ით შემცირდა. ასეთი დინამიკა არსებითად განაპირობა ეკონომიკური ზრდის ტემპების ამაღლებამ, რაც თავის მხრივ წარმოადგენს უმუშევრობის საერთო დონის შემცირების ერთ-ერთ ძირითად წყაროს, სამუშაო ძალაზე მოთხოვნის გადიდების საფუძველზე.

ასევე საინტერესოა აშშ-ის მეცნიერ-მკვლევართა მიდგომა უმუშევრობის ბუნებრივი დონის გაანგარიშებასთან მი-

მართებით. ამ საკითხში პრაქტიკულად არ არსებობს ერთიანი საერთოდ აღიარებული სტანდარტული მეთოდი, ამიტომ გაანგარიშებისას გამოყენებული მეთოდები და აზრთა სხვადასხვაობა იწვევს განსხვავებული მაჩვენებლების მიღებას. ყველაზე უმარტივესი მეთოდია უმუშევრობის ფაქტობრივი დონის საშუალო მნიშვნელობის გაანგარიშება გრძელვადიანი პერიოდისათვის. 1948-1985 წლებში უმუშევრობის საშუალო დონემ აშშ-ში 5.6% შეადგინა [18, გვ.848]. ეს მაჩვენებელი საკმაოდ ახლოსაა სხვა ამერიკელი მაკროეკონომისტების მიერ უმუშევრობის ბუნებრივი დონის გაანგარიშებულ მაჩვენებელთან. კიდევ ერთი მარტივი მეთოდია, რომ ამოვირიჩოთ ისეთი წელი, როცა სავარაუდოდ ეკონომიკაში ადგილი ექნება სრულ დასაქმებას, ხოლო მოსალოდნელი ინფლაციის დონე ახლოს იქნება მის ფაქტობრივ დონესთან. თუ ავიღებთ 1985 წელს შესაბამისი მოთხოვნების გათვალისწინებით, მაშინ უმუშევრობის ბუნებრივი დონე აშშ-ში მიახლოებით 5.3%-ს შეადგენს.

გაანგარიშების უფრო დეტალური მეთოდი მდგომარეობს ფილიპსის მზარდი მრუდის შეფასებასა და უმუშევრობის დონის არითმეტიკულ გაანგარიშებაში, როცა ინფლაციის ტემპები არ არის დაჩქარებული. რობერტ გორდონმა გამოიყენა აღნიშნული მეთოდი სხვადასხვა შრომა და გაიანგარიშა ორი ათეული წლის პერიოდისათვის, რის საფუძველზეც განახორციელა უმუშევრობის ბუნებრივი დონის საკმაოდ ზუსტი შეფასება (დაახლოებით სამუშაო ძალის 6.0%, 70-იანი წლების შუა პერიოდიდან 80-იანი წლების შუა პერიოდამდე). რა თქმა უნდა, უმუშევრობის ბუნებრივი დონე აშშ-ში, ისე როგორც ბევრ სხვა ქვეყანაში, ცვალებადია სხვა მრავალი ფაქტორის ზემოქმედების შედეგად. მისი დონე 50-იან-60-იან წლებში შეადგენდა დაახლოებით 4.0%-ს, მაგრამ 70-იანი წლების დასაწყისისათვის ამაღლდა 5.0%-მდე. 80-იანი წლებისათვის იგი ფასდებოდა 5,5-6,5%. ბოლო წლების ტიპური შეფასების მიხედვით მისი დონე 6.0%-ია [18, გვ.848].

უმუშევრობის ბუნებრივი დონისა და NAIRU-ს განმარტებებისა და ამ მაჩვენებლების შეფასების არსებული მეთოდების ანალიზის საფუძველზე, რომელიც ნაშრომში განხილულია სხვადასხვა ქვეყნის მაგალითზე, შესაძლებელია კონკრეტული ვარიანტის შერჩევა, რომელიც ეფექტიანი იქნება საქართველოს ეკონომიკისა და შრომის ბაზარზე არსებული რეალური მდგომარეობიდან გამომდინარე. ჩვენი აზრით, ასეთი შეიძლება იყოს დასაქმებული მოსახლეობის ოპტიმალური რიცხოვნობის ზემოთ განხილული მოდელი. მისი გამოყენება საჭიროებს სხვადასხვა სტატისტიკური მაჩვენებლებისა და კოეფიციენტების ანალიზსა და შეფასებას, რის საფუძველზეც დგინდება უმუშევრობის ბუნებრივი დონის მაჩვენებლის საბოლოო სიდიდე და მნიშვნელობა. აღნიშნული მეთოდის თეორიულ დასაბუთება და მისი პრაქტიკული გამოყენების მიზანშეწონილობა განისაზღვრება იმითაც, რომ არსებობს დადებითი ურთიერთდამოკიდებულება დასაქმების დონესა და პროდუქციის ერთობლივ გამოშვებას შორის, რასაც ადასტურებს ოუკენის კანონიც, ასევე, უკუპროპორციული დამოკიდებულების არსებობა უმუშევრობასა და ინფლაციას შორის (ფილიპსის მრუდი). გარდა აღნიშნულისა, ანალიზის პროცესში გამოიყენება რეალური ხელფასის მაჩვენებელი. ამ მეთოდის გამოყენება საჭიროებს რეგრესიულ შეფასებებს, რომელიც ითვალისწინებს ზემოაღნიშნული დამოუკიდებელი ცვლადების მნიშვნელობების განსაზღვრას და აღნიშნულის საფუძველზე საძიებელი მნიშვნელობების ოპტიმალური დონეების გამოვლენას. ტექნიკური თვალსაზრისით მოცემული მეთოდი წარმოადგენს შეფასების რამდენიმე მეთოდის კომბინაციას. მისი მიხედვით ოპტიმალურად (ბუნებრივად) ითვლება დასაქმების დონე, როცა ინფლაცია სტაბილურია და ეკონომიკური დაცემის ფაქტორები მასზე ზეგავლენას არ ახდენს, ხოლო ოპტიმალურად ითვლება ეკონომიკურად აქტიური მოსახლეობის რიცხოვნობა, როცა გამორიცხულია დემოგრაფიული ფაქტორებისა და სტაბილური ფულადი შემოსავლების ზეგავლენა.

**NATURAL LEVEL OF UNEMPLOYMENT, FACTORS
INFLUENCING IT AND ITS ASSESSMENT**

M.TSARTSIDZE

To formulate effective policy for macroeconomic stabilization and sustainable economic development it is imperative to assess the existing real situation in the labour market that in turn will not be perfect without analysis of the inter-correspondence of the actual unemployment and natural level.

Coming out from the above noted, the work discusses the natural level of unemployment as the analysis of important economic category which is based on the conclusions and thoughts formulated by Georgian and foreign specialists in contemporary economic literature. We have studied and generalized those important socio-economic factors which affect unemployment natural and its general level. Particular attention is paid to the calculation of the indicator of unemployment natural level. In this respect there are discussed the models approved in developed countries practice. Proceeding from the real situation existing in the Georgian economic and labour market, with the goal of calculating unemployment natural level along with other methods it would be expedient to use the optimal quantity model of the employed population. From technical point of view the boted model represents the combination of several methods of evaluation. According to that the employment level is considered as optimal (natural) when inflation is stable and the factors of economic fall don't affect it. And optimal is considered the quantity of economically active population, when the impact of demographic factors and stable money incomes is excluded.

გამოყენებული ლიტერატურა

ლანანიაშვილი ი. საქართველოს ეკონომიკის პოტენციური მთლიანი შიგა პროდუქტისა და უმუშევრობის ბუნებრივი დონის ეკონომეტრიკული შეფასება. ჟურნალი "ეკონომიკა და ბი-

ზნესი”, №5, სექტემბერი-ოქტომბერი, 2010წ;

2.ბლანშარი ო. მაკროეკონომიკა. მე-5 გამოცემა. თარგმანი ინგლისურიდან. თსუ, 2010;

3.კვარაცხელია დ. საქართველოს მთლიანი შიგა პროდუქტის დანაკარგები ოუკენის კანონის მიხედვით. ჟურნალი, ”ეკონომიკა და ბიზნესი”. №4, 2010წ;

4.ღაცაბიძე ნ. ცარციძე მ. უმუშევრობის ეკონომიკური და სოციალური შედეგები საქართველოში. ჟურნალი ”ეკონომიკა და ბიზნესი”. №2, 2009წ;

5.პაიჭაძე ნ. ადამიანური რესურსების მართვა. ცნებებისა და განსაზღვრებების ლექსიკონი. თბილისის უნივერსიტეტის გამომცემლობა 2008წ;

6.ჩიქავა ლ. დასაქმება და უმუშევრობა საქართველოში, საქართველოს ეკონომიკურ მეცნიერებათა აკადემია, გამომცემლობა „უნივერსალი”, თბილისი, 2012წ;

7.ჩიქოვაძე მ. კაკულია ნ. მაკროეკონომიკა, საგამომცემლო სახლი „ინოვაცია”, თბილისი, 2009წ;

8.წერეთელი გ., ბიბილაშვილი ნ. პოსტკომუნისტურ ქვეყანაში უმუშევრობით გამოწვეული ნეგატიური ეკონომიკური შედეგების განსაზღვრისა და შემცირების გზები (საქართველოს მაგალითზე). თბილისი, მეცნიერება, 2004წ;

9.Economic Planning Agency, Keizai Hakusho Fiscal 2000;

10.**Kamada R., Masuda K.** Effects of Measurement Error on the Output Gap in Japan. - Money and Economic Studies, 2001, vol. 19, No 2;

11.**Okun A.** Potential GDP: Its Measurement and Significance. In: Proceedings of the Business and Economics Statistics Section of the American Statistical Association, 1962;

12.**Phillips A.** The Relation between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861-1957. - Economica, 1958, No 25;

13.**Friedman M.** The role of monetari policy. American Economic Review, N58, 1968;

14.**Hirose Y., Kamada K.** A New Technique for Simultaneous Estimation of the Output Gap and Phillips Curve. Bank of Japan Working Paper Series, Working Paper 01-7, October 2001;

15.Hodrick, R., Prescott E. Postwar U.S. Business Cycles: An Empirical Investigation. - Journal of Money, Credit, and Banking, 1997, vol. 29, No 1;

16.The Congressional Budget Office. CBO's Method for Estimating Potential Output. CBO Memorandum, October 1999;

17.Безработица: Фактический и естественный уровни безработицы. bugages.on.ufanet.ru/econ/

18.Джеффри Д. Сакс. Макроэкономика. Глобальный подход: Пер. с англ. М.: Дело. 848 с., 1996;

19.Капелюшников Р. Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации;

20.Матвеева Т.Ю. «Макроэкономика.»<http://www.ereport.ru/articles/macro/macro13.htm>,2011г;

21.Фролова Т.А. Макроэкономика. Таганрог: ТРТУ, 2006;

22.Оценка естественного уровня безработицы в РФ в 1994-2003 гг.: эмпирический анализ. В. Брагин, аналитик Института открытой экономики, В. Ословский, доктор экономики, ведущий эксперт Института открытой экономики. grig.narod.ru/ve/662081.htm

23.Безработица. Википедия.ru.wikipedia.org/wiki/

Безработица<http://ru.wikipedia.org/wiki/>.

24.Естественный уровень безработицы. www.sociosinfo.ru/socios-158-1.html.

25.Яндекс.Словари>Современный экономический словарь. slovari.yandex.ru/.

26.«Современная экономическая теория» modern-econ.ru.

27.ru.wikipedia.org/wiki/Безработица.

საქართველოს სასურსათო უსაფრთხოებისა და სურსათით უზრუნველყოფის გობიერტი საქმითხი

მარინა ჩავლეიშვილი
ივ. ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის
სახელმწიფო უნივერსიტეტის
ასოცირებული პროფესორი

თანამედროვე საბაზრო ეკონომიკის პირობებში დიდ ყურადღებას იმსახურებს სასურსათო უსაფრთხოებისა და მოსახლეობის სურსათით უზრუნველყოფის პრობლემები. იგი გლობალურ ხასიათს იძენს, ხოლო მსოფლიო ეკონომიკური კრიზისი კიდევ უფრო ართულებს მდგომარეობას. რამდენადაც მზარდია სასურსათო პროდუქტებზე მოთხოვნილება, იმდენად დაბალია ეროვნული სასურსათო პროდუქტებით ქვეყნის მოსახლეობის უზრუნველყოფა. სამწუხაროდ, მოსახლეობის მოთხოვნილების დაკმაყოფილება ძირითადად იმპორტის ხვედრითი წონის ზრდით მიმდინარეობს. მდგომარეობას ამძაფრებს ისიც, რომ მომხმარებელი უკმაყოფილებას გამოხატავს სურსათზე არასტაბილური, მაღალი ფასისა და პროდუქტთა მავნებლობის გამო. პრობლემის რეგულირებისთვის მნიშვნელოვანია ადგილობრივი რეზერვების გამოვლენა და შიგა წარმოების განვითარება, რომელშიც წამყვანი როლი სოფლის მეურნეობამ უნდა შეასრულოს. მშპ-ში სოფლის მეურნეობის, მეტყვევობის, ნადირობისა და თევზჭერის წილი 9,3%-ია [6]. ამდენად, სასურსათო უსაფრთხოების ინდიკატორების ანალიზი აქტუალური და მნიშვნელოვანია.

შესაბამისად, კვლევის მიზანია წარმოვადგინოთ სასურსათო უსაფრთხოების ძირითადი არსი, მისი როლი ქვეყნის მდგრად განვითარებასა და მოსახლეობის კეთილ-

დღეობის ამაღლებაში, ასევე არსებული ვითარების გათვალისწინებით ჩამოვყალიბოთ შესაბამისი რეკომენდაციები. ამ მიზნით, კვლევის ადეკვატური მეთოდების გამოყენებით, შევისწავლეთ შემდეგი ინდიკატორები: სასურსათო უსაფრთხოება და სიღარიბე; საარსებო მინიმუმი და მოსახლეობის საშუალო შემოსავალი; სურსათზე გაწეული დანახარჯების დინამიკა, გავანალიზეთ სურსათით უზრუნველყოფის დონისა და სასურსათო ვაჭრობის მანვენებლები, წარმოვადგინეთ სახელმწიფო პოლიტიკის მიმართულებები აგროსასურსათო უსაფრთხოების სფეროში.

როგორც ცნობილია, ზოგადად, მდგრადი განვითარებისთვის საჭიროა პირადი, ქონებისა და ძირითადი საჭიროებების (სურსათი, თავშესაფარი, ჯანდაცვა...) უსაფრთხოება. სასურსათო უსაფრთხოება განიხილავს საკითხს კონკრეტული მიმართულებით, კერძოდ, ქვეყანაში ნებისმიერ ადამიანს შეუძლია მოიხმაროს სრულფასოვანი საკვები ნორმალური ცხოვრებისათვის, ანუ სასურსათო უსაფრთხოება არსებობს მაშინ, როდესაც თითოეულ ადამიანს, ნებისმიერ დროს გააჩნია ფიზიკური, სოციალური და ეკონომიკური წვდომა ჯანმრთელი და აქტიური ცხოვრებისათვის საჭირო უსაფრთხო და ნოყიერ (კალორიულ, ხარისხიან) სურსათზე.

სასურსათო უსაფრთხოებისთვის მნიშვნელოვანია ძირითადი კომპონენტის ანალიზი: **სურსათის წარმოება** (მას შეიძლება საფუძველი ეუწოდოთ), რომელიც გულისხმობს ქვეყნის შიგნით წარმოებისა და ვაჭრობის არსებობას (ბაზრების უსაფრთხო ურთიერთობას); **სურსათის ექსპორტი და იმპორტი**, რაც მოიცავს ყიდვის შესაძლებლობისა (საჭიროების ადგილზე ფიზიკური ყოფნა) და ხელმისაწვდომობის შესწავლას; **სურსათის ფასები და სასურსათო ბალანსი**, რომელიც გულისხმობს ისეთი მნიშვნელოვანი საკითხების ანალიზს, როგორც არის: სურსათზე ფასების დინამიკა, სურ-

სათის რესურსული პოტენციალი, მისი გამოყენება და ერთ სულზე მოხმარება, თვითუზრუნველყოფის კოეფიციენტები. მოხმარება გარკვეულ მოთხოვნებს უყენებს სურსათს, რაც, სიცოცხლისთვის უსაფრთხო და ყველასთვის თანაბარად ხელმისაწვდომი უნდა იყოს.

ანალიზისათვის მნიშვნელოვანია როგორია ქვეყნის შიგნით სასურსათო წარმოების დონე, რომელიც მოითხოვს სასოფლო-სამეურნეო წარმოების არსებული მდგომარეობის მაჩვენებელთა შეფასებას. ბოლო სტატისტიკური მონაცემებით, საქართველოს აგრარულ სექტორში მეცხოველეობისა და მემცენარეობის პროდუქციის წარმოების ხვედრითი წონა თანაბარია და 48-48%-ს შეადგენს.

2011 წლის მონაცემებით, ანალიზით მემცენარეობაში მთლიანმა მოსავალმა შეადგინა: მარცვლეული – 406,6 ათასი ტონა, ხორბალი 96,8 ათასი ტონა, სიმინდი 269,6 ათასი ტონა, კატროფილი 273,9 ათასი ტონა, ბოსტნეული 185,8 ათასი ტონა, ლობიო 8,9 ათასი ტონა. შემცირებულია მოსავლიანობის მაჩვენებლები. 2011 წელს 2007 წლის მონაცემებთან შედარებით, ერთწლიანი კულტურების მოსავლიანობა ყველა კატეგორიის მეურნეობაში შემცირებულია: ხორბალი 23,5%-ით, შვრია 50,0%-ით, ბაღიეული 9,4%-ით; მაჩვენებელი გაზრდილია: ქერი 20,0%-ით, კარტოფილი 25,1%-ით.

ასევე, მრავალწლიანი კულტურების პროდუქციის წარმოების მაჩვენებლები 2011 წელს 2007 წლის მონაცემებთან შედარებით შემცირებულია. კერძოდ, ხილი 17,7%-ით, ყურძენი 30,0%-ით, ციტრუსი 45,5%-ით, ჩაი 61,4%-ით [6].

2011 წლის მონაცემებით, სოფლის მეურნეობის ძირითადი პროდუქტების წარმოება მოსახლეობის ერთ სულზე შემდეგ სურათს იძლევა: ხორბალი 22 კგ., სიმინდი 60 კგ., ხილი

მარინა ჩაველიშვილი

42კგ., ყურძენი 35კგ., კარტოფილი 61კგ., ხორცი 11კგ., ბოსტნეული 41 კგ., რძე და რძის პროდუქტები (129 ლიტრი). აღნიშნული მაჩვენებლები 2007 წლის მონაცემებთან შედარებით შემცირებულია: ხორცი 36%-ით, რძე 10,8%-ით, ყურძენი 32,7%-ით, გაზრდილია მხოლოდ კარტოფილის მოხმარება -17,3%-ით [4,გვ.17].

2010 წელთან (275,3 ათასი ჰა) შედარებით, 2011 წელს (281,0 ათასი ჰა) ნათესი ფართობი 2,3%-ით გაზრდილია, ხოლო 2005 წელთან მიმართებით 48%-ით შემცირებულია [1,გვ.50]. აღნიშნულიდან გამომდინარე შეიძლება დავასკვნათ, რომ აგრარული სექტორი ჯერ კიდევ არ არის მდგრადი განვითარების რელსებზე გადასული. თუმცა, ისიც უნდა აღინიშნოს, რომ მიმდინარე ეტაპზე, სოფლის მეურნეობასა და სასურსათო სექტორში დაგეგმილია ინვესტიციები, დახმარებები, სუბსიდიები, რომელიც სამომავლოდ მყარ გარანტიებს შეუქმნის დარგის პროგრესულ განვითარებას.

ცხრილი 1 ასახავს საქართველოში მეცხოველეობის პროდუქციის წარმოების დინამიკას. 2011 წელს 2007 წლის მონაცემებთან შედარებით წარმოების მაჩვენებლები გაუარესებულია, კერძოდ, შემცირებულია: ხორცი (დაკლული წონით) – 32,9%-ით, მათ შორის საქონლის ხორცი 32,0%-ით, ღორის ხორცი 45,8%-ით, ცხვრისა და თხის ხორცი 46,7%-ით, რძის წარმოება 6,8%-ით, მატყლი 22,8%-ით, მაჩვენებლები გაზრდილია თაფლისა (17,3%-ით) და კვერცხის (10,2%-ით) წარმოებაში. მონაცემები ადასტურებს, რომ გარკვეულ წლებში მეცხოველეობის დარგში ფიქსირდება უმნიშვნელო ზრდის ტენდენცია, თუმცა საერთო შედეგი კლებადი მახასიათებლით წარმოგვიდგება ამას ადასტურებს ის გარემოებაც, რომ სახეზეა მეცხოველეობის პროდუქტების იმპორტის მატება [4,გვ.62].

მეცხოველეობის პროდუქციის წარმოება ყველა კატეგორიის მეურნეობაში (ათასი ტონა)

ცხრილი 1

პროდუქცია	2007	2008	2009	2010	2011
ხორცი (დაკლული წონით)	73.0	57.3	54.3	56.4	49.3
მათ შორის: მსხვილფეხა რქოსანი პირუტყვის	31.3	25.1	29.2	26.7	21.3
ღორის	21.4	11.4	8.2	12.8	11.6
ცხვრისა და თხის	7.5	7.5	4.1	4.9	4.0
ფრინველის	12.4	12.9	12.4	11.6	12.0
რძე (მლნ ლიტრი)	624.8	645.8	551.4	587.7	582.1
კვერცხი, (მლნ ცალი)	438.1	437.5	430.6	444.5	483.1
მატყლი (ფიზიკური წონით)	2.2	1.9	1.8	1.7	1.7
თაფლი	2.3	2.4	2.5	4.2	2.7

2012 წლის მონაცემებით, ქვეყნის მთლიანმა იმპორტმა 7842,1 მლნ დოლარი შეადგინა, მათ შორის სურსათის იმპორტი 1050 მლნ დოლარია, ე.ი. სურსათის წილი მთლიან იმპორტში დაახლოებით 13,4%-ია. დინამიკაში, აღნიშნული მაჩვენებელი გასულ წლების ანალოგიურ მაჩვენებლებთან შედარებით, ზრდის ტენდენციით ხასიათდება.

იმპორტის მაღალი მაჩვენებლით წარმოდგენილია შემდეგი სასურსათო პროდუქტები: ხორბალი (240 მლნ დოლარი), შაქარი (84,7 მლნ დოლარი), ფრინველის ხორცი (69,8 მლნ დოლარი), მცენარეული ზეთი (58,2 მლნ დოლარი), ხორცი (ფრინველის გარეშე, 51,3 მლნ დოლარი), თევზი (44,3 მლნ დოლარი), ბოსტნეული (43,5 მლნ დოლარი), ხილი (37,0 მლნ დოლარი) [6].

2012 წლის მონაცემებით, ექსპორტის მაღალი მაჩვენებლით წარმოდგენილია შემდეგი სასურსათო პროდუქტები: ხორბალი (52 მლნ დოლარი), შაქარი (28,8 მლნ დოლარი), ღვინო (64,9 მლნ დოლარი), სპირტიანი სასმელი (100,8 მლნ დოლარი), მინერალური წყალი (59,3 მლნ დოლარი), ხილი (90,1 მლნ დოლარი), ბოსტნეული (5,9 მლნ დოლარი), მცენარეული ზეთი (1,7 მლნ დოლარი), უალკოჰოლო სასმელი (20,8 მლნ დოლარი). თუ მოვახდენთ ექსპორტის მაჩვენებლის 2007 წლის ანალოგიურ მონაცემებთან შედარებას, ყველა ჩამოთვლილი სასურსათო პროდუქტის ექსპორტი (უალკოჰოლო სასმელი გარდა) გაზრდილია [6].

ანალიზიდან ნათელია, რომ იმპორტის მოცულობა ბევრად აღემატება ექსპორტს. ბოლო 5 წლის მონაცემების ანალიზით (2007-2012წწ.) ზრდის საშუალო მაჩვენებელია 65-70%.

სასურსათო უსაფრთხოების ანალიზისთვის მნიშვნელოვანია შემოსავლებისა და ფასების მაჩვენებლების შესწავლა. საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის მონაცემებით 2011 წელს, ერთი შინამეურნეობის საშუ-

აღლო თვიურმა შემოსავალმა 705,9 ლარი შეადგინა. რაც 2005 წლის ანალოგიურ მაჩვენებელთან (346,7 ლარი) შედარებით 50,9%-ით არის გაზრდილი. შესაბამისად, ამავე წლებში მოსახლეობის ერთ სულზე საშუალო თვიურმა შემოსავალმა 195,2 და 92,3 ლარი (52,7%-ით გაიზარდა) შეადგინა. საინტერესოა სიღარიბის ზღვარს ქვემოთ მყოფი მოსახლეობის ხვედრითი წონა. აღნიშნული მაჩვენებელი 2010 და 2011 წლებში შემცირდა (შესაბამისად, 9,7 და 9,2 %) [5]. გაუმჯობესების ფაქტორად შეიძლება ჩაითვალოს ეკონომიკური წინსვლა. თუმცა, სიღარიბის მაჩვენებელი 2007 წელთან (6,5%) შედარებით მაინც მაღალია. კვლევები ადასტურებს, რომ სიღარიბის მთავარ მიზეზად არათანაბარი შემოსავლების მაღალი დონეა მიჩნეული. თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ეკონომიკის საერთაშორისო სკოლის მიერ ჩატარებული შეფასება ადასტურებს, რომ ჯინის კოეფიციენტზე (უთანასწორობის ინდიკატორი) დაყრდნობით, აღნიშნული უთანაბრობა საქართველოში უფრო მაღალია, ვიდრე პოსტსოციალისტურ ქვეყნებში (რუსეთის გარდა).

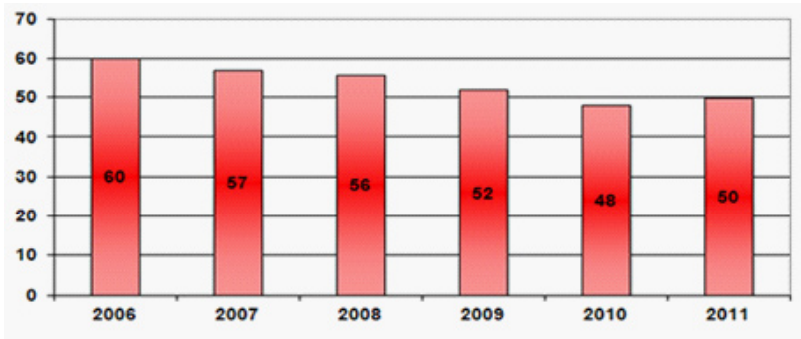
სასურსათო უსაფრთხოების მნიშვნელოვანი ინდიკატორია მთლიან დანახარჯებში სურსათზე გაწეული დანახარჯების ხვედრითი წონა. საშუალო თვიური დანახარჯები ერთ შინამეურნეობაზე, 2011 წლის მონაცემებით, 688,3 ლარს შეადგენს, რაც 2005 წელთან (382,6 ლარი) შედარებით 35,0%-ით არის გაზრდილი. შესაბამისად, მოსახლეობის ერთ სულზე საშუალო თვიურმა დანახარჯებმა 2005 წელს 101,8 ლარი ხოლო 2011 წელს 190,3 ლარი (47,1 %-ით გაიზარდა) შეადგინა [5].

ოფიციალური სტატისტიკური მონაცემებით, სამომხმარებლო დანახარჯები ქალაქში უფრო მაღალია (255,2 ლარი), ვიდრე სოფლად (150,4 ლარი). დანახარჯებში ყველაზე მაღალი ხვედრითი წონით წარმოდგენილია: სურსათი, სასმელი და თამბაქო - 41,4%, სათბობი და ელექტროენერჯია

მარინა ჩავლეიშვილი

– 11,7%, ტრანსპორტი – 10,2%, ჯანდაცვა - 10,0%, განათლება, კულტურა, დასვენება – 3,9%, ტანსაცმელი, ფეხსაცმელი 3,6%[6]. აღნიშნული ტენდენცია შენარჩუნებულია, როგორც ქალაქის, ასევე სოფლის მოსახლეობისთვისაც. აშკარაა, რომ საქართველოს მოსახლეობა შემოსავლების მნიშვნელოვან ნაწილს სურსათისა და საკვები პროდუქტების შექმნაზე ხარჯავს.

დიაგრამა 1
მოსახლეობის სასურსათო ხარჯების წილი მთლიან
სამომხმარებლო ხარჯებში (%).



ცხრილი ასახავს მოსახლეობის სასურსათო ხარჯების წილს მთლიან სამომხმარებლო ხარჯებში. მიუხედავად იმისა, რომ 2006 წელთან შედარებით აღნიშნული მაჩვენებლის კლებაა ნაჩვენები, სურსათზე გაწეული დანახარჯები მაღალია [6]. მნიშვნელოვანია სურსათის ენერგეტიკული ღირებულების ანალიზი. არსებული მდგომარეობით, ძალზე დაბალია შრომისუნარიანი მამაკაცის დღიური კვალის მოხმარება, კერძოდ, რაციონში თითქმის 50,0%-მდე პური და პურპროდუქტების მოხმარებაა წარმოდგენილი (არსებული ინფორმაციით ხორცისა და ხორცპროდუქტების მოხმარება

6-7%-ს, რძისა და რძის პროდუქტების 5-6%-ს არ აღემატება). საბოლოოდ, დაბალი კვებითი უზრუნველყოფა აფერხებს მოსახლეობის კვლავწარმოებას და ზრდის სიკვდილიანობის მაჩვენებელს.

სასურსათო უსაფრთხოების ანალიზისთვის მნიშვნელოვანია სურსათზე ფასების ანალიზი. სურსათის ფასებმა 2012 წლის ბოლო კვარტალში უმნიშვნელოდ მოიმატა (+0,6%), მაგრამ, მთლიანობაში 2011 წელთან მიმართებით, სურსათის ფასები შემცირებულია (4,5%). სურსათის ცალკეული სახეობების შესაბამისი მდგომარეობა შემდეგია: პურის ფასმა 2012 წელს მოიმატა, ხორცის ფასი 2012 წლის სექტემბრიდან შემცირდა. შემცირების მიზეზი სასაკლაოების რეგულაცია გახდა. 2012 წლის ოქტომბერ-დეკემბერში ხორცის საშუალო ფასი 2%-ით მეტი იყო 2011 წელთან შედარებით. ფასის ფაქტორი ბაზარზე გადამწყვეტ როლს ასრულებს. დაბალი შემოსავლების გამო მოსახლეობა არჩევანს უხარისხო და იაფი პროდუქტის სასარგებლოდ აკეთებს. ეს კიდევ უფრო აღრმავებს სასურსათო უსაფრთხოების უზრუნველყოფისა და უვნებლობის პრობლემას. შედეგად კი საერთო კეთილდღეობა მცირდება.

სასურსათო უსაფრთხოების პრობლემებზე მოქმედებს დემოგრაფიული ფაქტორები, რომელშიც მნიშვნელოვანია დასაქმება. დღეისათვის ინდუსტრიული ქვეყნებში სოფლის მეურნეობაში დასაქმებულთა ხვედრითი წონა საშუალოდ 10%-ია [2, გვ.4]. საქართველოში სოფლად მოსახლეობის 46,8% ცხოვრობს. თვითდასაქმებულია მოსახლეობის 61,9%. აღნიშნული ციფრები ადასტურებს, რომ დღეს ქვეყანაში მოსახლეობის უმსხვილესი დამსაქმებელი დარგია სოფლის მეურნეობა. სტატისტიკური მონაცემებით, სოფლის მეურნეობის პროდუქტების რეალიზაციიდან მიღებული შემოსავლების

წილი ოჯახური მეურნეობების ფულად შემოსავლებში 7.7%-ია. გამომდინარე აქედან, შეიძლება გავაკეთოდ დასკვნა, რომ სოფლად წარმოებული პროდუქტის 90%-ზე მეტი მხოლოდ საკუთარი ოჯახის მოთხოვნილებების დაკმაყოფილებისკენ არის მიმართული.

სასურსათო უსაფრთხოების ანალიზისათვის მნიშვნელოვანია ქვეყნის სასურსათო ბალანსი. სასურსათო პროდუქტებით საქართველოს თვითუზრუნველყოფის კოეფიციენტი 2011 წლის მონაცემებით, კულტურების მიხედვით შეადგენს: ხორბალი – 3%; სიმინდი – 92%; კარტოფილი – 85%; ბოსტნეული – 73%; ყურძენი – 129%; ხორცი – 41%; მსხვილფეხა რქოსანი პირუტყვის ხორცი – 68%; ღორის ხორცი – 43%; ცხვრისა და თხის ხორცი – 93%; ფრინველის ხორცი – 21%; რძე და რძის პროდუქტები – 93%; კვერცხი – 99%. სასურსათო პროდუქტებით თვითუზრუნველყოფის კოეფიციენტები 2007 წლის ანალოგიურ მაჩვენებლებთან შედარებით შემცირებულია შემდეგი კულტურების მიმართ: სიმინდი (8%-ით), ბოსტნეული (2%-ით), ხორცი (16%-ით), მსხვილფეხა რქოსანი პირუტყვის ხორცი (5%-ით), ღორის ხორცი (10%-ით), ცხვრისა და თხის ხორცი (5%-ით), ფრინველის ხორცი (10%-ით). მაჩვენებელი გაზრდილია შემდეგი სურსათის მიმართ: კარტოფილი (4%-ით), ყურძენი (21%-ით), რძე და რძის პროდუქტები (4%-ით) [6].

ამდენად, მდგომარეობა სასურსათო უსაფრთხოების პარამეტრების ანალიზის საფუძველზე რთულია. აუცილებელია სწორად განისაზღვროს სასურსათო უსაფრთხოების პოლიტიკა სახელმწიფოს მხრიდან. საქართველოში ევროკავშირის კომისიასთან თანამშრომლობით მომზადდა „სასურსათო უსაფრთხოების პროგრამა“ (FSP) (1995-1996წწ.), რომლის ფარგლებში საქართველოს გამოეყო 90 მლნ ევრო[3,გვ.75].

პროგრამა მიზნად ისახავდა აგრარული სექტორის განვითარებას, სოციალური უსაფრთხოებისა და საბიუჯეტო თანხების მართვას. მას ხელი უნდა შეეწყო ქვეყანაში მიმდინარე რეფორმებისთვის შემდეგი მიმართულებით: სასურსათო უსაფრთხოებისა და სიღარიბის დაძლევის პოლიტიკის შემუშავება; სასურსათო უსაფრთხოების საინფორმაციო სისტემის შექმნა; ფინანსების მართვა, სოფლის მეურნეობის სამინისტროს პროგრამის რესტრუქტურისა და სოფლის მეურნეობის ძირითად მიმართულებებში არსებული მდგომარეობის ხელახლა განსაზღვრა (ირიგაცია, ვეტერინარული და მცენარეთა დაცვის სექტორი); სოციალური დახმარების/დაცვის რეფორმა [6]. დღეისათვის აქტიური მუშაობა მიმდინარეობს ქვეყანაში სასურსათო უსაფრთხოების გლობალური სისტემის შექმნისათვის.

ჩატარებული ანალიზი გვაძლევს გარკვეული დასკვნებისა და რეკომენდაციების წარმოდგენის საშუალებას:

- სასურსათო უსაფრთხოების პრობლემების რეგულირებას არ გააჩნია სრულყოფილი ინსტიტუციური და სამართლებრივი ბაზა; აუცილებელია საკანონმდებლო ბაზის სრულყოფა. მართალია, 2006 წლიდან ძალაში შევიდა კანონი „სურსათის უვნებლობისა და ხარისხის შესახებ“, მაგრამ მისი მოქმედება კანონთან არსებული და სისტემური, ინსტიტუციური პრობლემების გამო, შეფერხებულია. ჯერ კიდევ არ არის შემუშავებული ეროვნული სტრატეგია სურსათის უვნებლობისა და ხარისხის შესახებ;

- დაბალია სოფლის მეურნეობაში მწარმოებლურობის დონე. ასევე კლებადი ტენდენციით ხასიათდება სოფლის მეურნეობის წილი მშპ-ში. საქართველოს სასურსათო უსაფრთხოების სტრატეგია უნდა ეფუძნებოდეს აგრარული სფეროს განვითარებას; კერძოდ, აგრარულ სფერო უნდა

გახდეს პრიორიტეტული და სახელმწიფოს მხარდაჭერით ხელი შეეწყოს შემდეგი ღონისძიებების განხორციელებას: დარგში მიმზიდველი გარემოს შექმნა; ინვესტიციების მოზიდვა, კრედიტების ხელმისაწვდომობა, დაზღვევის სისტემის შექმნა; ინფრასტრუქტურის განვითარება;

- ქვეყნის სამამულო სასურსათო პროდუქტებით უზრუნველყოფის მხრივ მწვავე დეფიციტია, რაც განპირობებულია იმით, რომ სრულყოფილად არ არის გამოყენებული არსებული საწარმოო რესურსები. მთავარია ხელი შეეწყოს სასურსათო ბაზრის შევსებას ადგილობრივი წარმოების პროდუქტებით, რომელიც უნდა დაეფუძნოს არა მხოლოდ ოჯახურ მეურნეობებში წარმოებულ სასურსათო პროდუქტებს (სასურსათო ბაზრის დაახლოებით 20-25%-ს ოჯახური მეურნეობები ქმნის) [2, გვ.15], არამედ შედარებით მასშტაბური გადამამუშავებელი საწარმოების შექმნას. უნდა გაფართოვდეს ფერმერების საკონსულტაციო მომსახურების ცენტრები, განხორციელდეს მეცნიერულ კვლევებზე დაფუძნებული წარმოების უზრუნველყოფა. კვალიფიციური სპეციალისტების დახმარებითა და თანამედროვე ტექნოლოგიების გამოყენებით შესაძლებელი უნდა გახდეს ადგილობრივი კონკურენტუნარიანი პროდუქტების წარმოება;

- პრობლემას წარმოადგენს პროდუქტების ექსპორტი. კერძოდ, აგრარული სექტორის სტრატეგიული დარგების განვითარებას განსაკუთრებული მხარდაჭერა ესაჭიროება. ამ დარგებმა უნდა შექმნან ქვეყნის ძირითადი საექსპორტო პოტენციალი. მნიშვნელოვანია საერთაშორისო ბაზრებზე შედღწევის სტრატეგიების დამუშავება, ფართო მარკეტინგული ქსელის ჩამოყალიბება და ა.შ., რაც ქვეყნის პოპულარიზაციისა და შემოსავლების ზრდის საფუძველი გახდება.

ამრიგად, სასურსათო უსაფრთხოებისა და სურსათით უზრუნველყოფის პრობლემები ეროვნული სტრატეგიის მნიშვნელოვანი მიმართულება უნდა გახდეს. მის შემუშავებაში გათვალისწინებული უნდა იყოს ზემოთ ჩამოთვლილი პრობლემების დაძლევის გზები, სასურსათო უსაფრთხოების ინდიკატორების სრულყოფა, ამასთანავე, მან ხელი უნდა შეუწყოს ადგილობრივი აგრარული პროდუქტებისა და სურსათის მწარმოებელი კომპანიების ნორმალურ, კონკურენტუნარიან გარემოში ფუნქციონირებას.

Некоторые вопросы продовольственной безопасности и продовольственной обеспеченности Грузии

М. Чавлеишвили

В статье рассмотрены вопросы продовольственной безопасности и обеспечения населения продуктами. Дана оценка существующему положению в Грузии, индикаторам бедности и продовольственной безопасности: продовольственная безопасность и бедность; прожиточный минимум и средний доход населения; динамика затрат на продовольствие, показатели уровня продовольственного обеспечения, сделан анализ положения торговли продовольствием, представлена государственная политика в сфере агропродуктовой безопасности.

გამოყენებული ლიტერატურა

1. ე. ხარაიშვილი, კონკურენციისა და კონკურენტუნარიანობის პრობლემები საქართველოს აგროსასურსათო

- სექტორში, თბილისი, გამომცემლობა „უნივერსალი“, 2011;
2. ე. ხარაიშვილი, სასურსათო ბაზრის ტევადობა და მისი განვითარების პერსპექტივები საქართველოში, ჟურნ. „ეკონომიკა და ბიზნესი“, №4 2008;
 3. ე. ლეკაშვილი, სასურსათო უსაფრთხოების სტრატეგიის საკითხისთვის, ჟურნ. „საქართველოს ეკონომიკა“, № 6, 2012;
 4. საქართველოს სოფლის მეურნეობა, საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური, თბილისი, 2012;
 5. სოციალური მომსახურების სააგენტოს მონაცემები;
 6. www.geostat.ge. სურსათის ექსპორტი და იმპორტი, შინამეურნეობების ხარჯები; შემოსავლები და ხარჯები; სასურსათო უსაფრთხოება;
 7. <http://eeas.europa.eu>;
 8. D.Gale Jonson. World Agriculture in Disarray. London: Macmillan Press Ltd. 1991.

**საწარმოთა გაერთიანების ილენტი-
ფიცირება, აქტივების და ვალდებულებების
ალიარება და შეფასება**

მარინა მაისურაძე
ივანე ჯავახიშვილის თბილისის სახელმწიფო
უნივერსიტეტის ასოცირებული პროფესორი

საწარმოთა გაერთიანება ბიზნესის მასშტაბების გაფართოების შედეგია და მიზნად ისახავს წარმატებული ბიზნესისათვის რესურსების გადანაწილებას, დამატებით მოგების მიღებას, გასაღების ბაზრის გაფართოებას, წარმოების მასშტაბების ზრდას.

ფინანსური ანგარიშგების საერთაშორისო სტანდარტების 3-ის თანახმად, საწარმოთა გაერთიანება არის ცალკეული სამეურნეო ერთეულის ან საწარმოს გაერთიანება ერთ ანგარიშვალდებულ სამეურნეო ერთეულად. ახლად შექმნილ საწარმოთა გაერთიანების შედეგად ერთი სამეურნეო ერთეული, ამ შემთხვევაში მყიდველი საწარმო კონტროლს იღებს ერთ ან მეტ სხვა საწარმოზე – შექმნილზე. საწარმოთა გაერთიანების შედეგად მყიდველი საწარმო თავის წილს ინდივიდუალურ ფინანსურ ანგარიშგებაში ასახავს, როგორც ინვესტიციას შეიღობილ საწარმოში.

სტანდარტი აღგენს იმ ძირითად პრინციპებსა და მოთხოვნებს, მყიდველმა საწარმომ როგორ უნდა აღიაროს და შეაფასოს ფინანსურ ანგარიშგებაში შექმნილი იდენტიფიცირებადი აქტივები, აღებული ვალდებულებები და არამაკონტროლებელი წილი შექმნილ საწარმოში; აღიაროს და შეაფასოს საწარმოთა გაერთიანებისას შექმნილი გუდვილი ან ხელსაყრელი შესყიდვიდან მიღებული შემოსულობა, გან-

საზღვროს, რა ინფორმაცია ასახოს ფინანსური ანგარიშგების განმარტებით შენიშვნებში, რათა ფინანსური ანგარიშგების მომხმარებლებს მისცეს საწარმოთა გაერთიანების თავისებურებებისა და ფინანსური შედეგების შეფასების საშუალება (1, გვ. 317).

საწარმოთა გაერთიანების დროს მყიდველმა (შემძენმა) საწარმომ პირველ რიგში უნდა განსაზღვროს, სამეურნეო ოპერაცია, არის თუ არა საწარმოთა გაერთიანება, რომელიც მოითხოვს, რომ შექმნილმა აქტივებმა და აღებულმა ვალდებულებებმა დააფუძნოს საწარმო. იმ შემთხვევაში, თუ შექმნილი აქტივები არ წარმოადგენს საწარმოს, ანგარიშვალდებულმა საწარმომ სამეურნეო ოპერაცია უნდა ასახოს, როგორც აქტივის შექმნა.

საწარმო არის საქმიანობებისა და აქტივების ურთიერთდაკავშირებული კომპლექსი, რომლის ფუნქციონირება და მართვა შესაძლებელია იმ მიზნით, რომ უშუალოდ ინვესტორებმა ან სხვა მესაკუთრებმა, წევრებმა ან მონაწილეებმა მიიღონ შემოსავლები დივიდენდების, დანახარჯების შემცირების ან სხვა ეკონომიკური სარგებლის სახით. (1, გვ. 334).

საწარმო შედგება რესურსებისა და პროცესებისაგან, რომლებიც გამოიყენება ამ რესურსების პროდუქციად გარდასაქმნელად. მართალია, საწარმოს, ჩვეულებრივ, პროდუქცია გააჩნია, მაგრამ განმარტების თანახმად, პროდუქცია არ მოითხოვება იმისთვის, რომ ინტეგრირებული კომპლექსი განიხილებოდეს როგორც საწარმო. საწარმოს სამი ელემენტი განიმარტება შემდეგნაირად (1, გვ. 337).

ა) **რესურსები** – ნებისმიერი ეკონომიკური რესურსი, რომელიც პროდუქციას ქმნის ან გააჩნია პროდუქციის შექმნის უნარი, როდესაც მასზე ჩატარდება ერთი ან მეტი პროცესი. მაგალითად, გრძელვადიანი აქტივები (მათ შორის, არამატერიალური აქტივები ან გრძელვადიანი აქტივ-

ბის გამოყენების უფლებები), ინტელექტუალური საკუთრება, აუცილებელი მასალების ან უფლებებისა და დაქირავებულ მომუშავეთა მოზიდვის უნარი;

ბ) **პროცესი** – ნებისმიერი სისტემა, სტანდარტი, პროტოკოლი, კონვენცია ან წესი, რომელიც რესურსის ან რესურსების მიმართ გამოყენებისას, ქმნის პროდუქციას ან გააჩნია პროდუქციის შექმნის უნარი. მაგალითად, სტრატეგიული მართვის პროცესები, საექსპლუატაციო პროცესები და რესურსების მართვის პროცესები. ეს პროცესები, როგორც წესი, დოკუმენტურად არის შედგენილი, მაგრამ ორგანიზებულ შრომით რესურსებს, რაც გააჩნიათ აუცილებელი უნარ-ჩვევები და პრაქტიკული გამოცდილება და იცავენ წესებსა და კონვენციებს, შეუძლიათ საჭირო პროცესების ამოქმედება, რომლებიც გამოყენებული იქნება რესურსების მიმართ პროდუქციის შესაქმნელად (ბუღალტრული აღრიცხვა, სატრანსპორტო ზედღებულების გამოწერა და გაცემა, შრომის ანაზღაურებისა და სხვა ადმინისტრაციული სისტემები, ჩვეულებრივ, არ მიეკუთვნება პროდუქციის შესაქმნელად გამოყენებულ პროცესებს);

გ) **პროდუქცია** – შედეგი, რომელიც მიიღება რესურსებისა და ამ რესურსების მიმართ ისეთი პროცესების გამოყენების შედეგად, რომელსაც მოაქვს შემოსავალი ან გააჩნია შემოსავლების შექმნის უნარი უშუალოდ ინვესტირების ან სხვა მესაკუთრეებისათვის, წევრების ან მონაწილეებისათვის, დივიდენდების, დაბალი დანახარჯების, ან სხვა ეკონომიკური სარგებლის სახით.

იმის გამო, რომ საქმიანობებისა და აქტივების ინტეგრირებულ კომპლექსს (საწარმოს) ფორმირების ეტაპზე შეიძლება არ გააჩნდეს პროდუქცია, მყიდველმა საწარმომ უნდა განიხილოს სხვა ფაქტორები იმის დასადგენად, ეს კომპლექსი წარმოადგენს თუ არა საწარმოს. კერძოდ, უნდა დადგინდეს, კომპლექსმა (საწარმომ):

ა) დაიწყო თუ არა დაგეგმილი ძირითადი საქმიანობა;

ბ) ჰყავს თუ არა დაქირავებული მომუშავეები, გააჩნია თუ არა ინტელექტუალური ქონება და სხვა რესურსები და პროცესები, რომლის გამოყენებაც შესაძლებელი იქნება რესურსების მიმართ;

გ) მისდევს თუ არა დასახულ გეგმას პროდუქციის საწარმოებლად;

დ) შეძლებს თუ არა მომხმარებლის მოძიებას, რომელიც იყიდის მის პროდუქციას.

აუცილებელი არ არის ყველა ამ ფაქტორის არსებობა საქმიანობებისა და აქტივების ამა თუ იმ ინტეგრირებულ კომპლექსისათვის ფორმირების ეტაპზე, რათა ჩაითვალოს საწარმოდ.

საწარმოთა გაერთიანებაში იგულისხმება მხოლოდ ისეთი გაერთიანება, რომელშიც ერთი სამეურნეო ერთეული კონტროლს მოიპოვებს სხვა სამეურნეო ერთეულზე. კონტროლი არის საწარმოს ფინანსური და სამეურნეო პოლიტიკის მართვის უფლება, ამ საქმიანობიდან სარგებლის მიღების მიზნით. კონტროლის დონეს განსაზღვრავს შექმნილი კაპიტალის წილი.

საწარმოთა გაერთიანების დროს, ერთ-ერთი გაერთიანებული სამეურნეო ერთეული უნდა განისაზღვროს როგორც მყიდველი.

საწარმომ საწარმოთა თითოეული გაერთიანება უნდა ასახოს შექმნის მეთოდით, რაც მოითხოვს:

- ა) მყიდველი საწარმოს იდენტიფიკაციას;
- ბ) შექმნის თარიღის განსაზღვრას;
- გ) შექმნილი იდენტიფიცირებადი აქტივების, აღებული ვალდებულებებისა და შექმნილი საწარმოს არამაკონტროლებელი წილის აღიარებას და შეფასებას;
- დ) გუდვილის ან ხელსაყრელი შესყიდვიდან მიღებული შემოსულობის აღიარებასა და შეფასებას.

საწარმოთა გაერთიანების დროს მნიშვნელოვანია შექმნის თარიღის განსაზღვრა, რომელიც არის თარიღი, როდესაც მყიდველი საწარმო კონტროლს იღებს შექმნილ საწარმოზე. ასევე, მნიშვნელოვანია გარიგების დახურვის თარიღი, როდესაც მყიდველი საწარმო იურიდიულად გადასცემს კომპენსაციას, იძენს შექმნილი საწარმოს აქტივებს და იღებს მის ვალდებულებებს. შესაძლებელია ამავე დროს მყიდველმა საწარმომ კონტროლი ისეთი თარიღისთვის აიღოს, რომელიც წინ უსწრებს ან მოსდევს გარიგების დახურვის თარიღს. მაგალითად, შექმნის თარიღი წინ უსწრებს გარიგების დახურვის თარიღს იმ შემთხვევაში, თუ არსებობს წერილობითი შეთანხმება, რომლის მიხედვით მყიდველი საწარმო კონტროლს იღებს შექმნილ საწარმოზე გარიგების დახურვის თარიღამდე. ყოველივე ზემოთ აღნიშნული მიუთითებს იმაზე, რომ საწარმოს შექმნის თარიღის დადგენისას მყიდველმა საწარმომ უნდა გაითვალისწინოს შექმნასთან დაკავშირებული ყველა ფაქტი და გარემოება.

ამასთანავე, შექმნის თარიღიდან დაწყებული, მყიდველმა საწარმომ გუდვილისაგან განცალკევებით უნდა აღიაროს შექმნილი იდენტიფიცირებადი აქტივები, აღებული ვალდებულებები და შექმნილი საწარმოს არამაკონტროლებელი წილი. შექმნილი იდენტიფიცირებადი აქტივებისა და აღებული ვალდებულებების აღიარება ხდება ფასს 3-ის მიერ ჩამოყალიბებული აღიარების პირობების შესაბამისად.

მყიდველმა საწარმომ შექმნილი იდენტიფიცირებადი აქტივები, აღებული ვალდებულებები და შექმნილი საწარმოს არამაკონტროლებელი წილი უნდა აღიაროს გუდვილისაგან განცალკევებით.

ფასს 3-ის თანახმად, შექმნილი იდენტიფიცირებადი აქტივები და აღებული ვალდებულებები უნდა შეფასდეს მათი შექმნის თარიღის რეალური ღირებულებით, რაც წარმოადგენს საწარმოთა გაერთიანებაში შექმნილი აქტივები-

სა და აღებული ვალდებულებების ყველაზე რელევანტურ ატრიბუტს. გარდა ამისა, რეალური ღირებულებით შეფასება უფრო შესადარის და გასაგებ ინფორმაციას იძლევა, ვიდრე თვითღირებულებით ან შეძენის მთლიანი თვითღირებულების განაწილების საფუძველზე შეფასებისას მიღებული ინფორმაცია. ამასთანავე, შეძენილი იდენტიფიცირებადი აქტივები და აღებული ვალდებულებები შეძენის თარიღისათვის უნდა აკმაყოფილებდეს ფინანსური ანგარიშგების მომხადებისა და წარდგენის სტრუქტურულ საფუძველებში მოცემულ აქტივებისა და ვალდებულებების განმარტებებს, რათა შესაძლებელი იყოს მათი აღიარება შეძენის მეთოდის გამოყენებისას, როგორც მისი ნაწილის. მაგალითად, დანახარჯები, რომლის გაწევასაც მომავალში მყიდველი საწარმო ვარაუდობს, მაგრამ ვალდებული არ არის მის გაწევაზე (მაგალითად განახორციელოს თავისი გეგმა და შეწყვიტოს შეძენილი საწარმოს საქმიანობა ან შეძენილი საწარმოს მომუშავეთა დასაქმება, ან გადაადგილოს მისი პერსონალი, შეძენის თარიღისათვის) არ წარმოადგენს ვალდებულებებს. ამიტომ, მყიდველი საწარმო ამ დანახარჯებს აღიარებს გაერთიანების შემდგომი პერიოდის ფინანსურ ანგარიშგებაში სხვა ფასის შესაბამისად. გარდა ამისა, ფასს 3-ის თანახმად, შემძენმა საწარმომ უნდა განსაზღვროს, რომელი შეძენილი აქტივები და აღებული ვალდებულებებია შეძენილი საწარმოსთვის შესრულებილი გაცვლის შემადგენელი ნაწილი და რომელი არის სხვა განცალკევებული სამეურნეო ოპერაციის შედეგი (თუ ასეთი არსებობს), რომელიც აისახება თავისი შინაარსისა და სათანადო ფასის შესაბამისად.

ფასს 3-ის მიხედვით, რეალური ღირებულება განსაზღვრულია როგორც „თანხა, რომლითაც აქტივი შეიძლება გაიცვალოს ან ვალდებულება დაიფაროს საქმის მცოდნე და გარიგების მსურველ მხარეთა შორის, „გაშლილი ხელის მანძილის პრინციპით“ დადებულ გარიგებაში.“ „გაშლილი

ხელის მანძილის პრინციპით” დადებული გარიგება წარმოადგენს გარიგებას ორ ისეთ მხარეს შორის, რომლებსაც არ გააჩნიათ ისეთი ურთიერთდამოკიდებულება, რომლის გავლენითაც გარიგების ფასი ბაზრისათვის არა-ტიპური გახდებოდა. იგულისხმება, რომ ასეთი გარიგება დაიდება ერთმანეთთან დაუკავშირებელ დამოუკიდებლად მოქმედ მხარეებს შორის.

ფასს 3 აღიარების და შეფასების პრინციპებში უშვებს მცირე გამონაკლისებს, კერძოდ:

ა) საიჯარო და სადაზღვევო ხელშეკრულებების კლასიფიცირება მოითხოვება სახელშეკრულებო პირობებისა და ხელშეკრულების დასაწყისისთვის (ან როცა სახელშეკრულებო პირობები შეიცვალა) არსებული სხვა ფაქტორების საფუძველზე და არა შექმნის თარიღისათვის არსებული ფაქტორების მიხედვით;

ბ) საწარმოთა გაერთიანებისას აღებული ის პირობითი ვალდებულებები აღიარდება მხოლოდ, რომლებიც წარმოადგენს მიმდინარე მოვალეობას და შესაძლებელია მისი საიმედოდ შეფასება;

გ) ზოგიერთი აქტივისა და ვალდებულების აღიარება და შეფასება მოითხოვება არა რეალური ღირებულებით, არამედ სხვა ფასის შესაბამისად. ეს ეხება იმ აქტივებსა და ვალდებულებებს, რომლებიც ხვდება ბასს 12-ის – „მოგებიდან გადასახადები“, ბასს 19-ის – „დაქირა ვებულ მომუშავეთა გასამრჯელოები“, ფასს 2-ის – „წილობრივი გადახდა“ და ფასს 5-ის – „გასაყიდად გამოზნული გრძელვადიანი აქტივები და შეწყვეტილი ოპერაციები“ – მოქმედების არეში;

დ) გამოსყიდული უფლების შეფასებისათვის სპეციალური მოთხოვნები არსებობს;

ე) საგარანტიო აქტივები აღიარდება და შეფასდება იმ მუხლის შესაფერისი საფუძველით, რომე ლიც ექვემდებარება

ზარალის ანაზღაურებას, თუნდაც ეს შეფასება არ იყოს რეალური ღირებულება.

შექმნის თარიღისათვის მყიდველმა საწარმომ უნდა მოახდინოს შექმნილი იდენტიფიცირებადი აქტივებისა და აღებული ვალდებულებების კლასიფიცირება, ან გარკვეული მიზნისთვის მათი უფლებამოსილების განსაზღვრა. მყიდველმა საწარმომ ეს კლასიფიკაცია ან უფლებამოსილება უნდა განსაზღვროს შექმნის თარიღისათვის არსებული სახელშეკრულებო პირობების, ეკონომიკური პირობების, თავისი სამეურნეო ან სააღრიცხვო პოლიტიკისა და სხვა სათანადო პირობების საფუძველზე.

საწარმოთა გაერთიანებაში შექმნილი არამატერიალური აქტივები ხშირად შესულია გუდვილის აღიარებულ თანხაში. ფასს-3 კი, მოითხოვს მყიდველმა საწარმომ გუდვილისგან განცალკევებით აღიაროს საწარმოთა გაერთიანებაში შექმნილი იდენტიფიცირებადი არამატერიალური აქტივები. არამატერიალური აქტივი ითვლება იდენტიფიცირებად აქტივად, თუ იგი აკმაყოფილებს განცალკევების კრიტერიუმებს ან სახელშეკრულებო-იურიდიულ კრიტერიუმებს.

არამატერიალური აქტივი უნდა აღიარდეს გუდვილისაგან განცალკევებით, თუ:

ა) ამ აქტივებიდან მისაღებ მომავალ ეკონომიკურ სარგებელზე კონტროლი გამომდინარეობს სახელშეკრულებო ან სხვა იურიდიული უფლებებიდან (სახელშეკრულებო-იურიდიული კრიტერიუმი); ან

ბ) შესაძლებელია არამატერიალური აქტივის განცალკევება ან დაყოფა და გაყიდვა, გადაცემა, ლიცენზიით ან იჯარით გაცემა ან გაცვლა (ან განცალკევებით, ან როგორც აქტივთა ჯგუფი) (განცალკევების კრიტერიუმი).

არამატერიალური აქტივი, რომელიც სახელშეკრულებო-იურიდიულ კრიტერიუმებს აკმაყოფილებს, იდენტიფიცირებადად მიიჩნევა მაშინაც კი, თუ შეუძლებელია მისი გადაცემა

ან გამოცალკეება შექმნილი საწარმოდან ან სხვა უფლებებიდან და ვალდებულებებიდან.

განცალკეების კრიტერიუმში ნიშნავს, რომ შესაძლებელია შექმნილი არამატერიალური აქტივის განცალკეება, ან გამოყოფა შექმნილი საწარმოდან და გაყიდვა, გადაცემა, ლიცენზიით ან იჯარით გაცემა, ან გაცვლა, ინდივიდუალურად ან შესაბამის ხელშეკრულებასთან, იდენტიფიცირებად აქტივთან ან ვალდებულებასთან ერთად. არამატერიალური აქტივი, რომელიც მყიდველ საწარმოს შეუძლია გაყიდოს, ლიცენზიით გასცეს, ან სხვაგვარად გაცვალოს ისეთ რამეში, რასაც ღირებულება აქვს, აკმაყოფილებს განცალკეების კრიტერიუმებს იმ შემთხვევაშიც კი, თუ მყიდველი საწარმო არ აპირებს მის გაყიდვას, ლიცენზიით გადაცემას ან სხვაგვარად გაცვლას. შექმნილი არამატერიალური აქტივი განცალკეების კრიტერიუმებს აკმაყოფილებს, თუ არსებობს ამ ტიპის ან მსგავსი ტიპის აქტივის გაცვლის გარიგების ფაქტი, თუნდაც ასეთი გარიგებები ხშირი არ იყოს და იმის მიუხედავად, მონაწილეობს თუ არა მასში მყიდველი საწარმო.

მყიდველი საწარმოს მიერ აღიარების პრინციპისა და პირობების გამოყენებამ შეიძლება გამოიწვიოს ზოგიერთი ისეთი აქტივისა და ვალდებულების აღიარება, რომელიც შექმნილმა საწარმომ მანამდე არ აღიარა ფინანსურ ანგარიშგებაში როგორც აქტივები და ვალდებულე ბები. ასე მაგალითად, მყიდველი საწარმო აღიარებს შექმნილ იდენტიფიცირებად არამატერიალურ აქტივს, როგორცაა საფირმო ნიშანი, პატენტი ან კლიენტთან ურთიერთობა, რომელიც შექმნილმა საწარმომ არ აღიარა ფინანსურ ანგარიშგებაში როგორც აქტივები, რადგან თვითონ შექმნა ისინი საწარმოში და შესაბამისი დანახარჯები ხარჯებს მიაკუთვნა.

ბასს 37 – „ანარიცხები, პირობითი ვალდებულებები და პირობითი აქტივები“ – განსაზღვრავს პირობით ვალდებულებას, როგორც:

ა) შესაძლო მოვალეობას, რომელიც წარმოიქმნება წარსული მოვლენების შედეგად და რომლის არსებობაც დადასტურდება მხოლოდ ერთი ან მეტი განუსაზღვრელი მოვლენის მომავალში მოხდენით ან არმოხდენით, რომელიც მთლიანად არ ექვემდებარება საწარმოს კონტროლს; ან

ბ) მიმდინარე მოვალეობას, რომელიც წარმოიქმნა წარსული მოვლენების შედეგად, მაგრამ აღიარებული არ არის, რადგან, ჯერ ერთი, მოსალოდნელი არ არის, რომ ვალდებულების დასაფარად საჭირო იქნება საწარმოდან რესურსებში განივთებული ეკონომიკური სარგებელის გასვლა, და მეორე, შეუძლებელია ვალდებულების თანხის საკმარისად საიმედოდ შეფასება

ბასს 37-ის მოთხოვნები არ გამოიყენება იმის დასადგენად, თუ რომელი პირობითი ვალდებულებები უნდა აღიარდეს შექენის თარიღისათვის. ამის მაგიერ მყიდველმა საწარმომ შექენის თარიღისათვის უნდა აღიაროს საწარმოთა გაერთიანებაში აღებული პირობითი ვალდებულება, თუ ეს არის მიმდინარე მოვალეობა, რომელიც წარმოიშობა წარსული მოვლენების შედეგად და მისი რეალური ღირებულება შეიძლება საიმედოდ შეფასდეს. ამგვარად, ბასს 37-ის საპირისპიროდ, მყიდველი საწარმო შექენის თარიღით აღიარებს საწარმოთა გაერთიანებაში აღებულ პირობით ვალდებულებას მაშინაც კი, თუნდაც მოსალოდნელი არ იყოს რესურსებში განივთებული ეკონომიკური სარგებლის გასვლა საწარმოდან ამ ვალდებულების დასაფარად.

თითოეულ საწარმოთა გაერთიანებისათვის მყიდველმა საწარმომ ნებისმიერი არამაკონტროლებელი წილი შექენილ საწარმოში უნდა შეაფასოს რეალური ღირებულებით, ან შექენილი საწარმოს ინდეტიფიცირებად წმინდა აქტივებში არამაკონტროლებელი წილის პროპორციული წილით. არა-

მაკონტროლებელი წილი არის წილი შვილობილი საწარმოს საკუთარ კაპიტალში, რომელიც სათავე საწარმოს არ ეკუთვნის არც პირდაპირ და არც არაპირდაპირ (1, გვ.375).

არამაკონტროლებელი წილი გამოიანგარიშება შვილობილი საწარმოს სრული შემოსავლების ანგარიშგების მუხლიდან „მოგება დაბეგვრის შემდეგ“. იგი ცალკე გამოიყოფა კონსოლიდირებული მოგებისა და ზარალის ანგარიშგებაში და ემატება არამაკონტროლებელ წილს ბალანსში.

მაგალითი: სათავე საწარმოს შვილობილ საწარმოში არამაკონტროლებელი წილი შეადგენს 20 %-ს. დაეუშვათ, საანგარიშო პერიოდის ბოლოსათვის სათავე და შვილობილი საწარმოს ფინანსური შედეგის შესახებ არსებობს შემდეგი ინფორმაცია:

მოგება-ზარალის ანგარიშგება 2012 წლის
31 დეკემბრის მდგომარეობით

მაჩვენებლები	„ა“ საწარმო	„ბ“ საწარმო
ამონაგები რეალიზაციიდან	630.000	65.000
რეალიზებული პროდუქციის თვითღირებულება	450.000	50.000
საერთო მოგება	180.000	15.000
სხვა ხარჯები	62.000	3.000
მოგება დაბეგვრამდე	118.000	12.000
მოგების გადასახადი	17.700	1.800
მოგება დაბეგვრის შემდეგ	100.300	10.200

მარინა მაისურაძე

დავადგინოთ არამაკონტროლებელი წილი კონსოლიდირებულ მოგება-ზარალის ანგარიშგებაში.

კონსოლიდირებული მოგებისა და ზარალის ანგარიშგების მიზანს წარმოადგენს არამაკონტროლებელი წილის წარმოჩენა დაბეგვრის შემდგომ მოგებაში.

კონსოლიდირებული მოგებისა და ზარალის ანგარიშგებას ექნება შემდეგი სახე:

ამონაგები რეალიზაციიდან (630.000+65.000)	695.000
რეალიზებული პროდუქციის თეითლირებულება (450.000+50.000)	500.000
სხვა ხარჯები (62.000+3.000)	65.000
მოგება დაბეგვრამდე (118.000+12.000)	130.000
მოგების გადასახადი (17.700+1.800)	19.500
მოგება დაბეგვრის შემდეგ (100.300+10.200)	110.500
არამაკონტროლებელი წილი (20%*10.200)	2040

ამრიგად, საწარმოთა გაერთიანების დროს მყიდველმა საწარმომ უნდა განსაზღვროს სამეურნეო ოპერაცია არის თუ არა საწარმოთა გაერთიანება, რომელიც მოითხოვს, რომ შექენილმა აქტივებმა და აღებულმა ვალდებულებებმა დააფუძნოს საწარმო. თუ შექენილი აქტივები არ წარმოადგენს საწარმოს, ანგარიშვალდებულმა საწარმომ სამეურნეო ოპ-

100

ერაცია უნდა ასახოს, როგორც აქტივის შექმნა.

შექმნილი იდენტიფიცირებადი აქტივები და აღებული ვალდებულებები უნდა შეფასდეს მათი შექმნის თარიღის რეალური ღირებულებით, რადგან რეალური ღირებულება წარმოადგენს საწარმოთა გაერთიანებაში შექმნილი აქტივებისა და აღებული ვალდებულებების ყველაზე რელევანტურ ატრიბუტს.

Identification of Integration of Enterprises, Recognition and Assessment of Assets and Liabilities

M. Maisuradze.

Thus, in case of integration of the enterprises, the buying company must determine whether such the integration is an economic operation requiring that a new enterprise should be established with the obtained assets and liabilities. If the obtained assets are not an enterprise, then the reporting company must reflect the economic operation as obtaining the assets.

The obtained identified assets and liabilities must be assessed by their real value as of the date of obtaining thereof, because a real value is the most relevant attribute of the assets and liabilities received in case of integration of the enterprises

გამოყენებული ლიტერატურა

1. ფასს 3 საწარმოთა გაერთიანება. თბ., 2009;
2. ACCA F7. ფინანსური ანგარიშგება. ინგლისისა და უელსის ნაფიც სერტიფიცირებულ ბუღალტერთა ასოციაცია-

ციის პროფესიული სერტიფიცირების სახელმძღვანელო. თბ., 2009;

3. ACCA 3. ფინანსური აღრიცხვა. ინგლისისა და უელსის ნაფიც სერტიფიცირებულ ბუღალტერთა ასოციაციის პროფესიული სერტიფიცირების სახელმძღვანელო. თბ., 2009;

4. ე.ხარაბაძე, ფინანსური აღრიცხვა (მე-2 დონე).თბ., 2012;

5. ნ. კვატაშიძე, ა. ხორავა, ზ. გოგრიჭიანი ფინანსური ანგარიშგება, .თბ., 2011.

**ბანკებსა და სანარმოებს შორის
ურთიერთობების გაბაჟენა
ეკონომიკის სტაბილურობაზე**

ირინა ვაშაყვაძე

**ეკონომიკურ მეცნიერებათა კანდიდატი,
ბათუმის რუსთაველის უნივერსიტეტის სოციალურ
მეცნიერებათა, ბიზნესისა და
სამართალმცოდნეობის ფაკულტეტის
დეკანის მოადგილე**

მცირე მეწარმეობა მსოფლიოს ყველა ქვეყანაში ეროვნული ეკონომიკის განუყოფელი ნაწილია. თანამედროვე ეკონომიკა წარმოდგენელია კარგად განვითარებული მცირე მეწარმეობის გარეშე, ვინაიდან იგი ეკონომიკას უფრო მოქნილს და მანევრირებად ხასიათს აძლევს და ამასთანავე, უზრუნველყოფს: მოსახლეობის საწარმოო და ფინანსური რესურსების მობილიზაციას და მინიმალური დანახარჯებით ქმნის ახალ სამუშაო ადგილებს; ხელს უწყობს ადამიანის მეწარმეობრივი უნარის ამოქმედებას და უზრუნველყოფს მეცნიერ-ტექნიკური პროგრესის რიგი მნიშვნელოვანი მიმართულებით განვითარებას, ხელს უწყობს დასაქმების პრობლემის გადაჭრასთან ერთად სოციალური დაძაბულობის შენელებას და საბოლოო ანგარიშით, ავითარებს საბაზრო ურთიერთობათა ფორმირების პროცესში დემოკრატიულ საწყისებს. ყოველივე ნათლად გვიჩვენებს, თუ რამდენად მნიშვნელოვანია ბანკების მიერ ბიზნესის განვითარებისათვის ხელშეწყობა, ბანკებსა და საწარმოებს შორის ეფექტიანი ურთიერთობის ჩამოყალიბება.

დღევანდელ პირობებში კომერციული ბანკები, ფაქტობრივად, ეკონომიკას არ ემსახურება. ამის მიზეზია ის გარე-

მოება, რომ სამეწარმეო სტრუქტურების აბსოლუტური უმრავლესობა მძიმე საფინანსო-ეკონომიკურ მდგომარეობაშია, არ გააჩნიათ მატერიალური საშუალებები კონკურენტუნარიანი საქონლის წარმოებისათვის, ქვეყნის კრიზისული სიტუაციიდან გამოსვლის ხელშეწყობისათვის და ასევე, ასეთ საწარმოებზე კრედიტის გაცემა მეტად სარისკო საქმეა. ამიტომაც, სახელმწიფოებრივი ინტერესებიდან გამომდინარე, მათი ფუნქციონირების აუცილებლობის მიუხედავად, მოქმედი ბანკებისათვის ისინი არასანდო კლიენტურაა საკრედიტო ურთიერთობების დამყარების თვალსაზრისით. ამიტომ, გამოსავალი უნდა ვეძებოთ სახელმწიფო აღმასრულებელი ორგანოების მხრიდან ასეთ საწარმოებზე პასუხისმგებლობისა და მატერიალური გარანტიების აღებაში, სხვანაირად ეს წინააღმდეგობა ვერ მოგვარდება საბაზრო ეკონომიკის განვითარების თანამედროვე ეტაპზე.

გარდამავალი ეკონომიკის პირობებში იაფი ფულადი სახსრების ნაკლებობამ განაპირობა მცირე საწარმოების გადახდისუნარიანობის დაბალი დონე, ხოლო საწარმოების არაკრედიტუნარიანობამ გამოიწვია ბანკების მხრიდან დაფინანსების მკაცრად შეზღუდვა. დღესდღეობით საქართველოში არ არსებობს მცირე მეწარმეობის დეფინიცია, აქედან გამომდინარე, ბანკებსაც ურთულდებათ ამ კატეგორიის ბიზნესისათვის სპეციალური შეთავაზების გაკეთება. ამის გამო, საქართველოში ნებისმიერი ბიზნესსესხის განაკვეთი 14%-დან -18%-მდე მერყეობს. თანაბარი საკრედიტო პირობები მცირე ბიზნესს დიდ ბიზნესთან თანაარსებობას ძალიან ურთულებს. გარდა პროცენტის სიძვირისა, კრედიტების მიღების საკითხებიც გართულებულია. **ბიზნესწინადადებების ვადა მერყეობს 2-12 თვემდე, საშუალო 4-თვიანი პერიოდით. ეს იწვევს მცირე საწარმოების მიერ კრედიტის მიღებას არაფორმალურ სექტორში ე.წ. ახლობლებისაგან მაღალი საპროცენტო განაკვეთებით. მცირე და საშუალო ბიზნესის**

წილი ბიზნესის მთლიან მოცულობაში არ აღემატება 15%-ს. შემცირებულია საშუალო ზომის საწარმოების რიცხვი და ამ საწარმოებში დასაქმებულთა რაოდენობა, დასაქმებულთა რაოდენობის მაჩვენებლების 60%-ზე მეტი მხოლოდ მსხვილ საწარმოებზე მოდის, მიუხედავად იმისა, რომ მსხვილი საწარმოების წილი რეგისტრირებულ სუბიექტებში მხოლოდ 7%-ია. საბანკო კრედიტი ძირითადად სავაჭრო და სამრეწველო სექტორში გაიცემა. ვაჭრობის დაფინანსებაზე 49,9% მიდის, ხოლო სამრეწველო სექტორი დაკრედიტებაზე მთლიანად აქტივების საშუალოდ მხოლოდ 19,6 % წარმართება.

რაც შეეხება მცირე მეწარმეობის ფინანსურ უზრუნველყოფას, საჭიროა მათ მიმართ პრეფერენციული მიდგომა. მხედველობაში გვაქვს, სხვა ღონისძიებებთან ერთად, წარმოქმნილი დავალიანების ფინანსური რესტრუქტურის გაცარება. ამასთან, დაუშვებელია ჩატარებული ოპერატიული რესტრუქტურის შედეგად მიღებული სახსრებით დაიფაროს ვადაგადაცილებული დავალიანებები, პირიქით, ფულადი სახსრები უნდა მოხმარდეს საწარმოო პროცესის განახლებისათვის მატერიალურ-ტექნიკური ბაზის შექმნას.

მცირე მეწარმეობის ფინანსური უზრუნველყოფის შიგა წყარო ფინანსური რეკონსტრუქციაა, რაც გულისხმობს საგადასახადო დავალიანების გადავადებას მომავალში დაფარვის მიზნით. ამ შემთხვევაში ვადაგადაცილებული დავალიანების მოცულობის ფარგლებში საწარმოს უნდა მიეცეს უფლება ჩაატაროს ოპერატიული რესტრუქტურის გაცარება და მიღებული ფულადი სახსრები მოახმაროს არა დავალიანებათა დაფარვას, არამედ კვლავწარმოების პროცესის ფინანსური რესურსებით უზრუნველყოფას. რაც შეეხება დავალიანებას, იგი უნდა დაიფაროს, რეალური სასაქონლო ბრუნვის შედეგად მიღებული ფონდების ხარჯზე. ასეთი მექანიზმით, ვფიქრობთ დაინტერესებული იქნება როგორც მცირე მეწარმეები, ასევე სახელმწიფო. რაც შეეხება იმ გარემოებებს, როდესაც მცირე

მეწარმეებს სესხის დაბრუნებადობის გამო ემატება კრედიტორული დავალიანება, ბანკების წინაშე სახელმწიფომ თავის თავზე უნდა აიღოს პასუხისმგებლობა, რომ დაასტიმულიროს ბანკები, რათა მათ ჩამოწერონ ან გადაუვადონ ვალები მცირე საწარმოებს ფინანსური რესტრუქტურის მიშვეობით, ან ხელი შეუწყონ ბანკებსა და საწარმოებს შორის ახალი ეკონომიკური ურთიერთობების ჩამოყალიბებას ნებაყოფლობითი მოლაპარაკების საფუძველზე. ბანკებისათვის, ალბათ, უფრო პერსპექტიული იქნება მცირე საწარმოთა ვალების გადავადება იმ დრომდე, სანამ საწარმოები ჩატარებენ ოპერატიულ რესტრუქტურის გახდებიან რენტაბელური, რათა შეძლონ დავალიანებათა დაფარვა. უყურადღებოდ არ უნდა დაგვრჩეს ისიც, რომ სახელმწიფო პოლიტიკამ, რომელმაც სტიმული უნდა მისცეს ბანკებს ჩამოწერონ მცირე საწარმოთა ვალები, შეიძლება, დადებითი მაგივრად, საპირისპირო შედეგი გამოიღოს. მხედველობაში გვაქვს ის გარემოება, რომ საფინანსო დისციპლინის შესუსტების გამო, შესაძლებელია შეჩერდეს ოპერატიული რესტრუქტურის ჩატარების პროცესში, მიუხედავად ამისა, სახელმწიფომ მაინც არ უნდა თქვას უარი თავის პასუხისმგებლობაზე მცირე საწარმოებსა და ბანკს შორის ნებაყოფლობითი მოლაპარაკების პროცესში. რაც შეეხება საწარმოთა ლიკვიდაციის გარდაუვლობის შემთხვევას, სახელმწიფომ უნდა შექმნას გაკოტრების მექანიზმი, რომელიც დარეგულირდება კანონის საფუძველზე.

ბიზნესის ფინანსური რესურსებით უზრუნველყოფის გაუმჯობესებისათვის ასევე საჭიროა ყურადღება მიექცეს არა მარტო საწარმოთა ფინანსურ რესტრუქტურის გახდობას, არამედ ბანკების რეკაპიტალიზაციის პროცესის გადრმაგებას, რაც განხორციელდება საწარმოებზე გაცემული კრედიტების უიმედო ვალებად ჩამოწერით ან გადავადებით. ვადაგადაცილებული დავალიანების შემცირებისათვის სასურველია გამოყენებული იქნეს თამასუქების სისტემა. რაც ხელს შეუწყობს,

საწარმოთა დავალიანების შემცირებასთან ერთდ, ფასიანი ქაღალდების ბაზრის ფუნქციონირების გამოცოცხლებას. რაც შეხება ვადაგადაცილებულ დავალიანებებში უიმედო ვალებს, იგი გამოწვეულია როგორც აღებულ კრედიტებზე პროცენტების დროზე არგადახდით, ასევე სახსრების არდაბრუნებით [1, გვ.507]. აღნიშნულის გამო ბანკი ლიკვიდობა-მომგებიანობის დილემის წინაშე დგას. მაგრამ, თუ სახელმწიფო პოლიტიკის ძირითადი მიმართულება გახდება მცირე საწარმოების ოპერატიული რესტრუქტურის მხარდაჭერა, ვფიქრობთ, პარალელულად გაიზრდება ვადაგადაცილებული დავალიანებების გადახდის შესაძლებლობებიც.

აღსანიშნავია ისიც, რომ ბიზნესის უმთავრესი პრობლემაა დაფინანსების ლეგალური წყაროების მოძიება. ამ საკითხთან დაკავშირებით არსებობს შეხედულება, რომ მეწარმეობის ფინანსურ უზრუნველყოფას უნდა ახორციელებდეს დარგობრივი, ანუ სპეციალიზებული ბანკები, რაც არასწორად მიგვაჩნია. ამგვარი ბანკების ფორმირება გულისხმობს სახელმწიფოს მონაწილეობას მათ საწესდებო კაპიტალში ამა თუ იმ ფორმით, რაც საკრედიტო ურთიერთობისათვის შეუხაზამოა სახელმწიფო მენეჯმენტის სისუსტის გამო. ამასთანავე, გასათვალისწინებელია ისიც, რომ ბანკების და საწარმოების ინტერესები ზოგჯერ ერთმანეთს ემთხვევა (მაგალითად, არგადახდების პრობლემის გადაწყვეტისას), ზოგჯერ კი უპირისპირდება (დაკრედიტების და ინვესტირების საკითხებში). აღნიშნულიდან გამომდინარე ცალსახად უნდა აღინიშნოს, რომ ნებისმიერი სპეციალიზებული ტიპის საბანკო დაწესებულების ჩამოყალიბება, რომლის ქონებრივი ნაწილობრივი მონაწილე იქნება სახელმწიფო, არაეფექტიანია.

აქვე უნდა შევნიშნოთ, რომ ბანკებსა და საწარმოებს შორის ეკონომიკურ ურთიერთობათა სრულყოფის მეშვეობით ეკონომიკის სტაბილიზაციის მიღწევას ხელს უშლის ის, რომ კომერციული ბანკის მიზნები და მცირე მეწარმეობის ფი-

ნანსური უზრუნველყოფის სახელმწიფო ამოცანა განსხვავებულია. სწორედ მიზნების შეუსაბამობა იწვევს სპეციალიზებული, ხშირად სახელმწიფოს წილობრივი მონაწილეობით სხვადასხვა ფონდის დაარსებას, რომლის მიზანია სახელმწიფო საკრედიტო რესურსების განთავსება მცირე მეწარმეობის სუბიექტებზე, მაგრამ, სამწუხაროდ, ამ დროს მეტად სუსტია აქტივების მართვის დონე, რაც თავის მხრივ, დაბანდებული ინვესტიციის არაეფექტიანობასთან ერთად, მის დაუბრუნებადობასაც განსაზღვრავს.

აღნიშნული პრობლემის მოგვარება შესაძლებელია კომერციული ბანკების მიერ აქტივების მართვის გაუმჯობესებისა და სახელმწიფო საკრედიტო რესურსების ურთიერთდაკავშირებით [2, გვ.62-65]. ეს მიღწეული უნდა იქნეს სახელმწიფო საკრედიტო რესურსების მობილიზაციის საფუძველზე, რომელიც დაემყარება შეღავათიანი პირობების დაწესებას. წინააღმდეგ შემთხვევაში, კომერციული ბანკების საკრედიტო რესურსებით აღნიშნულის უზრუნველყოფა შეუძლებელია და არც კომერციული ბანკები იჩენენ აღნიშნული ოპერაციების გატარებისათვის ინტერესს, ვინაიდან დროულად დაბრუნებადობის თვალსაზრისით რისკის ქვეშ აღმოჩნდებიან. ამიტომ, სახელმწიფოს ერთ-ერთი მთავარი ამოცანა უნდა გახდეს მცირე მეწარმეობის ფინანსური უზრუნველყოფის მიღწევა იაფი საკრედიტო რესურსებით მობილიზაციის საფუძველზე. სწორედ აღნიშნული მიდგომით მოხდება ფინანსური და საწარმოო მოგების ნორმის ერთმანეთთან დაახლოება და კომერციული ბანკების მხრიდან მცირე ბიზნესის განვითარებაში დაინტერესების ამადლება სესხების გაცემის თვალსაზრისით. ამ შემთხვევაში კომერციული ბანკის სესხის გაცემა დაემყარება ფონდიდან მის შემდგომ რეფინანსირებას. რაც შეეხება დღევანდელ პირობებს, კომერციული ბანკი ამა თუ იმ ფორმით მონაწილეობს მცირე მეწარმეობის დაკრედიტების პროცესში, მაგრამ გამოდის დაკრედიტების პროცესის შუამავლად, რის

გამოც, ფულადი ფონდები მისთვის არ წარმოადგენს საკრედიტო რესურსებს. ამიტომ აუცილებელია, მეწარმეებზე ფულადი სახსრების გამცემი კომერციული ბანკი ამავე დროს ამ სახსრების მფლობელიც გახდეს, სხვაგვარად, სახსრების ეფექტიანად მართვა ბანკისათვის მოგების მოტანის თვალსაზრისით, შეუძლებელია.

აღნიშნულის გამოსწორებისათვის აუცილებელია რეფინანსირების მექანიზმების შემოღება, რაც სახელმწიფოს მხრიდან დახმარების მეშვეობით უნდა განხორციელდეს. კერძოდ, უნდა შეირჩეს სპეციალიზებული კრედიტის გამცემი ბანკები, რომლებიც გაცემული სესხების რეფინანსირებას (ანაზღაურებას) მოახდენენ სახელმწიფოს მიერ მცირე მეწარმეობის განვითარებისათვის დაშვებული ფონდიდან. ეს ფონდი განიხილავს რა მეწარმეობის განვითარებისათვის სესხის გაცემის კრიტერიუმებს, შესაბამისობის შემთხვევაში მისცემს თანხმობას ბანკს კრედიტის გაცემის შესახებ. რის შემდეგაც ბანკი მოითხოვს ფონდიდან მის რეფინანსირებას. აქვე წარმოიშვება ორი საკითხი: რამდენად არის შესაძლებელი გაიზარდოს უშუალოდ ბანკის პასუხისმგებლობა სესხის გაცემაზე და რამდენად იქნება დაინტერესებული ასეთი პირობით სესხის გაცემაზე. ბანკი რომ იქნება დაინტერესებული რეფინანსირების საფუძველზე კრედიტის გაცემით, სადავო არ არის, მაგრამ რაც შეეხება პასუხისმგებლობას, იგი შეუძლებელია მიღწეულ იქნეს საკრედიტო რესურსების მის მფლობელობაში გადაცემის გარეშე. ე. ი. საკრედიტო რესურსები ბანკის საკუთრებად უნდა გამოცხადდეს. სხვაგვარად, საკრედიტო რესურსების მიზნობრივად წარმართვა და მასზე ბანკის მხრიდან კონტროლის განხორციელება, გამორიცხებულია.

ამასთან ერთად გადასაწყვეტია, როგორ განისაზღვროს კომერციულ ბანკებზე გასაცემი თანხის მოცულობა. ყველა ბანკს თანაბრად ფიქსირებული მოცულობით მიეცეს ეს თანხა თუ გარკვეული პირობების დაცვის საფუძველზე.

აუცილებელია, პირველ რიგში, განისაზღვროს, თუ რატომ იქნებიან ბანკები დაინტერესებული, რომ მიიღონ საკრედიტო რესურსები, რა უპირატესობას მოიპოვებენ ამ ოპერაციის განხორციელების პროცესში. აღნიშნული საკითხი შეიძლება განხილული იქნეს კომერციულ ბანკებსა და საწარმოებს შორის საკრედიტო ურთიერთობების სრულყოფის რამდენიმე ვარიანტის გათვალისწინებით, რომელსაც საფუძვლად დაედება ბანკების ლიკვიდობა- მომგებიანობის პრობლემა:

1. კომერციული ბანკები სესხის გაცემის დროს შეეცდებიან დააზღვიონ მოსალოდნელი ზარალის რისკი კრედიტის არ დაბრუნების შემთხვევაში და საწარმოს გაცემულ სესხზე მაღალ საპროცენტო განაკვეთს დაუწესებენ. ასეთი მიდგომა შეზღუდავს გადახდის შესაძლებლობას, მაგრამ გაზრდის კრედიტის მიღწევადობას და საგარანტიო უზრუნველყოფის ხარისხს;

2. ბანკები დაინტერესებული არიან რა კრედიტის დაბრუნებადობის დაზღვევით, სესხს გასცემენ მსხვილი გარანტიის საფუძველზე, რომელიც რამდენჯერმე აღემატება თავისი ღირებულებით გაცემული სესხის მოცულობას. ასეთი მიდგომა, მართალია, შეზღუდავს კრედიტის მისაწვდომობას, მაგრამ პარალელურად გაზრდის გადახდის შესაძლებლობას და სესხის დროულად დაბრუნების ალბათობას;

3. ბანკები, რისკის გათვალისწინებით, კრედიტს გასცემენ მოკლე ვადით, მათი დაბრუნებადობის შესაძლებლობის ღრმა ანალიზის საფუძველზე, ამით უზრუნველყოფენ გადახდის შესაძლებლობებს. ასეთი მიდგომა შეზღუდავს სესხის დაბრუნების თავისდროულობას, მაგრამ გაზრდის მიღწევადობას და დაბრუნებადობას.

გარდამავალ პერიოდში, ეროვნული ბანკიდან კომერციული ბანკების მიერ სესხის მიღების შემთხვევაში, მათ შეიძლება განახორციელონ ვარიანტების შესაძლო კომბინაციები. პირველი და მეორე ვარიანტის კომბინაციის შემთხვევაში მცირე საწარმოები სესხს მიიღებენ დაუგვიანებლად, დროუ-

ლად, მაგრამ სამაგიეროდ გადაიხდიან უფრო გაზრდილ პროცენტს და გირაოს სახით მეტ ქონებას ჩადებენ, სესხის ამღებთა რაოდენობაც გაიზრდება. მესამე ვარიანტის შემთხვევაში, კომერციული ბანკები მცირე საწარმოებზე გასცემენ სესხებს დაბალი საგარანტიო მოთხოვნით, მაგრამ, სამაგიეროდ, გაიზრდება კრედიტის გაცემის დროში შეყოვნება, მისი დეტალური შეფასების გამო და სესხის ამღებთა რაოდენობა შეიზღუდება. როგორც ვხედავთ, ამ მიდგომიდან ოპტიმიზაციის საფუძველზე შეიძლება სამივე ვარიანტის კომბინირება ისე, რომ დაცული იქნეს როგორც ბანკირების, ასევე, მეწარმეთა ინტერესები, კერძოდ, როგორც ცნობილია, საწარმოებისათვის ყველაზე რთული პრობლემაა დიდი საპროცენტო განაკვეთები, რაც მცირე საწარმოებისათვის კრედიტის დაბრუნებას შეუძლებელს ხდის. რაც შეეხება კრედიტის გაცემის შეყოვნებასა და საგარანტიო ვალდებულების მოგვარებას, ეს დიდ პრობლემას არ უნდა წარმოადგენდეს დიდ საპროცენტო განაკვეთებთან შედარებით, ვინაიდან თავისთავად გირაოს პრობლემა მოიხსნება კრედიტის დაბრუნებადობის ალბათობის გაზრდის საფუძველზე, რადგან ნებისმიერი მცირე საწარმო თავისუფლად ჩადებს ქონებას გირაოში ასეთ პირობებში [3, გვ.41]. აქედან გამომდინარე, კომერციული ბანკები სწორედ იაფი საკრედიტო რესურსებით უნდა იყვნენ უზრუნველყოფილი. ეს საშუალებას მისცემს ბანკს, რომ ეს თანხები არ ასახოს ლიკვიდურობას დაქვემდებარებულ სახსრებში და ამით ლიკვიდური აქტივები არ შემცირდეს, ხოლო მთლიანი ვალდებულებები გაიზარდოს.

ამრიგად, კაპიტალის ადეკვატურობის უცვლელობის პირობებში, ბანკის ლიკვიდობის შემცირება გამოიწვევს მისი მომგებიანობის აბსოლუტურ და შეფარდებით ზრდასაც, რაც, თავის მხრივ, ხელს შეუწყობს კომერციული ბანკების ფულადი შესაძლებლობების გამოყენების ამაღლებას, მცირე ბიზნესის განვითარებასთან ერთად, მთლიანად ეკონომიკის სტაბილიზაციის მიღწევას.

The Impact of the Relations between Banks and Enterprises in Achieving the Economic Stability

I. vashakmadze

The formation of the efficient financial and economic relations between commercial banks and small enterprises is a decisive factor for successful functioning of the latter. Obviously, establishing any kind of specialized bank institution in the state ownership would be ineffective in the transition economy. The national bank and commercial banks should establish the credit system enabling the diversification of the credit resources. In the environment of transitional economy, in order to achieve the balance of financial and operational profits, the state policy should be focused on providing cheap credit resources to the small size entrepreneurs.

გამოყენებული ლიტერატურა

1. Зви Боди, Роберт К. Мертон. Финансы. Издю дом Вильямс. Москва*- Санкт-Петербург*- Киев. 2004, с. 507-537;
2. გ. გამსახურდია, ი. კოჭანაძე. კომერციული ბანკების საიმედოობა და მდგრადობა. ჟურნ. „გადასახადები“, თბ, 2000, N6, გვ. 62-65;
3. გ. რუსიაშვილი. კომერციულ ბანკებსა და მცირე საწარმოებს შორის ეფექტიანი ეკონომიკური ურთიერთობების ფორმირება, ჟურნ. „მაკრო-მიკრო ეკონომიკა“, N11, 2002, გვ. 41;
4. გ. გამსახურდია, ი. ვაშაკმაძე. საქართველოს საბანკო სისტემის ეფექტიანობის ამაღლების ფაქტორული ანალიზი. ჟურნ. „სოციალური ეკონომიკა“, 2005, N3, გვ. 42-52.



დემურ სიჭინავა
ეკონომიკის აკადემიური დოქტორი,
ივ. ჯავახიშვილის სახ.
თსუ-ის ასოცირებული პროფესორი

დღევანდელ მსოფლიოში ინფორმაციის მოზღვაგებას და მისმა უდიდესმა მნიშვნელობამ განაპირობა ინფორმაციის ფენომენის გამოკვლევების სიმრავლე სრულიად სხვადასხვა ასპექტით. მიუხედავად ამისა, აღნიშნულ სფეროში ჯერ კიდევ ბევრი რამაა შესასწავლი და სადავო. ერთ-ერთი ასეთი პრობლემაა ინფორმაციის სივრცითი მოდელირების საკითხი. მასში მთავარი ადგილი უჭირავს ვირტუალური რეალობის პრობლემებს, რომლის კომპლექსურ კვლევასაც ეძღვნება წინამდებარე სტატია. მისი მიზანია: გააცნოს მკითხველს, თანამედროვე ინფორმაციული ტექნოლოგიების მიღწევები ინფორმაციის კომპიუტერული ვირტუალური რეალობის სფეროში საერთოდ და, კერძოდ, საქართველოში; გამიჯნოს ერთმანეთისგან თანამედროვე კომპიუტერულ ვირტუალურ რეალობაში არსებული ინფორმაციის სივრცითი (3D) მოდელები, ზოგიერთი მკვლევარის მიერ სივრცით (3D) მოდელებად წოდებული 2D მოდელებისაგან; გააცნოს მკითხველს ინფორმაციის სივრცითი მოდელირების პერსპექტივები და სხვ.

„ვირტუალური რეალობის“ ფენომენის მეცნიერული შესწავლა სათავეს იღებს XX საუკუნის 30-იანი წლებიდან. იგი სხვადასხვა დროს სხვადასხვა სახელით იხსენიება. 1965 წლიდან იგი უკავშირდება აივენ საზერლენდის სახელს, რომელიც აღწერილია ნაშრომში – „იდეალური დისპლეი“

[1]. 1972 წელს მირონ კრიუგერს შემოაქვს ტერმინი – „ხელოვნური რეალობა“ (Artificial Reality) [2]. 1984 წელს უილიამ გიბსონმა რომანში – „Neuromancer, პირველმა შემოიღო ტერმინი „კიბერსივრცე“ (Cyberspace)“ [3]. სახელოვან ტერმინი – „ვირტუალური რეალობა“ კი შემოდებულ იქნა 1985 წელს მაშინდელი ცნობილი ხაკერის ჯარონ ლენერის (Jaron Lanier) მიერ, რომელიც დღეისათვის არის ბიზნესმენი, მწერალი, მუსიკოსი, მხატვარი და, რა თქმა უნდა, ერთ-ერთი ცნობილი სპეციალისტი ვირტუალური რეალობების სფეროში [4].

1991 წელს ენევის პრაქტიკული ფიზიკის ლაბორატორიის მეცნიერ-თანამშრომელმა ტიმ ბერნერს-ლიმ (Tim Berners-Lee) წარმოადგინა ინტერნეტისათვის ჰიპერმედიაური სისტემა – World Wide Web (WWW) [5]. ინტერნეტის არნახული ტემპით განვითარებამ და კომპიუტერების ახალი თაობების შექმნამ კი დღის წესრიგში დააყენა ისეთი სისტემების შექმნის საკითხი, როგორცაა ვირტუალური რეალობები, რის შემდეგაც ტერმინებმა: „ვირტუალური რეალობა“ და „კიბერსივრცე“ შეიძინა თანამედროვე მნიშვნელობები.

მსოფლიოში ინფორმაციული და კომპიუტერული ტექნოლოგიების სწრაფი განვითარების შესაბამისად, შეიქმნა სამეცნიერო შრომების დიდი რაოდენობა მიმდინილი კომპიუტერული ვირტუალური რეალობის ტექნიკური, ფსიქოლოგიური და სოციალური ასპექტებისადმი. საქართველოში კი, ამ მიმართულებით სამეცნიერო კვლევები დაბალი ტემპით მიმდინარეობს და, შესაბამისად, სამეცნიერო ლიტერატურაც მწირია.

დღევანდელ მსოფლიოში ვირტუალური რეალობა თითქმის ყველა დარგს შეეხო. დღეისათვის არსებობს ისეთი ვირტუალური რეალობები, როგორცაა: ვირტუალური მანქანა, ვირტუალური კლავიატურა, ვირტუალური მეხსიერება, ვირტუალური მაკიაჟი, ვირტუალური ტიუნინგი, ვირტუალური ტურები, ვირტუალური სიყვარულიც კი და მრავა-

ლი სხვ. ჩვენ მოკლედ შევეხებით ჩამოთვლილ ვირტუალურ რეალობებს, ხოლო ვრცლად განვიხილავთ ვირტუალური რეალობის ისეთ სახეს, როგორცაა ინფორმაციის სივრცითი მოდელირება.

ვირტუალური მანქანა [6] (ინგლ. – *virtual machine*) – პროგრამული ან აპარატურული სისტემაა, რომელიც ანხორციელებს ზოგიერთი პლატფორმის პროგრამული ან აპარატურული უზრუნველყოფის ემულაციას¹, რომელიმე პოსტ-პლატფორმის ბაზაზე. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ეს არის ერთი და იმავე კომპიუტერზე ვირტუალური გარემოს შექმნა, სადაც შეიძლება განთავსდეს ერთმანეთისგან იზოლირებული პროგრამები თვით ოპერაციული სისტემის ჩათვლით. მარტივად რომ ვთქვათ, ეს არის ერთ კომპიუტერში ორი კომპიუტერის განთავსება, სადაც მეორე კომპიუტერი ვირტუალური, წარმოსახვითია.

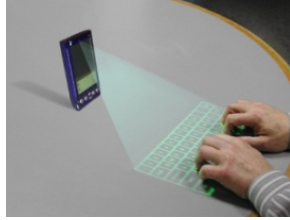
ვირტუალური კლავიატურა. არსებობს ვირტუალური კლავიატურის ისეთი სახეობები, როგორცაა: პროექციული კლავიატურა (სურ. 1), ეკრანული კლავიატურა სენსორული² (სურ. 2) და ეკრანული არასენსორული კლავიატურა (სურ. 3). **პროექციული კლავიატურა** წარმოადგენს კლავიატურის ოპტიკურ პროექციას რაიმე ზედაპირზე ლაზერის პროექტორით, სადაც ხდება ვირტუალურ დილაკებთან თითებით შეხება. მიმწოდი ან ვიდეოკამერა აფოკუსირებს თითების მოძრაობას პროექტორში. შემდგომ გამოითვლება თითებით შესრულებული მოძრაობების კოორდინატები და წარმოებს ვირტუალურ დილაკებზე დაჭერის სიგნალების გენერირება.

ოპტიკური ვირტუალური კლავიატურა გამოიგონეს და დააპატენტეს კომპანია IBM-ს ინჟინრებმა 1992 წელს. ასეთ მოწყობილობას შეუძლია არამარტო კლავიატურის, არამედ „თაგვისა“ და სხვ. ტექნიკური საშუალებების ემულაცია.

1 ემულაცია გულისხმობს ერთი გარემოს შექმნას მეორეს შიგნით. 2 სენსორული გულისხმობს მოწყობილობას, რომელიც რეაგირებს შეხებაზე.



სურ. 1. პროექციული კლავიატურა



სურ. 2. სენსორული კლავიატურა

ვირტუალური სენსორული კლავიატურა – ეს არის ეკრანული სენსორული კლავიატურა, რომელზეც დილაკებზე დაჭერა ხდება თითებით, თუ მონიტორის ეკრანი მოზრდილია, ან სტილუსით¹ ეკრანი თუ პატარაა.

ვირტუალური არასენსორული კლავიატურა – ეს არის კომპიუტერის ეკრანზე გამოსახული კლავიატურა. ასეთ კლავიატურზე მონაცემების აკრეფა ხდება კურსორით „თაგვის“ საშუალებით. სურ. 3. ეკრანული არასენსორული კლავიატურა

ვირტუალური მეხსიერება (ინგლ. - *Virtual memory*) – ეს არის კომპიუტერის მეხსიერების მართვის ტექნოლოგია, რომელიც განკუთვნილია მრავალამოცანიანი ოპერაციული სისტემებისთვის. აღნიშნული ტექნოლოგია იძლევა: მეხსიერების ეფექტურობის გაზრდის, ოპერატიული მეხსიერების რაციონალურად მართვისა და სხვადასხვა პროცესის ერთმანეთისგან იზოლაციის საშუალებას.

3D ფილმები. ვირტუალური რეალობის ანუ ინფორმაციის სივრცითი მოდელირების ეფექტური სახეა 3D ფილმები, რომელსაც სპეციალური სათვალეების საშუალებით უყურებენ. გარდა სათვალეებისა, გამოიყენება სპეციალური ჩაფხუტები და ხელთათმანები, რაც ვირტუალურ რეალობას კიდევ უფრო დამაჯერებელს ხდის. 2012 წელს კალიფორნიაში სტილუსი – სენსორულ ეკრანზე გამოსახული კლავიატურის დილაკებზე დასაჭერი ფანქრისმაგვარი საშუალება.

ნიელმა ახალგაზრდა გამომგონებელმა პალმერ ლაკმა (Palmer Luckey), რომელიც გატაცებული იყო 3D დისპლეებით, გამოიგონა ინფორმაციის სივრცითი მოდელირებისათვის საჭირო უნიკალური ჩაფხუტი სახელწოდებით – Oculus Rift [7]. პალმერის ჩაფხუტმა ყველა მონაცემით გადააჭარბა მანამდე არსებული ჩაფხუტების მონაცემებს. პალმერ ლაკის მიერ გამოგონებული ჩაფხუტის სხვადასხვა ვარიანტის სურათები იხილეთ მისამართზე [8]. ხოლო ამ ჩაფხუტით მიღებული ეფექტის ვიდეო მასალა კი – [9].



სურ. 3. ეკრანული არასენსორული კლავიატურა

ხელთათმანებს ჰაერის პაწაწინა ბუშტები აქვს, რომლებიც იბერება, როცა რაიმეს „ვაწვებით“ და თითებზე გვაჭკერს. ამიტომ, ისეთი შთაბეჭდილება გვექმნება, თითქოს, მართლა რაღაცას ვაწვებით. ასეთი საშუალებებით შესაძლებელია – ოთახში, სადაც ვიმყოფებით, იატაკი გამოგვეცალოს და ვარდნა დავიწყოთ. შესაბამისად, უწონადობის შეგრძნება შეგვექმნას ან ოთახის ჭერი გაქრეს და ბნელ კოსმოსში გავუჩინარდეთ, მივიღოთ მონაწილეობა კოსმოსურ ომსა ან თამაშებში. ასევე ვიმოგზაუროთ წყალქვეშ, უდაბნოში, მიწისქვეშეთში და ა. შ. ვირტუალურ რეალობაში მყოფ ადამიანს, თუ მას ჩაფხუტი უკეთია, შეუძლია მიიხედ-მოიხედოს და იაროს, როგორც ეს სინამდვილეში ხდება, გაიგონოს სხ-

ღებურ სიჭინავა

ვადასხვა ხმა და საგანებთან შეხებაც კი იგრძნოს. ჩაფხუტში ჩამაგრებული სენსორები კომპიუტერს ჩვენი მოძრაობის შესახებ ინფორმაციას აწვდის, კომპიუტერი კი ამ ინფორმაციას გამოსახულებას აწვდის და მას ინფორმაციის შესაბამისად ცვლის. კომპიუტერის მეხსიერებაში დამახსოვრებული მონაცემები ვირტუალური სამყაროს თითოეული ობიექტის ფორმას, ზომას, ფერსა და მდებარეობას აღწერს. ამ მონაცემებზე დაყრდნობით, კომპიუტერში ვირტუალური სამყარო იქმნება. ეს ისეთ შთაბეჭდილებას ქმნის, თითქოს, მართლაც იმ გარემოში ვიმყოფებოდეთ, რომელსაც ვხედავთ. ჩაფხუტში ჩამონტაჟებული სპიკერებიდან ხმა ყველა მხრიდან გვესმის, რაც რეალობის შეგრძნებას ამძაფრებს. სურათებზე ჩანს აღწერილი განცდები.



ვირტუალური რეალობის საინტერესო სახეა ინტერაქტიული ვირტუალური ტურები, რომლებიც წარმოადგენს სრულიად ახალ ეპოქას პრეზენტაციისა და რეკლამირების სფეროში [10]. ვირტუალური ტურები იქმნება უახლესი ფოტოტექნიკით გადაღებული ფოტოსურათების დამუშავებით კომპიუტერული გრაფიკის პროგრამული საშუალებებით. და-

მუშავებული ფორმების გაერთიანება ხდება ფლემანიმაციით ისეთ ფორმატში, რომ მიღებულ იქნეს პანორამული ტური. ეს უკანასკნელი დათვალიერებისას სამგანზომილებიან სივრცით ეფექტს ტოვებს. ამა თუ იმ ობიექტის ვირტუალური ტურის დათვალიერებისას დაინტერესებულ პირს შეუძლია მიიღოს იმავე სისრულის ინფორმაცია, როგორსაც მიიღებდა იგი ამავე ობიექტის ფიზიკურად დათვალიერებისას. მას შეუძლია ტურებზე განთავსებული ისრების საშუალებით ცვალოს პანორამები, გადაადგილდეს ერთი ოთახიდან მეორეში, მოიახლოვოს ობიექტის მისთვის საინტერესო დეტალი და ახლოდან დაათვალიეროს.

ხუმოთ აღწერილი კომპიუტერული ვირტუალური რეალობები: ვირტუალური მანქანა, ვირტუალური კლავიატურა, ვირტუალური მესხიერება, ვირტუალური მაკიაჟი, ვირტუალური ტიუნინგი, ინტერაქტიული ვირტუალური ტური და სხვ. ორგანზომილებიანი (2D) ინფორმაციული რეალობებია და არა სამგანზომილებიანი (3D) რეალობები, როგორც ამას მიიჩნევს ზოგიერთი ავტორი. აღნიშნულ ინფორმაციულ რეალობებს სივრცითი მოდელები არ გააჩნია. ესენი სიბრტყეზე განთავსებული ვირტუალური რეალობებია. მაგალითად, ავიდოთ მაღალი ხარისხის სურათი ან კომპიუტერული თამაშები, სადაც, ერთი შეხედვით, ყველაფერი სივრცითია, მოცულობითია. მაგრამ, კარგად თუ დავაკვირდებით, მათ მოცულობა არ გააჩნია, რამდენადაც ისინი ქაღალდის, მონიტორის ეკრანის ან სხვა რაიმე საგნის ორგანზომილებიან სიბრტყეზეა.

დღეისათვის, თანამედროვე ინფორმაციული ტექნოლოგიების ბაზაზე, შექმნილია ვირტუალური რეალობების სამგანზომილებიანი (3D) ფორმები, რომელთაც შეიძლება ინფორმაციის ნამდვილი სივრცითი მოდელები ვუწოდოთ. ისინი არსებითად განსხვავდება ზოგადად ვირტუალური რეალობების სხვა, მათ შორის ორგანზომილებიანი (2D) ფორმებისაგან.

ინფორმაციის სივრცითი მოდელირება თანამედროვე ინფორმაციულ ტექნოლოგიებში ვირტუალური რეალობის ერთ-ერთი სახეობაა, რაც კომპიუტერის მესხიერებაში და, არა მარტო კომპიუტერის მესხიერებაში, სამგანზომილებიანი გარემოს შექმნას გულისხმობს.

ინფორმაციის სივრცითი მოდელირების საკითხში გარკვევისათვის საჭიროა მოცულობითი ხედვის არსში გარკვევა. რეალობაში რომ ენახოთ მოცულობა, ანუ სხვადასხვა საგანი ერთმანეთისგან რამდენად არიან დაშორებული, საჭიროა ორი თვალი. ისინი სინამდვილეში სხვადასხვა სურათს ხედავენ – ერთი უფრო მარცხნიდან ხედავს „სამყაროს“. მეორე – ცოტა უფრო მარჯვნიდან. ამ ორი სურათის ერთმანეთთან შეჯერებით ტვინი ქმნის ერთიან „სურათს“, რომელშიც არის ინფორმაცია არა მარტო იმის შესახებ, რომ ერთი საგანი მეორისგან მარჯვნივაა ან მარცხნივ, არამედ იმაზეც, რომელია უფრო შორს.

მაგალითად, სხვადასხვა მეთოდისა და ხერხის გამოყენებით, მხატვარი ხატავს ორგანზომილებიან სურათს, რომელზეც ჩვენ გვეჩვენება, რომ ადამიანი ახლოსაა, მანქანა კი – შორს, მაგრამ ეს მხოლოდ გვეჩვენება. სინამდვილეში ადამიანიც და მანქანაც სურათის სიბრტყეზეა და არც ერთი არ არის შორს ან ახლოს. ტვინის მიერ ორი თვალის საშუალებით მიღებულ სურათში კი ეს სწორედ ასეა – რაღაც ახლოსაა, რაღაც – შორს, ანუ სურათს აქვს „სიღრმე“. სწორედ ესაა სურათის წარმოსახვითი მესამე განზომილება. საინტერესოა, როგორ და რა ტექნიკური საშუალებებითაა შესაძლებელი სურათზე მოცემული ორგანზომილებიანი გამოსახულების გარდაქმნა სამგანზომილებიან გამოსახულებად და ამით სამგანზომილებიანობის ილუზიის შექმნა.

ილუზია – მოტყუებაა. ამა თუ იმ მეთოდებითა და ტექნიკური საშუალებებით უნდა მოვატყუოთ ტვინი, რათა მან აღიქვას ის, რასაც სინამდვილეში არ ხედავს. ასეთი მეთოდი მრავლადაა. შესაბამისად, მრავალი სხვადასხვა ტიპის

ილუზია არსებობს, მათ შორის ისეთები, რომლებიც დამყარებულია ტვინის თვისებაზე – ააგოს სამგანზომილებიანი სურათი ორი ორგანზომილებიანისაგან (მარჯვენა და მარცხენა თვალი ხომ სინამდვილეში ორ ორგანზომილებიან, მხოლოდ ერთმანეთისაგან ცოტათი განსხვავებულ სურათებს იძლევა).

სამგანზომილებიანი ილუზიის ეფექტი გააჩნია ინფორმაციის კომპიუტერული სივრცითი მოდელირების ისეთი სახეს, როგორცაა **სტერეოგრამა**¹. მას მესამე თვალსაც უწოდებენ. 2000 წლის დეკემბერში, პირველად საქართველოში (არც მანამდე და არც მერე საქართველოში მსგავსი პუბლიკაცია არ გამოსულა), ჩემ მიერ შექმნილი და გამოშვებულ იქნა ინფორმაციის სივრცითი (3D) მოდელირების სტატიკური ვარიანტის კრებული, რომელშიც განთავსებულია 16 ფერადი სტერეოგრამა [11]. სტერეოგრამების დათვალიერებისას სამგანზომილებიანი ილუზიის ეფექტი მიიღება ყოველგვარი ტექნიკური (3D სათვალეების, ჩაფხუტებისა და სხვ.) საშუალებების გამოყენების გარეშე. სტერეოგრამებს სამკურნალო დანიშნულებაც გააჩნია. ის ავარჯიშებს თვალის კუნთებს, რითაც აუმჯობესებს მხედველობას. აგრეთვე, შეუძლია ხანგრძლივი ვარჯიშით თვალის სიეღმის გამოსწორებაც.

ინფორმაციის ნამდვილი სივრცითი მოდელია მხოლოდ და მხოლოდ **ჰოლოგრამა**, რომლის შექმნის ტექნოლოგიაა **ჰოლოგრაფია**. ვირტუალური რეალობის ყველა დანარჩენი მოდელი (3D ფილმები, თამაშები და სხვ.), ჩვენი აზრით, ფაქტობრივად, არის ინფორმაციის ორგანზომილებიანი (2D) და არა სამგანზომილებიანი (3D) მოდელი. ვინაიდან ინფორმაციის ამ ორგანზომილებიანი (2D) მოდელების წარმოსახვა სამგანზომილებიანი (3D) მოდელის სახით ხორციელდება

1 სტერეოგრამა – არის სპეციალური ალგორითმითა და მისი შესაბამისი პროგრამით აგებული ორგანზომილებიანი სურათი, რომელზეც მხედველობის განსაკუთრებული ფოკუსირებით მიიღება სამგანზომილებიანი (3D) გამოსახულება. სხვაგვარად, რომ ვთქვათ – ეს არის ორგანზომილებიან სურათზე სამგანზომილებიანი გამოსახულების მიღების საშუალება.

სპეციალური ხელსაწყოების (სათვალეების, ჩაფხუტების და ა. შ.) საშუალებით.

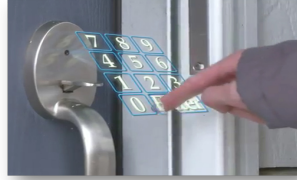
ჰოლოგრაფია (ბერძნ. – ჰოლოს - სრული, გრაფოს - აღწერა). ჰოლოგრაფიის აღმოჩენას უკავშირებენ უნგრელ მეცნიერ დენის გაბორს. 1947 წელს მან აღმოაჩინა იმ დროისთვის დაუჯერებელი ტექნოლოგია, რომელიც გამოსახულების დატანის ახლებურ და უჩვეულო მეთოდს გულისხმობს. ჰოლოგრაფია წლების განმავლობაში მხოლოდ თეორიის დონეზე ვითარდებოდა, მანამ სანამ არ გამოიგონეს (1960 წელი) კაცობრიობის ისტორიაში ერთ-ერთი უდიდესი ტექნოლოგიური საოცრება – ლაზერი. ლაზერი უნიკალური ჰოლოგრამების დამზადების შესაძლებლობას იძლეოდა. 1962 წელს რუსმა მეცნიერმა იური დენისიუკმა შეძლო და პირველმა აღბეჭდა პირველი 3D გამოსახულება ჰოლოგრამაზე. პირველი მაღალი ხარისხის ჰოლოგრამები კი ინგლისელმა ფიზიკოსმა ნიკოლას ჯონ ფილიპსმა მიიღო.

ჰოლოგრაფია არის ტექნოლოგია, რომელიც გულისხმობს შექმნას სისტემა – ჰოლოგრამა, რომელიც არ წარმოადგენს სურათს და უზრუნველყოფს დატანილი გამოსახულების რეპროდუქციას. დღეისათვის არსებობს ჰოლოგრამების მიღების არაფოტოგრაფიული და არაკომპიუტერული საშუალებებიც. სპეციალური მბრუნავი მოწყობილობებით დებულობენ ჰოლოგრაფიულ გამოსახულებებს [12].

დღეისათვის ინფორმაციის სივრცითი მოდელირების გამოყენებას ფართო სექტრი გააჩნია, დაწყებული უბრალო თამაშებით, დამთავრებული ისეთი სერიოზული პროგრამებით, რომლებითაც ავარჯიშებენ მფრინავებს, ავტომობილებებს, ხოლო ქირურგებს კი ასწავლიან ოპერაციების უსაფრთხოდ წარმართვას.

ვირტუალური რეალობის შესაძლებლობები უსაზღვროა. ახალი ქალაქების მომავალ მაცხოვრებლებს წინასწარ შეუძლიათ გაიარონ ჯერ კიდე აუშენებელი ქალაქის ქუჩებში, შეიარონ მაღაზიებში, პარკებში, დაათვალიერონ მუზეუმები.

არსებობს პროექტი, რომლის ფარგლებშიც უნდა განახლონ გერმანიის დედაქალაქ ბერლინის დიზაინი ინფორმაციის სივრცითი მოდელირების გამოყენებით.



ვირტუალური რეალობის მომავალი საკმაოდ ფანტასტიკურია, რომელსაც უნდა ველოდეთ უახლოეს 10-15 წელიწადში. ასე, მაგალითად, კარის გასაღებად მისი არც გასაღების ტარება დაგვჭირდება და არც კედელზე იქნება კარების გვერდით კოდის შესაყვანი კლავიატურა დამონტაჟებული. კარებთან მიახლოებისას კარზე დამონტაჟებული პროექტორი გამოასხივებს კლავიატურის (3D) სივრცით მოდელს, რომელზეც აკერიფავთ შესაბამის კოდს და კარი გაიღება [13].

ამრიგად, ინფორმაციის ჭეშმარიტი სივრცითი მოდელია, ფაქტობრივად, მხოლოდ და მხოლოდ სამგანზომილებიანი ჰოლოგრაფიული მოდელი. მიუხედავად ამისა, ინფორმაციის სივრცითი მოდელირების ყველა დანარჩენ სახესხვაობასაც ახასიათებს სივრცითი მოდელირების ფანტასტიური შესაძლებლობა და გააჩნია გამოყენების უდიდესი პერსპექტივები.

Concerning the Spatial Information Modeling

D. Sichinava

The article is dedicated to the virtual reality problems, where the main place is given to the issue of spatial information modeling and its complex research.

The article differentiates the spread in the modern virtual reality information spatial (3D) models, called by some researchers the spatial (3D) models and the 2D models.

In the article the real information spatial model is shown as a ho-

logram. All other virtual reality models in the author's opinion, in fact, are the informative two-dimensional models (2D) and not the three-dimensional (3D) ones, because those two-dimensional models (2D) are shown in the special tools (glasses, casks, etc) as the three-dimensional (3D) ones.

The article enlightens also the fantastic possibilities of the spatial information modeling and the great prospective of their use.

გამოყენებუღი ლიტერატურა

1.

1. Иванов А. А. Тюрина С. В.Исторический обзор, определение VR. http://vr-ugpu.narod.ru/index2_3.htm.
2. 1. Иванов А. А. Тюрина С. В.Исторический обзор, определение VR. http://vr-ugpu.narod.ru/index2_3.htm.
3. 1. Иванов А. А. Тюрина С. В.Исторический обзор, определение VR. http://vr-ugpu.narod.ru/index2_3.htm.
4. 1. Иванов А. А. Тюрина С. В.Исторический обзор, определение VR. http://vr-ugpu.narod.ru/index2_3.htm.
5. სიჰინაჰა დ. მოკარნახე – Windows XP Profesional, Word 2007. თბ., „ინოვაცია“, 2009, გვ. 227.
6. Гультаев А. Виртуальные машины — несколько компьютеров в одном. — СПб.: Питер, 2006. 224 с.
7. <http://hi-news.ru/gadgets/oculus-rift-sereznoe-obeshhanie-virtualnoj-realnosti.html>.
8. <http://total3d.ru/diy/104164/#.UbonjN86Xsg>.
9. http://www.myvideo.ge/?video_id=2060277.
10. <http://virtualworld.ge/>.
11. სიჰინაჰა დ. სტერეოგრაჰები. თბილისი, გამომცემლობა „ცოტნე“, 2000.
12. http://www.youtube.com/watch?v=BP_7ww9d89Y; <http://www.youtube.com/watch?v=8gvPS1m40gw>).
13. <http://www.youtube.com/watch?v=89KxxpmMhi4>.

**СКОЛЬКО СТОИТ УРАВНЕНИЕ
МАКСВЕЛЛА***

**Пилипенко Елена Васильевна
Д.э.н., Директор Курганского филиала
Института экономики УрО РАН**

Именно так, судя по доминирующей в российской научной литературе точке зрения, должен, по-видимому, формулироваться «основной вопрос» экономики знаний: *сколько стоит знание?*

Да и как иначе, если «собственно экономика знаний появляется тогда, когда знание становится рыночным продуктом» [1, 34]; если «экономика знаний – неразделимая триада рынков: рынка знаний, рынка услуг и рынка труда» [2]; если «экономикой знаний мы называем такое состояние экономики данной страны, при котором: а) знания становятся полноценным товаром...» [3]?

Если знание – товар, который «*продается и покупается подобно тому, как покупаются и продаются обычные продукты*» [1, 34], то вопрос «сколько стоит знание?» не просто закономерен, но и приобретает первостепенную важность – ибо как, не зная цены товара, продавать его на рынке?

Критерием истины, как всегда, является практика. Практика же говорит о следующем:

«Вы знаете, сколько стоит уравнение Максвелла? Этого не знает никто, и никто не будет его покупать. Но уравнение Максвелла, благодаря которому весь мир пользуется электричеством, купило все

* Статья подготовлена на средства программы фундаментальных исследований РАН №35 «Экономика и социология науки и образования». Проект №12-П-7-1006 «Региональные институты развития экономики науки»

затраты на фундаментальную науку всех 200 стран на 200 лет вперед» [4].

Как же так – товар (*уравнение Максвелла*), обладающий исключительно высокой эффективностью и, стало быть, полезностью (*окупило все затраты на фундаментальную науку всех 200 стран на 200 лет вперед*) никто не будет покупать? И в то же время детективы, романы, «желтая пресса», сборники рецептов, путеводители и т.п. знания, не обладающие подобной эффективностью и полезностью, *продаются на рынке* миллионными тиражами и всегда *имеют своего покупателя?*

Причем, как выясняется, такой казус – *производство товара, который заведомо никто не будет покупать* – случается не только с уравнением Максвелла:

«Рынок знаний своеобразен. Так, значительная часть знаний на нем распространяется безвозмездно или за символическую плату» [5].

Вот так *рынок!* Вот так *товар!* Вот и определи на такой *товар – цену!*

Попытаемся, тем не менее. Однако прежде, чем ответить на вопрос – *как продавать знания?* – необходимо, как нам кажется, понять – *что такое – знания?*

Основной объем знаний по этой теме дает философия. И это не случайно, поскольку именно и только философия ставит задачу «рационального разрешения наиболее общих вопросов, касающихся *сущности знания, человека и мира*»¹.

Итак, из философии нам известно, что: - *знание – форма существования и систематизации результатов познавательной*

¹ Разница между философским и экономическим пониманием знания, несомненно, существует и определяется стоящими перед этими науками различными целями в области изучения знаний. Философия ищет ответ на вопрос: «что за сущность – знание?», а экономика – «что за продукт – знание?» Понятно, что ответы на эти вопросы будут также разными. В целом же, «экономические» определения понятия «знания» если и отличаются от «философских», то больше по форме, чем по сути. Так, в философии знания – результат познавательной деятельности человека; в экономике знания – это продукт духовного производства.

деятельности человека.

В результате познавательной деятельности человек создает свое главное богатство – *личностные знания*.

Личностные (идеальные) знания

Личностные (идеальные) знания создаются только в процессе деятельности головного мозга. Причем в создании знаний в равной степени участвуют как *рациональная* часть человеческого мышления (интеллект), так и *иррациональная, духовная* его часть. Результативность мышления зачастую зависит не только от имеющейся информации, подготовки (образования) человека, но и от его мировоззрения, интуитивного сознания, интересов, жизненной позиции, общественного окружения, религиозных воззрений.

Именно этот вид знаний, его личностная форма, создает, распространяет и использует знания.

Наличие и неразрывное единство рациональной и иррациональной сторон человеческого мышления находит отражение в современной научной литературе через выделение *формализуемых* и *неформализуемых* знаний.

Та часть личностных знаний, которая в принципе не поддается адекватному транслированию и кодифицированию современными средствами и методами, принято определять как «*неформализуемое*», т.е. «неотделимое», «неявное», «неосознанное» знание.

Другую часть личностных знаний, которая поддается формализации и кодификации, т.е. может быть перенесена из головы человека на любой материальный носитель (бумагу, дискету и т.п.), либо выражена устно без утраты смысла и содержания транслируемого сообщения, часто обозначают как «*формализуемое*», т.е. «осознанное», «явное», «кодифицированное» знание.

Кодифицированные знания

Кодифицированные знания – это, фактически, единственный вид знаний, относительно которого в научной литературе почти нет разногласий. Прежде всего, большинство авторов единодушно *выделяют* такой вид знаний, как *кодифицированные* (в ряде работ

они же обозначаются как *формализованные*). Также абсолютное большинство авторов понимают кодифицированное знание как «сохраняемое и передаваемое с помощью носителей в виде текстов, схем, рисунков и т.п.» и разделяют мнение о том, что кодифицированные знания легко воспроизводимы, могут храниться и распространяться на бумаге или электронном носителе, ими можно манипулировать, создавая новые знания в форме умозаключений и утверждений.

Единственный, пожалуй, момент, относительно которого высказываются различные мнения – это вопрос о том, *тождественно ли кодифицированное знание информации?*

Описанию и раскрытию феномена «информации» посвящены, по образному выражению Д. Блюменау «Гималаи книг» и тем не менее, фактически до настоящего времени нет единого взгляда на сущность этого феномена: «каждый исповедует свою информацию; сколько авторов, столько и информаций» [6]. Анализ существующих подходов позволил Д. Блюменау выделить два магистральных направления развития теории информации. Первый – так называемая «атрибутивная концепция» – рассматривает информацию как *неотъемлемое свойство материи*, ее атрибут. В соответствии с этим подходом – информация содержится во всех без исключения элементах и системах материального мира, следовательно, она существует вечно (как вечно существует материя), проникает во все поры жизни людей и обществ, т.е. является одной из трех (наряду с веществом и энергией) основ мироздания. В качестве возражения уместно привести следующее суждение: «информации придается статус самостоятельного бытия, некоей реалии, существующей наряду с материальными вещами или в самих вещах», тогда как «никто еще не видел ни как субъективно, ни как свойство эту загадочную информацию. Везде мы обнаруживаем лишь *взаимодействие* материальных веществ, наделенных энергией и нигде не обнаруживаем того, что обычно называем информацией. Почему? Да потому, что ее не существует в природе, как не существует флюидов, флюистона, эфира, и т.п.» [7].

Сторонники второго подхода полагают, что информация является *функцией* высокоорганизованных систем, в связи с чем не признают наличие информации в неживой природе и связывают ее присутствие с управлением. Причем одни из них («кибернетики») признают наличие информационных процессов во всех самоуправляемых системах (технических, биологических, социальных), тогда как другие («антропоцентристы») видят их только в человеческом обществе и сознании.

Устранить недостатки и «неувязки» вышеприведенных концепций позволяет *информационный* подход к познанию реальной действительности. Под информационным подходом понимают один из методологических подходов к исследованию объектов различной природы (биологических, технических, социальных), который предполагает описание и рассмотрение этих объектов в виде *системы, включающей в себя источник, канал и приемник* управляющих воздействий, допускающих их содержательную интерпретацию.

Основы этого подхода заложил К. Шеннон, который показал, что информация – это характеристика не сообщения самого по себе, а *соотношения сообщения и получателя*. Шеннон первый связал информацию (точнее, информационную емкость сигнала) со средой связи и поставил «вес» сообщения в зависимость от источника, характеристик источника, канала и получателя. Как отмечают Ю.М. Каныгин и Г.И. Калитич [8] «Информацию нельзя выделить из среды связи, как, например, выделяют сок из яблока. Качество сообщения, его информационная емкость целиком определяются средой. *Только соединяясь с потребителем, сообщение «выделяет» информацию*».

Без наличия потребителя, хотя бы потенциального, *говорить об информации бессмысленно*. Это фактически означает, что *количество информации* в одном и том же сообщении напрямую *зависит от потребителя этой информации*, точнее, от его субъективных качеств.

Действительно, ни для кого не секрет, что одно и то же информационное сообщение (статья в газете, объявление, письмо,

телеграмма, справка, чертеж, радиопередача и т.п.) может содержать разное количество информации для разных людей в зависимости от их накопленных знаний, от уровня понимания этого сообщения и интереса к нему. Так, сообщение, составленное на японском языке, не несет никакой информации человеку, не знающему этого языка, но может быть высокоинформативным для человека, владеющего японским. Никакой новой информации не содержит и сообщение, изложенное на знакомом языке, если его содержание непонятно или уже известно. В контексте всего вышесказанного становится ясно, почему для одного человека одна и та же книга интересна и информативна, а для другого – нет.

Об этом же говорится в учебном материале кафедры информатики при Московской финансово-промышленной академии: «информация не является статичным (постоянным) объектом - она достаточно быстро может меняться со временем и *существует только в момент взаимодействия данных и методов*. Все прочее время она (*информация*) *пребывает в состоянии данных*». На это же, фактически, обращают внимание Л.Э. Миндели и Л.К. Пипия: «без практического применения (т.е. *без потребителя* – прим. автора) кодифицированные знания представляют собой набор сведений, лишенный какой-либо экономической ценности» [9]. Об этом же говорят и авторы книги «Экономика знаний»: «Ценность изобретения, научного открытия или инструкции по использованию электробытового прибора невозможно определить *до момента потребления соответствующей информации* – ознакомления с формулой, заложенной в основу изобретения, изучения сути научного открытия или прочтения соответствующей инструкции по применению» [1, 263]. Излишне, видимо, говорить, что «ознакомиться», «изучить» и «прочитать» что бы то ни было может только человек и только в том случае, когда он ощущает в этом потребность. Кроме того, «ознакомление», «изучение», вообще, любое «практическое применение кодифицированных знаний» производится человеком в результате умственной деятельности. Таким образом, *информация появляется в результате*

взаимодействия человека и кодифицированных знаний (данных). Или – информация является результатом осмысления человеком кодифицированных знаний (данных).

В любом случае, при любой формулировке становится ясно, что информация как продукт мыслительной деятельности человека является продуктом духовного производства и не может быть механически уравниена с кодифицированными знаниями.

Итак, кодифицированное знание – это не информация, это, скорее, данные, и только от человека зависит – станут ли они информацией или так и останутся записью на камне, бумаге, дискете.

Что продается на «рынке знаний»?

Естественным носителем знаний является человек. Но, поскольку уже давно «не принято» продавать знания *вместе* с человеком¹, то необходимо рассмотреть, какие именно знания могут быть проданы на рынке *отдельно* от человека.

Фактически во внешней, по отношению к голове человека (его духовному производству), среде находятся только кодифицированные знания, т.е. данные. Именно этот вид знаний может быть отчужден от человека и свободно обращаться во внешней среде (т.е. за пределами его головы), в том числе и на рынке.

Неформализуемые личностные знания неотделимы от человека, неотчуждаемы, потому не могут обращаться где бы то ни было *за пределами* его головы – в том числе и на рынке.

Информация – это продукт переработки человеком данных в его духовном производстве. Информация *возникает и существует* только в духовном производстве – т.е. в голове человека. За пределами духовного производства (головы) информации нет – есть данные.

Таким образом, на рынке (как бы он ни назывался – «рынок знаний», «рынок информации» и т.п.) в качестве товара могут находиться только данные. Это означает, что отправляться «за

¹ Поскольку рабовладельчество и крепостничество перестали быть господствующей формой общественного устройства.

знаниями» на «рынок знаний» (точно также как и за «информацией» на «рынок информации») бесполезно – их там попросту нет, и быть не может.

Знания, это давно и хорошо известно¹, не продаются и не покупаются, а создаются, производятся человеком каждый раз индивидуально. Продаются и покупаются, как мы только что выяснили – *данные*. Но данные никогда не уравнивались со знаниями (и это один из немногих вопросов, по которым существует практически полное единодушие в исследовательской среде). Данные всегда рассматривались в качестве некой «простейшей», «первичной» субстанции, фактически – «сырья», для производства «готовой продукции» – знания.

Мы разделяем эту точку зрения, тем более, что она подтверждается и практикой. В самом деле, сам факт покупки книги с, например, уравнением Максвелла совсем не означает, что покупатель немедленно, автоматически (сразу после оплаты) «обогатится» на величину знаний, заключенных в этом уравнении. Совершенно понятно, что знания могут стать, а могут и не стать личным «богатством» покупателя – и это зависит не от того, заплатил он за покупку или нет, а только от того, способен ли он понять то, за что заплатил. Если нет – никакие деньги не помогут получить знания. То есть определяющим при приобретении знаний является не *платежеспособность* покупателя, а *способность его головы (его духовного производства)* обрабатывать купленные данные.

Что же получается – деньги за «товар» (знания) заплатили, а «товара» (знаний) не получили? Почему никто не кричит «караул»? Потому что это *всем хорошо известное, естественное* положение вещей – *знания не продаются, а создаются*.

Итак, единственным продуктом духовного производства, способным обращаться на рынке, являются *данные*. В процессе производства знаний *данные* выполняют роль «исходного материала», «сырья» – именно этим и должна определяться политика ценообразования на них.

¹ Поговорке «Нельзя научить, но можно научиться» - не одна сотня лет.

Фактически данные должны продаваться по цене материального носителя, на котором они записаны¹. В основном, так и происходит: одно и то же кодифицированное знание, записанное на разных носителях, будет стоить по-разному; в то же время, разные (по содержанию и ценности) кодифицированные знания, записанные на аналогичных носителях стоить будут также аналогично. Изменение технологий изготовления носителей (от пергамента до дискет), их относительное удешевление должно приводить (и приводит) к *распространению данных*, к упрощению доступа к ним.

Однако сам по себе факт *распространения данных не означает* ни такого же, ни даже подобного или пропорционального *распространения знаний*: в самом деле, взрывное, многократное увеличение объема кодифицированных знаний за последние несколько десятков лет не привело ни к такому же увеличению умных людей, ни

¹ Определение в качестве рыночного товара *данных* делает все последующее – определение цены и механизма ценообразования – делом простым и понятным. Определение же в качестве рыночного товара *знаний* вынуждает делать ряд существенных допущений, в конечном счете отрицающих и понятие «товара», и понятие «знаний». Рыночная цена товара формируется на основе стоимости, точнее – меновой стоимости, а *знания не имеют меновой стоимости*. Это – *факт*, с которым ничего нельзя поделать, *объективная реальность*, изменить которую не в состоянии самые изощренные манипуляции с природой знания, призванные заменить его естественные свойства – *всеобщность, публичность* – искусственно созданной *редкостью*. «...*меновая стоимость знания целиком зависит от практической возможности ограничить его свободное обращение, т.е. юридическими (патенты, авторские права, лицензии, контракты) или монополистическими способами ограничить возможность копировать, подражать, «перепридумывать», перенимать знания других. Иными словами, стоимость знания не является продуктом природной редкости, но вытекает исключительно из тех ограничений доступа к знанию, которые устанавливаются институционально или явочным порядком...*» [10, 51] Фактически, продукт, пригодный к *продаже на рынке* получается из знания только в случае его *полной монополизации*, что противоречит изначальному понятию и природе рынка и уже само по себе создает парадокс, неразрешимый в рамках существующих представлений. Традиционно именно рынок – *свободный рынок* – противопоставлялся монополии, именно *свободный от монополии рынок* считался условием и залогом экономического и общественного прогресса. В случае же со знаниями *рынок сам становится монополией*. Такова, по нашему мнению, плата за игнорирование объективной, в данном случае экономической, природы явления.

даже к такому же увеличению просто грамотных людей. Грамотность во многих регионах мира либо не изменилась (Африка), либо сократилась (страны бывшего СССР). В этом нет парадокса, это объясняется все той же *технологией производства знаний*, о которой уже говорилось: знания производятся только в голове человека, в его духовном производстве. Не будучи востребованы духовным производством - личностью, интеллектом человека – данные так и останутся данными, просто *складом ненужных вещей*. Этим, в частности, объясняется упоминавшаяся в начале статьи рыночная «непродаваемость» «уравнения Максвелла», Как символа теоретических научных знаний. на фоне исключительно высокой рыночной же «продаваемости» «желтой прессы», «бульварных романов» и т.п.. Показатели спроса на них отражают *состояние духовного производства* покупающих их людей: «голов», нуждающихся в «уравнении Максвелла» и способных его «переработать», существенно меньше, чем «голов», способных «переработать» романы и детективы.

Изменить это соотношение (в пользу «уравнения Максвелла») может регулирование *не рынка, а процесса духовного производства*: надо увеличивать не тираж уравнения, а количество голов, способных это уравнение понять, ощущающих потребность в нем и потому готовых за него платить.

Однако за эти процессы «отвечают» не рынок, а *образование и воспитание*, в более общем смысле – *«эволюция человека как разумного существа»* (С. Капица). Именно и только образование и воспитание формируют духовное производство человека: его личность, душу, интеллект. В силу этого именно и только *образование и воспитание становятся ключевыми отраслями экономики знаний*. Рынок в процессе формирования духовного производства играл и будет играть подчиненную роль – роль поставщика «сырья» для производства подлинного богатства общества – знаний.

В силу всего вышесказанного «основной вопрос» экономики знаний будет формулироваться не как *«Сколько стоит уравнение Максвелла?»*, а как *«Сколько стоит воспитать Максвелла?»*

Сколько стоит уравнение Максвелла

Е. Пилипенко

Статья посвящена рассмотрению остроактуальной проблемы современной экономической науки и практики: определению ценовой стратегии для такого продукта человеческого труда как знания. Не секрет, что широко пропагандируемые рыночные институты - «интеллектуальная собственность», например, - становятся серьезным препятствием для формирования нового технологического уклада на основе экономики знаний. В статье рассматриваются причины этого явления и предлагается собственное решение проблемы.

How much costs Maxwell's equation

E. Pilipenko

The article is devoted to consideration of actual problems of contemporary economic science and practice: the definition of pricing strategy for such a product of human labour as knowledge. Not a secret, that the widely promoted by market institutions - «intellectual property», for example, become a serious obstacle for the formation of a new technological level on the basis of the knowledge economy. The article examines the causes of this phenomenon and offered their own solution to the problem.

Литература

1. Экономика знаний: Коллективная монография ./ Отв. ред. д-р экон. наук, проф. В.П. Колесов. М.: ИНФРА-М, 2008;
2. Макаров В.Л. Экономика знаний: уроки для России // Вестник Российской академии наук. М, 2003. Т. 73. № 5. С. 450;

- 3 Клейнер Г. Микроэкономика знаний и мифы современной теории // Высшее образование в России. 2006. № 9. С. 32;
4. Сколько стоит уравнение Максвелла // «Российская газета» - Федеральный выпуск №5284 (205) 13.09.2010;
5. Рынок знаний. Особенности рынка знаний [Электронный ресурс]. – Режим доступа: . <http://www.bibliotekar.ru/economika-8/226.htm>
6. Блюменау Д.И. Информация и информационный сервис. Л.:Наука, 1998;
7. Сетров М.И. Информационные процессы в биологических системах: методологический очерк. Л., 1975;
8. Каньгин Ю.М., Калитич Г.И. Повышение роли информации в управлении научно-техническим прогрессом. Киев, 1987;
9. Миндели Л.Э., Пипия Л.К. Концептуальные аспекты формирования экономики знаний // Вопросы прогнозирования. №3, 2007;
10. Горц А. Нематериальное. Знание, стоимость и капитал. М.: Изд. Дом Гос. ун-та Высшей школы экономики, 2010. 208 с;
11. Диалектика материального и духовного производства в экономике знаний. - Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2008. Шадринск: Изд-во ОГУП «Шадринский Дом Печати», 2008. 295 с.

**ინოვაციური მენეჯმენტი და
მისი პერსპექტივები
საქართველოში**

გიული ქველაშვილი
ეკონომიკის დოქტორი,
ივ. ჯავახიშვილის თსუ-ის მოწვეული პროფესორი

მეცნიერების გარეშე წარმოუდგენელია თანამედროვე ბიზნესის განვითარება. ბიზნესის მიღწევებს კი მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესი განაპირობებს. მეცნიერების განვითარება დასაბამს აძლევს ახალ ტექნოლოგიებს, ახალი სახის საქონლის წარმოებას, ახალ, სრულყოფილ მატერიალურ-ტექნიკურ ბაზას, ინოვაციურ მენეჯმენტს.

ინოვაციური მენეჯმენტი გულისხმობს მართვის ისეთი სისტემის შექმნას, რასაც შედეგად მოჰყვება მისი გაიაფება, ოპერატიულობისა და მოქნილობის ამადლება, ოპტიმალურობა და მომგებიანობის არსებითი ზრდა. ინოვაცია დანერგილი სიახლეა, რომელიც თვისებრივად აუმჯობესებს საწარმოო პროცესებს და იმ პროდუქციის ხარისხს, რომელსაც ითხოვს ბაზარი. ინოვაციური ეკონომიკა ეფუძნება მუდმივ ტექნოლოგიურ გაუმჯობესებას, მაღალტექნოლოგიური პროდუქციისა და თვით ტექნოლოგიის ექსპორტს. ინდუსტრიული წარმოებისა და კაპიტალის კონცენტრაციისაგან განსხვავებით, თანამედროვე პირობებში შემოსავლის უდიდესი ნაწილი ძირითადად მეცნიერთა ინტელექტს მოაქვს.

ევროპისა და სამხრეთ-აღმოსავლეთი აზიის მოწინავე ქვეყნების გამოცდილება ადასტურებს, რომ მათ არნახულ

ბიუჯეტი

წარმატებებს მიღწიეს მეცნიერებასა და განათლებაზე დამყარებული ინოვაციური ეკონომიკის განვითარებით. იაპონიის ეკონომიკა მთლიანად გონებრივ რესურსზეა აგებული. აშშ-ის უნივერსიტეტებს დაპატენტებული გამოგონებებით დაახლოებით 2,3 მილიარდის შემოსავალი აქვთ. საქართველოში უნივერსიტეტებს საერთოდ არ აქვთ პატენტები და განაცხადების 98% ფიზიკურ პირებზე მოდის. აღსანიშნავია ის გარემოება, რომ საბჭოთა პერიოდის საქართველოში გამოგონებათა რიცხვი 5-ჯერ მეტი იყო XX ს. 90-იან წლებთან შედარებით. უკანასკნელ წლებში კი ეს მაჩვენებელი კიდევ უფრო შემცირდა. 2007 წელს აღირიცხა 250 გამოგონება, 2013 წელს - 140. დღევანდელი მონაცემებით, საქართველოში წელიწადში დაახლოებით 500 პატენტი გაიცემა. „საქპატენტის“ არსებობის განმავლობაში მთლიანად 7 ათასზე მეტი გამოგონებაა დაპატენტებული.

განვითარებულ ქვეყნებში მცირე ფირმები სიახლეებს გაცილებით სწრაფად ნერგავენ, ვიდრე მსხვილი ორგანიზაციები. 2010 წლისათვის საქართველოში არსებული 4 ათასი მცირე საწარმოდან მხოლოდ 3% ეწეოდა ინოვაციურ საქმიანობას. აღნიშნულის მიუხედავად საქართველო კვლავ ინარჩუნებს მეცნიერულ-ტექნიკურ პოტენციალს, კვალიფიციურ სამეცნიერო და საინჟინრო კადრებს, აქვს მნიშვნელოვანი ბუნებრივი რესურსები და შიგა ბაზრის ზრდის დიდი პოტენციალი. ჩვენთან განსაკუთრებულ მნიშვნელობას იძენს ინოვაციური სფეროს განვითარება, რადგან სწორედ ამ სფეროში ხდება ფუნდამენტური და გამოყენებითი კვლევების ბაზაზე მაღალი სამომხმარებლო თვისებების მქონე საბაზრო საქონლის – მეცნიერულ-ტექნოლოგიური პროდუქციის შექმნა.¹

¹ ა. თვალჭრელიძე, ა. სილაგაძე, გ. ქეშელაშვილი, დ. გეგია, საქართველოს სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების პროგრამა, თბ., 2011, გამომ. „ნეკერი“, გვ.217-230.

ფუნდამენტური და გამოყენებითი კვლევებისათვის სახელმწიფო სამეცნიერო გრანტების კონკურსი შოთა რუსთაველის ეროვნულმა სამეცნიერო ფონდმა დამოუკიდებელი სახით პირველად 2011 წელს გამოაცხადა, მანამდე ფუნდამენტური და გამოყენებითი კვლევები სახელმწიფო სამეცნიერო გრანტების კონკურსის ფარგლებში ფინანსდებოდა. 2011 წელს ფუნდამენტური კვლევების მიმართულებით კონკურსში 780 განაცხადი დარეგისტრირდა, ხოლო გამოყენებითი კვლევების მიმართულებით – 290 განაცხადი. საბოლოოდ, ფუნდამენტური კვლევებიდან 35, ხოლო გამოყენებითიდან, 25 დაფინანსდა. 2012 წელს ფუნდამენტური კვლევების მიმართულებით 525 განაცხადი დაფიქსირდა, ხოლო გამოყენებითი კვლევების მიმართულებით – 207 განაცხადი და მათგან შესაბამისად 73 და 38 დაფინანსდა.¹ აღნიშნულიდან ცხადია, რომ 2011-2012 წლებში შოთა რუსთაველის ეროვნულმა სამეცნიერო ფონდმა წარდგენილი ფუნდამენტური კვლევების 4,5-13,9% და გამოყენებითი კვლევების დააფინანსა 8,6-18,4%. აღნიშნულ პერიოდში დაფინანსებები ძირითადად გამოყოფილ იყო ქართველოლოგიური, ზუსტი და საბუნებისმეტყველო, საინჟინრო, ეკოლოგიის, საინფორმაციო-ტექნოლოგიური სფეროების მიმართულებებით. ზუსტი და საბუნებისმეტყველო მეცნიერებებიდან წინა პლანზე იყო წამოწეული კვლევები ნანოტექნოლოგიების სფეროში. კვლევები ითვალისწინებდა იმის განსაზღვრას, თუ როგორ შეიძლება იმოქმედოს ამლაგვარი ტექნოლოგიების ჩანერგვამ წარმოებაში, რამდენად ძლიერი იქნება ეკონომიკური და საწარმოო ეფექტი, როგორ გავლენას იქონიებს ეს დარგი მსოფლიოს ეკონომიკურ ზრდაზე. გამოიკვეთა ახალი ბაზრების ძიების, ახალი თაობის საქონლის წარმოების, ახალი ტიპის მომსახურების

¹ <http://www.rustaveli.org.ge>

ბიული ქვეყლავეილი

გაწვეის, ადამიანების ჯანმრთელობაზე ნანოტექნოლოგიების გავლენის საკითხები.

ტერმინი – ნანოტექნოლოგია პირველად 1974 წელს გამოიყენა ტოკიოს უნივერსიტეტის პროფესორმა ნორიო ტანიგუჩიმ. ხოლო 1992 წელს აშშ-ის კონგრესის კომისიის წინაშე გამოსვლისას ერიკ დრეკსლერმა დახატა ნანოტექნოლოგიური რევოლუციის შემდგომი მსოფლიოს სურათი: მოისპობა შიმშილი, ავადმყოფობები, გარემოს დაბინძურება და სხვა ყოფითი პრობლემები. პრაქტიკულად ყველაფერი, რაც აუცილებელია ადამიანის ცხოვრებისა და მოღვაწეობისათვის შესაძლებელია დაამზადონ ნანორობოტებმა გარემოს ატომებისა და მოლეკულებისაგან. კვების პროდუქტების დამზადება შესაძლებელი გახდება ნიადაგისა და ჰაერისაგან, ზუსტად ისევე, როგორც ეს მცენარეებში ხდება. წარმოება გახდება გაცილებით რენტაბელური და ეკოლოგიური, ვიდრე დღევანდელი მრეწველობა და სოფლის მეურნეობაა. ნანოკომპიუტერები და ნანომანქანები შეავსებს გარემომცველ სივრცეს: ის იქნება ჰაერის მოლექულებს შორის, ყოველ საგანში, ადამიანის ორგანიზმის ყოველ უჯრედში, მოხდება კაცობრიობის შერწყმა გარემომცველ სამყაროსთან ერთიან ორგანიზმად.

„ნანო“ ბერძნული წარმოშობის სიტყვაა და „ჯუ-ჯას“ ნიშნავს. იგი არის მეტრის მემილიარდედი ნაწილის ზომის მქონე ნაწილაკი. ნანოტექნოლოგია ფუნდამენტური და გამოყენებითი მეცნიერებისა და ტექნიკის დისციპლინათშორისი სფეროა, რომელიც საგნების ატომურ და მოლეკულურ დონეზე მანიპულირების მეთოდებსა და ხერხებს შეისწავლის. ზოგადად ნანოტექნოლოგია იკვლევს ისეთ სტრუქტურებს, რომელთა ზომა 100 ნანომეტრს არ აღემატება და მოიცავს მასალებისა და მოწყობილობების შემუშავებას აღნიშნული ზომის ფარგლებში. მცირე ზომის ობიექტთა პრინციპული მნიშვნელობა საზგასმული იყო

ნობელის პრემიის ლაურეატის, რინარდ ფეინმანის მიერ კალიფორნიის ტექნოლოგიურ ინსტიტუტში ამერიკის ფიზიკური საზოგადოების სხდომაზე 1959 წლის 29 დეკემბერს წაკითხულ ლექციაში – ”იქ, ქვევით საკმარისი აღვილია”. არის მოსაზრებები, რომ ნანომეცნიერება და ნანოტექნოლოგიები, რომლებიც მიმართულნი არიან ნანოსამყაროს შესწავლისა და გამოყენებისაკენ და იმდენად სწრაფად ვითარდება, რომ შესაძლოა გადაიქცეს XXI საუკუნის ეკონომიკური ზრდის საბაზო დარგად. ექსპერტთა უმრავლესობის აზრით, ნანოტექნოლოგია წარმოადგენს არა მარტო მაღალი ტექნოლოგიის ერთ-ერთ ტოტს, არამედ ის არის XXI საუკუნის ცოდნის ეკონომიკაზე დაფუძნებული ეკონომიკის სისტემაწარმომქმნელი ფაქტორი. მოცემული თვისებების მქონე მასალების მიღების პრობლემებისადმი სპეციალისტების მიერ შემუშავებული ახალი მიდგომები სულ უფრო და უფრო მეტ ყურადღებას იპყრობს ისეთ უმნიშვნელოვანეს დარგებში, როგორცაა მედიცინა, ფარმაცოლოგია, ენერგეტიკა, ელექტრონიკა, ქიმიური და ნავთობქიმიური მრეწველობა, მასალათმცოდნეობა, ოპტიკა, ეკოლოგია, აწვავის ახალი სახეობები ქიმიური და ბიოლოგიური დაცვა და სხვ. უახლოეს პერიოდში ნანოტექნოლოგიები ჩვენი ყოველდღიური ცხოვრების განუყოფელი ნაწილი გახდება, ხოლო მრავალ დარგში (ელექტრონიკა, ოპტიკა, ფარმაცოლოგია და მასალათმცოდნეობა) ისინი საიმედოდ არიან განმტკიცებულნი წამყვან პოზიციებზე.

ნანომეცნიერებისა და ნანოტექნოლოგიის განვითარება იმპულსს ანიჭებს მედიცინის, ბიოტექნოლოგიის, ქიმიის, გარემოს დაცვის, მასალათმცოდნეობის (ლითონები, პოლიმერები, კერამიკა) განვითარებას. უნდა აღინიშნოს აგრეთვე ის ფაქტი, რომ ქიმიური ნანოტექნოლოგიები მცირენარჩენიანია, რაც განაპირობებს მათ განსაკუთრებულ ფასეულობას თანამედროვე პირობებში. შთამბეჭდავია,

თუ როგორ მოიცვა ჩვენი ცხოვრების სხვადასხვა მხარე ნანოტექნოლოგიების აღმოჩენებისა და ნანოტექნოლოგიების მიღწევების წყალობით განვითარებულმა ეკონომიკის მრავალმა დარგმა. ეს დარგებია: ელექტრონული, კოსმეტიკური, საფეიქრო მრეწველობა, ფარმაცევტიკა, გარემოს დაცვა. ნანოტექნოლოგიები გამოიყენება გაუხუნავი საღებავების, გამჭვირვალე მხედამცავი საფარების, ნაკაწრებისადმი მდგრადი საავტომობილო საღებავების, გაზრდილი სიმძლავრის ნახევარგამტარების მისაღებად, ენერჯის "წმინდა" წყაროების, იაფი მაღალაქტიური კატალიზატორების, საწვავის ელემენტების შექმნისას, ნახშირის გაზიფიკაციის პროცესებში, საპროტეზო მასალების წარმოებაში და სხვ.¹

პრობლემათა მთელ წრეს ათვისების ვადების მიხედვით, რაც საჭიროა საგრძნობი შედეგების მისაღებად, სპეციალისტები კატეგორიად ჰყოფენ: მოკლევადიანი (1-5 წელი), რომელსაც მიეკუთვნება ნანოკომპოზიტები, ნანომემბრანები, ფილტრები, ახალი თაობის კატალიზატორები ლითონის შემცველობით ერთი რიგით ნაკლები, ვიდრე ამჟამადაა გამოყენებული, ქიმიური და ბიოლოგიური სენსორები, სამედიცინო დიაგნოსტიკური ხელსაწყოები, აკუმულატორები გაზრდილი მომსახურების ვადით; საშუალოვადიანი (5-10 წელი), რომელსაც მიეკუთვნება მიზანმიმართული სამკურნალო თერაპია, ზუსტი სამედიცინო დიაგნოსტიკა, მეზოფორიანი მასალები, მზის მაღალეფექტიანი იაფი ბატარეები, თბოელემენტები, წყლისაგან წყალბადის მიღების მაღალეფექტიანი ტექნოლოგია, გრძელვადიანი (20 წელზე მეტი), რომელსაც მიეკუთვნება მოლეკულური ელექტრონიკა, უჯრედის გარეში წამლების შეყვანა, ინფორმაციის გადაცემის ოპტიკური საშუალებები.

¹ Mark Ratner, Daniel Ratner, Nanotechnology: A Gentle Introduction to the Next Big Idea, 2003, publ.: Pearson, 188 p.

მუდმივად მიმდინარეობს კამათი და დისკუსია ნანოტექნოლოგიების განვითარების პერსპექტივების თაობაზე. პოტენციური ბაზრის შეფასებები რამდენიმე ტრილიონ დოლარს შეადგენს 2015 წლისათვის.

ნანოტექნოლოგიების ბაზარს მიეკუთვნება როგორც ის ტექნოლოგიები, რომლებიც გამოიყენება გარკვეული თვისებების მქონე ნივთიერებების მისაღებად საჭირო სხვადასხვა მასალის დასამზადებლად, რომლებზეც არსებობს მოთხოვნა ამა თუ იმ სახეობის საქმიანობაში, ასევე ნანოტექნოლოგიები, რომლებიც იძლევა პრინციპულად ახალი პროდუქტების შექმნის საშუალებას.

ნანომასალები, ანუ შუალედური პროდუქტები ნანოტექნოლოგიების გამოყენებით - ეს მხოლოდ ის მასალებია, რომლებსაც შეისყიდის საწარმო საბოლოო პროდუქტის წარმოებისთვის. ამიტომ, მნიშვნელოვანია პროდუქციის საბოლოო ღირებულებაში ამ მასალების წილის დადგენა. სხვადასხვა დარგში ეს წილი მნიშვნელოვნად განსხვავდება. მაგალითად, ავტომრეწველობაში წამყვანი მწარმოებლების ანგარიშების თანახმად, მასალებისა და შუალედური პროდუქტების ღირებულება აღწევს საბოლოო ღირებულების 60%-ს, მაშინ როდესაც ტანსაცმლისა და ფეხსაცმლის წარმოებაში - 20%-ს არ აღემატება. საშუალოდ მასალებისა და შუალედური პროდუქტების წილი საქონლის საბოლოო ღირებულების 1/3 შეადგენს.

საინტერესოა ის გარემოება, რომ დღეისათვის ნანოტექნოლოგიები ყველა გამოყენებული მასალის უმნიშვნელო ნაწილს შეადგენს. რა არის ნანოპროდუქტი? ეს არის ძირითადად ის საფარი, ფირი ან ფხვნილი, რომელსაც ამატებენ მასალებს დამზადებისას სამომხმარებლო

ბიუჯეტი

თვისებების გაუმჯობესების მიზნით. იმ კომპანიების გამოკითხვიდან, რომლებიც აწარმოებენ პროდუქტებს ნანოტექნოლოგიების გამოყენებით, ნანოს წილი მასალებსა და შეადედურ პროდუქტებში საშუალოდ შეადგენს დაახლოებით 10%-ს.

შესაძლებელია 2015 წლისათვის მივიღოთ ნანოტექნოლოგიების მსოფლიო ბაზრის (ნახევარგამტარების გათვალისწინების გარეშე) ადეკვატური შეფასება¹, სადაც პრინციპულად ახალი პროდუქტების წილი იქნება $5\% * 1,5$ ტრლნ დოლარი = 75 მლრდ დოლარი, დანარჩენი: $95\% * 1,5$ ტრლნ დოლარი * $1/3 * 10\% = 47,5$ მლრდ დოლარი, ანდა ჯამურად დაახლოებით 122,5 მლრდ დოლარი 2015 წელს. ნახევარგამტარების წილი საბოლოო პროდუქციაში ნანოტექნოლოგიების გამოყენებით იქნება 18-19%, ხოლო, ნანოტექნოლოგიების გამოყენებით ნახევარგამტარების ბაზრის ადეკვატური შეფასება $0.185 * 0.7 * 2$ ტრლნ დოლარი = 259 მლრდ დოლარი. ნანოტექნოლოგიების მსოფლიო ბაზრის მოცულობა მთლიანობაში იქნება: $259 + 122,5 = 381,5$ მლრდ დოლარის ტოლი.

მოსალოდნელი შემოსავლიანობა უახლოეს წლებში ჯერჯერობით კვლავ დაბალი დარჩება (15-20%-ზე ნაკლები). მოსალოდნელია რომ უახლოეს პერიოდში ნანოტექნოლოგიებში ინვესტირების საშუალო შემოსავლიანობა წლიური შემოსავლის 10%-ს არ აღემატებოდეს, ხშირად 5%-ზე ნაკლებსაც. ამასთანავე, თუ ავიღებთ მომდევნო რამოდენიმე წელიწადში გაყიდვების ზრდის ისეთივე ტემპებს, როგორცაა ინვესტიციების ზრდის ტემპები ბოლო წლებში, აგრეთვე გავითვალისწინებთ მოსალოდნელ რენტაბელობას 15-20%-ის დონეზე, მაშინ მივიღებთ 2015 წლისათვის

¹ Консалтинговая компания “Кислород”, Методология оценки рынка нанотехнологий, 2011, o2consulting.ru/.../metodologiya-ocenki-rynka-nanotehnologij/

ნანოტექნოლოგიების ბაზრის 150-350 მლრდ დოლარიან შეფასებას (შემოსავლიანობა 5-10%, ამოგება 10 წელი, რენტაბელობა 15-20%). ამავე დროს, ნანოტექნოლოგიებთან დაკავშირებულ პროექტებში ინვესტიციების მოცულობაზე მოყვანილ მონაცემებში არ არის გათვალისწინებული მსხვილი კორპორაციების მიერ განხორციელებული ინვესტიციები ნახევარგამტარებში. აქედან გამომდინარე, ცხადია, რომ შედეგები მიიღება ინვესტიციების საშუალო მოსალოდნელი შემოსავლიანობისას 3-5%-ის დონეზე, ისე, როგორც ზემოთ იყო ნაგარაუდვევი.

მენეჯერები იმ სფეროებში, რომლებიც მსხვილი ინვესტიციებით, რისკისა და მოქნილობის მაღალი ხარისხით ხასიათდება (მაგ. ნავთობი და გაზი, სამთო-სამომპოვებლო, ფარმაკოლოგია და ბიოტექნოლოგიები), იწყებენ რეალური ალტერნატივების გზების ძიებას. კომპანიებს ბაზრის კვლევისა და საკონსტრუქტორო სამუშაოების შესახებ უამრავი ინფორმაცია უნდა ჰქონდეთ, რომელიც გაურკვეველობის დროს საიმედო დაშვებების მნიშვნელოვანი ინსტრუმენტი გახდება. მათთვის ასევე მნიშვნელოვანია საინჟინრო ორიენტაციის კორპორატიული კულტურის ფლობა, რომლისთვისაც უცხო არა არის რთული მათემატიკური ინსტრუმენტები.

რადგან გამრღვევ ტექნოლოგიებს ის ტექნოლოგიები მიეკუთვნება, რომელთა საშუალებებითაც ჩნდება ახალი ბაზრის ძიების, ბაზრის დიდი სეგმენტის დაპყრობის ან არსებულ ბაზარზე ლიდერის პოზიციის დაკავების შესაძლებლობები, ნანოტექნოლოგიების ბაზრის შეფასებისას ყურადღება უნდა მივაქციოთ შემდეგ ნიუანსებს:

პირველი, თუ არ გავითვალისწინებთ ნახევარგამტარებს, მაშინ ნანოტექნოლოგიების ბაზრის ყველაზე დიდ ნაწილს დაიკავენს პრინციპულად ახალი პროდუქტები ახალ დარგებში ან დარგების ახალ სეგმენტებში. შეფასების მიხედვით, 2015 წლისთვის ნანოტექნოლოგიების 5% დაიკავენს

ბაზრის 60%-ზე მეტს და მათი წილი მნიშვნელოვნად გაიზარდა გრძელვადიან პერსპექტივაში. ამიტომ პოტენციური ინვესტიციების განსაზღვრისთვის უნდა შეირჩეს ის დარგები და ტექნოლოგიები, რომლებიც შექმნის ახალ მზარდ ბაზრებს (მაგალითად, მზის ენერჯეტიკა);

მეორე, ნანოტექნოლოგიების ბაზრის განვითარება შექმნის უდიდეს გარე ეფექტს მსოფლიო ეკონომიკის განვითარებისთვის, რომელიც თავისი მასშტაბებით მნიშვნელოვნად აღემატება ნანოტექნოლოგიების ბაზრის მოცულობას. ეს ეფექტი შეჯერებულ იქნება მიკროტექნოლოგიების განვითარებასთან. ცხადია, რომ კომპიუტერების, ინტერნეტისა და მობილური კავშირის განვითარებამ მიგვიყვანა მსოფლიო ეკონომიკის მნიშვნელოვან ცვლილებებამდე. თუ მიკროტექნოლოგიების განვითარებამ მიგვიყვანა ინფორმაციის დამუშავებისა და გადაცემის ღირებულების მნიშვნელოვან შემცირებამდე, მაშინ ნანოტექნოლოგიების განვითარება მიგვიყვანს წარმოების ეფექტიანობის მნიშვნელოვან ზრდამდე და რესურსების ეკონომიკიდან ცოდნის ეკონომიკაზე საბოლოო გადასვლამდე, ანუ ეკონომიკაზე ბუნებრივი რესურსების გავლენის შემცირებასა და ადამიანური კაპიტალის გავლენის ზრდამდე.

ნანოტექნოლოგიებში ინვესტირება ჩვენს ქვეყანას უდიდეს ეკონომიკურ ეფექტს მოუტანს, რომელიც საბოლოოდ ეკონომიკის ეფექტიანობის ზრდაში აისახება და არა ნანოტექნოლოგიების მასშტაბურ წარმოებაში. ამავე დროს ახალი პროდუქტების გამოჩენა და ახალი დარგების აღმოცენება მსოფლიოში ძალთა განლაგების ცვლილების შესაძლებლობას შექმნის. სწორედ ამ ორი ასპექტის შეფასება (გარეგანი ეფექტების შეფასება და გამრღვევი ტექნოლოგიების გამოვლენა) მნიშვნელოვან როლს შეასრულებს უახლოეს პერსპექტივაში. გამრღვევი

ტექნოლოგიების დანერგვაში გაიმარჯვებს ის, ვინც შეძლებს ეკონომიკაზე ნანოტექნოლოგიების ბაზრის განვითარების გავლენის ადეკვატურ შეფასებასა და აირჩევს უფრო ეფექტიან სტრატეგიას.

ინოვაციურ-ტექნოლოგიური პოტენციალის განვითარებისა და მისი ეფექტიანი სახელმწიფო მხარდაჭერის საკითხი ჩვენი ქვეყნისთვის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი პრობლემაა. ჩვენთან ინოვაციური პროდუქტის წარმოება მნიშვნელოვნად ჩამორჩება ბაზრის ფორმირების პროცესს და მოთხოვნას, ხოლო შექმნილი სამეცნიერო-კვლევითი პროდუქტი იშვიათად გადაიქცევა ხოლმე საწარმოო, კომერციულ პროდუქტად. ამის შედეგია ის ფაქტი, რომ მაგალითად, საქართველოში გამოგონებული ავტომობილის უსაფრთხოების სისტემა უცხოეთის წამყვანმა საავტომობილო კომპანიებმა დანერგეს. ნოვატორები იძულებულნი გახდნენ თავიანთი სიახლეები იდუის ღონეზე, ძალიან იაფად გაეყიდათ. ლიცენზიების გაყიდვა დღესაც გრძელდება განვითარებულ ქვეყნებში და ამით სახელმწიფოები დიდ სარგებელს ნახულობენ.

საქართველოს წინაშე მდგარი სოციალურ-ეკონომიკური ამოცანების გადაწყვეტა მნიშვნელოვნად არის დამოკიდებული სამეცნიერო და საინჟინრო-ტექნოლოგიური საქმიანობის მკვეთრ გაუმჯობესებაზე, ინტელექტუალური პოტენციალის გამოყენებაზე. ინოვაციური საქმიანობის გააქტიურება ის პრიორიტეტული მიმართულებაა, რომლის წარმატებული განხორციელება განაპირობებს ჩვენი ქვეყნის ეკონომიკური და სოციალური განვითარების პრობლემების გადაჭრას. ბიზნესის განვითარება მეცნიერებაში, ანუ მეცნიერების კომერციალიზაცია, თავის მხრივ, მოითხოვს სახელმწიფო რეგულირებას.

უნივერსიტეტები ოდითგანვე ცოდნის გენერაციისა და მისი თავისუფალი აზრის გავრცელების ფუნქციას ასრულებდნენ. მათ ისეთი ცოდნის გენერაციაც დაიწვეს,

ბიული ქველავილი

რომელსაც კომერციული ღირებულება გააჩნია. წინა პლანზე წამოიწია ცოდნის მფლობელობის განკარგვისა და გამოყენების საკითხმა. მსოფლიოს წამყვან უნივერსიტეტებში გაჩნდა „სამეწარმეო“ ფუნქციები. რამაც დღის წესრიგში დააყენა ინოვაციური პოტენციალის უკეთ გამოყენების საკითხი. აშშ-ში 1980 წელს ბეი-დოლის¹ კანონის მიღებამ ბიძგი მისცა მეცნიერების კომერციალიზაციის პროცესს. კანონის მიღებამდე ითვლებოდა, რომ ინტელექტუალური პროდუქტის მფლობელი სახელმწიფოა. ბეი-დოლის კანონმა უფლება მისცა აშშ-ის უნივერსიტეტებს, კვლევით ინსტიტუტებს, არასამთავრობო ორგანიზაციებსა და მცირე ფირმებს, რომ საკუთარ სახელზე დააპატენტებინათ გამოგონებები. ამ კანონმა აღიარა სახელმწიფოს, როგორც პატენტმფლობელის არაეფექტიანობა და ჩათვალა, რომ უნივერსიტეტს, როგორც დაინტერესებულ პატენტმფლობელს, გაცილებით მეტი საქმის კეთება შეუძლია კომერციალიზაციის მიმართულებით. ჩვენთან ამ მიმართულებით ბევრია გასაკეთებელი. დღეისათვის საზღვარგარეთის ქვეყნებში ქართველი მეცნიერების ნაშრომების დანერგვა საკმაოდ წარმატებულად მიმდინარეობს. კარგი იქნება საქართველოში ისრაელის მსგავსი მოდელის ჩამოყალიბება: ისრაელში თითქმის ყველა უმაღლეს სასწავლებელს აქვს თავისი ცენტრი, რომელიც ფიზიკურ პირებს სამეცნიერო შრომებისა და გამოგონებების დარეგისტრირებასა და კომერციალიზაციაში ეხმარება. ამის შემდეგ ეს სამეცნიერო შრომა ან გამოგონება არა მარტო მეცნიერის, არამედ ამ სასწავლებლის შემოსავლის წყაროც ხდება.

ბიზნესის განვითარება მეცნიერებაში, ანუ მეცნიერების კომერციალიზაცია აუცილებლად გულისხმობს სახელმწიფო რეგულირებას. აშუამად საბაზრო ურთიერთობათა

¹ The Bayh-Dole Act at 25. BayhDole25. Inc., April 17, 2006, p.44.

მსოფლიო ხასიათის მოტივაციების შესაბამისად პრობლემა – ბიზნესი და მეცნიერება ახალ განზომილებაში გადავიდა. ამ განზომილების ძირითადი სიბრტყეა ინოვაციური, ანუ ცოდნის ეკონომიკა, რომელშიც მთავარ პროდუქტად გვევლინება ინტელექტუალური პროდუქტი და ამ გზით გადამწყვეტ მნიშვნელობას იძენს მეცნიერტევადობის დონის ამაღლება.

დღევანდელ მსოფლიოში ინდუსტრიული ეკონომიკა შეცვალა ინოვაციურმა, ყველა მოწინავე ქვეყნის ეკონომიკა დაფუძნებულია ახალ ცოდნაზე, ახალ ხედვებზე, ახალ ტექნოლოგიებზე და მომავალი მსოფლიო იმ ქვეყნებს აქვთ, რომელიც ცოდნაზე დაფუძნებულ ეკონომიკას განავითარებს. საქართველოს ამ გზით განვითარების დიდი პოტენციალი გააჩნია. ჩვენთან საწარმოთა ინოვაციური განვითარების შემაფერხებელი ძირითადი ფაქტორი საწარმოთა ფინანსური მდგომარეობა, შესაბამისი ინოვაციური ინფრასტრუქტურის არარსებობა და ინოვაციურ ბიზნესთან დაკავშირებული რისკის მაღალი დონეა. ამ თვალსაზრისით მნიშვნელოვანი როლის შესრულება კონსალტინგურ, ინფორმაციულ, ინჟინირინგულ სამსახურებს, ტრენინგ-ცენტრებს, კლიზინგური მომსახურების კომპანიებს, ინოვაციური საქმიანობის მხარდამჭერ სახელმწიფო და არასახელმწიფო ფონდებს შეუძლიათ. საინტერესო ინოვაციებს კერძო პირებიც დააფინანსებენ და საერთაშორისო ორგანიზაციებიც. ჩვენთვის მნიშვნელოვანია როგორც ინოვაციური საქმიანობის სახელმწიფო რეგულირების გაძლიერება, ასევე სიახლის რეალიზაციაში ყველა დაინტერესებული სტრუქტურის ინტეგრაცია.

Innovative Management in Georgia: analyse, problems and perspectives

G. Keshelashvili

Work provides discussion of the substance of nanotechnologies, their significance and economic aspects of development. It demonstrates that because of limited monetary assets of small enterprises operating in Georgia no significant amounts could be invested in new equipment, technologies, marketing; manufacturing of innovative products stays far behind the process and requirements of market formation. Focus is made on the issues of development of innovative-technological potential of Georgia and its effective state support. Development of nanotechnologies is the priority direction in the science, which would contribute to dealing with the problems of economic and social development, saturation of market with locally manufactured competitive products in our country.



ნაირა ღველავშილი,
იე.ჯავახიშვილის
თსუ-ის ასოცირებული პროფესორი

თანამედროვე ეტაპზე მენეჯერები ერთხმად აღიარებენ, რომ კვალიფიციური, გამოცდილი მუშაკები კომპანიის ძირითადი აქტივია. ამის მიუხედავად, ზოგიერთ ორგანიზაციაში მუშაკთა კვალიფიკაციის ამაღლებას, ხშირ შემთხვევაში, უფრო ნაკლები ყურადღება ექცევა, ვიდრე რეკლამას. ამიტომ, მენეჯმენტის ძირითადი მიზანია პერსონალის მართვასთან დაკავშირებული პრობლემების მოგვარება. სწორედ საბაზრო ეკონომიკაზე გადასვლის შემდეგ ორგანიზაციის წარმატება სულ უფრო მეტად ადამიანურ რესურსებზე გახდა დამოკიდებული, კერძოდ:

1. გაიზარდა ადამიანურ რესურსებთან მუშაობაში დაშვებული შეცდომების მნიშვნელობა, ანუ თუ კომპანიას არ ყავს მაღალკვალიფიციური ადამიანური რესურსები, იგი ვერ გაუძლებს კონკურენციას;
2. გართულდა ადამიანური რესურსების მართვა (გართულდა ისეთი უნარების და შესაძლებლობების მქონე ადამიანების პოვნა, რომლებიც ნაყოფიერად იმუშავენ მძაფრი კონკურენციის პირობებში. კიდევ უფრო გაძნელდა მათი შენარჩუნება;
3. ამაღლდა ადამიანური რესურსებთან მუშაობის

კომპანიის დამოუკიდებლობის ხარისხი (ამჟამად კომპანიის პერსონალს თვით კომპანია ხელმძღვანელობს, აღარ არსებობს რაიმე მითითებები და ერთიანი ნორმატივები, რომლებიც ადრე იგზავნებოდა სამინისტროებიდან);

4. გაჩნდა ახალი ცნება--„პერსონალთან მუშაობის კომერციალიზაცია” (მსხვილი კომპანიების კადრების სამსახურებს თავის გამგებლობაში აქვთ ბიუჯეტები. მათ ევალებათ ბიუჯეტის სახსრები ეფექტიანად გამოიყენონ მაღალკვალიფიციური მუშაკების წასახალისებლად და ადგილზე „დასამაგრებლად”).

თანამედროვე პირობებში საკადრო მუშაობის მთავარი ამოცანაა მაღალპროფესიონალი ადამიანური რესურსების მოზიდვა და მათი პოტენციალის სრული გახსნისთვის შესაბამისი პირობების უზრუნველყოფა. კადრების შერჩევამდე ფირმებმა უპირველესად უნდა განსაზღვროს მოთხოვნა კადრებზე, ანუ დაგეგმოს კადრებზე მოთხოვნილება.

ყოველივე ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარე, პერსონალის დასაგეგმად იყენებენ რომელიმე ქვემოთ ჩამოთვლის მეთოდთაგანს:

1. ეკონომეტრიკული მეთოდი;
2. ექსტრაპოლაციის მეთოდი;
3. კორექტირებული ექსტრაპოლაციის მეთოდი;
4. ექსპერტულ შეფასებათა მეთოდი;
5. კომპიუტერული მეთოდი;
6. საბალანსო მეთოდი.

ეკონომეტრიკულ მოდელს საფუძვლად უდევს პროდუქციაზე (მომსახურებაზე) სამომავლო მოთხოვნა.

ექსტრაპოლაციის მეთოდი ნიშნავს შრომით რესურსების ცვლილების წარსული ტენდენციების მომავალში გადატანას. მაგალითად, თუ 2007--2011 წლებში მუშაკთა რიცხვი 5-ჯერ

გაიზარდა, იგულისხმება, რომ მომავალ 5-წელიწადშიც, ე.ი. 2012-2016 წლებშიც, იგი ამდენითვე მოითხოვს გაზრდას. ამ მეთოდის უპირატესობა არის მისი სიმარტივე, ნაკლოვანება კი ის, რომ გასული პერიოდის პირობები არ შეიძლება მომავალ პერიოდში ზუსტად განმეორდეს, რის გამოც მუშაკთა რაოდენობაში ცვლილების იგივე ტენდენციის დაგეგმვა მომავალში, გარკვეულ პირობითობას შეიცავს. ამიტომ, ამ მეთოდს იყენებენ მოკლევადიან (1-3წლის) დაგეგმვაში და თანაც--სტაბილური ორგანიზაციული სტრუქტურის მქონე და სტაბილურ გარე გარემოში მომუშავე ორგანიზაციები.

ფირმების უმრავლესობა მუშაკთა რიცხვის დასაგეგმად იყენებს კორექტირებულ ექსტრაპოლაციის მეთოდს. როგორც სახელწოდება გვიჩვენებს, ამ დროს კვლავაც ექსტრაპოლაცია, ანუ წინა პერიოდის ტენდენცი ახალ პერიოდში, გადმოტანა ხდება, ახალ გარემოში მომხდარი ცვლილებების მხედველობაში მიიღებით.

პერსონალის დაგეგმვის ექსპერტული მეთოდი ეფუძნება ამ დარგის სპეციალისტ-ექსპერტების მოსაზრებებს. პერსონალის მენეჯერი შეკრებს მათ მოსაზრებებს, აანალიზებს და აკეთებს დასკვნებს. ამისთვის გამოიყენება ჯგუფური განსჯა, დელფის მეთოდი (მრავალჯერადი ექსპერტული შეფასება) და წერილობითი ანგარიშგებები.

ექსპერტული მეთოდის უპირატესობაა მასში მენეჯერების მონაწილეობა და მათი აზრის გათვალისწინება, ხოლო ნაკლოვანება--ექსპერტების აზრების შეგროვების სირთულე და აგრეთვე ამ აზრების სუბიექტურობა.

პერსონალზე მოთხოვნილების დაგეგმვის კომპიუტერული მოდელები ერთდროულად იყენებს როგორც ექსტრაპოლაციის, ასევე ექსპერტული შეფასების მეთოდებს. ეს მეთოდი ყველაზე ზუსტად განსაზღვრავს შრომით რესურსებზე მოთხოვნილებას, მაგრამ მას აქვს ნაკლი--

ნაირა ღველაშვილი

მოდელების მაღალი ფასი და მათთან მუშაობის სპეციალური ჩვევების და ცოდნის არ ქონა.

პერსონალიზე მოთხოვნილების დაგეგმვა ამით არ მთავრდება. საჭიროა გამოითვალოს დენედობის შედეგად კომპანიიდან წასულთა შევსების წყარი და რაოდენობა.

კომპანიის შრომითი რესურსებით უზრუნველყოფის პრობლემის სრულად გადასაჭრელად საბალანსო გაანგარიშებები გამოიყენება, რაც შეიცავს:

1. პროფესიონალური ჭრილით პერსონალიზე მოთხოვნილების საბალანსო გაანგარიშებას;
2. პერსონალის მომზადების და გადანაწილების საბალანსო გაანგარიშებას;
3. პერსონალიზე მოთხოვნილების დაკმაყოფილებას შიგა და გარე წყაროებიდან და სხვა.

კერძო ბალანსების საფუძველზე დგება საერთო, ნაკრები ბალანსი. კადრებზე მოთხოვნილების გამოანგარიშების შემდეგ იწყება მათი უშუალო შერჩევა, რათა არსებული ვაკანსიისთვის მისი მოთხოვნებიდან გამომდინარე, შეირჩეს კომპანიისთვის ყველაზე უფრო მისაღები კანდიდატი.

კადრების შერჩევისას მიღებულია შემდეგი პრიციპების გათვალისწინება:

- ადამიანის ძლიერ მხარეებზე ორიენტაცია;
- არა იდეალური, არამედ მოცემული სამუშაო ადგილისთვის მეტ-ნაკლებად შესაფერისი ადამიანის ძიება;
- სამუშაოს შინაარსთან პრეტენდენტის ინდივიდუალურ მახასიათებლების შესაბამისობის უზრუნველყოფა.

კადრების არჩევა ხდება სამუშაო ძალის შიგა ან გარე ბაზარზე. კომპანიისთვის თავისივე კადრები შიგა ბაზარია, გარედან არჩეულნი კი--გარე ბაზარი. როგორც ერთს, ისე მეორეს აქვს თავისი დადებითი და უარყოფითი მხარეები.

შიგა ბაზრის დადებითი მხარეებია: კომპანიის ცოდნა; კარიერული წინსვლის განხორციელება; შერჩევაზე გაწეული ხარჯების სიმცირე; ვაკანსიის სწრაფი დაკავება და ა. შ.

შიგა ბაზრის უარყოფითი მხარეებია: ამორჩევის შესაძლებლობის სიმცირე; კვალიფიკაციის ამაღლებაზე გასაწევი დიდი ხარჯები; დაწინაურება და წინ წაწევა მხოლოდ სიმშვიდისთვის კომპანიაში.

გარე ბაზრის დადებითი მხარეებია: ამორჩევის დიდი შესაძლებლობა; კომპანიისთვის ახალი იმპულსის მიცემა; გარედან მოსულს მოაქვს სხვა კომპანიის გამოცდილება და ადვილად იხვეჭს ავტორიტეტს კოლექტივში; კადრებზე მოთხოვნების დაკმაყოფილება.

გარე ბაზრის ნაკლოვანებებია: დიდი ხარჯები; ადგილობრივი კადრების დენადობა; უარყოფითად მოქმედებს კოლექტივის კლიმატზე; გარედან მოსული არ იცნობს ფირმას; იკარგება დრო გამოსაცდელი ვადის მიცემაზე.

პერსონალის შერჩევის ტექნოლოგია 5 ეტაპისაგან შედგება: მოთხოვნების განსაზღვრა, ინფორმაციის შეგროვების მეთოდის ამორჩევა, კანდიდატის მოწვევის წყაროს ამორჩევა, პრეტენდენტის შესახებ ინფორმაციის შეკრება და ანალიზი, გადაწყვეტილების მიღება.

1. კანდიდატისადმი მოთხოვნების განსაზღვრა.

ორგანიზაციის მიზნებიდან, მისი კორპორატიული კულტურიდან და სამუშაო ძალის ბაზარზე არსებული სიტუაციიდან გამომდინარე, კანდიდატს მოთხოვნები შემდეგი პარამეტრების მიხედვით წაეყენება: 1. ცოდნა; 2. ჩვევები და უნარები; 3. საქმიანობა და პიროვნული თვისებები.

გაყიდვების იდეალური მენეჯერისადმი წაყენებული მოთხოვნები პირობითად შემდეგი:

ცოდნა: უცხო ენების ცოდნა, მინიმალური სამუშაო სტაჟი შესაბამის კომპანიაში.

ჩვენები და უნარები: პრევენციის და გაყიდვის ჩვენები, ინფორმაციულ სისტემასთან მუშაობის ჩვენები.

საქმიანი და პირადი თვისებები: კომუნიკაბელობა, შედეგის მიღებაზე ორიენტაცია, კლიენტზე ორიენტაცია, პასუხისმგებლობა, განსწავლულობა, ორგანიზებულობა, სტრესისადმი გამძლეობა, გუნდში მუშაობის უნარი, აკურატულობა, ყურადღებიანობა, ლოიალობა.

2. ინფორმაციის შეკრების მეთოდების არჩევა. ამ ეტაპზე ხდება პრეტენდენტების შესახებ ინფორმაციის წყაროების ამორჩევა. სასურველია, რომ თითოეულ კრიტერიუმზე ინფორმაციის ორი-სამი წყარო არსებობდეს. პრეტენდენტზე ინფორმაციის მიღება ხდება რეზიუმირებით ან ანკეტირებით, ტელეფონით, გასაუბრებით, ტესტირებით, რეკომენდაციებით ან ჯგუფური მუშაობით. მაგალითად, კანდიდატის კომუნიკაბელობა, როგორც მისი პიროვნული თვისება, შეიძლება შემოწმდეს ტელეფონზე საუბრით, გასაუბრებით და გუნდური მუშაობით. აკურატულობა შეიძლება შემოწმდეს: რეზიუმირებით, ანკეტირებით, გასაუბრებით, ჯგუფური მუშაობით. უცხო ენების ცოდნა-რეზიუმირებით და გასაუბრებით და ა. შ.

ვაკანტურ ადგილებზე პრეტენდენტების ამორჩევის და შეფასების საშუალებები იყოფა პიროვნულ და ტექნიკურ საშუალებებად. პიროვნულ საშუალებებს მიეკუთვნება: ინტერვიუ და გასაუბრება; ტესტირება; დოკუმენტების ანალიზი და შეფასება.

ინტერვიუს აღება და გასაუბრება კანდიდატს უტარდება საკუთარი აზრების გამოთქმის შესაძლებლობის დასადგენად, კომუნიკაბელობის და მეტყველების შესამოწმებლად და შრომისადმი დამოკიდებულების გასარკვევად.

ტესტირება კანდიდატს უტარდება ხასიათის, ტემპერამენტის და ინტელექტის დასადგენად.

დოკუმენტების (განცხადება, ავტობიოგრაფის, ფოტოსურათი და ა. შ) გაცნობა, შეფასება და ანალიზით კი ირკვევა მისი პირადი მახასიათებლები-ასაკი, სქესი, განათლება მიზანდასახულობა და სხვა.

პრეტენდენტის შეფასების ტექნიკურ საშუალებებში შედის **გრაფოლოგიური დასკვნები და სამუშაო ექსპერიმენტი.** შეფასების ამ მეთოდებს იყენებენ შემფასებელი ცენტრები. ისინი იკვლევენ კანდიდატის მმართველობითი უნარის ხარისხს და თითოეული კანდიდატისათვის ადგენენ ტრენინგების ინდივიდუალურ პროგრამას.

3. კანდიდატების მიღების წყაროს ამორჩევა ძირითადად ხდება: ვაკანსიების მასშედიში გამოცხადებით; ვაკანსიების ტელერადიოში გამოცხადებით; შრომითი მოწყობის სააგენტოს მეშვეობით; სასწავლო დაწესებულებების მეშვეობით; ნაცნობ-მეგობრების დახმარებით; ინტერნეტით; კომპანიის შიგა კადრებით; პროფესიული და საზოგადოებრივი ორგანიზაციების მეშვეობით და ა. შ.

4. კანდიდატის შესახებ ინფორმაციის შეგროვება და ანალიზი. შემოსული განცხადების მიხედვით კომპანიამ უნდა შეაფასოს რომელი კანდიდატი უფრო შეესაბამება არსებულ ვაკანსიას. ამასთან, თვით კანდიდატიც კმაყოფილი უნდა იყოს თავისი სამუშაო ადგილით და კარგად გრძნობდეს თავს სამსახურში.

რეზიუმეს ანალიზი. კანდიდატის პირველი გაცნობა რეზიუმეს მეშვეობით ხდება. რეზიუმეთი შექმნილი შთაბეჭდილებით გადაწყდება მოწვეულ იქნეს თუ არა მოცემული კანდიდატი გასაუბრებაზე. რეზიუმე კანდიდატის პროფესიულ დონეზე იძლევა ინფორმაციას, რაც ფაქტობრივად საზღვრავს კონკრეტულ ვაკანსიაზე მისი მუშაობის უნარს. რაც შეეხება პრეტენდენტის პირად და საქმიან თვისებების შეფასებას, იგი შემდეგ ეტაპზე ხდება.

რეზიუმე ორჯერ უნდა გადაიხედოს. პირველად ხედაპირულად, ანუ იმის დასადგენად თუ რამდენად ესადაგება კანდიდატის მახასიათებლები-ასაკი, განათლება, მუშაობის სტაჟი ვაკანსიის მოთხოვნებს, მეორედ კი უფრო დეტალურად, შემდეგ მომენტებზე ყურადღების განსაკუთრებული გამახვილებით: კანდიდატის მიერ სამუშაოს ხშირი ცვლა; კანდიდატის მუშაობის სტაჟის და შესრულებულ ფუნქციების (და მიღწევების) თანაშეფარდება; წყვეტილობა მუშაობაში; თანამდებობრივი დინამიკა; მიღწევების აღწერა; სწავლის პერიოდში საკუროსო და სადიპლომო თემები, პრაქტიკის გავლის ადგილი; რეზიუმეს გაფორმება (სტრუქტურა, ორთოგრაფიული შეცდომები და ა.შ.).

პირველი ზარი. რეზიუმეს გაცნობის შემდეგ, საინტერესო კანდიდატებთან გასაუბრებაზე მათ მოწვევამდე, უნდა მოხდეს მათთან ტელეფონით გასაუბრება. ამ გასაუბრებით უნდა გაირკვეს იმ კითხვებზე პასუხები, რომელი კითხვებიც გაჩნდა რეზიუმეს გაცნობისას. პირველი ზარი პირველ შთაბეჭდილებას ქმნის კანდიდატის შესახებ, კერძოდ, დგინდება მისი კომუნიკაბელობა (როგორი მეტყველება აქვს, რამდენად სწრაფად პასუხობს და ა.შ.), არის თუ არა კლიენტზე ორიენტირებული (ყურადღებია თუ არა, შეუძლია თუ არა მოსმენა და ა. შ.), როგორია მისი მოტივები კონკრეტულ სამუშაო ადგილზე განაცხადის შემოტანისას (კერძოდ, რა აინტერესებს--ხელფასი თუ ფუნქციონალური მოვალეობებით წინსვლა), განათლებულია თუ არა (ხომ არა აქვს მეტყველების დეფექტები, როგორი აქვს ხმის ენერგეტიკა და ა.შ.).

ინტერვიუ (ანკეტა, კითხვები, ტესტირება). ამ ეტაპის შინაარსია კითხვებზე რაც შეიძლება მეტი ინფორმაციის შეგროვება, წინა ეტაპებზე შექმნილი ჰიპოთეზების დადასტურება ან უარყოფა, კანდიდატის გამოცდილების

და პირადი მახასიათებლების შეფასება. ამ ეტაპზე შესასრულებელი სამუშაო სრულდება ანკეტებით (კანდიდატისათვის კითხვების დასმით) და ტესტის ბლოკით.

ანკეტა, როგორც წესი ორი-სამი ნაწილისაგან შედგება. პირველი ნაწილი ფორმალურია და იგი რეზიუმესა და პირადი საქმის ჰიბრიდს ჰგავს. მასში ჩაიწერება კანდიდატის გვარი და სახელი, ტელეფონი, განათლება, მისამართი, ელექტროფოსტა, სამუშაო გამოცდილება და უახლესი 3-5 წლის მიზნები. არაფორმალური ნაწილი მოიცავს კითხვებს, რითაც უნდა გაირკვეს კანდიდატის პიროვნული მახასიათებლები და მოტივები. მაგალითად, ასეთი კითხვები: რომ შესაძლებლობა გქონდეთ, როგორ შეიცვლიდით ცხოვრებას, დაასახელებთ თქვენი სამი ძლიერი და სამი სუსტი მხარე, რას თვლით ცხოვრებაში თქვენს მიღწევად და ა. შ. მესამე ნაწილში კანდიდატს ეძლევა ფასეულებათა რანჟირების დავალება პრიორიტეტების მიხედვით. თუ ეს რანჟირება არ შეესაბამება კომპანიის პრიორიტეტებს, ასეთი კანდიდატი მოცემულ კომპანიას არ გამოადგება.

ტესტის ბლოკის შევსების დრო 1-1,5 საათია. არ არის აუცილებელი თითოეულმა კანდიდატმა ტესტების მთელი ბატარეა გაიაროს. საკმარისია სამუშაოსთან შესაბამისი ტესტის გავლა.

გუნდური მუშაობა საშუალებას იძლევა დადგინდეს, თუ რამდენად შეუძლია კანდიდატს კლიენტებთან მუშაობა. ამის დასადგენად 3-4 საათის განმავლობაში კანდიდატი ჩაირთვება 3-5 –კაციან საექსპერტო ჯგუფში და მას შესასრულებლად მიეცემა როგორც ინდივიდუალური, ასევე ჯგუფური დავალებები. გუნდში მუშაობისას კანდიდატის შემფასებელი მაჩვენებლებია: კლიენტებზე ორიენტაცია, სტრესის გამძლეობა, კომუნიკაბელობა, შედეგზე ორიენტაცია,

ნაირა ლევაშვილი

დარწმუნების უნარი, კონფლიქტის გადაჭრის უნარი და ა.შ.

მოელი ინფორმაციის შეგროვების შემდეგ იმ კანდიდატებზე, რომლებიც ფინალამდის მივიდნენ და არ გაიცხრილნენ, დგება ინდივიდუალური პროფილები. შემდეგ ისინი უდარდება იდეალურ პროფილს და დგინდება მათ შორის სხვაობა. თუ განსხვავება დიდი არ არის და კანდიდატის რომელიმე სხვა ძლიერი მახასიათებელი გადაფარავს ამ განსხვავებას, ასეთი კანდიდატი მისაღები იქნება კომპანიისათვის, მაგრამ თუ პირიქით მოხდა, მაშინ არა.

თუ კანდიდატი ძირითადად შეესაბამება ვაკანსიის მოთხოვნებს, მაგრამ გარკვეული ეჭვი მის შესაძლებლობებში მაინც არის, მაშინ იგი კომპანიაში გამოსაცდელი ვადით უნდა იქნეს მიღებული. ეს იქნება კანდიდატის საბოლოო გამოცდა. გამოსაცდელი ვადა 3-6 თვეა.

ამის შემდეგ, კომპანიის ვაკანსიებზე საბოლოოდ მიღებული მუშაკი იწყებს მუშაობას. ამ პერიოდიდან იწყება მისი ადაპტაციის პროცესი.

სამუშაოს დაწყების შემდეგ, გარკვეული დროის გასვლისას, ახალ მუშაკს უტარდება ასევე ატესტაცია.[1, გვ. 215] ატესტაციის მიზანია დაკავებულ თანამდებობისადმი მისი შესაფერისობის ანალიზი.

ატესტაციის დროს ანალიზის უშუალო ობიექტებია: მუშაკის მუშაობის შედეგი; თავის მოვალეობებისადმი მუშაკის დამოკიდებულება; შემოქმედებითი პოტენციალი.

პერსონალის შეფასება. კომპანიაში პერსონალის შეფასება სამი მიზნით ხდება:

1. ადმინისტრაციული მიზანი (სამსახურებრივი დაქვეითება ან დაწინაურება, შრომითი ხელშეკრულების შეწყვეტა);
2. ინფორმაციული მიზანი (ასეთი შეფასების შედეგად

წარმოიშვება მუშაკებისათვის მათი შრომის შედეგების გაცნობის შესაძლებლობა. ისინი იგებენ თავისი შრომითი საქმიანობის სუსტ და ძლიერ მხარეებს);

3. მოტივაციური მიზანი (შეფასების შედეგი ადამიანთა ქცევის მოტივირების მნიშვნელოვან საშუალებაა).

პრაქტიკაში ატესტაციის ორი ხერხია გამოყენებული. პირველი ხერხით ატესტაციას ახდენენ ექსპერტები. ისინი ისმენენ მუშაკის ანგარიშს და აკეთებენ დასკვნას მის შესახებ. მუშაკის შეფასება ექსპერტების მიერ ხუთი ძირითადი კრიტერიუმით ხორციელდება:

1. შრომითი დანახარჯების რაოდენობა (მოცულობა (კაც-საათი), შედეგი, შრომის ინტენსიურობა;
2. შრომის ხარისხი (დგინდება შეცდომები სამუშაოს შესრულებაში, პროდუქციის (მომსახურების) ხარისხი და მისი შესაბამისობა საერთაშორისო სტანდარტებთან და ა. შ);
3. შრომისადმი დამოკიდებულება (ირკვევა მუშაკის ინიციატივიანობა, მაღალი დატვირთვის ამტანობა, ახალ სიტუაციებთან მისადაგება და სხვ);
4. სამუშაოსადმი გულმოდგინე დამოკიდებულება (შრომის იარაღებისადმი დამოკიდებულება, მასალა-ნედლეულის ხარჯვის ეკონომიურობა და ა. შ);
5. საწარმოს შიგნით თანამშრომლობისადმი მზადყოფნა (დგინდება საერთო ამოცანების გადაწყვეტაში მუშაკის მონაწილეობის დონე, კოლექტიურ შრომაში ჩაბმის უნარი, შენიშვნებზე რეაქცია და სხვა).

ექსპერტები თითოეულ ამ პარამეტრს ბალურ შეფასებას აძლევენ, რომლის შემდეგაც ხდება ექსპერტების შეფასების შეჯერება და შეჯამება.

ატესტაციის მეორე მიდგომის არსია ის, რომ მას

ნაირა ღველაშვილი

მუშაკის უშუალო ხელმძღვანელი ატარებს. მუშაკისათვის იგი უპირველესად მრჩეველის და კონსულტანტის როლში გამოდის, მუშაკთან ერთად იგი ეძებს დაშვებულ შეცდომებს და მისი გამოსწორების გზებს.

თანამედროვე პირობებში ნებისმიერი კომპანია მიისწრაფის რა მაღალი შრომის მწარმოებლურობისაკენ, მუდმივად ცდილობს იყოლიოს სტაბილური კადრები. ამის მიუხედავად, კომპანიაში მატ-ნაკლებად ადგილი აქვს კადრების დენადობას.

კადრების დენადობა ეს არის კომპანიიდან მათი წასვლა როგორც თავისი ნებით, ასევე კომპანიის ადმინისტრაციის ინიციატივით. ამის გარდა, დენადობას იწვევს ასაკობრივი ცვლილებები და სხვა ფაქტორები.

პერსონალის დენადობის გამომწვევი ძირითადი ფაქტორებია:

1. შიგნაწარმოო ფაქტორები (ხელფასის სიდიდე, შრომის პირობები, წარმოების მექანიზაციის დონე, პროფესიული ზრდის პერსპექტივა და სხვა);
2. პიროვნული ფაქტორები (მუშაკთა ასაკი, მუშაობის გამოცდილება, განათლებულობის დონე და სხვა);
3. გარეწარმოო ფაქტორები (რეგიონში ეკონომიკური სიტუაცია, მუშაკთა ოჯახური ვითარება და სხვა).

კომპანიებში კადრების დენადობა ყველაზე მეტად არასათანადო კვალიფიკაციის გამო ხდება. კომპანიები უჩივიან პროფილურ სასწავლებლებს (უმაღლეს სასწავლებლებს, კოლეჯებს და სხვა), რომ ისინი სათანადოდ ვერ ამზადებენ მათ. ამიტომ, ხშირ შემთხვევაში, ფირმებს ადგილზე უწევთ მათი მომზადება **სემინარებისა და ტრენინგების** მოწყობით [1, გვ. 235] .

ამჟამად უფრო მეტად გავრცელებულია სპეციალური ბიზნეს-ტრენინგები, რასაც კონსალტინგური ფირმები

ატარებს. ბიზნეს-ტრენინგი გრძელდება 1-4 დღე, დღეში 8-10 საათი მეცადინეობით. ჯგუფში მონაწილეთა ოპტიმალური რაოდენობა არის 10-12 კაცი.

ტრენინგის პროცესში წყდება შემდეგი ამოცანები:

1. ყალობდება მობილური და მეგობრული გუნდი, რომელიც ირჩევს გადაწყვეტილებათა მიღებაში ეფექტიან ტაქტიკას, კომუნიკაციის ეფექტიან საშუალებებს;
2. იქმნება მუშაკის პოტენციალის გახსნის პირობები და ამის ბაზაზე გუნდის საერთო შემოქმედებითი პოტენციალის ზრდამდლდება გუნდისთვის პიროვნული პასუხისმგებლობა გუნდის მუშაობისათვის;
3. იხსნება დაგროვილი დაძაბულობა, ამატულობს დადებითი ემოციები და კეთილგანწყობა კოლექტივში.

მიმართულებების მიხედვით, ტრენინგები შეიძლება ექვს ჯგუფად დაგვით:

1. თვითორგანიზაცია (ამ გუნდში სწავლობენ თავის თავის მართვას-პრიორიტეტების სწორად ჩამოყალიბებას, დამოუკიდებლად გადაწყვეტილებების მიღებას, სამუშაოსადმი შემოქმედებით მიდგომას, შრომის შედეგებზე პასუხისმგებლობას და ა. შ);
2. გუნდური მუშაობა (ამ გუნდის მიზანია კოლეგების საქმიანობასთან საკუთარი მოქმედებების კოორდინირების შესწავლა. გუნდის წევრები სწავლობენ გუნდის აგების წესებს, საურთიერთობო ჩვევებს, ეფექტურ გუნდურ ურთიერთქმედებებს);
3. პერსონალის შრომის ორგანიზაცია (ეს ტრენინგები ძირითადად ტარდება ტურისტული ფირმების ხელმძღვანელი პერსონალისათვის. ტრენინგზე მათ ასწავლიან დაქვემდებარებულთა მოტივაციას, უფლებათა დელეგირებას, ლიდერობის ტექნოლოგიას, კონფლიქტების მართვას);

4. გარე ორგანიზაციებთან ურთიერთობა (ასეთი ტრენინგი მიმართულია კომპანიის პერსონალში პარტნიორებთან და სხვა გადვ აგენტებთან საურთიერთობო ენის სწავლისაკენ. აქ სწავლობენ პრეზენტაციების, მოლაპარაკებების და საქმიანი მიმოწერის ეფექტურად წარმართვას);
5. კლიენტზე ორიენტაცია (ამ ტრენინგის მიზანია კომპანიაში კეთილსასურველი კლიმატის შექმნა, რადგან ეს რამდენადმე კლიენტთან ურთიერთობებზეა დამოკიდებული, ამიტომ კომპანიის პერსონალმა უნდა იცოდეს მათთან სწორი ურთიერთობა--საუბრის ეტიკეტი, კონფლიქტების მოხსნა და ა. შ);
6. პროფესიული ჩვევები (ტრენინგი მიმართულია კომპანიის კონკრეტული ქვედანაყოფის მუშაკთა ჩვევების სრულყოფისაკენ. ტრენინგს ატარებს ამ საქმის გამოცდილი სპეციალისტი. იგი შეიძლება მოცემული კომპანიის მუშაკი იყოს ანდა სხვა კომპანიიდან მოწვეული).

ასე, მაგალითად, დიდ ბრიტანეთში შექმნილია და წარმატებით გამოიყენება პერსონალის სწავლების და განვითარების ისეთი მეთოდები, როგორცაა „Secondment,” „shadowing” და „e-Learning”-ი.

Secondment-ს ზუსტი ქართული თარგმანი არ გააჩნია. ეს პერსონალის როტაციის ის ფორმაა, როცა მუშაკი იგზავნება იგივე კომპანიის და სხვა დარგის კომპანიაში დროებით სამუშაოდ, საიდანაც გარკვეული ხნის შემდეგ უკანვე ბრუნდება. ეს დრო შეიძლება იყოს 100 საათიც და ერთი წელიც. ასეთი მუშაკის შრომის ანაზღაურებს ის კომპანია, რომელმაც იგი ასეთ „მივლინებაში” გააგზავნა. ასეთი მოვლენებით მოგებულება თვითონ მუშაკიც, გამგზავნი კომპანიაც და მიმღებიც. კერძოდ, მუშაკი იძენს სხვა

კომპანიაში (სხვადარგ შიხექტორში) მუშაობის გამოცდილებას და აქედან გამომდინარე ვითარდება, გამგზავნი კომპანია უკან იბრუნებს ჩვევაგანვითარებულ მუშაკს, რომელიც ამტკიცებს და ამაგრებს გუნდურ მუშაობას, აფართოებს კონტაქტებს, იძენს კარგი დამქირავებლის სახელს და სხვა. მიმღები კომპანია კი, მართალია, დროებით, მაგრამ იძენს ახალ (თანაც უფრო) სამუშაო ძალას პროექტების შესასრულებლად.

პერსონალის სწავლების მეორე მეთოდი, რომლის სახელწოდება Shadowing, გამოიყენება იმ ადამიანებისთვის, რომლებიც ახალკურსდამთავრებული (ან ჯერ არდამთავრებიათ სწავლება), არიან და აპირებენ ამა თუ იმ კომპანიაში მუშაობის დაწყებას. ასეთ ახალგაზრდებს კომპანია აძლევს საშუალებას ერთი-ორი დღით კომპანიაში იყოს იმ სპეციალისტების გვერდით, რომელი სპეციალობაც მას ეძლევა (ან უკვე მიეცა) და დააკვირდეს მის მუშაობას-სამუშაო რეჟიმს, მუშაობის სტილს, ქცევას, კლიენტებთან ურთიერთობას და ა. შ., რათა მიიღოს სრული ინფორმაცია თავის პროფესიაზე. ამის შედეგად, ახალგაზრდა დარწმუნდება თავისი ცოდნის სისრულეში და იზრუნებს მის სრულყოფაზე.

ეს მეთოდი მეტად ეფექტურია და დიდი ბრიტანეთის კომპანიათა 71% მას პრაქტიკულად იყენებს.

E-Learning მეთოდი არის პრაქტიკულ საქმიანობაში სხვადასხვა ელექტრონული ტექნოლოგიის გამოყენების მეთოდი. მას ელექტრონულ განათლებას უწოდებენ.

E-Learning-ი რამდენიმე ეტაპისაგან შედგება: 1. სწავლება; 2. ინფორმაციული მხარდაჭერა და კოუჩინგი; 3. თანამშრომლობა და ურთოერთქმედება; 4. ხელმძღვანელობა და კონტროლი.

სწავლების ეტაპზე ადამიანი ეუფლება მთელ იმ ინფორმაციის, რომელიც მას შეიძლება დასჭირდეს.

**Human resource management in conditions of modern
technology**

N. Ghvedashvili

In terms of modern human resource selection of the work force, internal or external market. For a company it's own staff is internal market, selected from the outside - the external market. As one of the other so they both have their Pros and Cons. Recruiting adopted the following principles: A strong focus on the human side; To find not perfect, but the right person for the job; To combine work and individual character and etc.

გამოყენებული ლიტერატურა

1. В. Р. Веснин. Управление персоналом. М. 2007;
2. Амстронг М., Практика Управления человеческими ресурсами. М. 2008;
3. Dessler G., Human resource Management., Florida International University., Pearson Education., 2010;
4. ადამიანური რესურსების მენეჯმენტი. ავტორთა კოლექტივი. 2009;
5. როგორ ვმართოთ თანამშრომლები. მეთოდურ პრაქტიკული სახელმძღვანელო. ავტორთა კოლექტივი, 2008.



ამთავარი ასათიანი
საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტის
ასოცირებული პროფესორი

თანამედროვე ბიზნესში სულ უფრო პოპულარული ხდება კოუჩინგი, რომელიც ერთდროულად არის პრობლემის რაციონალური გადაწყვეტის მეთოდოლოგია და ხელოვნებაც. კოუჩინგის მეთოდოლოგიით შესაძლებელია რთული სიტუაციიდან ოპტიმალური გამოსავლის მოძებნა. კოუჩინგის დახმარებით, რაც სტრუქტურულად დასაბუთებულ საუბარში (კოუჩ-სესიის მეშვეობით) გამოიხატება, შესაძლებელია ნებისმიერმა ადამიანმა იპოვოს შინაგანი ძალა, რომელიც მნიშვნელოვნად ზრდის პირადი ცხოვრების ეფექტურად მართვის შესაძლებლობასაც.

კოუჩინგი ადამიანის შინაგანი პოტენციალის გამოვლენა-გახსნის ტექნოლოგიაა.

კაცობრობა ოდითგანვე ამ იდეის რეალიზაციისაკენ ისწრაფოდა. ამას ადასტურებს როგორც ძველი აღმოსავლეთის, ისე ტრადიციული რელიგიები. კოუჩინგის წინამძღვრები ანტიკურ ეპოქაშიც არსებობდა. ეფექტური კითხვების დასმის მეთოდოლოგიას პედაგოგიურ საქმიანობაში კარგად იყენებდა სოკრატე.

კოუჩინგის საზრისი კლიენტის იდეების იმდაგვარი ცვალილებაა, როცა მას დამოუკიდებლად შეუძლია საჭირო გადაწყვეტილების მიღება. სწორედ ასეთ რეალობასთან გვაქვს საქმე მაშინ, როცა ვაფართოვებთ ჩვენი შეხედულებების საზ-

ღვრებს და გადავლახავთ ჩვენშივე არსებულ სტერეოტიპებს და შაბლონებს.

კოუჩინგი თანამედროვე ადამიანის განვითარების სოციალიზებული პრაქტიკაა, რომელიც ხელს უწყობს მისი პოტენციალის სრულად გამოვლენას აღქმა-შემქცნებისა და მისი კრიტიკული გააზრების საფუძველზე. ამიტომ შემთხვევითი არ ყოფილა, რომ ადამიანის ცნობიერების განვითარებისა და მისი პოტენციალის სრულად ამოქმედების შესახებ დაინტერესდნენ სწორედ XX საუკუნეში, როცა სპორტსმენების მიერ ახალი რეკორდების დამყარება დადგა დღის წესრიგში [2.56].

სიტყვა კოუჩინგი ინლისური სიტყვიდან (coaching) მომდინარეობს და ქართულად დარიგებას, შთაგონებას და ტრენირებას ნიშნავს. კოუჩინგის მეთოდის ფუძემდებლად ითვლება ჰარვარდის უნივერსიტეტის ჩოგბურთის მასწავლებელი და ექსპერტი ტიმოთი გოლვი (W. Timothy Gallwey). კოუჩინგის სათავეები დაკავშირებულია მისი წიგნის „შინაგანი თამაში ჩოგბურთში“ (The Inner of Tennis) გამოქვეყნებასთან [3.124].

სიტყვა „შინაგანი“ ავტორმა გამოიყენა ჩოგბურთის მოთამაშეთა შინაგანი მდგომარეობის გამოსახატად, რამდენადაც, როგორც გოლვი ამბობდა: „ჩვენს საკუთარ ცნობიერებაში არსებული ოპონენტი უფრო რთული დასაძლევია, ვიდრე მოწინააღმდეგე რეალურ შეჯიბრში“ [4.34].

ტიმოთი გოლვიმ დაამუშავა ჩოგბურთის თამაშის სწავლების რევოლუციური მეთოდიკა, რაც იმაში გამოიხატება, რომ მოთამაშე თავად პოულობს განვითარებისა და წარმატების საუკეთესო გზას. აღნიშნული მეთოდიკა გოლვიმ გადაიტანა ბიზნეს-ურთიერთობებში, რასაც შემდგომში კოუჩინგი ეწოდა.

მაინც რა არის კოუჩინგი? ტიმოთი გოლვის აზრით, კოუჩინგი არის პიროვნების პოტენციალის გახსნა-განვი-

თარების მეთოდის, რომელიც მოწოდებულია საწარმოო და პირად ცხოვრებაში მაქსიმალური მიზნების მისაღწევად.

კოუჩინგი (ინგ. coaching-სწავლება, ტრენინგი) თანამედროვე კონსულტირების მეთოდია, რომელიც უზრუნველყოფს კლიენტის მიერ დასახული მიზნის ეფექტურად შესრულებას, რაც საბოლოოდ კონკრეტულ შედეგებში გამოიხატება. ხოლო კოუჩი არის სპეციალისტი, რომელიც ატარებს კოუჩინგს.

კოუჩინგი ეხმარება ადამიანებს განსაკუთრებული მიზნების მიღწევაში, როგორც პირად ცხოვრებაში, კარიერაში და ბიზნესში, ისე საზოგადოებრივ საქმიანობაში. კოუჩინგის მეშვეობით კლიენტები აფართოებენ ცოდნის სფეროს, ეფექტურ ზემოქმედებას ახდენენ თავიანთი საქმიანობის ხარისხზე. კოუჩინგი ხელს უწყობს პიროვნების სწავლებას. ეს არის არა მარტო ტექნიკა, რომელიც განსაზღვრულ პირობებში გამოიყენება, არამედ ადამიანებთან ურთიერთობის და მართვის მეთოდი, აზროვნებისა და ცხოვრების წესი.

ტ. გოლვის იდეის რეალიზაციის საფუძველი ადამიანის შემოქმედებითი რესურსების ამოცნობაა. ხოლო კოუჩი ქმნის შესაბამის პირობებს იმისათვის, რომ მის მიერ სტრუქტურირებული და მიზანმიმართული საუბრით შემოქმედება მოახდინოს მოთამაშის ცნობიერებაზე, რაც გზას უხსნის მოთამაშეს მიაკვლიოს ოპტიმალურ გადაწყვეტილებას.

პერსონალის სწავლება კოუჩინგის დახმარებით მიმართული უნდა იყოს ინდივიდუალურ და კოლექტიურ მუშაობაში გამოვლენილი ნაკლოვანებების დაძლევაზე, რის შედეგადაც, სპეციალისტთა პროფესიული სწავლება აქტუალური ხდება, ხოლო მისი ჩატარების ხარჯები – გამართლებული [1.107].

კოუჩი არ იძლევა რჩევებს, არამედ სვამს კითხვებს, რაც არსებითია კოუჩინგში, რომლის მთავარი ღირებულება ადამიანების დახმარებაა. სწორედ ამ მეთოდის დახმარე-

ბით ადამიანებს ებადებათ იდეები და არ სარგებლობენ მხოლოდ სხვისი აზრებით. კოუჩის ინტერესი კონცენტრირებულია კითხვებზე: რა და როგორი კითხვები დასვას, რათა გამოიწვიოს კლიენტის მოტივირება ახალი იდეების ძიებაში. თუკი ადამიანი იძლევა რჩევებს, ის არის კონსულტატი და არა კოუჩი, თუმცა საჭირო და კარგი პროფესიაა, მაგრამ ის არ არის კოუჩი, ხოლო პროცესი – კოუჩინგი.

კოუჩი არ არის მრჩეველი, უფრო მართებული იქნება მას მეგობარი ეწოდოს, რომელთანაც თქვენ შეძლებთ განიხილოთ ის პრობლემები, რომლებსაც ვერ განიხილავთ ვერც პარტნიორებთან და ხელქვეითებთან და ვერც ოჯახის წევრებთან.

დადგენილია, რომ ადამიანის ფსიქოფიზიოლოგია იმგვარად არის მოწყობილი, რომ „საკუთარი ქცევის“ ობიექტურ შეფასებას ყოველთვის ვერ ახერხებს. ამიტომ საჭიროა ისეთი ადამიანი, ვინც დაეხმარება ამ ხარვეზის აღმოფხვრაში. კოუჩი ფილინგარული შესაძლებლობის სპეციალისტია, ის არ შეიძლება დილემანტი იყოს. ის ან სრულყოფილი სპეციალისტია, ან არ არის კოუჩი. კოუჩს ადარებენ დაივერსაც, რომელიც სიდრმეში ეძებს მას, რაც ჩვენ გვსურს, ან შემთხვევით წყალში ჩაგვივარდა. ხშირად იდეებს ვაფრქვევთ, მაგრამ მათ ვერ ვაძლევთ სწორ მიმართულებას და მის რეალიზაციასაც ვერ ვახერხებთ. ის ხელმძღვანელები, რომლებმაც იციან კოუჩინგი, უბრალოდ სვამენ კითხვებს. ისმენენ პასუხებს და კვლავ სვამენ კითხვებს. სწორედ ასეთი მიდგომით აგნებენ ოპტიმალურ ვარიანტებს. კოუჩს უამბობენ თავიანთი პრობლემის შესახებ, განიხილავენ დასახულ ამოცანებს. კოუჩი აანალიზებს თქვენს წინადადებებს და შემოგთავაზებთ მოქმედების სტრატეგიას, რომელშიც გათვალისწინებული იქნება თქვენი სამოქმედო ნაბიჯები. არ უნდა გაგვიკვირდეს, თუ კოუჩმა დაიწყო თქვენი მიზნების დაზუსტება. განიხილვის პროცესში შესაძლებელია კოუჩმა არა

მართო ახალი დეტალებით შეავსოს თქვენი მიზნები, არამედ ძირეულად შეცვალოს ის. ეს მაშინ მოხდება, თუ ადამიანმა ზუსტად არ იცის, რა უნდა მოცემულ სიტუაციაში.

ისე არ უნდა წარმოვიდგინოთ, თითქოს კოუჩთან თუ მივალთ, წამოვწევებით დივანზე, დავუწევებთ ცქერას ჭერს და კოუჩი ჩვენს მაგივრად მოგვცემს მოქმედების მზა რეცეპტებს. კოუჩინგი არ არის ფსიქოთერაპია, რომელსაც შეუძლია უპასუხოს კითხვას: „რატომ ვერ ვაღწევ სასურველ წარმატებას“, მაშინ, როცა კოუჩინგი პასუხობს კითხვაზე: „რა უნდა მოვიმოქმედო დასახული მიზნის მისაღწევად?“ კოუჩინგს არ აინტერესებს ადამიანის წარსული, ის განიხილავს მას, როგორც საწყის წერტილს, ინტელექტუალურ მოცემულობას. კოუჩინგის მთავარი ფორმულაა: „მოისურვე-დაისახე მიზანი–მიადწიე წარმატებას“.

პროფესიონალი კოუჩი, პირდაპირი გაგებით, არ არის ცხოვრების მასწავლებელი, ის ყურადღებიანი და კვალიფიციური თანამოსაუბრეა, რომელიც გვეხმარება მიზნის დაზუსტებაში და მოცემულ სიტუაციაში სწორი გადაწყვეტილების მიღებაში, ეფექტური და მოქნილი მოქმედების სტრატეგიის შემუშავებაში. დასახული მიზნის რეალიზებას კლიენტი თვითონ ახდენს, მხოლოდ დროდადრო მიმართავს კოუჩის რჩევას.

კოუჩინგი მოქმედებს ორი მიმართულებით: კოუჩინგი შეიძლება მიიღოს თქვენ (ერთი ეფექტი) და თქვენვე ჩაუტაროთ კოუჩ-სესია სხვას (მეორე ეფექტი) ანუ ისწავლოთ ის. ამდენად, კოუჩინგი ცხოვრების სტილია, ვიდრე უბრალოდ პროფესია.

კოუჩინგის გამოყენების სფერო მრავალგვარია; მას მიმართავენ ყოფილი პრობლემების გადასაჭრელადაც, მაგრამ მისი მომსახურების ხარისხი ყველაზე მაღალი მაინც ბიზნესშია.

კოუჩინგის მიმართ მოთხოვნები განუწყვეტლივ იზ-

რდება ისეთ მაღალგანვითარებული ეკონომიკის ქვეყნებში, როგორებიცაა: აშშ, კანადა, დიდი ბრიტანეთი, საფრანგეთი, გერმანია და სხვა, სადაც ის მეცნიერულად დასაბუთებულ მეთოდად არის აღიარებული და ეს არც არის შემთხვევითი, რადგან კოუჩინგის მაღალი ეფექტურობა მიმზიდველს ხდის მას ისეთი ადამიანებისათვის, რომელთაც სურთ სწრაფად და ხარისხიანად გარდაქმნან თავიანთი ყოფა-ცხოვრება და ბიზნესი უკეთესობისაკენ.

კოუჩინგი ბიზნესში ეფექტურია შემდეგი ამოცანების გადასაწყვეტად:

- ორგანიზაციული განვითარება,
- მენეჯმენტის განვითარება,
- პერსონალის მოტივირება და სწავლება,
- კონფლიქტების პრევენცია და გადაჭრა,
- ბიზნეს-კომუნიკაცია.

კოუჩინგის სესიის მიმდინარეობისას შესაძლებელია:

შეიქმნას მაქსიმალურად სრული წარმოდგენა არსებული მდგომარეობის შესახებ;

ახალი გარემოებების საფუძველზე განისაზღვროს გადაწყვეტილებების მიღების გზები;

გაანალიზდეს ისინი და მიღებულ იქნეს საუკეთესო გადაწყვეტილება;

შედგეს სამოქმედო გეგმა.

კოუჩინგის ფილოსოფიის თანახმად, ადამიანი ბუნებით უსაზღვროდ ნიჭიერია და უზარმაზარი პოტენციალი გააჩნია, რაც მის მიერ არ არის სრულად რეალიზებული. კოუჩინგის ამოცანა ამ შესაძლებლობების გახსნა, მისი საქმიანობის ახალი პარადიგმის შექმნაა, რომელიც რეალური გარემოს ადეკვატური იქნება. ესაა ახალი მიდგომა საკუთარი მიზნებისადმი, აქტიური, შემოქმედებითი ძიება ახალ შესაძლებლობათა გამოვლენასა და მათ რეალიზებაში.

კოუჩინგის ფილოსოფია ეფუძვნება შემდეგ პრინციპებს:

1. ადამიანი, რომელიც დასახმარებლად მიმართავს კოუჩს, არის ფსიქიკურად ჯანმრთელი.

2. ყოველი ადამიანი, ნებისმიერ დროს აკეთებს საუკეთესოდ იმას, რაც მას შეუძლია. ამისთვის ის ხელმძღვანელობს პრობლემის გადაწყვეტისთვის მისთვის ცნობილი ვარიანტებით, ქცევის წესებით და განვლილი გამოცდილებით. კოუჩის ამოცანაა კლიენტი გამოიყვანოს იმ შეხედულებების და სტერეოტიპების ტყვეობიდან, რაც აბრკოლებს მის წინსვლას.

3. ყოველი ადამიანის პოტენციალი უსაზღვროა. კოუჩისგან ითხოვენ ამ შესაძლებლობების გახსნას.

4. კლიენტმა გაცილებით მეტი იცის თავის თავზე, არსებული სიტუაციის შესახებ და იმ პრობლემებზე, რომელშიც ის აღმოჩნდა, ვიდრე კოუჩმა ან კონსულტანტმა. არც ერთ კონსულტანტს რჩევებით არ შეუძლია, იმდენად დაეხმაროს კლიენტს მიმდინარე პრობლემის გადაჭრაში, როგორც თვით ის შეძლებს საკუთარი თავის დახმარებას. ამიტომ კოუჩი რჩევების ნაცვლად, ააქტიურებს კლიენტის აზროვნების სფეროებს, მოქმედებაში მოჰყავს მისი უნარ-შესაძლებლობები და ამით ეხმარება მას პროცესების რეალურად აღქმა-გაცნობიერებაში.

მთარული აზრი იმის თაობაზე, რომ ადამიანები სხვათა რჩევებს არ მისდევენ, ხოლო თუკი ვინმესი სჯერათ, მხოლოდ იმიტომ, რომ წარუმატებლობის შემთხვევაში მათ გადააბრალონ მარცხი, კოუჩინგში საფუძველი ეცლება. რაკი კოუჩინგი ადამიანის შესაძლებლობების სრულად გამოვლენის მეთოდოლოგიაა, ამდენად, გადაწყვეტილებასაც პირადად სუბიექტი იღებს, ოღონდ, ეს გადაწყვეტილება ყოველმხრივ შეჯერებული და მიმდინარე გამოწვევების ადეკვატურია. ამიტომ, ძალზე გაზრდილია ამ მეთოდის დახმარებით ბიზნეს-

Coaching as New Methodology in Business

A. Asatiani

Nowadays coaching becomes more popular in the developed countries. It's at the same time both a new methodology and art of business. The philosophy of coaching implies revealing of person's inner potential. By structured talk coach brings the client (player) to the optimal decision. Coaching doesn't give ready-made recipes for solving the problems. Instead of this it activates player's sphere of thinking, brings into action his skills and aids his perception and realization of the actual process. Owing to this methodology the opportunity of successful handling of business situations increased too much.

გამოყენებული ლიტერატურა

1. ერქომაიშვილი გ., კოუჩინგი ბიზნესში, ჟურნ. „ეკონომიკა და ბიზნესი, 2008, №6, გვ. 101-107;
2. Дауни, Майлз. Эффективный коучинг: Уроки коуча коучей. М.: Добрая Книга, 2007 – 288 с.;
3. Уитмор Джон, Тренировка высокой эффективности. М.: МАКУБ, 2005 – 168 с.;
4. Coaching Skills for Leaders in the Workplace, 2009 Jackie Arnold Published by How To Content, A division of How To Books Ltd, Spring Hill House, Spring Hill Road, Begbroke, Oxford OX5 1RX. United Kingdom;
5. The Coaching Toolkit, A Practical Guide for Your School, Shaun Allison and Michael Harbour, 2009.

**საქართველოს საბანკო
სისტემის ანალიტიკური
მიმოხილვა**

მასტანბ ჭარანია

**ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის
სახელმწიფო უნივერსიტეტის დოქტორანტი**

საქართველოს ეროვნული ბანკის (სებ) 2013 წლის 1 თებერვლის მონაცემებით, ქვეყნის საბანკო სექტორი 20 კომერციული ბანკითაა წარმოდგენილი; მათ შორის 15 – საწესდებო კაპიტალში უცხოური კაპიტალის მონაწილეობით და 3 – უცხოური ბანკის ფილიალით. წინა თვესთან შედარებით, საქართველოს კომერციული ბანკების მთლიანი აქტივები (მიმდინარე ფასებით) 193.2 მლნ ლარით, ანუ 1.3%-ით შემცირდა და 14.2 მლრდ ლარი შეადგინა. საბანკო სექტორის საკუთარი სახსრები 2.5 მლრდ ლარს შეადგენს, რაც კომერციული ბანკების მთლიანი აქტივების 17.4%-ია.

საქართველოში ხუთ უმსხვილეს ბანკს მთლიანი საბანკო სექტორის აქტივების 80.8% უკავია [1]. უცხოური კაპიტალის მონაწილეობამ ბანკების მთლიან განადგებულ საწესდებო კაპიტალში 77.5% შეადგინა. მათ შორისაა მსხვილი და რეგიონული საბანკო და საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტები (მსოფლიო ბანკი, საერთაშორისო სავალუტო ფონდი, EBRD და სხვები), რომელთაც, შესაბამისი მოთხოვნისთანავე, დამატებითი კაპიტალის/ლიკვიდობის ინექციის უნარი შესწევთ.

აღსანიშნავია, რომ, ერთი მხრივ, ქართული საბანკო სექტორის მფლობელობაში საერთაშორისო ინვესტორების

წილის ზრდა უცილობლად ხელს უწყობს ეროვნული საბანკო სისტემის გაჯანსაღებას, თუმცა, მეორე მხრივ, ასეთი მაღალი წილი მიუთითებს ჩვენი საბანკო სისტემის სრულ დამოკიდებულებაზე საზღვარგარეთული პარტნიორების წინაშე და მათი ინტერესების უდიდეს გავლენაზე საქართველოში.

შედარებისთვის, საქართველოს საბანკო სისტემა, 2011 წლის მონაცემებით, მთლიანი აქტივების მოცულობით ადამატება სომხეთს (AMD 1763.3 ათასი = \$4.5 მლრდ) [2], მაგრამ ჩამორჩება აზერბაიჯანს (14.78 მლრდ მანათი = \$18.83 მლრდ) [3] და, რა თქმა უნდა, რუსეთს (დაახლოებით 1 ტრლ აშშ დოლარის ეკვივალენტი) [4] და თურქეთს (860.5 მლრდ თურქული ლირა = \$550 მლრდ), რაც იმას ნიშნავს, რომ თავის სამეზობლოში საქართველოს არც თუ ისე ცუდი მდგომარეობა აქვს ამ მხრივ (აღსანიშნავია, რომ საბანკო სექტორის სიდიდე ამ ქვეყნებში მოსახლეობის რაოდენობის პროპორციულია), მაგრამ, საქართველოს საბანკო სისტემის პოტენციალიდან გამომდინარე, ჩვენ მის მომდევნო გაძლიერებას ვვარაუდობთ.

საქართველოს საბანკო სექტორის მნიშვნელოვან ზრდაზე მეტყველებს დეპოზიტების, აქტივების და სესხების მშპ-თან თანაფარდობის შესამჩნევი მატება. 2004 წელთან შედარებით, 2012 წლის ბოლოს, გაიზარდა ბანკების: სესხები-8-ჯერ, შემოსავლები-7-ჯერ, წმინდა მოგება - 12-ჯერ და სააქციო კაპიტალი - 7-ჯერ, თუმცა, ექსპერტთა აზრით, ეს არ არის ქართული საბანკო სისტემის მაქსიმუმი.

სებ-ის მონაცემებით, 2004-2012 წლებში, საქართველოში 7-ჯერ და მეტად გაიზარდა ქვეყნის მთლიანი საგარეო ვალი (აშშ დოლარში დენომინირებული). ამ მაჩვენებელმა განსაკუთრებით მოიმატა 2008 წლის რუსეთთან ომის შემდგომ, საქართველოს მთლიანმა საგარეო ვალმა, 2012 წლის 31 მარტის მდგომარეობით, 11.4 მლრდ აშშ დოლარი შეადგინა: \$3.8 მლრდ სამთავრობო სექტორის ვალია (მთლიანი

ანალიტიკური ინფორმაცია

ვალის 33.4%), §783.1 მლნ (6.9%) - ეროვნული ბანკის, §2.1 მლრდ (18.3%) - საბანკო სექტორის, §2.1 მლრდ (18.5%) - სხვა სექტორებისა და §2.6 მლრდ (23.0%) - კომპანიათაშორისი ვალი. მთლიანი საგარეო ვალის 94.6% დენომინირებულია უცხოური ვალუტით.

სებ-ი იმედოვნებს, რომ სესხების სტრუქტურიდან გამომდინარე, ქართულ ბანკებს არ უნდა გაუჭირდეთ მასთან გამკლავება (იხ. ცხრილი). მითუმეტეს, რომ ქართულ ბანკებში კაპიტალის ახალი მასშტაბური შემოდინება არ იგეგმება საერთაშორისო ბაზარზე მისი გაძვირების გამო, ხოლო უკვე აღებული სესხების დაახლოებით 70% საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტებსა და სათავო კომპანიების მიერ გამოყოფილ სუბორდინირებულ ვალზე მოდის. თუმცა, აღსანიშნავია ის ფაქტი, რომ სახელმწიფო ვალის ზრდის ტემპები მნიშვნელოვნად აღემატება ეროვნული ეკონომიკის ზრდის ტემპებს, რაც მთავრობას და საბანკო ზედამხედველს მეტი ყურადღებისაკენ მოუწოდებს.

ქართული ბანკების მიერ ნასესხები სახსრების გადახდის ვადები [5]

	2011	2012	2013	2014	2015	2015<
ძირითადი თანხის დაფარვა, მათ შორის:	34%	36%	10%	7%	3%	9%
ა) სათავო კომპანიებისათვის	14%	3%	2%	4%	1%	3%
ბ) საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციებისათვის	14%	10%	7%	3%	2%	6%
გ) სხვა კერძო წყაროებისათვის	6%	23%	1%	0%	0%	0%

მასტანბ ჭარაია

2005 წლიდან დღემდე ფულის მასის აგრეგატებისა და მონეტარული კოეფიციენტების მაჩვენებელთა ანალიზი თვალსაჩინოს ხდის შემდეგ უარყოფით ტენდენციებს:

- ბანკებს გარეთ არსებული ნაღდი ფული გაიზარდა თითქმის 3-ჯერ;

- თითქმის 2-ჯერ გაიზარდა მიმოქცევაში არსებული ეროვნული ვალუტა;

- დოლარიზაციის კოეფიციენტი მაღალ (60–70%-იან) დონეზე ნარჩუნდება;

- თითქმის 2-ჯერ შემცირდა ფულის ბრუნვის სიჩქარე. დადებითი ტენდენციები კი შემდეგია:

- დაახლოებით 4-ჯერ გაიზარდა დეპოზიტების ოდენობა;

- ეტაპობრივად შემცირდა რეფინანსირების განაკვეთი 10-დან 4.25%-მდე.

თუმცა, რეფინანსირების განაკვეთის შემცირებით, სესხ-ს შესაძლებლობა ჰქონდა გავლენა მოეხდინა მხოლოდ ეროვნულ და არა უცხოურ ვალუტაზე, რაც არ შეიძლება წარმატებად ჩაითვალოს ეკონომიკის განსაკუთრებით მაღალი დოლარიზაციის პირობებში. შედეგად, კომერციულმა ბანკებმა შეამცირეს ლარით სესხების გაცემა და დაიწყეს უცხოური ვალუტის სესხების პორტფელების ზრდა.

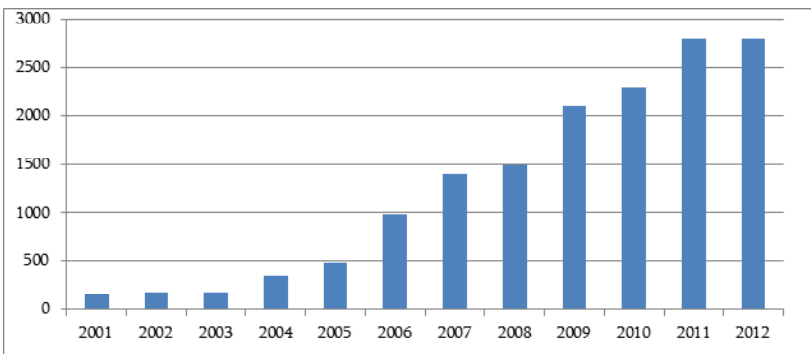
ყველაფერთან ერთად აღსანიშნავია საბანკო სექტორის ხარჯვითი და ზარალის ნაწილის უზარმაზარი ზრდაც, გაიზარდა ხარჯები ვადაგადაცილებული სესხების მომსახურებასა და გაუმართლებელი (საქართველოს რეალობიდან გამომდინარე) ბონუსები ხელმძღვანელებზე. *commerciant*. გ-ს ცნობით “თიბისი ბანკსა” და „საქართველოს ბანკში“ პირველი პირების თვიური ხელფასი 80 – 120 ათას ლარს შორის მერყეობს, მაშინ როდესაც რიგით თანამშრომლის ხელფასი საშუალოდ მხოლოდ 500 ლარს შეადგენს. აქ უკვე სხვა პრობლემაც იჩენს თავს. როგორც ვიცით, საბანკო

საქმიანობის უდიდესი ტვირთი სწორედ ქვედა ეშელონებზე მოდის და შესაბამისი ანაზღაურების არქონის შემთხვევაში, როგორც წესი, იზრდება ე.წ. „პერსონალის რისკი“, რაც საბანკო დანაკარგების ზრდის გამომწვევი ერთ - ერთი მთავარი მიზეზია.

ცალკე აღნიშვნას იმსახურებს საქართველოს ეროვნული ბანკის საერთაშორისო რეზერვების მოცულობის წლიდან - წლამდე ზრდა (2008 წ. – \$1.48 მლრდ; 2009 წ. – \$2.11 მლრდ; 2010 წ. – \$ 2.264 მლრდ; 2011 წ. – \$ 2.818 მლრდ; 2012 წელს – \$2794... იხ. დიაგრამა 2). რეზერვების შთამბეჭდავი ზრდა საერთაშორისო ორგანიზაციებიდან მიღებულმა კრედიტებმა და გრანტებმა განაპირობა, რომელიც 2008 წლის რუსეთთან ომისშემდგომ უხვად გაიცემოდა ჩვენი დასავლელი პარტნიორების მიერ. მთლიანობაში, ეროვნული ბანკის რეზერვების ოდენობა შესაბამისობაშია სავალუტო ფონდის სტანდარტებთან, რომლის თანახმად რეზერვების დონე ითვლება მდგრადად, თუ მისი შეფარდება თვის იმპორტთან 3 - ზე მეტია, ჩვენს შემთხვევაში ის 4 - ს აღემატება.

საქართველოს ეროვნული ბანკის რეზერვები (მლრდ აშშ დოლარი) [8]

დიაგრამა 1



რაც შეეხება მნიშვნელოვნად გაზრდილი საერთაშორისო რეზერვების მართვას, აქ არც თუ ისე სახარბიელო მდგომარეობაა: 2009 წელს მან 33.704 მლნ ლარი შეადგინა, რაც თითქმის ორჯერ ნაკლებია წინა წელს მიღებულ შემოსავლებზე [9], ხოლო 2010 წელს კიდევ უფრო ნაკლები - 25.2 მლნ ლარი შეადგინა [10]. თუმცა, სამართლიანობა მოითხოვს ითქვას, რომ ეს ნაწილობრივ გამოწვეულია საერთაშორისო ბაზარზე კრიზისის ფონზე საპროცენტო განაკვეთების საგრძნობი შემცირებით [11]. რაც შეეხება 2011 წლის მაჩვენებელს, ის ოდნავ გაზრდილია და 33.25 მლნ - ს შეადგენს.

ზემოთ მოყვანილ ციფრებზე დაყრდნობით შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ 2010 წლამდე საერთაშორისო რეზერვებიდან მიღებული სარგებელი დაახლოებით 0.5%-ს შეადგენდა, ხოლო 2011-2012 წლებში - 1%-იან ნიშნულთან ტრიალებს. იმ ფონზე, როდესაც 2008 წელს ევროობლიგაციებით აღებულ გრძელვადიან სესხზე საქართველო ყოველწლიურად 7.5%-იან სარგებლის განაკვეთს იხდის (თითქმის იგივე განაკვეთებია საერთაშორისო სავალუტო ფონდიდან და სხვა ორგანიზაციებიდან აღებულ კრედიტებზეც), დაუშვებლად მიგვაჩნია სახსრების ასე არაეფექტიანი გამოყენება. საჭიროა საერთაშორისო პრაქტიკის ან სხვადასხვა თანამედროვე მეთოდის გამოყენებით (მაგ., დერივატივების გამოყენებით) უფრო მაღალ მაჩვენებლებზე გასვლა.

2004 - 2012 წლებში ვადაგადაცილებული სესხები 11.5-ჯერ გაიზარდა და მან 200 მლნ ლარს მიაღწია 2012 წლის 1 იანვრის მონაცემებით, რაც 30 მლნ ლარით მეტია წინა წლის ანალოგიურ მაჩვენებელზე [12]. აღნიშნული ვითარების გამომწვევი მრავალი მიზეზი არსებობს, მათ შორის ყველაზე მთავარია: სუსტი საბანკო მენეჯმენტი; სესხების გაცემა მაღალგანაკვეთიანი სარგებლით; მაღალრისკიანი სესხების გაცემა და სხვ. ამასთან, ცალკე აღნიშვნას იმსახურებს 2008 წლის ომით და მსოფლიო ფინანსური კრიზისით

გამოწვეული მოულოდნელი კატაკლიზმები. თუმცა, ეროვნული ბანკის ხელმძღვანელობა გვარწმუნებს, რომ საერთაშორისოდ აღიარებული 90 - დღიანი ვადაგადაცილებული სესხის საკრედიტო პორტფელთან თანაფარდობის სტანდარტის თანახმად, საქართველოში ბოლო წლებში მაჩვენებელი არათუ იზრდებოდა, არამედ მცირდებოდა კიდევ და 2010 წელთან შედარებით 2011 წელს, მან 5.5% - დან 4.5% - მდე დაიწია და ამ მაჩვენებლით ის რეგიონში ერთ - ერთი ლიდერია. ეს მოვლენა შეიძლება ავსხნათ არა ვადაგადაცილებული სესხების კლებით, არამედ თავად საკრედიტო პორტფელის ზრდით.

2008 წლის შემდგომ, საქართველოს საბანკო სექტორის ზრდის ტემპები მნიშვნელოვნად აღემატებოდა ეკონომიკის სხვა სექტორების ზრდის ტემპებს. კომერციული ბანკების მიერ ეროვნულ ეკონომიკაზე გაცემული სესხების ოდენობა 2012 წლისათვის იყო სულ 5.5 მლრდ ლარი (2 მლრდ ლარით მეტი, ვიდრე 2008 წელს რუსეთთან ომამდე) [13] შემდეგნაირი სტრუქტურით:

- სესხების სტრუქტურა ეროვნული და უცხოური ვალუტით, შესაბამისად – 35 და 65%;

- ეროვნული ვალუტით გაცემული სესხების ოდენობა – 1.9 მლრდ ლარი (2008 წელთან შედარებით 2.1 –ჯერ გაიზარდა);

- უცხოური ვალუტით გაცემული სესხების ოდენობა 3.5 მლრდ ლარის ეკვივალენტი (2008 წელთან შედარებით 37.3%-ით მეტი);

- გრძელვადიანი და მოკლევადიანი სესხების მოცულობამ შესაბამისად 70 და 30% შეადგინა (ანალოგიურია 2008 წლის მაჩვენებლებთან);

- იურიდიული პირების დაკრედიტების საერთო მოცულობის 80.5% მხოლოდ სამ დარგზე – მრეწველობაზე, მშენებლობასა და ვაჭრობაზე მოდის;

- გაიზარდა სოფლის მეურნეობის დაკრედიტება 1.8-ჯერ (57.5 მლნ ლარი), განათლების სექტორისა კი - 1.6-ჯერ (თითქმის 10 მლნ ლარი), თუმცა, ამ დარგების წილი დაკრედიტების საერთო მოცულობაში უმნიშვნელოა, შესაბამისად 1.8 და 0.3% - ის დონეზე;

- ლარი მოზიდულ გრძელვადიან დეპოზიტებზე, საშუალოშეწონილი საპროცენტო განაკვეთი, 2004 წლიდან დღემდე 12-14% - ის, ხოლო უცხოური ვალუტისათვის კი 7- 8% - ის ფარგლებში მერყეობდა;

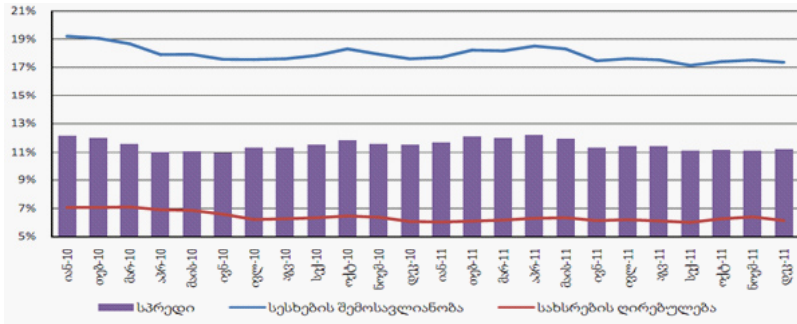
- გრძელვადიანი სამომხმარებლო სესხები უცხოური ვალუტით 2004 წლიდან დღემდე - 25-20%-ის, ხოლო ეროვნული ვალუტით კი - 19-19.5%-ის ფარგლებში მერყეობდა;

- რაც შეეხება მოკლევადიან სესხებს, მისი ფასი წლიდან წლამდე იზრდებოდა და 2012 წლის მონაცემებით, ლარში 40%-ს აღწევს, ხოლო უცხოურ ვალუტაში 20%-ს აღემატება.

ვერანაირ კრიტიკას ვერ უძლებს ქართულ საბანკო სივრცეში სახსრების მოზიდვის ღირებულებასა და სახსრების შემოსავლიანობას შორის უზარმაზარი სპრედი, რომელიც ბანკისათვის დამატებითი მოგების წყარო, ხოლო ეკონომიკისათვის - განვითარების დამაბრკოლებელი ფაქტორია. მითუმეტეს, რომ 2011 - 2012 წლების განმავლობაში ადგილობრივი ბანკები, ძირითადად, თავიანთი ან ადგილობრივი ბაზარზე მოპოვებული სახსრებით მუშაობდნენ, თუმცა, სების მხრიდან საკმაოდ დაბალი (უცხოურ სესხებთან შედარებით) რეფინანსირების განაკვეთის მიუხედავად, ბანკები მხოლოდ უმნიშვნელოდ ამცირებდნენ საპროცენტო განაკვეთებს. აგრეთვე, საინტერესოა, თუ რატომ ინარჩუნებენ ბანკები სახსრების ღირებულებასა და იგივე სახსრებზე შემოსავლიანობის საპროცენტო სხვაობას განსაკუთრებით მაღალ დონეზე. როგორც ეს მეორე გრაფიკიდან ჩანს, პასუხი მარტივია - მაქსიმალური მოგების მისაღებად.

საპროცენტო სპრედი [14]

გრაფიკი 2,



ყოველივე აღნიშნულთან ერთად, აგრეთვე, აღსანიშნავია ქართული ბანკების არასაბანკო სექტორის მაღალი აქტიურობა, რამაც მის პირდაპირ საქმიანობას შეიძლება ზარალი მიაყენოს. ასე, მაგალითად, საქართველოს პირველი ბანკის – საქართველოს ბანკის (აქციათა 91.45% ეკუთვნის Bank of New York (Nominees), Limited) [15] მფლობელობაშია (მთლიანად ან ნაწილობრივ) საქართველოში და საზღვარგარეთ დაფუძნებული არაერთი ცნობილი კომპანია (შვილობილის ან შვილობილის შვილობილი კომპანიების სახით), რომელიც, რბილად რომ ვთქვათ, შორსაა საბანკო საქმიანობიდან: ბიზნესცენტრები, საავადმყოფოები, ღვინის და რეკლამის ბიზნესი, კასრების წარმოება, სუპერმარკეტები, ტურისტული და უძრავი ქონების კომპანიები, მანქანების შემომტანი კომპანიები, პროფესიული სპორტული კლუბი და მრავალი სხვა (სულ 50-მდე ფირმა).

არასაკმარისი გამჭვირვალობის გამო, რთული დასადგენია, ყველაფერთან ერთად, საქართველოს ბანკი არღვევს თუ არა კანონსაც კომერციული ბანკების შესახებ: თუ ბანკი სხვადასხვა ბიზნესში გარკვეულ წილებს ფლობს, ამ კაპიტალის წილების ღირებულებამ ბანკის ხელშეუხებელი კაპიტალისა და რეზერვების ჯამური ოდენობის 50%-ს არ უნდა

გადააჭარბოს.

აგრეთვე, აღსანიშნავია, რომ საქართველოს ეროვნული ბანკი აქტიურად ცდილობს ბაზელის თანამედროვე რეკომენდაციების (ბაზელი III) დროულ იმპლემენტაციას, ბაზელის რეკომენდაციებში გაწერილი გრაფიკის თანახმად. უკვე მიმდინარეობს სებ-სა და კომერციულ ბანკებს შორის დიალოგი ამ საკითხზე კითხვა-პასუხის რეჟიმით, რათა მინიმუმამდე შემცირდეს თანმდევი გაუგებრობები ორივე მხრიდან.

საინტერესოა, რატომ მოინდომა სებ-მა ბაზელის ახალი სტანდარტების დანერგვა? - ალბათ, იმიტომ, რომ ჯერ ერთი, მისი წინამორბედ რეკომენდაციათა პაკეტი უკვე მორალურად მოძველდა და იმიტომ, რომ მან 2008 წლის მსოფლიო ფინანსურ კრიზისს ვერ გაუძლო, რის გამოც დასავლეთი უკვე ეჭვის თვალით უყურებს მას (მარეგულირებლები, თუმცა - არა ბანკირები). კონკრეტულად საქართველოსთვის ამ რეკომენდაციებმა ეკონომიკის ზრდაში თავისი წვლილი თუ არა, ეკონომიკის სტაბილურობაში და საბანკო სექტორის სწორად განვითარებაში მაინც შესაძლოა შეუწყოს ხელი. მიგვაჩნია, რომ აუცილებელია საბანკო სისტემის სესხების სტრუქტურა შეიცვალოს და ის არ იყოს სამომხმარებლო სესხების გაცემაზე ორიენტირებული (რითაც ჩვენ ხელს ვუწყობთ არა საკუთარ, არამედ უცხოური წარმოების ზრდას და შესაბამისად, ჩვენს იმპორტ-ექსპორტის სტრუქტურაში ისედაც ნეგატიური საღდოს კიდევ უფრო გაუარესებას), არამედ გადავიდეს საქართველოს რეალური ეკონომიკის დაფინანსებაზე, რაც გრძელვადიან პერიოდში საკუთრივ საბანკო სექტორის განვითარებისათვისაც იქნება სასარგებლო.

რაც შეეხება ბაზელ 3-ზე გადასვლის სხვა დადებით და უარყოფით მხარეებს, შეიძლება ითქვას, რომ ერთი შეხედვით, ახალმა გამკაცრებულმა სტანდარტებმა შეიძლება გაართულოს ურთიერთობა ბანკებსა და მის კლიენტებს შორის, რადგანაც სავარაუდოდ, საბანკო პროდუქტებზე ფასე-

ბი გაიზრდება, რამაც, თავის მხრივ, შესაძლოა ეკონომიკის დაკრედიტების შემცირებაც გამოიწვიოს, რასაც ქვეყანაში წარმოებისა და უმუშევრობის მაჩვენებლების გაუარესება მოჰყვება. თუმცა, მეორე მხრივ, რისი იმედებიც ბაზელი 3-ის შემქნელებს გააჩნიათ, არის ის, რომ საბანკო სექტორი ამ რეკომენდაციების იმპლემენტაციის შედეგად დიდად გაჯანსაღდება და სისტემური ფინანსური კრიზისების თავიდან აცილება იქნება შესაძლებელი, რაც ალბათ, საკმარისი საფასურია საბანკო პროდუქტებზე ფასების გაზრდის საპირწონედ.

შეიძლება ითქვას, რომ მთლიანობაში საქართველოს საბანკო სისტემა საკმაოდ წარმატებულად ფუნქციონირებს, თუმცა, ჩემი აზრით, საჭიროა ეროვნული ბანკის მეტი აქტიურობა, რათა საბანკო სექტორმა მაღალი მოგებით მუშაობასთან ერთად, ქვეყნის ეკონომიკის განვითარებაში სულ უფრო მეტი წვლილი შეიტანოს.

Analytical Review of Georgian Banking System

V. Charaia

The article shows main trends in Georgian banking system for last years. Article analyses achievements and failures of private banks and National Bank of Georgia. The author provides some possible solution how to overcome the current problems.

Finally, it important to note that Georgian banking system is working mostly for its own prosperity and it has forgotten its mission in the country's economic development process. To be valuable for the economy and raise their future incomes, Georgian banks should think not only for their current economic prosperity, but for the higher mission and development of the Georgian state.

გამოყენებული ლიტერატურა

1. საქართველოს ეროვნული ბანკის წლიური ანგარიში, 2012 წელი;
2. rmenian Central Bank. <http://www.cba.am/EN/SitePages/Default.aspx>
3. Central Bank of the Republic of Azerbaijan. <http://www.cbar.az/>
4. Review of the banking sector of the Russian Federation (2011 year), www.cbr.ru
5. საქართველოს ეროვნული ბანკის წლიური ანგარიში, 2010 წელი;
6. საქართველოს ეროვნული ბანკის წლიური ანგარიშები – 1998 - 2011 წწ;
7. GCAPITAL. <http://bgcapital.ge/en/research/news/3467/>
8. საქართველოს ეროვნული ბანკის წლიური ანგარიშები – 1998 - 2011 წწ;
9. საქართველოს ეროვნული ბანკის წლიური ანგარიში, 2009 წელი;
10. საქართველოს ეროვნული ბანკის წლიური ანგარიში, 2010 წელი;
11. ვახტანგ ჳარაია, ევრო: რეალობა და პერსპექტივები, „ეკონომიკა და ბიზნესი“, 2012, №1. გვ. 125-135;
12. საქართველოს ეროვნული ბანკის წლიური ანგარიში, 2011 წელი;
13. საინფორმაციო სააგენტო – პირველი ნიუსი, http://www.pirweli.com.ge/old/index.php?option=com_content&task=view&id=5810&Itemid=52&ccdate=6-ss
14. საქართველოს ეროვნული ბანკის წლიური ანგარიში, 2011 წელი;
15. „საქართველოს ბანკის“ და მისი შვილობილი კომპანიების კონსოლიდირებული ფინანსური ანგარიშგება. 2011 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით;
16. საქართველოს ეროვნული ბანკის წლიური ანგარიში, 2011 წელი;
17. სეპ-ის წლიური ანგარიშები, 2009, 2010,

**ღრთა უფროსების მენეჯმენტი
შეხვედრით ლიბერების
მენეჯმენტით**

მანანა ხარხელი
აკადემიური დოქტორი,
ივ. ჯავახიშვილის თსუ-ის მოწვეული პროფესორი

მსოფლიოს წამყვან ქვეყნებში ტრადიციული მენეჯმენტი ისტორიად იქცა. იგი წინა, ინდუსტრიული საზოგადოებისაგან მიღებული, უკვე გამოუსადეგარი მემკვიდრეობა იყო. მაშინ, საკმარისი იყო სამუშაოს სწორად შესრულება, ანუ უფროსის მითითების მიხედვით შესრულება, ახლა მდგომარეობა შეიცვალა. ცოდნის ეკონომიკაში, როდესაც ინოვაციები ორგანიზაციის კონკურენტუნარიანობის საფუძველს წარმოადგენს, მომუშავეებს მოეთხოვებათ არა სამუშაოს სწორად შესრულება, არამედ სწორი სამუშაოს შესრულება. მაშასადამე, დავიმახსოვროთ: იყო უფროსის მითითებების მიხედვით სამუშაოს სწორად შესრულება, ახლა კი არის სწორი სამუშაოს შესრულება. სამუშაო ორივე შემთხვევაში სრულდება – პირველ შემთხვევაშიც და მეორე შემთხვევაშიც. განსხვავება ისაა, რომ პირველ შემთხვევაში სამუშაო სრულდება სწორად (უფროსის მითითებების მიხედვით), თუმცა, არავინ იცის რამდენად სწორია თვით ეს სამუშაო, მეორე შემთხვევაში კი – სრულდება სწორი სამუშაო. როგორც ვხედავთ განსხვავება დიდია, თანაც არსებითი.

ამრიგად, ამ ეტაპზე, ანუ ცოდნის ეკონომიკის ეტაპზე მუშაკს მოეთხოვება არა საქმის ზოგადი შესრულება, არამედ შემოქმედებითი მიდგომით შესრულება. გამოჩნდნენ ახალი მუშაკებიც. ესენი ინტელექტუალური შრომის მუშაკები არიან. მათ შრომაში მხოლოდ თანამონაწილეობა მოიაზრება და არა დაქვემდებარება. ასეთი თანამშრომლების ყოლისას

ნამდვილად შეიძლება ორგანიზაციის ეფექტური მართვა, მაგრამ მხოლოდ და მხოლოდ ლიდერობის საფუძველზე და არა დირექტიული მენეჯმენტით. ასე, რომ ორგანიზაციები კონკურენტუნარიანი შეიძლება იყონ მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ მათ სათავეში უდგანან არა უფროსები, არამედ ლიდერები.

ორგანიზაციაში ლიდერები მიისწრაფვიან ცვლილებებისკენ, ინოვაციებისკენ და შეუძლიათ ამ საქმეში აიყოლიონ თანამშრომლებიც. ჯ. კოტერი გვაძლევს ცვლილებების რვა ჩამონათვალს და ყოველ ეტაპისთვის ლიდერის ქცევის რეკომენდაციას [1]:

1. თანამშრომლებში ცვლილებების აუცილებლობის შთაგონება;
2. რეფორმატორების გუნდის შექმნა;
3. პერსპექტივების დანახვა და სტრატეგიის განსაზღვრა;
4. გარდაქმნებში თანამშრომელთა მონაწილეობისთვის პირობების შექმნა;
5. პირველი შედეგების სწრაფად მიღება და მისი პოპულარიზაცია;
6. მიღებული შედეგების გამყარება და ცვლილებების გადრმავება;
7. კორპორაციულ კულტურაში ცვლილებების დამკვიდრება.

ჯ. კოტერის აზრით, ლიდერობაში არც ერთი ამ ეტაპის გამოტოვება არ შეიძლება.

მეცნიერი რ. ენტონი, ცვლილებების ეფექტურად განმახორციელებელი ლიდერისგან 11 თვისებას მოითხოვს [2, ვვ. 50]:

1. მოქმედების სისწრაფე და მიზანმიმართულობა;
2. პროგრესული ცვლილებებისკენ მისწრაფება;
3. მომავლით მოხიბვლა;
4. შთაგონების და მოტივირების ხელოვნება;
5. ახალი იდეებისადმი „თავაწყვეტილი“ ერთგულება

(ქსეროქსის ტექნოლოგიის შემქმნელმა ჩ. კარლსონმა, რადგან ვერ მოიპოვა სხვადასხვა 20 კომპანიის მხარდაჭერა, არ შეშინდა და თავად შექმნა საკუთარი კომპანია „ქსეროქსი“);

6. შთაგონების გზით ადამიანზე ზემოქმედების უნარი და მათზე „ოცნებების მიყიდვა“;

7. ორგანიზაციის შიგნით ბიუროკრატიულ წესებთან ბრძოლა;

8. სიმადლეების დაპყრობისადმი მისწრაფება;

9. ახალ შესაძლებლობათა მუდმივი ძიება;

10. მშენებლის ხასიათი;

11. რისკისადმი მიდრეკილება.

ლიდერობაზე, მის არსსა და რაობაზე ერთიანი წარმოდგენა არ არსებობს. ზოგიერთი მეცნიერის აზრით, ლიდერობა ეს არის:

➤ „ურთიერთობა სიახლეების ინიციატორ ადამიანსა და მის მიმდევრებს შორის“ (Kouzes & Posner, 2002);

➤ პროცესი, რომლის მსვლელობისას ადამიანი საერთო მიზნის მისაღწევად ზემოქმედებს კოლექტივზე (Northouse, 2004);

➤ „ქცევა ადამიანის, რომელიც ადამიანთა ჯგუფის საქმიანობას მიმართავს შეთანხმებული მიზნების მისაღწევად“ (Henphill & Coons, 1957);

➤ „ორგანიზებული ჯგუფის საქმიანობის მიმართულების პროცესი მიზნის მისაღწევად“ (Rauch & Behling, 1984);

➤ „კულტურის საზღვრებს გარეთ გასვლის უნარი, იმისთვის რომ დაიწყოს ევოლუციური ცვლილებების პროცესი“ (E. H. Schein, 1992);

➤ „ხედვის განვითარების და ადამიანთა ჯგუფზე მისი გადაცემის უნარი, რათა მათ ირწმუნონ ამ ხედვის სამართლიანობა“ (Kenneth Valenzuela, 2007) და ა. შ.

ლიდერობის ამ და სხვა მრავალფეროვანი განმარტებიდან ის საერთო იკვეთება, რომ ლიდერობის დროს ლიდერი სიახლის ინიციატორია და იგი შთააგონებს ორგანიზაციის

კოლექტივს ამ სიახლის რეალიზაციის აუცილებლობას. ეს შთაგონება მხოლოდ და მხოლოდ მისდამი კოლექტივის ნდობით ხორციელდება. ამის გარეშე კოლექტივი არ მიიღებს მის ინიციატივას. მაშასადამე, ორგანიზაციის ლიდერსა და კოლექტივს შორის უნდა არსებობდეს ნდობა. ნდობას განაპირობებს 6 ძირითადი ფაქტორი:

1. რწმენის სიმტკიცე;
2. ხასიათი (პატიოსნება, სამართლიანობა, ადამიანების პატივისცემა);
3. მზრუნველობა (თანამშრომლების პირად და პროფესიულ განვითარებაზე და აგრეთვე, მათ კეთილდღეობაზე ზრუნვის დემონსტრირების უნარი);
4. ძლიერი სული (ნებისყოფა იმისა, რომ თავისი შეხედულებები დაიცვას და თუ ცდება აღიაროს იგი);
5. თავშეკავებულობა (ემოციების გამოხატვის, ანდა მისგან საჭირო დროს და საჭირო ადგილას თავშეკავების უნარი);
6. კომპეტენტურობა (პროფესიული ცოდნის მაღალი დონე, გუნდში მუშაობის და სიტუაციის ორგანიზების უნარი) [3, გვ. 28].

დაგვეთანხმებით, რომ ასეთი ადამიანები, რომელთაც ყველა ეს თვისება აქვთ, ძალზე ცოტაა. მეტიც, ამერიკელი მეცნიერის ი. ადიზესის აზრით, „ასეთი ადამიანი ბუნებაში არ არსებობს, ერთ ადამიანში ყველა ამ თვისების შეერთება არ შეიძლება“ [4]. იგივეს იმეორებს რუსი მეცნიერი პ. მასლოვი. მისი აზრით, „ასეთი ადამიანი სწორედ იმიტომ იწყებს მიმდევრების მოძებნას და მათგან გუნდის ჩამოყალიბებას, რომ ისინი შეავსებენ მას“ [2, გვ. 52]. მასლოვი ორგანიზაციის ლიდერს უპირველესად უყენებს ეპოქის სულის აღქმის მოთხოვნას და ამბობს, რომ ვისაც ეს აქვს, ის პირველი ლიდერია, ხოლო ვისაც ეს არა აქვს, რა განათლება, შეუპოვრობა, მიზანსწრაფვა და სხვა უნიკალური თვისებებიც არ უნდა ჰქონდეს, ის ლიდერი ვერ იქნება“ [2, გვ. 52].

ამ მოთხოვნას მეცნიერებაში „კონტექსტური ინტელექტი“ ეწოდება. ამის მქონე ადამიანი, მის ქვეცნობიერში ჩადებული „რადარი“, წინასწარ გრძნობს მომავლის მოვლენებს და თავის ორგანიზაციას მომზადებულს ახვედრებს მათ. ასეთი ადამიანები კიდევ უფრო მცირეა ბუნებაში. მათი რიცხვი, ალბათ, ერთეულებში იზომება.

საქართველოში 2012 წლის 1 ოქტომბრის არჩევნების შემდეგ მთავრობა შეიცვალა. ახალი მთავრობის პირველი ლიდერი ბიძინა ივანიშვილია. მას რომ ლიდერის თვისებები აქვს, ეს უკვე დამტკიცდა, „კონტექსტური ინტელექტიც“ ჭარბად გააჩნია, რადგან გრძნობს და მომზადებული ხვდება მოპირდაპირე მხარის – ნაციონალური პარტიის – სამომავლო „ქმედებებს“. ამასი საქართველოს ნამდვილად გაუმართლა. ასეთი ადამიანი, თუ მან სწორად ჩამოაყალიბა გუნდი და აიყოლია თავის განზრახულობის შესრულებაში, საქართველოში დიდ გარდაქმნებს მოახდენს.

მაგრამ „აქილევსის ქუსლი“ სწორედ გუნდის დაკომპლექტებაა. ჩვენ ვხედავთ, რომ საქართველოს პირველი ლიდერის გუნდი, ასე თუ ისე, პირადი სიმპატიებით კომპლექტდება. ასეთი პოლიტიკით ერთობლივი საქმიანობა პირადი ურთიერთობის მძევალი გახდება.

ეფექტური გუნდის დასაკომპლექტებლად საქართველოს პირველ ლიდერს ვთავაზობთ გამოიყენოს სამეცნიერო პორტფელში არსებული ადამიანთა პიროვნული თვისებების შემფასებელი ტესტები და მეთოდები, მაგალითად, „მაიერს-ბრიგსის ინდიკატორი“, ანდა, ენდრიუ მორნოს პროექტი „Business Challenges“ (მათი მოძიება და გამოყენება ინტერნეტის მეშვეობით შეიძლება). ჩვენი აზრით, ასეთი ტესტებით კადრების შერჩევა აჯობებს ინტუიციურ შერჩევას, რადგან ტესტზე ადამიანის პირადი ხიბლი (ღიმილის ხიბლი, ხმის ტემბრის ხიბლი და ა. შ.) გავლენას ვერ ახდენს

პიროვნებაზე, თუნდაც იგი ბიძინა ივანიშვილი იყოს.

ლიდერული რესურსების ოპტიმალური გამოყენების საკითხს არანაკლები მნიშვნელობა აქვს კომპანიის მართვის ორგანიზაციული სტრუქტურის არჩევისას, ანუ სტრუქტურა უნდა მოვარგოთ კომპანიას და კომპანიის ლიდერულ რესურსებს. მაგრამ, როგორ გავაკეთოთ ეს, ამ გზის პოვნა ძნელია. ამის შესახებ სპეციალისტები გვიზიარებენ აზრს, რომელიც მათ ათი და მეტი წლის განმავლობაში დაუგროვდათ რამდენიმე ათეულ ორგანიზაციაში ამ საკითხზე მუშაობისას [5, გვ. 71-79]. ვფიქრობთ, საჭიროა გავეცნოთ მათ მოსაზრებას და ქართულ პრაქტიკაში გამოვიყენოთ.

სპეციალისტები გვირჩევენ, რომ ყველაფერი ლიდერული რესურსების შეფასებიდან იწყება. „კარგად უნდა ნახოთ, ვინ არის მზად თქვენს ორგანიზაციაში იმისთვის, რათა ყველაზე მაღალ დონეზე იკისროს პასუხისმგებლობა თქვენთან და სხვა ადამიანებთან ერთად. ასეთები სასურველია ორგანიზაციის შიგნით ეძებოთ. ეს სხვა ადამიანებსაც მეტ სტიმულს მისცემს რომ მომავლისთვის უფრო კარგად იმუშაონ... თუ მაინც მხოლოდ შიგა კადრებით ფონს ვერ გადიხართ, მაშინ ნუ მოიყვანთ ერთდროულად 2-ზე მეტ ახალ ლიდერს, ვინაიდან ასეთი ცვლილება მეტად სარისკოა. ხშირად, საქართველოშიც და სხვა ქვეყნებშიც, ორგანიზაციის ხელმძღვანელები არასათანადოდ აფასებენ შიგა კადრებს (საქართველოში ასეთი ანდაზაც არის გაერცვლებული „შინაურ მღვდელს შენდობა არა აქვსო“) და უპირატესობას გარე კანდიდატებს აძლევენ, რომლებზეც მხოლოდ დადებითი მხარეები იცან. ამიტომ, ხელმძღვანელები შეცდომას უშვებენ და მმართველ გუნდში გარეშე ადამიანი მოყავთ, რომელსაც მართლაც კარგიც რომ იყოს, გუნდთან ადაპტაცია გაუჭირდება.

შემდეგ ნაბიჯად სპეციალისტები გვირჩევენ განაწილთ ამოცანები ამ არჩეულ ლიდერებს შორის. „გაცილებით ეფექტურია, – წერენ ისინი, – მენეჯმენტის გუნდში სტრატეგიულად მნიშვნელოვან ამოცანებზე განაწილდეს პასუხისმგებლობები, შემდეგ კი დაევალოთ, ყოველდღიურად იზრუნონ მათ მოგვარებაზე... თითოეულ ლიდერს უნდა მიეცეს უფლებამოსილება, მიიღოს ყველა საჭირო გადაწყვეტილება ან მოითხოვოს მისი დავალებების შესრულება ორგანიზაციის ნებისმიერი წევრისგან“ [5, გვ. 74].

მათივე აზრით, სასურველია ერთ ლიდერთან არ მოექცეს ურთიერთკონფლიქტური ამოცანების შესრულება. იგი მენეჯმენტის გუნდის სხვადასხვა წევრებს შორის უნდა განაწილდეს, ვინაიდან ასეთ შემთხვევებში პარალელური კონტროლის ხარისხი უფრო მაღალია. კომპეტენციების სფეროების განაწილების შემდეგ, ლიდერებს შორის უნდა განაწილდეს კომპანიაში არსებული სამსახურები. თითოეულ ლიდერს უნდა დაექვემდებაროს ის სამსახური, რომელიც ყველაზე მეტად სჭირდება მის პასუხისმგებლობაში შემავალი ამოცანების ეფექტურად გადასაწყვეტად. ამ ეტაპზე ძალიან მნიშვნელოვანია იმის დაფიქსირება, რომ სამსახურების განაწილება არ ნიშნავს იმას, რომ ეს სამსახურები სხვა ლიდერებისა და მათი საკურატორო სფეროებისთვის მოუწოდომელი გახდეს. აქ მსჯელობაა იმაზე, რომ ამ სამსახურებს კურიერებს ლიდერი, ვისაც ის უფრო მეტად სჭირდება.

ამრიგად, როგორც კომპანიაში, ასევე ქვეყნის მთავრობაში, მართვის სტრუქტურა უნდა შეესაბამებოდეს ლიდერულ რესურსებს. თუ ეს ასე მოხდება, მაშინ ყველაზე რთული იდეების, გადაწყვეტილებების თუ ამოცანების გადაწყვეტაც შესაძლებელია.

It's time to change senior management to a leadership management

M. Kharkheli

In the article – “ IT’S TIME TO CHANGE SENIOR MANAGEMENT TO A LEADERSHIP MANAGEMENT “It is said that Traditional time management When the heads of organizations were leaders is now a history. In Current knowledge economy in the foreground The correct execution of the current job. In this work, the organization is not has to be planed by a Boss but it has to be planned by leader. Service provider workers must be thinking of creativly.

The paper discusses the different opinions scientist , about leader and the leadership and Expressing an opinion That is, how educated, Initiative, Competent and etc. a person is, If he is not able to comprehend the spirit of the epoch, he won't ever become a leader.

In the article the problem is perceived by the team leader's personal sympathy for the formation of the group, The advantage of this methodology is given to Myer Brigry and Andrew Mornoe.

The article highlights the company's management and organizational Resursebbtn leadership structure adjustment issue. The same issue is discussed in the context of the country's economy Management.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. D. Kotter. Interview. - <http://www.e-xecutive.ru/ca-reer/adviser/553538/index.php?ID=553538>
2. Маслов И. И. Менеджмент лидеров, ж. “Финансовый бизнес”, №1, 2010;
3. Э. Смит. Табу лидерства. О чем молчат капитаны бизнеса, М., Вершина, 2007;
4. J. Adizes. Leading the Leaders. – <http://www.e-xecutive.ru/knowledge/worldtolist/345274/index.php?ID=345274>
5. მართვის ახალი გეომეტრია,,სტრატეგიისა და ორგანიზაციის“ საუკეთესო სტატიების კრებული, სინერჯი ჯგუფი, თბ., 2012, გვ. 71-79.

**ლექციების კურსი თანამედროვე
მაკროეკონომიკურ თეორიებში**

მოსაზრებები ე.მ.დ., პროფესორ ელგუჯა მექვაბიშვილის ნაშრომის - „თანამედროვე მაკროეკონომიკური თეორიები“-ს შესახებ (რედაქტორი პროფ. ნ.ხადური, თბ., 2012. – 233 გვ.).

ნებისმიერი სასწავლო დისციპლინის (საბუნებისმეტყველო თუ საზოგადოებრივი) სწავლებისათვის აუცილებელია შესაბამისი სასწავლო ლიტერატურის ცალკე კურსის სახით არსებობა. ამ თვალსაზრისით მისასალმებელია პროფესორ ელგუჯა მექვაბიშვილის ნაშრომის – „თანამედროვე მაკროეკონომიკური თეორიები“ გამოსვლა, რომელშიც ლექციების სახით არის მოცემული მაკროეკონომიკის თეორიის საკითხები. ამასთანავე, აღვნიშნავთ, რომ ყოველი თავის ბოლოში მოცემულია ავტორის მიერ გამოყენებული ლიტერატურა, რაც მკითხველს აძლევს საშუალებას მოიძიოს უფრო დეტალური ინფორმაცია წიგნში განხილულ საკითხებზე.

მიუხედავად იმისა, რომ „მაკროეკონომიკა ეკონომიკური მეცნიერების შედარებით ახალგაზრდა დარგია“ (გვ.5), მისი თეორიულ-მეთოდოლოგიური წინამძღვრები უნდა ვეძიოთ ეკონომიკური მეცნიერების განვითარების ისტორიაში. აქვე აღვნიშნავთ, რომ საზოგადოებრივი მეცნიერების ნებისმიერი დარგის საკითხების კვლევა ისტორიული კონტექსტით მისი (ამ შემთხვევაში ეკონომიკის) მეთოდოლოგიის შემადგენელი ნაწილია.

უნდა ითქვას, რომ ეკონომიკური მეცნიერების განვითარებასთან ერთად, ვითარდებოდა მისი სამეცნიერო აპარა-

ტი და, უპირველეს ყოვლისა, სამეცნიერო ენა. წინა საუკუნეების დიდი მოაზროვნეები, რომლებმაც დიდი წვლილი შეიტანეს ეკონომიკური მეცნიერების განვითარებაში, იკვლევდნენ ეკონომიკის, როგორც ერთიანი ორგანიზმის მიზნულ-შედეგობრივ კავშირებს, მაგრამ არ იყენებდნენ ტერმინს „მაკროეკონომიკა“ (პირველად ეს ტერმინი 1933 წელს გამოიყენა ნობელის პრემიის ლაურეატმა ეკონომიკაში რანარ ფრიშმა). მაგალითად, მერკანტილიზმის ამოსავალი დებულება იყო საგარეო ვაჭრობის პრიორიტეტი, დღეს საგარეო ვაჭრობა არის ღია ეკონომიკის მაკროეკონომიკის ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი კომპონენტი. ამავე კონტექსტით აღსანიშნავია ფრანსუა კენეს „ეკონომიკური ცხრილი“ და კარლ მარქსის კვლავწარმოების ცხრილები, სადაც მოცემულია ეკონომიკაში ურთიერთკავშირების საკმაოდ სიღრმისეული ანალიზი.

ნაშრომი დაწერილია ისტორიულ-ლოგიკური ჭრილით მოცემულია თანამედროვე მაკროეკონომიკური თეორიების ისტორიული წინამძღვრები: მერკანტილიზმი, ფიზიოკრატები, ადამ სმიტი და დევიდ რიკარდო, კარლ მარქსი, გერმანული ისტორიული სკოლა; ასევე, ჯონ მეინარდ კეინზის როლი მაკროეკონომიკური თეორიის განვითარებაში; ნეოკლასიკური მაკროეკონომიკური თეორიების ანალიზი; ევოლუციონისტური მაკროეკონომიკური თეორიები; პოსტკომუნისტური გარდამავალი პერიოდის მაკროეკონომიკა; ეკონომიკური განვითარების და ციკლების თეორიები; საზოგადოების არჩენის თეორია.

წიგნის ცალკე პარაგრაფში გადმოცემულია ილია ჭავჭავაძის ეკონომიკური ნააზრევის ფრაგმენტები. აქ საგულისხმოა, რომ ფული, რომელიც მატერიალური დოვლათის შექმნას არ ემსახურება, ილიას აზრით, „ეკონომიკური წარმოებისათვის მკედარია“ (გვ.26), ანუ ილია აღიარებდა წარმოების პრიმატს მოხმარებაზე. საგულისხმოა ასევე ილიას მოსაზრებები პროტექციონიზმის შესახებ, რომელსაც ის თვ-

ლიდა ქვეყნის მრეწველობის განვითარების ინსტრუმენტად. აქვე აღვნიშნავთ, რომ დიდი მანძილია – ლიბერალური თუ პროტექციონისტულ ეკონომიკური პოლიტიკა – დღესაც აქტუალურია.

მაკროეკონომიკური აზრის განვითარება XX საუკუნის პირველ ნახევარში უკავშირდება ინგლისელი ეკონომისტის ჯონ მეინარდ კეინზის სახელს (თავის საბაზო განათლებით ის იყო ალბათობის თეორიის და სტატისტიკის სპეციალისტი - თ.ბ.) და პრაქტიკულად თეორეტიკოს-ეკონომისტების არმია პირობითად გაიყო ორ ბანაკად - კეინზიანელები და მონეტარისტები (ფულის რაოდენობრივი კლასიკური თეორიის მომხრეები). ავტორი საკმაოდ კარგად გადმოგვცემს ორივე თეორიის ძირითად პრინციპებს და აღნიშნავს, რომ მომდევნო პერიოდში გარკვეულწილად მოხდა მათი დაახლოება. აქ ჩვენ დავძენთ, რომ მოთხოვნის თეორია (კეინზის ამოსავალი დებულება) პრაქტიკულად ვერ განხორციელდება ზომიერი ფულადი მასის ზრდის გარეშე (მონეტარიზმის ამოსავალი დებულება). გადახდისუნარიანობა არის მოთხოვნის შექმნის საფუძველი, რაც, თავის მხრივ, დამოკიდებულია შემოსავლებსა და დანახოვებზე, ხოლო უკანასკნელი არის ინვესტიციების წყარო.

კეინზის თეორიის აღმოცენება იყო ეკონომიკური მეცნიერების პასუხი იმ კრიზისულ მოვლენებზე, რასაც ადგილი ჰქონდა აშშ-ში XX საუკუნის 30-იან წლებში. დღესაც, როდესაც საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნებში ადგილი აქვს კრიზისებს, პოლიტიკოსებისა და მეცნიერ-ეკონომისტების მნიშვნელოვანი ნაწილი ეძებს რეცეპტებს კეინზის და კეინზიანელების კვლევების შედეგებში. შემთხვევითი არ იყო, რომ კეინზს გამოუჩნდა მრავალი მიმდევარი, შეიქმნა ახალი კეინზიანური თეორიები. ამ თეორიებს წიგნის ავტორი განიხილავს მესამე თავში (გრეგორი მენქიუ, დევიდ რომერი, ჯონ ჰიკსი, არტურ პიგუ, ბილ ფილიპსი, პოლ სამუელსონი-ნობელიანტი, მიხაილ კალეცკი). კეინზის თეორიის განვი-

თარება ძირითადად გამოიხატა სიმდიდრის, შემოსავლების და ხელფასების, უმუშევრობის, რაციონალური მოლოდინის და პროგნოზირების, ინფლაციის, საქმიანი ციკლების, ქცევათა კოორდინირების საკითხების სიღრმისეულ შესწავლაში.

კეინზი და კეინზიანელობა წარმოადგენს იმ პერიოდის „მეინსტრიმს“ (მთავარ მიმართულებას),- სწორად აღნიშნავს წიგნის ავტორი. ეს კი გამოწვეული იყო კონკრეტული პოლიტიკონომიური კონტექსტით. აქვე აღვნიშნავთ, რომ სწორედ პოლიტიკონომიური კონტექსტის შეცვლის შედეგად (მხედველობაში მაქვს მეორე მსოფლიო ომის შემდგომი პერიოდი - დასავლეთის ქვეყნების ფეხზე დაყენება და მათი ეკონომიკური ზრდა) გაჩნდა მოთხოვნა ახალ ეკონომიკურ თეორიებზე, მე ვიტყვოდი, „ძველ-ახლებურ“ შეხედულებებზე, და ამ შეხედულებებს ეწოდა „ნეოკლასიკური მაკროეკონომიკური თეორიები“ (თავი 4). ეს შეხედულებები მდგომარეობდა თავისუფალი ბაზრის მექანიზმის და ფულის ფენომენის უფრო აქტიურ გამოყენებაში. სახელდობრ, ეს თეორიები მონეტარიზმის სახით არის ცნობილი (მილტონ ფრიდმანი - ნობელიანტი, კარლ ბრუნერი, ალან მელტცერი, ანა შვარცი, კნუტ ვიქსელი, გუნარ მიურდალი, ირვინგ ფიშერი). აქ, აღსანიშნავია ის, რომ მნიშვნელოვანი ადგილი უკავია კონსტრუქციას - სარგებლის განაკვეთი -- ინვესტიცია, რაც საბოლოო ანგარიშით, ხელს უწყობს ეკონომიკურ ზრდას.

ცალკე აღნიშვნის ღირსია ნეოკლასიკური მაკროეკონომიკის ე.წ. მეორე ტალღა, რაც დაკავშირებულია რაციონალური მოლოდინების თეორიასთან (რობერტ ლუკასი - ნობელიანტი, თომას სარჯენტი, რობერტ ბარო), საქმიანი ციკლის და მოხმარების თეორიასთან. ჩვენი აზრით, ამ თეორიების არსია, ეკონომიკის განვითარების პროგნოზირების შესაძლებლობა და აუცილებლობა, მიკრო- და მაკროეკონომიკის ურთიერთობის, წარმოების და მოხმარების კავშირის აქტუალურობის დასაბუთება.

XX საუკუნის ეკონომიკური აზრის განვითარებაზე

დიდი ზეგავლენა მოახდინა ავსტრიელმა მეცნიერ-ეკონომისტმა იოზეფ შუმპეტერმა (თემა 6). დღესაც აქტუალურია მისი შეხედულებები ეკონომიკის განვითარების (ევოლუციონისტური ეკონომიკა) საკითხებზე. ის ეკონომიკის განვითარების საფუძვლად მიიჩნევდა სახელმწიფოს და სამეწარმეო უნარის (გნებათ სამეწარმეო სულის) ორგანულ კავშირს. შუმპეტერი ასევე გვევლინება მარქსის თანმიმდევრულ კრიტიკოსად, ვინაიდან თვლიდა ეკონომიკის პროგრესის მთავარ მამოძრავებელ ძალად სამეწარმეო უნარს, თუმცა, არ ერიდებოდა კაპიტალიზმის კრიტიკას და მიუთითებდა მისი გადარჩენის გზებს.

XX საუკუნის მიწურულს და XXI საუკუნის დასაწყისში მაკროეკონომისტების ყურადღება მიიქცია პოსტკომუნისტურ ქვეყნებში მიმდინარე სოციალურ-ეკონომიკურმა პროცესებმა. დღის წესრიგში დადგა სრულიად საწინააღმდეგო შინაარსის მოდელზე გადასვლა, რაც აპრიორი ურთულესი ამოცანაა (ამას ამტკიცებს ჩვენი ყოველდღიური ცხოვრება). სარეცენზიო წიგნში განხილულია ცნობილი ქართველი ეკონომისტის, აკადემიკოს ვლადიმერ (ლადო) პაპავას საინტერესო და პროდუქტიული შეხედულებები ამ პრობლემების გადაწყვეტის გზებთან დაკავშირებით. ჩვენი მხრიდან აღვნიშნავთ: მიუხედავად იმისა, რომ ეკონომიკაში გარდამავალი პერიოდის თეორიულ-მეთოდოლოგიური პრობლემები საკმაოდ სიღმისეულად არის გამოკვლეული, პრაქტიკაში ჯერ არ ჩანს აღნიშნული პერიოდის ეფექტიანი დამთავრება. აქ კიდევ ერთი შტრიხია საინტერესო: ქვეყნების რომელ ჯგუფს მიეკუთვნება პოსტკომუნისტური ქვეყნები- განვითარებულს თუ განვითარებადს?- საჭიროა ზუსტი ინდიკატორების შემუშავება.

წიგნის VIII და IX თავებში გადმოცემულია ეკონომიკური განვითარების და ეკონომიკური ციკლის თანამედროვე თეორიები. მოცემულია განვითარების კეინზიანური მოდელების („სიღარიბის მანკიერი წრეები“), და თვითუზ-

რუნველყოფელ (Self-Sustained Growth) ეკონომიკურ ზრდაზე გადასვლის, განვითარების სტადიების (უოლტ როსტოუ) თეორიების ანალიზი. ასევე აქტუალურია დღეს ეკონომიკური ზრდის და ეკონომიკური განვითარების ერთმანეთისაგან გამიჯვნა, თუმცა, ორივე ერთნაირად აქტუალურია განვითარებული და განვითარებადი ქვეყნების ეკონომიკებისათვის.

საზოგადოებრივი არჩევნის თეორიას ეძღვნება ნაშრომის X თავი. აქ მთავარია ის აზრი, რომ ადამიანი თავისი ბუნებით არის “homo economicus”, ანუ რაციონალურად მოაზროვნე ეკონომიკური სუბიექტი, და ეს უნდა გაითვალისწინოს როგორც სახელმწიფომ, ასევე კერძო სექტორმა. ამ თეორიის თვალსაზრისით წარმომადგენლებია - ჯეიმს ბიუკენენი (ნობელიანტი), გორდონ ტალოკი. არჩევნის გაკეთება ეხება არა მხოლოდ ეკონომიკურ პროცესებს, არამედ საზოგადოებრივ-პოლიტიკურ ცხოვრებასაც (მაგალითად, პოლიტიკური არჩევნები).

წიგნს ასრულებს „მაკროეკონომიკის მოკლე რეტროსპექტივა და პერსპექტივა“ (თავი XI). აქ მოყვანილია ცნობილი ეკონომისტების (გრეგორი მენქიუ, ჯეიმს ტობინი – ნობელიანტი, ლოურენს კლეინი – ნობელიანტი, ედუარდ პრესკოტი – ნობელიანტი, ჯორჯ აკერლოფი – ნობელიანტი, ნაბუჰირო კიოტაკი) შეხედულებები თანამედროვე მაკროეკონომიკურ ტენდენციებზე. ნათქვამია, რომ თეორიების სინთეზის გზაზე ზოგჯერ ხდება თითქმის ურთიერთგამომრიცხავი კომპონენტების სინთეზი. ეს, ჩვენი აზრით, კიდევ ერთხელ ამტკიცებს ადამიანის - ეკონომიკური სუბიექტის - ქცევის ცვალებადობას მოკლევადიან (short-run) და გრძელვადიან (long-run) პერიოდებში.

ამავე დროს, ჩვენ სრულად ვეთანხმებით ცნობილი მაკროეკონომისტის მაიკლ ვუდფორდის მოსაზრებას (რომელიც მოტანილია წიგნში) - „მე ვფიქრობ, რომ პრინციპულ საკითხებთან მიმართებაში დღეს მაკროეკონომისტებს

შორის აზრთა სხვადასხვაობა გაცილებით ნაკლებია, ვიდრე ეს იყო წარსულში“. მაგრამ, ჩვენი აზრით, ყოველთვის იქნება საკითხები, რომლებშიც მაკროეკონომისტები ერთსულოვანნი არ იქნებიან. რაც შეეხება პოლიტიკოსებს, ისინი თავის მოქმედებებში უნდა იყვნენ თანმიმდევრულნი არჩეული ეკონომიკური პოლიტიკის გატარებისას.

ვფიქრობთ, სამომავლოდ მაკროეკონომისტების ყურადღების ცენტრში უნდა დადგეს მსოფლიოში ქვეყნებს შორის არათანაბარი (არაეკვივალენტური) გაცვლის პრობლემა, სიღარიბის დაძლევა, ეკონომიკურ-ეკოლოგიური პრობლემები, რისკენაც მოუწოდებს ეკლესიაც (რომის პაპის ფრანცისკის ბოლო განცხადებები). ეს არ არის მხოლოდ პოლიტიკური საკითხი, არამედ, უპირველეს ყოვლისა, ეკონომიკურია, ვინაიდან ეკვივალენტური გაცვლა არის საბაზრო ეკონომიკის ფუნდამენტური პრინციპი.

დაბოლოს, ვფიქრობთ, რომ პროფესორ ელგუჯა მექვაბიშვილის ნაშრომი დიდ სამსახურს გაუწევს არა მხოლოდ სტუდენტებს, მაგისტრანტებს, დოქტორანტებს, არამედ ლექტორ-მასწავლებლებს სალექციო მასალების მომზადებაში.

თეიმურაზ ბერიძე
ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი,
ივ.ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის
სახელმწიფო უნივერსიტეტის
ასოცირებული პროფესორი

**ქურნალში – „ეკონომიკა და ბიზნესი“, სამეცნიერო სტატიის
წარმოდგენის და გამოქვეყნების წესი**

1. ქურნალში ქართულ, ინგლისურ, გერმანულ და რუსულ ენებზე ქვეყნდება სტატიები ეკონომიკური თეორიისა და ეკონომიკურ მოძღვრებათა ისტორიის, ეკონომიკური პოლიტიკის, ეკონომიკისა და ბიზნესის აქტუალურ საკითხებზე, ასევე რეცენზიები ბოლო პერიოდში გამოქვეყნებულ მონოგრაფიებსა და სახელმძღვანელოებზე.

2. სტატიაში წარმოდგენილი უნდა იყოს: საკვლევი პრობლემის აქტუალურობა, კვლევის მიზანი და ამოცანები, კვლევის მეთოდოლოგია, კვლევის შედეგები (სიახლე), რეკომენდაციები.

3. სტატია წარმოდგენილი უნდა იყოს 4 ფორმატით. სტატიის მოცულობა, გამოყენებული ლიტერატურის ჩამონათვალისა და რეფერატების ჩათვლით, არ უნდა აღემატებოდეს კომპიუტერზე 1,5 ინტერვალით და 11 შრიფტით ნაბეჭდი ტექსტის 15 გვერდს.

4. ქართულ ენაზე დაწერილ სტატიას უნდა ახლდეს რეფერატები ქართულ და ინგლისურ ენებზე - თითოეული 1000-დან 1500-მდე ნიშნის მოცულობით. უცხო ენაზე დაწერილ სტატიას თან უნდა ახლდეს ძირითადი შინაარსი 2-3 გვერდზე ქართულ ენაზე და რეფერატი იმავე უცხო ენაზე.

5. რედაქციაში სტატიის წარმოდგენა აუცილებელია ორ ნაბეჭდ ვეზემპლარად, ელვერსიასთან ერთად (MS word, ქართული სტატია შრიფტით AcadNusx, ხოლო უცხოურ ენაზე ტექსტი - Times New Roman).

6. სტატიის სათაურის ქვემოთ (მარჯვენა მხარეს) უნდა მიეთითოს ავტორის (ან ავტორების) სრული სახელი, გვარი, აკადემიური ხარისხი, თანამდებობა, ტელეფონი და ელექტრონული ფოსტის მისამართი.

7. სტატიაში უნდა ჩანდეს საკვლევი პრობლემასთან დაკავშირებული მნიშვნელოვანი ლიტერატურის გამოყენება.

ლიტერატურის დასახელება უნდა განთავსდეს სტატიის ბოლოს ერთიანი სიის სახით: ა) წიგნის დასახელება შემდეგი თანმიმდევრობით - ავტორის (ავტორების) გვარი და ინიციალები, წიგნის დასახელება, გამოცემის ადგილი, გამომცემლობა, წელი; ბ) საჟურნალო სტატიისათვის - ავტორის (ავტორების) გვარი და ინიციალები, სტატიის დასახელება, ჟურნალის დასახელება, წელი, ჟურნალის ნომერი.

ლიტერატურის სიაში მითითებული წყარო გამოყენებული უნდა იყოს სტატიის ტექსტში. ამა თუ იმ ავტორის ნაშრომიდან ციტირებისას, მას უნდა მიეთითოს წყარო შესაბამისი გვერდის აღნიშვნით შემდეგი სახით [5, გვ.41], სადაც პირველი ციფრი შეესაბამება ციტირებული წყაროს რიგით ნომერს გამოყენებული ლიტერატურის სიაში, ხოლო მეორე - იმ გვერდს, საიდანაც მოყვანილია ციტატა. ლიტერატურის სიაში ყოველი წიგნის (ჟურნალის) ბიბლიოგრაფიული აღწერა უნდა შეესაბამებოდეს მის სატიტულო ფურცელს.

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

9. სტატიას, რომელიც არ პასუხობს ზემოთ ჩამოთვლილ მოთხოვნებს, რედაქცია არ მიიღებს

10. ჟურნალში სტატიის გამოქვეყნება უფასოა ივ. ჯავახიშვილის თსუ-ის პროფესორ-მასწავლებელთა, დოქტორანტებისა და ყველა თანამშრომლისათვის, ხოლო სხვა (გარე) ავტორები იხდიან საფასურს – ერთ გვერდზე 5 (ხუთ) ლარს, რაც მათ მიერ ჩაირიცხება თსუ-ის ეკონომიკური შემოსავლების ანგარიშში.

საკონტაქტო ტელეფონები:

2 30 36 68; 2 30 40 78; 599 24 77 47;

599 10 38 16

e-Mail: ebf.journal@tsu.ge, lia_lugela@mail.ru

ISSN 1987-5789



დაბეჭდა ივანე ჯავახიშვილის სახელობის
თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ბაზაზე

კომპიუტერული უზრუნველყოფა -
მანანა ჯიხვიშვილი