

საქართველოს საპატრიარქოს წმიდა ანდრია პირველწოდებულის
სახელობის ქართული უნივერსიტეტი

ბექა კობერიძე

მცირე და საშუალო მეწარმეობის განვითარების
ინსტიტუციური მიმართულებები საქართველოში და
ევროკავშირთან ინტერნაციონალიზაციის
წინააღმდეგობები

თბილისი

2015

ნაშრომში დახასიათებულია მცირე და საშუალო ბიზნესის საკანონმდებლო საფუძვლები, განვითარების ინსტიტუციური მიმართულებები, ევროკავშირის ქვეყნების მიერ მცირე და საშუალო ბიზნესის ინტერნაციონალიზაციის მხარდასაჭერად გატარებული ინსტიტუციური პოლიტიკა.

მოცემულია ინტერნაციონალიზაციის თეორიები და გამოვლენილია ქართველ საწარმოთა უცხოეთის ბაზრებზე შესვლის წინააღმდეგობები, ინტერნაციონალიზაციის ზრდის ძირითადი მიზეზები, კონკურენტული უპირატესობები, მხარდაჭერის ფორმები და ბარიერები.

ნაშრომში მოცემული დასკვნები და რეკომენდაციები მიზნად ისახავს საქართველოში ხელისუფლების სამთავრობო პოლიტიკისა და ღონისძიებების დაგეგმვის სრულყოფას და ექსპორტიორი საწარმოების სტრატეგიული ორიენტირების განსაზღვრას.

განკუთვნილია ევროპასთან ინტეგრაციის საკითხებით დაინტერესებული პროფესიული, სამეცნიერო, აკადემიური, სახელმწიფო, ბიზნეს და პოლიტიკური წრეებისათვის. აგრეთვე, სტუდენტებისა და მკითხველთა ფართო წრისათვის.

შინაარსი

შესავალი

**თავი 1. მცირე და საშუალო მეწარმეობის რეგულირებისა და განვითარების
წინააღმდეგობები საქართველოში**

1.1. მცირე და საშუალო მეწარმეობის თანამედროვე გამოწვევები და ბარიერები
საქართველოში

1.2. ლიტერატურის ანალიზი

**თავი 2. ევროკავშირის სამეწარმეო გარემო და საქართველოსთან მისი
ჰარმონიზაციის პერსპექტივები**

2.1. მეწარმეობის განვითარების ძირითადი ინსტიტუციური მიმართულებები
ევროკავშირში

2.2. მცირე და საშუალო მეწარმეობის რეგულირება და პოლიტიკა ევროკავშირში

**თავი 3. საქართველოს საწარმოების ინტერნაციონალიზაციის ბარიერები და
შესაძლებლობები**

3.1. მცირე და საშუალო საწარმოების ინტერნაციონალიზაციის თეორიები და
მიდგომები

3.2. საქართველოს საწარმოების ინტერნაციონალიზაციის პროცესის კვლევის
მეთოდოლოგია და შედეგები

დასკვნები და რეკომენდაციები

ლიტერატურის სია

შესავალი

საკვლევი თემის აქტუალობა. ბოლო ათწლეულში სამეწარმეო გარემოს განვითარება და ევროპასთან ვაჭრობის ლიბერალიზაცია სამეცნიერო, პოლიტიკურ და ბიზნეს წრეებში სერიოზული დისკუსიის საგანი გახდა. მცირე და საშუალო მეწარმეობის, როგორც ეკონომიკის განვითარების ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი მამოძრავებელი ძალა აღიარებულია ყველა ქვეყნის სამეცნიერო და სახელმწიფო პროგრამულ პრინციპებში. იგი იქცა როგორც ევროპაში, ასევე საქართველოში ეკონომიკური სტრატეგიის ერთ-ერთ ყველაზე აქტუალურ თემა. საქართველო, ევროკავშირთან სამეზობლო პოლიტიკის, აღმოსავლეთის გაფართოებისა და შემდგომ კი ასოცირების ხელშეკრულების ფარგლებში თავისუფალი სავაჭრო ურთიერთობების ხელშეკრულების დადების შედეგად ვითარდება ევროპული ორიენტაციით, რაც მოითხოვს შესაბამის ინსტიტუციურ ცვლილებებს ჰარმონიზაციისა და საწარმოების ინტერნაციონალიზაციის დამყარებისა და განვითარების მიზნით.

დღეს ქართულ და ევროპულ საწარმოებს შორის კონკურენციასთან ერთად მყარდება პარტნიორული ბიზნეს-ურთიერთობებიც, თუმცა ეს უკანასკნელი მხოლოდ ჩანასახოვან მდგომარეობაშია. საქართველოში მცირე და საშუალო ბიზნესის სუსტი როლი და არაკონკურენტული საქმიანობები არ იძლევა მათი აქტიურ ჩართვის შესაძლებლობებს ევროპულ ინტეგრაციაში. ამ მიმართულებით, როგორც სახელმწიფო-პოლიტიკურ, ასევე სამეცნიერო საზოგადოებაში სტრატეგიული, ინსტიტუციურ-თეორიული პრინციპებისა და პრაქტიკული პროგრამების დანერგვა და განხორციელება არის ეკონომიკის თანამედროვე გამოწვევა. ეს საკითხები ნაკლებად არის გამოკვლეული სამეცნიერო ლიტერატურაში, თუმცა დღეს ევროპაში მსს-ს ყველაზე დიდი ყურადღებას აქცევენ და მიაჩნიათ, რომ მათი ინტერნაციონალიზაცია არის ინტეგრაციის ყველაზე დიდი რესურსი.

ევროპული ინტეგრაცია ქვეყნის ეკონომიკის წინსვლის უალტერნატივო მიმართულებაა და ლიბერალიზაცია და მსოფლიო ეკონომიკურ სივრცეში ინტეგრირება ქვეყნის სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების უმთავრეს სტიმულადაა აღიარებული.

ეკონომიკური ზრდის პროცესზე საგარეო ინტეგრაციის და ინტერნაციონალიზაციის ზეგავლენა და მათი ურთიერთდამოკიდებულება წარმოადგენს ეკონომისტთა მსჯელობის საგანს. მცირე და საშუალო საწარმოები შეიძლება განვიხილოთ როგორც ეკონომიკური ზრდის კატალიზატორი, რომელიც მსხვილი ბიზნესთან პარტნიორობის გზით ხელს უწყობს მწირი რესურსების ეფექტიან გამოყენებას. ევროპული ინტეგრაცია კი მნიშვნელოვანია ახალ ტექნოლოგიებზე ხელმისაწვდომობის, ბაზრების გაფართოების და სხვ. თვალსაზრისით.

დასავლეთის თანამედროვე მეცნიერული ნაშრომები მრავლად შეიცავენ საწარმოების ინტერნაციონალიზაციასთან დაკავშირებულ კვლევებს, რომლებიც განიხილავენ ინტერნაციონალიზაციას როგორც საწარმოების კონკურენტუნარიანობის ხელშემწყობ პირობას, რაც თავის მხრივ, ეკონომიკური კეთილდღეობის წინაპირობაცაა. ამ კონტექსტში ერთობ აქტუალურია ლიბერალიზაციის ფონზე მცირე საწარმოების ევროპულ საწარმოებთან ურთიერთობებში ჩართვის თეორიული-ინსტიტუციური და პრაქტიკული ასპექტების განხილვა. იგი განსაკუთრებულ აქტუალობას იძენს საქართველოსთვის, რომელიც ცდილობს თავისი ადგილი დაიკავოს მსოფლიო სამყაროში და მოახდინოს ქვეყნის ეკონომიკის სრულფასოვანი ინტეგრაცია გლობალურ ეკონომიკურ სივრცეში.

საწარმოების ინტერნაციონალიზაციის საკითხების კვლევა ინსტიტუციური ჰარმონიზაციის და ლიბერალიზაციის თვალსაზრისით საქართველოში არ განხორციელებულა. მცირე და საშუალო ბიზნესისა და ევროპული სტრატეგიის ცალკეული ასპექტები გაშუქებულია ქართველ მეცნიერთა ნაშრომებში, მაგრამ ქართული ბიზნესის ევროპულთან კავშირისათვის საჭიროებები, ბარიერები და პერსპექტივები არ არის გამოვლენილი. ეს თემები დასავლეთის მკვლევარების და მსოფლიოს აკადემიური წრეების განსაკუთრებული ყურადღების ცენტრშია, რასაც ნათლად ადასტურებს აღნიშნული საკითხისადმი მიძღვნილი მრავალი სამეცნიერო სტატია თუ მონოგრაფიული კვლევა.

თავი 1. მცირე და საშუალო მეწარმეობის რეგულირებისა და განვითარების წინააღმდეგობები საქართველოში

1.1. მცირე და საშუალო მეწარმეობის თანამედროვე გამოწვევები და მისი ბარიერები საქართველოში

დღეს საკმაოდ არ არის მცირე მეწარმეობის როლი ეკონომიკის განვითარებაში. იგი უზრუნველყოფს ქვეყნის მთლიანი შიდა პროდუქტის ზრდას, არის დასაქმების მნიშვნელოვანი სფერო, რითაც ხელს უწყობს საშუალო ფენის ჩამოყალიბებას; ზრდის ეკონომიკურ და პოლიტიკურ სტაბილურობას, ამცირებს სიღარიბეს და არის სოციალური პრობლემების გადაჭრის ქმედითი ინსტიტუტი. გარდა ამისა, საქმიან ურთიერთობებში მცირე და საშუალო ბიზნესი გადამწყვეტ როლს თამაშობს. განსაკუთრებით კი, მნიშვნელოვანია მცირე ბიზნესის როლი ეკონომიკაში როგორც კონკურენციის უზრუნველყოფის და მსხვილი ბიზნესის განვითარების პირობა. იგი ღირებულების ჯაჭვის ზრდაში უზრუნველყოფს მსხვილი კორპორაციების მობილურ მოქმედებას და ეფექტური ინსტიტუტია მსხვილი კომპანიებისთვის მოთხოვნა-მიწოდების ჯაჭვში, ახალი ტექნოლოგიებისა და ინოვაციების დანერგვაში. მათი საქმიანობით, საბაზრო ნიშების შევსების ხარჯზე კმაყოფილდება საზოგადოების ის მოთხოვნები, რომელსაც იგნორირებს მსხვილი და საშუალო ბიზნესის საწარმოები, მცირე მინიმალური მასშტაბის ეფექტის გამო. ასეთი საწარმოების სპეციალიზაციის შესაძლებლობა დიდია და მსხვილ კომპანიებთან შედარებით უპირატესი როლი ენიჭება, როდესაც საქმე დამხმარე წარმოებას ეხება. მათი მოქნილობა ინოვაციური განვითარების საშუალებას იძლევა, რადგან დაბალი რისკებით ახდენენ ტექნოლოგიური, ტექნიკური, ორგანიზაციული სიახლეების დამუშავებასა და დანერგვას, რომლის გარეშეც შეუძლებელია მსხვილი საწარმოების ფუნქციონირება.

მცირე და საშუალო ზომის საწარმოებს ხშირად „ფარულ ჩემპიონებსაც“ უწოდებენ, რადგან მათი წილი მსოფლიო ბაზარზე 50 პროცენტზე მეტს შეადგენს, მათი საქონელი

და მომსახურება „უხილავი“ ან ნაკლებად შესამჩნევია, ახასიათებთ გამძლეობისა და სიცოცხლიუნარიანობის მაღალი დონე, გააჩნიათ მნიშვნელოვანი საექსპორტო წილი, არიან გლობალური კონკურენტები და დიდ წვლილი შეაქვთ ქვეყნის წარმატების ბალანსში (გველესიანი 1999: 22).

საქართველოს კანონმდებლობით „მცირე მეწარმეობის“ ცნება არ არის განსაზღვრული. ზოგადად, მეწარმეობა მცირე მასშტაბებით, რომელიც გულისხმობს საკუთარი და საბრუნავი კაპიტალის ოდენობას, თანამშრომელთა რაოდენობას, ბაზრის წილის ფლობას და გამოშვებული პროდუქტის მოცულობას, არის მცირე ბიზნესი. ასეთი სახის განმარტებები სრულიად არ ასახავს მის როლს და ადგილს საზოგადოებაში, რამდენადაც იგი აქცენტირებულია მხოლოდ რაოდენობრივ ზომაზე და არა მის თვისებრივ მდგომარეობაზე.

განსხვავებული დამოკიდებულებებია მცირე მასშტაბით ბიზნესის განსაზღვრისადმი. ძირითადად, ქვეყნების კანონმდებლობები ამოდის იმ კრიტერიუმების განსაზღვრით, რომელთა საფუძველზე ხდება ამა თუ იმ საწარმოს მცირე ბიზნესის სფეროსადმი მიკუთვნება.

ევროპის ქვეყნებში სამეწარმეო სუბიექტებია მიკროსაწარმოები, მცირე, საშუალო და მსხვილი საწარმოები. მცირე და საშუალო საწარმოებს კი მიეკუთვნება - მიკროსაწარმოები, სადაც დასაქმებულია 1-დან 9-მდე ადამიანი, მცირე საწარმოებში დასაქმებულია 10-დან 49-მდე ადამიანი; საშუალო საწარმოებში - 50-დან 249-მდე ადამიანი და მსხვილი საწარმო, სადაც მუშაობს 250 და მეტი ადამიანი (თეთრუაშვილი <http://www.nplg.gov.ge/-->). ამასთან ევროკავშირის ქვეყნებში მცირე ბიზნესის ქვეშ მცირე და საშუალო საწარმოები მოიაზრება და მათ ერთ კონტექსტში განიხილავენ. მცირე და საშუალო ბიზნესის ცნება აერთიანებს დასაქმებულთა რაოდენობას, წლიურ ბრუნვას და წლიურ ბალანსს.

ევროკავშირის კომისიის 1996 წლის 3 აპრილის რეკომენდაციების თანახმად, მცირე და საშუალო საწარმოდ მიჩნეულნი იყვნენ ორგანიზაციები, სადაც დასაქმებული იყო 50-ზე ნაკლები ადამიანი; ჰქონდათ წლიური ბრუნვა, რომელიც არ აღემატებოდა 7 მლნ. ევროს; ან გააჩნდათ წლიური ბალანსი, რომელიც არ აღემატებოდა 5 მლნ. ევროს; ამასთან

იგი აკმაყოფილებდა დამოუკიდებლობის კრიტერიუმს (გულისხმობს საწარმოს, რომლის კაპიტალშიც ერთი ან რამდენიმე ისეთი საწარმოს წილი, რომელიც არ მიეკუთვნება მცირე და საშუალო ბიზნესს, არ აღემატება 25 %-ს). 2003 წლის 6 მაისს ევროკომისიამ მიკრო, მცირე და საშუალო ბიზნესის ახალი კრიტერიუმები მიიღო, რომლებიც ძალაში 2005 წლის 1 იანვრიდან შევიდა. ამ განმარტებით, მიკრო, მცირე და საშუალო საწარმოები არიან ისეთი ორგანიზაციები, სადაც დასაქმებულია 250 კაცზე ნაკლები, მათი წლიური ბრუნვა არ აღემატება 50 მლნ ევროს და/ან წლიური ბალანსი არ აჭარბებს 43 მლნ ევროს (The New SME Definition: 5).

სქემა 1

ევროკავშირში რეკომენდირებული მცირე და საშუალო საწარმოების ზღვრული დონეები

საწარმოს კატეგორია	დასაქმებულთა რაოდენობა	წლიური ბრუნვა	წლიური ბალანსი
საშუალო	<250	≤€ 50 მლნ	≤€ 43 მლნ
მცირე	<50	≤€ 10 მლნ	≤€ 10 მლნ
მიკრო	<10	≤€ 2 მლნ	≤€ 2 მლნ

უნდა აღინიშნოს, რომ 1996 წლის განსაზღვრებასთან შედარებით 2005 წლის ახალი მიდგომით გაიზარდა წლიური ბრუნვისა და ბალანსის რაოდენობები. თუ 1996 წელს წლიური ბრუნვა იყი მცირე საწარმოსათვის არა უმეტეს 7 მლნ ევრო და საშუალო საწარმოსათვის, არა უმეტეს 40 მლნ ევრო, 2005 წელს ეს მაჩვენებლები გაიზარდა შესაბამისად 3 და 10 მლნ-ით.

ახალი მიდგომა საწარმოებს შორის ახალ ურთიერთობებს გამოხატავს, დაეფუძნა ფასების და საწარმოების შრომის მწარმოებლურობის ცვლილებებს და ასახავს ეკონომიკურ მოთხოვნებს, რომელიც მცირე და საშუალო ბიზნესის სტატუსის მქონე საწარმოების მხარდაჭერას გულისხმობს მართვის ყველა დონეზე. ამასთან აღიარებულია, რომ მცირე და საშუალო საწარმოების ყველაზე დიდი პრობლემაა კაპიტალისადმი ხელმისაწვდომობა.

მცირე და საშუალო ბიზნესის კრიტერიუმებით ევროკავშირის კომისია აფასებს ქვეყნებში საწარმოების განვითარებას. მართალია წევრ ქვეყნებისათვის ეს განმარტებები არის ნებაყოფლობითი, მაგრამ ევროკავშირი იძლევა რეკომენდაციას ქვეყნების მარეგულირებელი ნორმებში გამოყენებული იქნეს ეს განსაზღვრება, რაც მნიშვნელოვანი ნაბიჯი იქნება კანონმდებლობების ჰარმონიზაციის თვალსაზრისით. ევროკავშირი აღიარებს ამ ზომის საწარმოების პრიორეტიტულ მნიშვნელობას ეკონომიკაში, რომლის მიხედვითაც იგი გამოყოფს სხვადასხვა პროგრამებით სესხებს და გრანტებს.

ამასთან მოუწოდებს ინსტიტუციურ ინვესტორებს, რეგონალურ ფონდებს, ვენჩურული კაპიტალის მქონე კომპანიებს და ბიზნეს-ანგელოზებს, აგრეთვე ადგილობრივ თვითმმართველობას, რომელთა ბიუჯეტიც 10 მლნ ევროზე ნაკლებია და მოიცავს არა უმეტეს 5000 მოსახლეს, სწორედ მცირე და საშუალო საწარმოების სტატუსით საქმიანობას, რაც მისცემს მათ საშუალებას მიიღონ გრანტები და დაფინანსდნენ აქციებით ისე, რომ არ დაკარგონ თავიანთი ავტონომიურობა (ავტონომიური საწარმო) (The New SME Definition: 10). საწარმო ითვლება ავტონომიურად, თუ არა აქვს სხვა საწარმოს აქციების პაკეტის 25 და მეტი პროცენტი და მისი აქციების 25 და მეტი პროცენტი არ ეკუთვნის რომელიმე სხვა კომპანიას ან სახელმწიფო დაწესებულებას და არაა სხვა საწარმოს ქსელის ნაწილი. გამონაკლისები დაშვებულია იმ შემთხვევაში, თუ 25 პროცენტიანი ზღვარის გადაცდომის შემთხვევაში, მის საქმიანობაში მონაწილეობას იღებს სახელმწიფო საინვესტიციო კორპორაციები, ვენჩურული კომპანიები, ფიზიკური პირები, რომლებიც დაკავშირებული არიან ვენჩურულ ინვესტიციებთან, უნივერსიტეტები ან კერძო არაკომერციული კვლევითი ცენტრები, ინსტიტუციური ინვესტორები, მათ შორის რეგიონული განვითარების ფონდები და ადგილობრივი

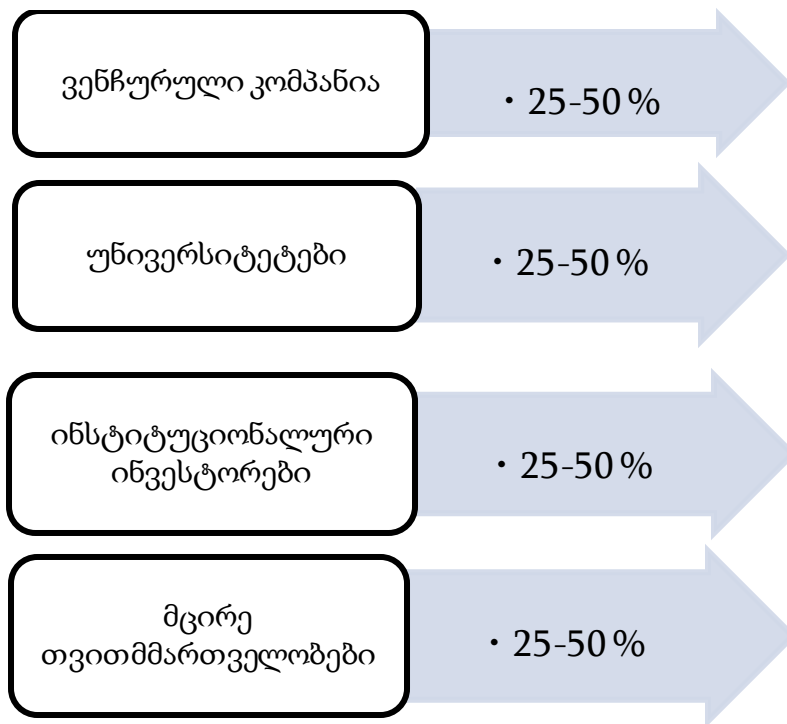
ავტონომიური ხელისუფლება, თუ მისი წლიური ბიუჯეტი 10 მლნ ევროზე, ხოლო რეგიონის მოსახლეობა 5 ათასზე ნაკლებია.

თუ ამ ორგანიზაციაში დაბანდებული კაპიტალი პარტნიორი ორგანიზაციის მიერ ან ამ საწარმოს წილი სხვა ორგანიზაციაში გაიზრდება 50 პროცენტზე მეტად, მაშინ ასეთი საწარმოები განიხილება როგორც პარტნიორი ორგანიზაციები (პარტნიორი საწარმო) და დაკარგავენ მცირე და საშუალო საწარმოს სტატუსს. გამონაკლისია მხოლოდ ზემოთ აღნიშნული ინვესტორები - რეგიონული ფონდები, ვენჩურული კაპიტალის მქონე კომპანიები, ბიზნეს-ანგელოზები, უნივერსიტეტები, არასამთავრობო ორგანიზაციები, ინსტიტუციური ინვესტორები და ადგილობრივი თვითმმართველობის ორგანოები, რომელთა წილი შესაძლებელია 25 პროცენტზე მეტიც იყოს. ამასთან საწარმოები შესაძლებელია წარმოდგენილი იქნეს როგორც ურთიერთდაკავშირებული საწარმოები (ურთიერთდაკავშირებული საწარმო).

ამდენად, ევროკომისია სამი სახის საწარმოს გამოყოფს: 1. ავტონომიურ საწარმოებს, რომელიც პრაქტიკაში ყველაზე გავრცელებული ფორმაა. 2. პარტნიორული კომპანიებს. ამ ტიპის საწარმოები აერთიანებენ ისეთ საწარმოებს, რომლებიც ფინანსურ პარტნიორობას უწევენ სხვა კომპანიებს და არცერთი მათგანი პირდაპირ ან ირიბ კონტროლს არ ანხორციელებს ერთმანეთზე. საწარმო შეიძლება ჩაითვალოს სხვა საწარმოს პარტნიორად თუ: იგი სხვა საწარმოს აქციების 25–50 პროცენტს ფლობს; სხვა საწარმო ფლობს მისი აქციების 25–50 პროცენტს. 3. ურთიერთდაკავშირებული საწარმოები. ეს ის საწარმოებია, რომლებიც აქციების საკონტროლო პაკეტის პირდაპირი ან არაპირდაპირი მართვის მეშვეობით ქმნიან კავშირებს.

სქემა 2

პარტნიორული საწარმოების სტრუქტურა ევროკავშირში



მიუხედავად ასეთი უნიფიცირებული პოლიტიკისა, ევროპის ქვეყნებში მცირე და საშუალო საწარმოების კრიტერიუმები მაინც განსხვავებულია და სხვადასხვა ზღვრული სიდიდისაა, მაგრამ ეს განსხვავება დროთა განმავლობაში ნიველირდება და ხდება ქვეყნების პოლიტიკის დაახლოება.

მცირე და საშუალო ბიზნესისადმი ყურადღება განსაკუთრებულია, დაკავშირებულია იმასთან, რომ ეროვნული მთავრობები დიდ მნიშვნელობას ანიჭებენ ასეთ საწარმოებს და მათ მნიშვნელოვან დახმარებას უწევენ, ანხორციელებენ მცირე და საშუალო ბიზნესის ხელშეწყობის პროგრამებს, უწესებენ მათ შეღავათებს და სხვ.

ევროკავშირის ქვეყნებში მცირე ბიზნესის ერთ-ერთ დამახასიათებელ ნიშანს საწარმოს რეგისტრაციის, ფუნქციონირების, ანგარიშგების და საქმის წარმოების ღირებულება წარმოადგენს. ის გარკვეულ ადმინისტრაციულ პროცედურებთანაა დაკავშირებული, რომელიც რამდენიმე ტიპად შეიძლება დაიყოს. ასეთი სახის სავალდებულო პროცედურებს ევროკავშირის ქვეყნებში, ადმინისტრაციულ ბარიერებს უწოდებენ. მათ მიეკუთვნება: 1. პროცედურები, რომლებიც განსახორციელებელია სპეციალური კანონმდებლობის არარსებობის შემთხვევაშიც, მაგალითად წლიური ანგარიშები. აქ უნდა აღინიშნოს, რომ სათანადო კანონმდებლობის არარსებობის შემთხვევაში, აღნიშნული პროცედურები უნდა შესრულდეს ან უფრო მარტივად, ანდა

ნაკლები სიხშირით. 2. პროცედურები, რომლებიც საწარმომ არ უნდა განახორციელოს, თუ ამას შესაბამისი კანონმდებლობა არ მოითხოვს. ეს პროცედურები უზრუნველყოფს სახელმწიფო ორგანოების ან საზოგადოების ინფორმირებულობას (მათ შორის, მაგალითად, ინფორმაცია გადასახადების შესახებ). ყოველივე ემსახურება სხვა კომპანიების ინფორმირებას, ან იმ ინფორმაციის ღიაობის უზრუნველყოფას, რომელიც, მაგალითად, გვამცნობს, რომ მიმდინარეობს ქმედება გარემოს, ან კომპანიის თანამშრომელთა ჯანმრთელობის დაცვასთან დაკავშირებით.

მთლიანობაში უნდა აღინიშნოს, რომ ადმინისტრაციული ბარიერები აფერხებენ მცირე ბიზნესის განვითარებას, დასაქმების და ეკონომიკის კონკურენტუნარიანობის ზრდას. ამიტომ ევროპული ქვეყნები ცდილობენ მაქსიმალურად შეამცირონ ასეთი ტიპის ადმინისტრაციული ტვირთი. მათ მიერ გატარებული მხარდაჭერის ფორმები და მეთოდები განსხვავდება ქვეყნებისა და რეგიონების მიხედვით. თუმცა არის საყოველთაოდ აღიარებული წესები და მიაჩნიათ, რომ ადმინისტრაციულმა რეგულირებამ ხელი უნდა შეუწყოს ბიზნესის წარმატებებს, ახალი საწარმოების დაფუძნებას, მცირე ბიზნესის ზრდას და ახალი სამუშაო ადგილების შექმნას. მცირე საწარმოების სახელმწიფოებრივი მხარდაჭერის მთავარ მიმართულებას წარმოადგენს ერთიანი შიდა ბაზრის გამყარება, ადმინისტრაციული ბარიერების გაუქმება, საკანონმდებლო ბაზის უნიფიკაცია იმ მიზნით, რომ განვითარდეს ზრდის პოტენციალის მქონე საწარმოები, რომლებსაც შეუძლიათ უზრუნველყონ მოსახლეობის დამატებითი დასაქმება, სამეცნიერო-ტექნიკური პროგრესის შედეგების წარმოებაში დანერგვა და ბიუჯეტის შემოსავლების ზრდა.

საქართველოს მცირე და საშუალო საწარმოების ოფიციალური დეფინიცია ნაწილობრივ შეესაბამება ევროკავშირის სტანდარტებს. დადგენილია მცირე ბიზნესის და მიკრო ბიზნესის ცნებები მხოლოდ საგადასახადო პოლიტიკის კუთხით, ხოლო ინსტიტუციური და რაოდენობრივი ან თვისებრივი თვალსაზრისით კი მისი დეფინიცია არ არის ოფიციალურად გარკვეული.

მცირე და საშუალო ბიზნესის სუბიექტების განსაზღვრისათვის არსებობს რაოდენობრივი, ხარისხობრივი და კომბინირებული მიდგომები. მსოფლიოს მასშტაბით

საწარმოს „მცირე საწარმო“ მიკუთვნებისათვის ყველაზე ხშირად შემდეგ კრიტერიუმებს იყენებენ: პერსონალის რაოდენობა, ბრუნვის მოცულობა, აქტივების სიდიდე, საწესდებო კაპიტალის სიდიდე, საკუთრების სტრუქტურა (მცირე საწარმოს დამოუკიდებლობა). საქართველოში ყველაზე უკეთ რაოდენობრივი მაჩვენებლები გამოიყენება. სტატისტიკის ეროვნული სამსახური იყენებს მცირე, საშუალო და მსხვილი საწარმოების განმარტებებს მხოლოდ საწარმოების ზომის და ბრუნვის მიხედვით: მცირე და საშუალო საწარმოებს მიეკუთვნება ყველა ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმის საწარმო, რომელშიც დასაქმებულთა საშუალო წლიური რაოდენობა და რომლის წლიური ბრუნვა არ აღემატება შემდეგ ზღვრულ ოდენობებს:

- მცირე საწარმოებისათვის - 20 დასაქმებულსა და 500 ათას ლარს;
- საშუალო საწარმოებისათვის - 100 დასაქმებულსა და 1500 ათას ლარს;
- მსხვილ საწარმოებს კი განეკუთვნება საწარმო, სადაც დასაქმებულთა რაოდენობა აღემატება 100 კაცს ან წლიური ბრუნვის მოცულობა 1500 ათას ლარს (მცირე და საშუალო ბიზნესი საქართველოში, 2009).

2011 წლის 1 იანვრამდე, საქართველოს კანონების „მეწარმეთა შესახებ“ (1994) და „ეროვნული საინვესტიციო სააგენტოს შესახებ“ (2006), თანახმად, მსს განსაზღვრება განსხვავებული იყო ამჟამად მოქმედი საგადასახადო კოდექსისგან, რომლის თანახმად, მცირე საწარმოს მიმართ მომუშავეთა რაოდენობის მაჩვენებელი აღარ მოქმედებს, ხოლო წლიური ბრუნვა 100 ათას ლარზე ნაკლები უნდა იყოს. დადგინდა, აგრეთვე, მიკრო საწარმოს განსაზღვრება.

თუ შევადარებთ ევროკავშირს საქართველოსთან მსს განსაზღვრებებს, მაშინ დავინახავთ, რომ მათ შორის დიდია განსხვავებები.

სქემა 2

მსს განსაზღვრებები

საწარმო	მუშაკთა რიცხოვნობა		წლიური ბრუნვა		საბალანსო ღირებულება	
	ევროკავშირი	საქართველო	ევროკავშირი	საქართველო	ევროკავშირი	საქართველო

საშუალო	< 250	< 100	< 50 მლნ ევრო	1.5 მლნ ლარი	43 მლნ. ევრო	-
მცირე	< 50	< 20 (2011 წლის იანვრამდე) 2011 წლის 01 იანვრიდან არ იხილება	< 10 მლნ. ევრო	500 ათასი ლარი (2011 წლის იანვრამდე) 100 ათასი ლარი (2011 წლის იანვრიდან)	10 მლნ. ევრო	-
მიკრო	< 10	< 1 (2011 წლის იანვრიდან). (2011 წლის იანვრამდე არ იყო დადგენილი)	< 2 მლნ. ევრო	30 ათასი ლარი (2011 წლის იანვრიდან)	2 მლნ. ევრო	-

საქართველოს საგადასახადო კოდექსის თანახმად, დაგენილია მიკრობიზნესის და მცირე ბიზნესის ცნებები და განსაზღვრულია მათი კრიტერიუმები. კოდექსის თანახმად, მიკრო ბიზნესის სტატუსი შეიძლება მიენიჭოს ფიზიკურ პირს, რომელიც არ იყენებს დაქირავებულ პირთა შრომას და დამოუკიდებლად ეწევა ეკონომიკურ საქმიანობას, რომლიდანაც მის მიერ მისაღები ჯამური ერთობლივი შემოსავალი კალენდარული წლის განმავლობაში არ აღემატება 30 000 ლარს. ამ სტატუსის მინიჭება, გაუქმება და მიკრო ბიზნესის სერტიფიკატის გაცემა ხდება საქართველოს ფინანსთა მინისტრის მიერ.

მცირე ბიზნესის სტატუსი კი შეიძლება მიენიჭოს მეწარმე ფიზიკურ პირს, რომლის მიერ ეკონომიკური საქმიანობიდან მიღებული ერთობლივი შემოსავალი კალენდარული წლის განმავლობაში არ აღემატება 100 ათას ლარს. საგადასახადო კოდექსით, მიკრო და მცირე ბიზნესის სტატუსის მქონე პირებზე ვრცელდება სპეციალური შეღავათიანი დაბეგვრის რეჟიმები. მიკრო ბიზნესი არ იბეგრება საშემოსავლო გადასახადით და თავისუფლდება საკონტროლო-სალარო აპარატის გამოყენების ვალდებულებისაგან, ხოლო მცირე ბიზნესი სარგებლობს დაბეგვრის შეღავათიანი რეჟიმით. მცირე ბიზნესის დასაბეგრი შემოსავალი იბეგრება სამი პროცენტით, თუ მცირე ბიზნესის სტატუსის მქონე

მეწარმე ფიზიკურ პირს აქვს ერთობლივი შემოსავლის მიღებასთან დაკავშირებული ერთობლივი შემოსავლის 60 პროცენტის ოდენობის ხარჯების (გარდა დაქირავებულზე დარიცხული ხელფასის ხარჯისა) დამადასტურებელი დოკუმენტები (საქართველოს საგადასახადო კოდექსი, მუხლი 84,88, 90). ამასთან, მცირე ბიზნესის სტატუსის მქონე მეწარმე ფიზიკური პირი არ აღრიცხავს შემოსავლებს/ხარჯებს, გარდა ხარჯების აღრიცხვის სპეციალური ჟურნალის წარმოებისა. საქართველოს პარლამენტის საფინანსო-საბიუჯეტო კომიტეტთან შეთანხმებით, საქართველოს მთავრობას უფლება აქვს, აკრძალოს ცალკეული საქმიანობის განხორციელება, რომლის ფარგლებშიც მცირე ბიზნესის სტატუსი არ შეიძლება მიენიჭოს მეწარმე ფიზიკურ პირს. ეს პრინციპები აბსოლუტურად შესაბამეა ევროპულ სტანდარტებს და ქმნის ამ სფეროს განვითარების ინსტიტუციურ მინიმალურ პირობებს.

საქართველოს ისტორიაში მცირე ბიზნესის შესახებ ნორმატიული აქტები ცვალებადი იყო. 1990-ანი წლების პირველი ნახევარში ეს სფერო ძირითადად რეგულირდებოდა საქართველოს რესპუბლიკის მინისტრთა კაბინეტის 1993 წლის 6 აგვისტოს №613 დადგენილებით: „მცირე საწარმოთა განვითარების ღონისძიებების შესახებ“. განსაზღვრავდა მცირე საწარმოს სტატუსს: მას მიეკუთვნებოდა ნებისმიერი ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმის ახლადშექმნილი და მოქმედი საწარმო, სადაც მომუშავეთა საშუალო სიოზრივი რიცხვი ცალკეული დარგების მიხედვით არ აღემატებოდა: 50 კაცს - მრეწველობასა და მშენებლობაში; 40 კაცს - ტრანსპორტში; 30 კაცს - სამეცნიერო და სამედიცინო მომსახურების სფეროში; 20 კაცს - სხვა დარგებში. ზომის მიხედვით საწარმოთა კლასიფიკაცია იყო პირველი ნაბიჯი ამ სფეროს ეკონომიკაში ადგილის გასაზღვრაში.

1993 წლის 18 მაისს მიღებული იქნა საქართველოს სახელმწიფოს მეთაურის ბრძანებულება „საქართველოში კერძო მეწარმეობის განვითარების გადაუდებელ ღონისძიებათა შესახებ“, რომლის მიხედვითაც ბიზნესის ეს სახე მიჩნეულ იქნა ერთ-ერთ უპირველეს სახელმწიფოებრივ ამოცანად. საქართველოს რესპუბლიკის მინისტრთა კაბინეტის დადგენილებით დამტკიცდა საქართველოში კერძო მეწარმეობის მხარდაჭერის სამთავრობო პროგრამა და ეკონომიკის სამინისტროსთან დაარსდა მცირე

ბიზნესის განვითარების ფონდი, რომელმაც საქმიანობა დაიწყო 1994 წლიდან. მისი საქმიანობის ძირითად მიმართულებებს შეადგენდა: ფინანსური და სხვა რესურსების მოზიდვა და განთავსება სამეწარმეო ინიციატივის განვითარებისათვის; საინვესტიციო და საინოვაციო პროექტების ექსპერტიზა; საკუთარი სახსრების წარმართვა უპირატესად გრძელვადიანი და საშუალოვადიანი საინვესტიციო პროექტების დასაფინანსებლად; საკონსალტინგო და იურიდიული მომსახურების განხორციელება კომერციულ საწყისებზე.

მართალია ფონდის საქმიანობის ეფექტიანობა არ იყო რადგან, ვერ შეივსო ფონდის საწყისი საწესდებო კაპიტალი, ვერ მოხერხდა საფინანსო-საკრედიტო დაწესებულებებიდან კრედიტებისა და სასესხო საშუალების მოზიდვა, არ შეიქმნა ფილიალების ფართო ქსელი, ამიტომ მან ვერ შეასრულა მცირე ბიზნესისათვის მხარდაჭერისა და გარანტიის როლი.

საქართველოში 90-იან წლებში მოსახლეობის სოციალური პრობლემების გადაჭრის მიზნით საქართველოს ხელისუფლებამ გააკეთა აქცენტი მცირე და საშუალო მეწარმეობის განვითარებაზე და 1996 წელს პარლამენტის მიერ მიღებული სოციალური განვითარების ძირითად მიმართულებების კონცეფციაში, მცირე და საშუალო მეწარმეობა აღიარებული იქნა ქვეყნის სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების ძირითად მიმართულებად. 1999 წლის 23 ივლისს კი მიღებული იქნა კანონი “მცირე და საშუალო საწარმოთა მხარდაჭერის შესახებ”, რომელიც შემდგომ გაუქმდა 2006 წლის 24 მაისს. ამავე პერიოდში გაუქმდა არსებული ფონდი და საერთოდ სახელმწიფო პოლიტიკაც ამ სფეროსადმი უყურადღებოდ დარჩა, რადგან “ვარდების რევოლუციის” შემდგომ პერიოდში ე.წ. “რადიკალურად ლიბერალური” ეკონომიკის შედეგად სახელმწიფომ პრიორიტეტული არც ერთ სფეროს არ მიანიჭა და ეკონომიკა ბაზრის ქაოსური რყევის ამარა დარჩა.

საქართველოში 2006 წლამდე მიღებული იქნა მცირე ბიზნესის ხელშემწყობი შემდეგი კანონები და კანონქვემდებარე აქტები:

- „მცირე და საშუალო საწარმოების მხარდაჭერის შესახებ“ საქართველოს კანონი - (1999 წლის 23 ივლისი);

- „მცირე საწარმოთა საკოორდინაციო საბჭოს შექმნის შესახებ“ საქართველოს პრეზიდენტის 2000 წლის 26 იანვრის ბრძანებულება;
- „მცირე და საშუალო საწარმოთა განვითარებისა და ხელშეწყობის ცენტრის დებულების დამტკიცების შესახებ“ საქართველოს პრეზიდენტის 2000 წლის 8 აპრილის N134 ბრძანებულება;
- „2002-2004 წლებში საქართველოში მცირე და საშუალო საწარმოთა სახელმწიფო დახმარების პროგრამის შესახებ“ საქართველოს პრეზიდენტის 2002 წლის 22 ივნისის N 309 ბრძანებულება „მცირე და საშუალო ბიზნესის ხელშეწყობის საკითხებში საქართველოს სახელმწიფო მინისტრის აპარატის შექმნის შესახებ“ საქართველოს მთავრობის 2004 წლის 13 აპრილის დადგენილება №21.

„ვარდების რევოლუციით“ მოსული ხელისუფლების მიერ ოფიციალურად დეკლარირებული იქნა ლიბერალური ეკონომიკური კურსი, რაც სხვა საკითხებთან ერთად გულისხმობდა ბიზნესში ჩაურევლობის პრინციპის დანერგვას და ამასთანავე ყველა საწარმოსათვის თანაბარი პირობების შექმნას განურჩევლად მათი ზომისა. შესაბამისად, მთავრობა ესწრაფოდა ხელსაყრელი ბიზნეს-გარემოს, ლიბერალური საგადასახადო რეჟიმის, ლიცენზიებისა და ნებართვების გამარტივებული სისტემის ამოქმედებას. „მცირე და საშუალო საწარმოების მხარდაჭერის შესახებ“ კანონის გაუქმების შემდეგ განსაზღვრებები მცირე და საშუალო საწარმოების შესახებ გადატანილი იქნა კანონში „საქართველოს ეროვნული საინვესტიციო სააგენტოს შესახებ“.

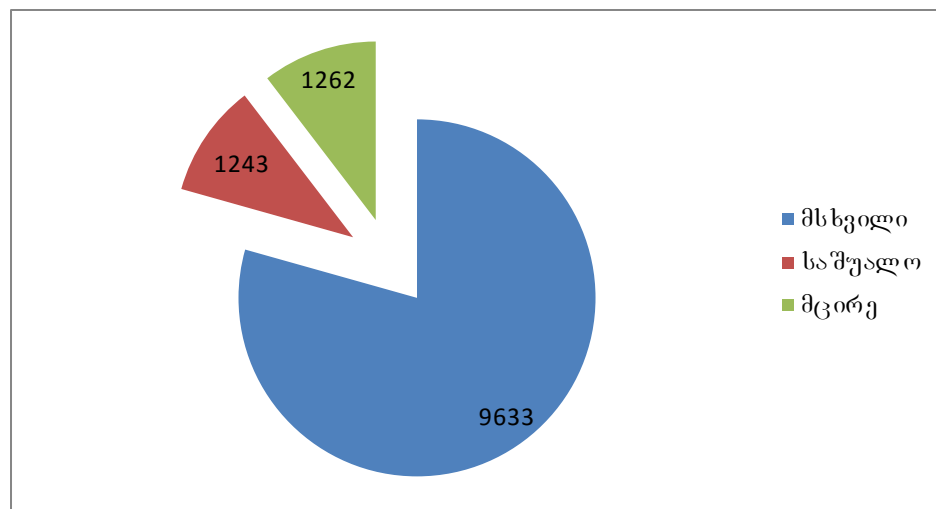
ამ პერიოდში მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარება წინააღმდეგობრივად ვითარდებოდა და მისი ზრდა რეცესიულ მდგომარეობაში აღმოჩნდა. 2003 წელს ამ საწარმოებში დასაქმებული იყო მომუშავეთა 50,6 პროცენტი და მთლიან გამოშვებაში მათი ერთობლივი წილი შეადგენდა 20,6 პროცენტს, ხოლო 2013 წელს მისმა წილმა მთლიან გამოშვებაში 19 პროცენტი შეადგენა და დასაქმებული იყო მთლიანი სამუშაო ძალის 39 პროცენტი. შედარებისათვის, ევროკავშირში საწარმოების საერთო რაოდენობის 99 პროცენტს მცირე და საშუალო საწარმოები შეადგენენ. ისინი უზრუნველყოფენ სამუშაო ადგილების 67%-ს (Data on Acces to Finance.

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/data/index_en.htm) და ქმნიან ყოველ ერთ ევროს დამატებული ღირებულებიდან 58 ცენტს (A Partial and Fragile recovery 2014: 6).

საქართველოს ეკონომიკის ზრდის ძირითადი მამოძრავებელი ძალა მსხვილი საწარმოების წილად მოდის. 2013 წელს მცირე და საშუალო საწარმოები აწარმოებდნენ მსხვილი საწარმოებში წარმოებული დამატებული ღირებულების 12-13 პროცენტს. დაახლოებით ანალოგიური იყო მათი წილი მთლიან გამოშვებაშიც (იხ გრაფიკი 1-2).

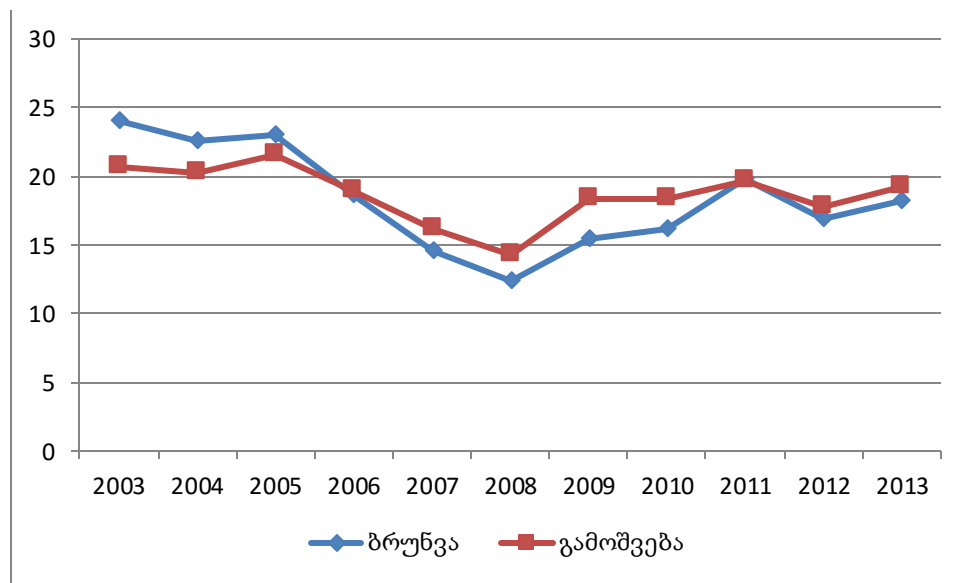
გრაფიკი 1

მცირე და საშუალო საწარმოებში წარმოებული დამატებული ღირებულება (ლარი, 2013 წელი)



გრაფიკი 2

მცირე და საშუალო საწარმოების წილი მთლიან ბრუნვაში და გამოშვებაში (პროცენტი)



წყარო: საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური. www.geostat.ge

2004-2008 წლებში ბიზნესის განვითარების ხელშემწყობი რეფორმები ჩატარდა. ხელისუფლებამ რადიკალურად გააუმჯობესა საქართველოს საინვესტიციო კლიმატი, გაამარტივა ბიზნესის რეგულირება ახალი სამეწარმეო კანონების შემოღებით, შეამცირა ზედმეტი ეკონომიკური და ადმინისტრაციული რეგულირების ხარჯები, ასევე შეამცირა მინიმალურ საწესდებო კაპიტალზე მოთხოვნა 10-ჯერ, ლიცენზიები გააუქმა და დატოვა 150 ლიცენზია და ნებართვა ნაცვლად ადრე არსებული 950-სა, რაც იყო ბიზნესის გარემოს გაუმჯობესებისაკენ წინგადადგმული მნიშვნელოვანი ნაბიჯი, ამასთან შეიქმნა ვაჭრობის, გადასახადებისა და დასაქმების “ერთი სარკმლის” პრინციპით რეგისტრაციის პირობები. მიუხედავად ამისა, მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარება რეცესიულ მდგომარეობაში ამოწნდა, რადგან ამ რეფორმების ეფექტი მათზე უმნიშვნელო იყო.

ამ პერიოდში გატარებულმა ინსტიტუციურმა რეფორმებმა შეზღუდა ბიზნესში ხელისუფლების ჩარევა, ბიუროკრატიზმი და კორუფცია. ამან შეამცირა ტრანსაქციული ხარჯები და საქართველო გახდა ერთ-ერთი წარმატებული რეფორმატორი ქვეყანა ბიზნესში, რომლის იმიჯიც შემდგომ მომავალ პერიოდშიც გამყარდა. 2015 წელს მსოფლიო ბანკის “ბიზნესის კეთების” მოხსენების თანახმად, საქართველომ მე-15 ადგილი დაიკავა მსოფლიოს 189 ქვეყანას შორის

<http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB14-Chapters/DB14-Mini-Report.pdf>.

2006 წლიდან დაწყებული მეწარმეებს გაუმარტივდათ ბაზარზე შესვლის ინსტიტუციური პირობები. ყოველივე ამის შედეგად მცირე და საშუალო საწარმოების რაოდენობა მკვეთრად გაიზარდა, რადგან გამარტივდა ბიზნესის დაწყება და შემცირდა დანახარჯები. ამ გარემოებებს ხელი შეუწყო საგადასახადო და საბაჟო ბარიერების და განაკვეთების შემცირებამ, ახალი კოდექსის მიღებამ, რომელმაც მნიშვნელოვნად შეცვალა და გაამარტივა გადასახადები.

2006 წელს ტარიფების შემცირების შედეგად საქართველოში ვაჭრობა ლიბერალიზებული იქნა სრულად არასასოფლო-სამეურნეო პროდუქტებზე (ზოგიერთი მცირე გამონაკლისის გარდა) და მნიშვნელოვან სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტებზე. გაუქმდა საბაჟოზე არსებული ბიუროკრატია, თუმცა პარალელურად გაუქმდა ფიტო-სანიტარული, სამედიცინო-სანიტარული და ვეტერინარული სამსახურებიც, რის შედეგადაც საქართველო აღმოჩნდა წინააღმდეგობაში ევროკავშირის მარეგულირებელ ნორმებთან. ამ სამსახურების აღდგენა ანტიტრესტულ კანონმდებლობასთან და მის შესაბამის ინტიტუტთან ერთად, გახდა ევროკავშირის ერთ-ერთი მოთხოვნა, რომელიც საფუძვლად უნდა დაედებოდა საქართველოს შემდგომ ინტეგრაციას. ანტიმონოპოლიური რეგულირება ხელს უწყობს საბაზრო კონკურენციას. იმის გამო, რომ მონოპოლიები ზღუდავენ საბაზრო კონკურენციას, ანტიმონოპოლიური რეგულირება საჭიროა, რათა ბაზარზე კონკურენცია მონოპოლიებისგან თავისუფალი, ნაკლებად შევიწროვებული იყოს. საქართველოში ეს კანონმდებლობა 2004 წლის ბოლოს, დიდი „წარმატებით“ გააუქმეს და ეს ჩაითვალა დიდ რეფორმად. ევროკავშირის მოთხოვნებით, თავისუფალი ვაჭრობის რეჟიმისათვის საქართველოში ისეთივე კანონმდებლობა უნდა არსებობდეს კონკურენციის ხელშეწყობისა, როგორიც არის ევროპაში. იგივე არის სასურსათო უვნებლობის თემაც (პაპავა 2008; Papava 2008; ჯიბუტი 2014: 6-47).

სავიზო რეჟიმის გამარტივებამ, ინფრასტრუქტურის გაუმჯობესებამ ტურ-ოპერატორების გადასახადების ლიბერალიზაციასთან ერთად კი ხელი შეუწყო ტურიზმის განვითარებას საქართველოში, სადაც ჩართულნი არიან ძირითადად საოჯახო მეურნეობები და მცირე და საშუალო ზომის სასტუმროები და ტურ-ოპერატორები.

მიუხედავად ამისა, მცირე და საშუალო მეწარმეებისათვის ბაზრების ფუნქციონირება კვლავ შეზღუდული დარჩა, რადგან საქართველოს ეკონომიკის სტრუქტურიდან გამომდინარე, მსხვილი მეწარმეები ძირითადად განლაგებულია გადამამუშავებელ და მომპოვებით მრეწველობაში, ისინი დამოკიდებულნი არიან იმპორტირებულ პროდუქტზე და ადგილობრივი მცირე და საშუალო საწარმოების მომსახურებით ნაკლებად სარგებლობენ, რაც არ იძლევა ჰოროზონტალური კავშირების და პარტნიორული ურთიერთობების დამყარების საშუალებას.

ევროკავშირის ერთ-ერთ კვლევაში აღინიშნა, რომ „უკანასკნელ წლებში გატარებულმა რეფორმებმა სათანადო ასახვა ჰპოვეს სხვადასხვა საერთაშორისო ორგანიზაციების მიერ გაკეთებულ პოზიტიურ შეფასებებში, რომლებიც ძირითადად დაეფუძნა ახალი კანონებისა და საკანონმდებლო ცვლილებების ანალიზს. ამავე დროს მკვეთრად გაუარესდა საკანონმდებლო და რეგულაციური გარემო მცირე და საშუალო ბიზნესთან მიმართებაში. გაუქმებულ იქნა კანონი „მცირე და საშუალო საწარმოების მხარდაჭერის შესახებ“ და ის სამთავრობო გადაწყვეტილებები, რომლებიც მიზნად ისახავდნენ მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარების სახელმწიფო ხელშეწყობას. ხელისუფლების მიერ დეკლარირებულ იქნა ლიბერალური ეკონომიკური კურსი, რომლის თანახმად ეკონომიკის ყველა სექტორი იმართება მხოლოდ თავისუფალი საბაზრო კანონებით, სახელმწიფო არც ერთ სექტორს არ ანიჭებს პრიორიტეტს და აწესებს ყველა საწარმოსათვის დაბეგვრის ერთანო რეჟიმს. გატარებული ეკონომიკური პოლიტიკის კურსის, თანაბარი საგადასახადო რეჟიმის პირობებში მცირე მეწარმეობის წილი ღირებულებათა შექმნილ მთლიან ჯაჭვში თანდათანობით შემცირდა. მართალია გაიზარდა რეგისტრირებულ ახალ საწარმოთა რაოდენობა, მაგრამ აღნიშნულს გამოშვებული პროდუქციის მაჩვენებელში მნიშვნელოვანი ცვლილებები არ გამოუწვევია (მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარების ხელშეწყობის პოლიტიკა საქართველოში).

მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარების სხვა ნაკლოვანებებია ის, რომ, მცირე მეწარმეობა არ არის სტაბილური და მათ პერმანენტული მიმწოდებლები არ ჰყავთ და შესყიდვებიც შედარებით ხარჯიანია. ამასთან, მცირე და საშუალო მეწარმეები აღმოჩნდნენ მკაცრ კონკურენციაში უცხო საწარმოებთან, რის შედეგადაც მათ

ჩაენაცვლათ იმპორტირებული პროდუქცია. იმპორტმა ნაწილობრივ ჩაენაცვლა ადგილობრივი სოფლის მეურნეობისა და კვების პროდუქტების წარმოებას.

განსაკუთრებით აღსანიშნავია ის გარემოება, რომ რუსეთის მიერ 2005 წლიდან განხორციელებულმა ემბარგომ დიდი დარტყმა მიაყენა საქართველოდან ექსპორტირებული პროდუქციის ზრდას და მნიშვნელოვნად შეზღუდა ადგილობრივი წარმოება. დღეს მრეწველობის მცირე და საშუალო მეწარმეთა მხოლოდ მცირე ნაწილი ყიდის თავის საქონელს საზღვარგარეთ. ამის შედეგად კონკურენცია ადგილობრივ და უცხოურ საწარმოებს შორის ამ უკანასკნელთა სასარგებლოდ მიმდინარეობს. მთლიანად კი, საქართველოს უარყოფითი სავაჭრო ბალანსი 5 მლნ დოლარს აღემატება, რაც მშპ-ს ერთი მესამედია მიმდინარე ფასებში.

მცირე და საშუალო მეწარმეობის განვითარების ძირითადი პრობლემებისა და ამ სფეროში ლიტერატურის ანალიზი გვიჩვენებს, რომ ბაზარზე შესვლის და კონკურენტუნარიანობის გასაძლიერებლად მცირე და საშუალო მეწარმეობას ახასიათებს ბარიერები როგორც ტექნოლოგიურ და ფინანსური ინფრასტრუქტურაში, ასევე **ბაზარზე შესვლისა და საბაზრო ინტეგრაციის სფეროში. არსებობს განუვითარებელი ბიზნეს გარემოს მხარდამჭერი სერვისები და სტიმულები, დაბალია მენეჯერთა კვალიფიკაცია და გამოცდილება, რაც აისახება მათი შრომის მწარმოებლურობაში.**

დღეს მცირე და საშუალო საწარმოთა საწარმოო სიმძლავრეები და ტექნოლოგიები არ შეესაბამება საერთაშორისო სტანდარტებს, ხოლო ინვესტიციების დაბალი დაბალი დონე და საბანკო კრედიტის მაღალი საპროცენტი განაკვეთები კი მნიშვნელოვნად ამცირებენ ამ სფეროს განვითარების შესაძლებლობებს.

ახალდაარსებული კომპანიებისათვის ბაზარზე შესვლისა პრობლემებს ქმნის სახელმწიფო მხარდაჭერის პროგრამების არარსებობა. მცირე და საშუალო მეწარმეები, მსხვილი მეწარმეებისაგან განსხვავებით, ვერ იყენებენ პროდუქციის განვითარებისა და რეკლამირების საშუალებებს. მათი ლოგისტიკა კი არ არის სტაბილური. ფინანსების დეფიციტის გამო არჩევენ მცირე ღირებულების და დაბალი ხარისხის მასალას, რაც შესაბამისად აისახება მათი პროდუქციის ხარისხზე.

გარდა ამისა, 2012 წლის ოქტომბრამდე, საპარლამენტო არჩევნებამდე, ხელისუფლება საკმაოდ დიდ ადმინისტრაციულ ზეწოლას ახდენდა ბიზნესზე და როგორც გამოკვლევები ამტკიცებენ, საქართველოში საგადასახადო ორგანოს გადაჭარბებული უფლებები ჰქონდათ. მაგალითად, მათ უფლება ჰქონდათ ნებისმიერ დროს შესულიყვნენ კომპანიის ტერიტორიაზე და სასამართლო გადაწყვეტილების გარეშე განეხორციელებინათ ფულადი სახსრების კონფისკაცია. საგადასახადო ორგანოებთან და ხელისუფლებასთან დავაში მცირე და საშუალო ბიზნესი დათრგუნული იყო იმის გამო, რომ რადგან ბაზარზე ანგარიშსწორება ჯერ კიდევ ნაღდი ფულით ხდებოდა, მცირე და საშუალო საწარმოები ხშირად აწყდებოდნენ სირთულეებს ბიზნეს-საქმიანობასთან დაკავშირებული ხარჯების აღიარების დროს. შედეგად მეწარმეების დასაბეგრი შემოსავალი ხელოვნურად იზრდებოდა, რასაც ხშირად თან ემატებოდა არალეგალური გადასახადები და გაზრდილი ჯარიმები. ამასთან საქართველოში, როგორც კვლევები ადასტურებენ, გაცილებით მაღალი იყო ჯარიმები, ვიდრე სხვა ქვეყნებში (თოქმაზიშვილი 2010: 26).

როგორც ევროკავშირის ერთ-ერთ დოკუმენტშია ასახული „საგადასახადო ორგანოებს კანონმდებლობის თანახმად აქვთ უფლება განახორციელონ საგადასახადო კონტროლის ისეთი ღონისძიებები, როგორიცაა: (საქონლის/მომსახურების საკონტროლო შესყიდვა, დათვალიერება, საკონტროლო-სალარო აპარატების გამოყენების წესების დაცვა, ქრონომეტრაჟი, ინვენტარიზაცია), რომლებიც საშუალებას აძლევს საგადასახადო ორგანოებს მცირე ბიზნესის სტატუსის მქონე პირების შემოსავალი განსაზღვრონ არაპირდაპირი მეთოდებით, ჩაატარონ ქრონომეტრაჟი და ერთი კვირის მონაცემების საფუძველზე განსაზღვრონ მიკრო ბიზნესის სტატუსის მქონე პირის წლიური შემოსავალი, რაც როგორც პრაქტიკა ცხადყოფს ხშირ შემთხვევაში იწვევს ერთობლივი შემოსავლის ხელოვნურად გაზრდას და შესაბამისი საჯარიმო სანქციების დაწესებას. პრობლემურია ის მდგომარეობა, რომ მიკრო ბიზნესის სტატუსის მქონე ფიზიკური პირისაგან შემდგომი საქონელზე/მომსახურებაზე გაწეული ხარჯი საქონლის/მომსახურების შემდგომი პირის ერთობლივი შემოსავლიდან არ გამოიქვითება, რაც სერიოზულ ბარიერს წარმოადგენს მიკრო ბიზნესის მიერ წარმოებული პროდუქციის

რეალიზაციის საქმეში და ხელს არ უწყოს მის განვითარებას... ამრიგად, ჩამოთვლილი საგადასახადო შეღავათები ძირითადად სუსტია და გრძელვადიან შედეგებზე არ არის გათვლილი“ (მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარების ხელშეწყობის პოლიტიკა საქართველოში: 4-5). ასევე მითითებულია, რომ „ხელისუფლებას დღემდე არ გააჩნია რაიმე სახის გრძელვადიანი ხედვა მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარების ხელშეწყობის შესახებ. სამთავრობო სტრუქტურებში არ ფუნქციონირებს თუნდაც ერთი დაწესებულება, რომელიც საქმიანობას განახორციელებს ხელშეწყობისათვის“ (მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარების ხელშეწყობის პოლიტიკა საქართველოში: 7).

ამას ემატებოდა ისიც, რომ სახელმწიფო ანტიმონოპოლიური სამსახურის გაუქმებით კიდევ უფრო დაითრგუნა მცირე და საშუალო ბიზნესი, ხოლო კერძო საკუთრების დემონტაჟი და რეპრივატიზაციის პროცესი კი ყოველგვარი კომპენსაციის გარეშე ხორციელდებოდა, რის შედეგადაც მრავალი მცირე და საშუალო მეწარმე აღმოჩნდა სამუშაო ფართის გარეშე. განსაკუთრებით მტკივნეული გახდა კანონის უზენაესობის დაცვის საკითხიც (საკუთრების უფლებების დაცვა და კონტრაქტებზე სამართლებრივი ზემოქმედება). ყოველივე ეს კი ანეიტრალდებდა იმ პოზიტიურ რეფორმებს, რომელიც ხელისუფლებამ ადრე განახორციელა ბიზნესის რეგულირების გამარტივებით.

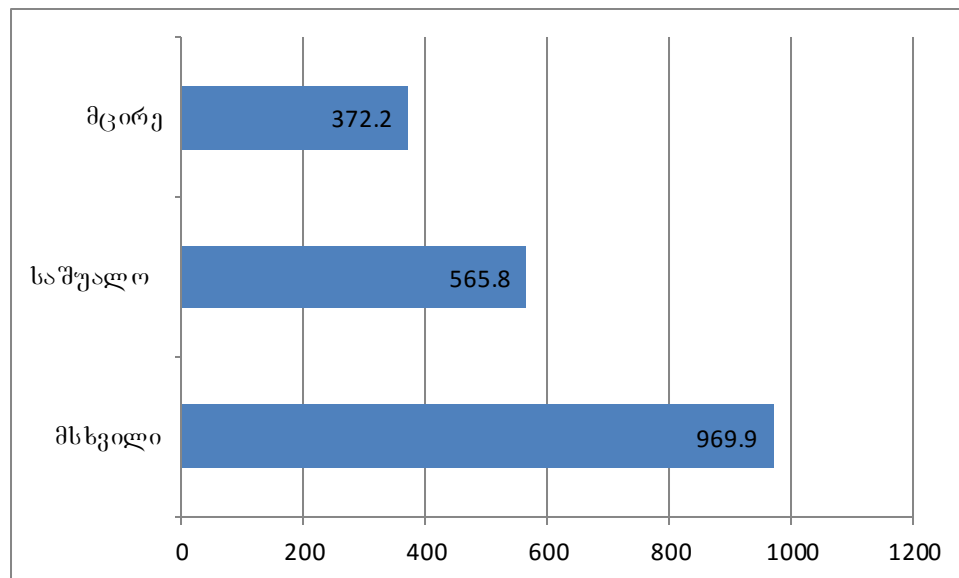
მცირე და საშუალო მეწარმეობის განვითარების ერთ-ერთი სერიოზული ბარიერია კვალიფიკაცია და გამოცდილება. მათი ცოდნა ბაზრების, გაყიდვების არხებისა და მომხმარებლების შესახებ არის უმნიშვნელო. გარდა ამისა მათი ცოდნა მარკეტინგული მენეჯმენტში და საგადასახადო კანონმდებლობაში დაბალია. ამას ემატება ისიც, რომ მხოლოდ მცირე რაოდენობის მსხვილი და უცხოური კაპიტალი არის დაინტერესებული მცირე და საშუალო ზომის საწარმოების მომსახურებით, რომლებსაც სჭირდებათ მხარდაჭერა.

ეს გარემოება განპირობებულია იმით, რომ მცირე და საშუალო საწარმოები კვალიფიცირებული კადრებისათვის არ არის მისაზიდი, რადგან შრომის ანაზღაურება გაცილებით დაბალია მსხვილ საწარმოებთან შედარებით (იხ. დიაგრამა 3). 2013 წელს მცირე საწარმოებში საშუალო თვიური ანაზღაურება შეადგენდა მსხვილი წარმოებაში

შრომის ანაზღაურების 38,3 პროცენტს, ხოლო საშუალო საწარმოებში კი - 58,3 პროცენტს. კვალიფიციური კადრების გამოყენება ამ საწარმოებში შეზღუდულია.

დიაგრამა 3

შრომის საშუალო თვიური ანაზღაურება (ლარი, 2013)



წყარო: მეწარმეობა საქართველოში 2013. სტატისტიკური პუბლიკაცია. საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური, თბილისი, 2014.

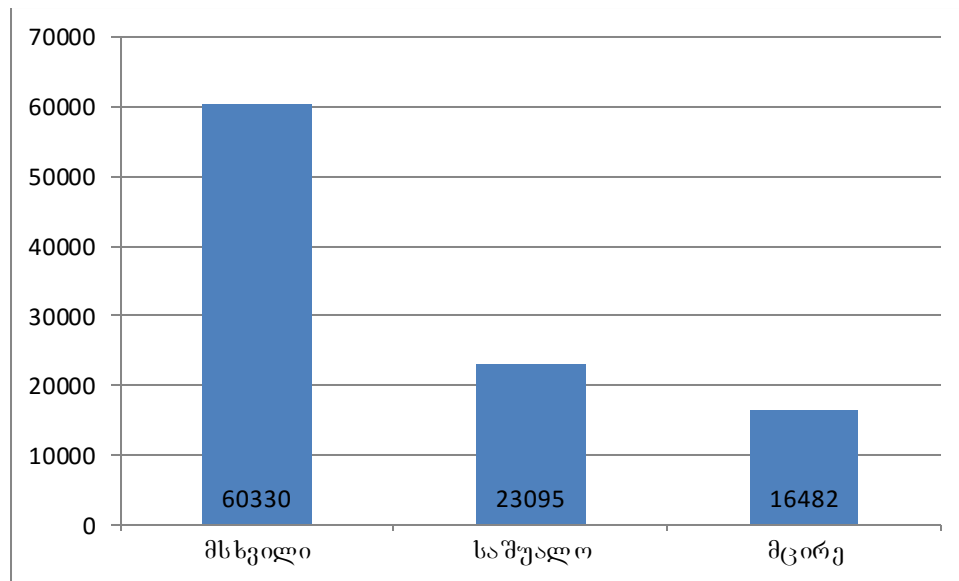
http://www.geostat.ge/cms/site_images/files/georgian/Metsarmeoba%20sakartveloshi%202014.pdf

ამასთან, არ არსებობს ქვეყანაში მათი კვალიფიკაციის ზრდის სტრატეგია და ცალკეული პროგრამებით კი მათი გადამზადება არ არის ეფექტური. გამოცდილებას საწარმოს მენეჯერები მხოლოდ ბაზარზე საკუთარი რისკის ფასად იძენენ.

ყოველივე ამის შედეგად, 2013 წელს მცირე და საშუალო საწარმოების შრომის მწარმოებლურობამ ერთ დასაქმებულზე ჯამობრივად შეადგინა მსხვილი წარმოებაში შრომის მწარმოებლურობის 65 პროცენტი. ამასთან, მცირე მეწარმეობამ შეადგინა მსხვილ წარმოებში დასაქმებულთა შრომის მწარმოებლურობის მხოლოდ 27,3 პროცენტი, ხოლო საშუალო საწარმოებში კი - 38,2 პროცენტი.

დიაგრამა 4

შრომის მწარმოებლურობა ერთ დასაქმებულზე (ლარი, 2013 წელი)



წყარო: მეწარმეობა საქართველოში 2013. სტატისტიკური პუბლიკაცია. საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური. თბილისი, 2014.

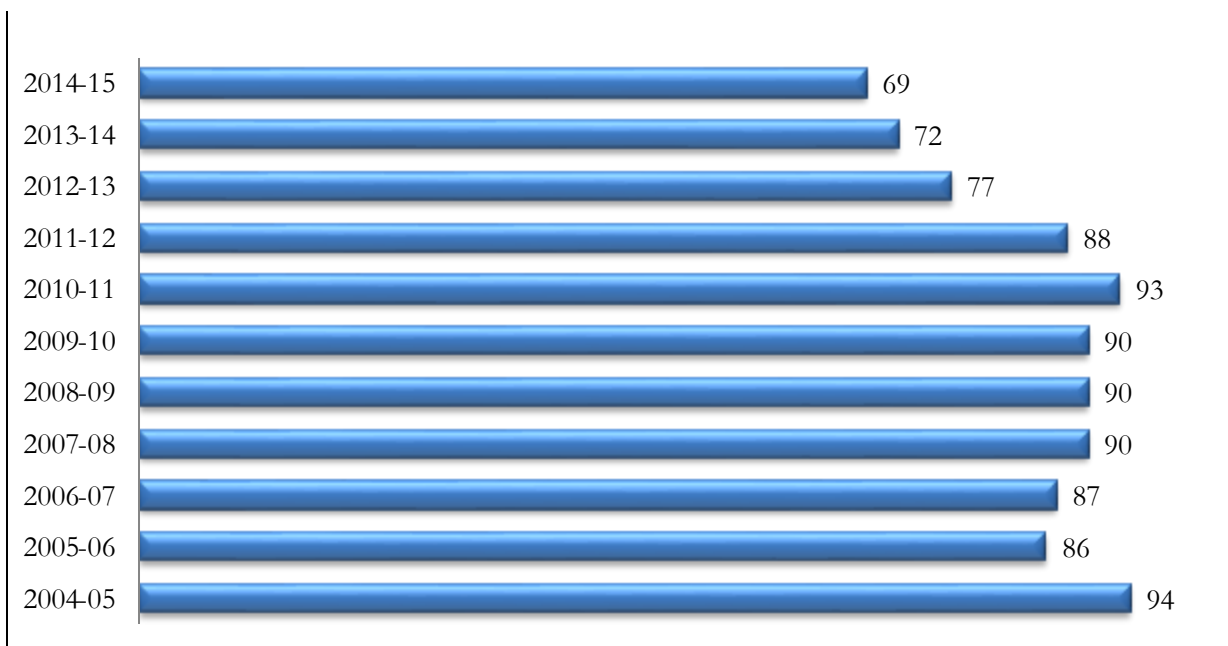
http://www.geostat.ge/cms/site_images/files/georgian/Metsarmeoba%20sakartveloshi%202014.pdf

ერთ-ერთი ყველაზე ცნობილი, „ცოდნაზე დაფუძნებული ეკონომიკის ინდექსი“, აფასებს, თუ რა მდგომარეობაა ქვეყანაში განათლების, ინოვაციებისა და საინფორმაციო ტექნოლოგიების კუთხით. მსოფლიო ბანკის მიერ შემუშავებული KEI და KI ინდექსები, სხვადასხვა მონაცემების საფუძველზე 146 ქვეყნისთვის იანგარიშება და გარდა ინოვაციური საქმიანობის მდგომარეობისა, ასევე აფასებს ამა თუ იმ ქვეყნის ეკონომიკაში განათლების გამოყენების ხარისხსაც. ამასთანავე KEI ინდექსი დამატებით იმასაც გვიჩვენებს, რამდენადაა განვითარებული საბაზრო ურთიერთობები ქვეყანაში. 2013 წლის მდგომარეობით, საქართველო KI ინდექსით 87-ე ადგილზე იმყოფება და ჩამორჩებოდა ისეთ ქვეყნებს, როგორიცაა სომხეთი, აზერბაიჯანი და უკრაინა. KEI ინდექსით კი, შედარებით დადებითად შეფასებული საბაზრო ურთიერთობების ხარისხის ხარჯზე 68-ე პოზიციას იკავებს. (Indigenous Knowledge for Development. The World Bank. http://www.worldbank.org/afr/ik/ikpaper_0102.pdf). აღსანიშნავია ის ფაქტიც, რომ მიუხედავად განათლების სფეროში გატარებული რეფორმებისა, 2000 წელთან შედარებით 2013 წელს საქართველოს მდგომარეობა ამ მაჩვენებლით 20 პოზიციით არის გაუარესებული. ეს გარემოება კი ნეგატიურად აისახება მათ განვითარებაში და მთლიანად

საქართველოს კონკურენტუნარიანობაში. იგი მართალია ბოლო პერიოდში გაუმჯობესდა, მაგრამ თუ ბიზნესის კეთების თანახმად საქართველო მე-15 ადგილზეა, იგი არაადეკვატურად აისახება საქართველოს კონკურენტუნარიანობის გაძლიერებაში.

დიაგრამა 5

საქართველოს კონკურენტუნარიანობის რეიტინგი



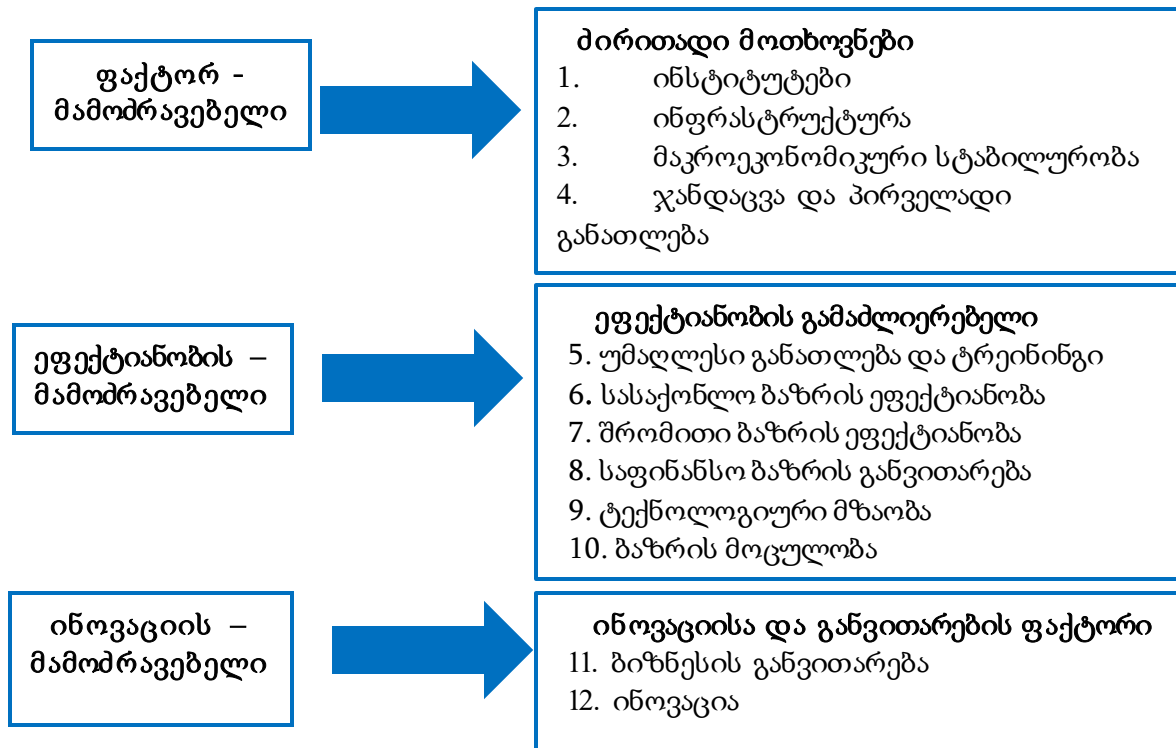
მსოფლიო ეკონომიკური ფორუმის 2004-2005 წლის „გლობალური კონკურენტუნარიანობის მოხსენების“ („The Global Competitiveness Report“) მიხედვით, საქართველო იმყოფებოდა 94-ე ადგილზე (იხ. დიაგრამა 5). 2014-2015 წლებში საქართველო 69-ე პოზიციაზეა 144 ქვეყანას შორის და მისი სარეიტინგო ქულა 4.22-ს შეადგენს, რაც ზომიერი მაჩვენებელია (The Global Competitiveness Report: 188).

მსოფლიო კონკურენტუნარიანობის ინდექსი (GCI), რომელსაც განსაზღვრავს მსოფლიო ეკონომიკური ფორუმი, ბიზნეს-სექტორის გამოკითხვის შედეგად ზომავს მაკროეკონომიკური გარემოს ხარისხს, ქვეყნის საჯარო ინსტიტუტების მდგომარეობას და ტექნოლოგიური მზაობის დონეს და ახდენს იმ ფაქტორების ანალიზს, რომლებიც მნიშვნელოვან როლს ასრულებენ ბიზნეს-კლიმატის სფეროში. იგი მოიცავს ქვეყნის განვითარების სამ ძირითად სფეროს: ფაქტორ-მამოძრავებელ, ეფექტიანობის და

ინოვაციის მამოძრავებელ სფეროებს. თითოეული მათგანი აერთიანებს 12 კომპონენტს (იხ. სქემა 3).

სქემა 3

მსოფლიო კონკურენტუნარიანობის ინდექსის კომპონენტები



12 კომპონენტიანი ინდექსი ასახავს კონკურენციისა და შრომის მწარმებლურობის დეტერმინანტებს და მისი საფუძვლები მომდინარეობს ადამ სმიტიდან, რომელიც აქცენტს სპეციალიზაციაზე ახდენდა და შემდგომ კი ნეოკლასიკური თეორიებიდან, რომლებიც ორიენტაციას ინვესტიციებზე, ფიზიკურ კაპიტალსა და ინფრასტრუქტურაზე ამახვილებდნენ ყურადღებას.

თანამედროვე პერიოდში მას დაემატა განათლების, მაკროეკონომიკური სტაბილურობის, ხელისუფლების მართვის, ბაზრის ეფექტიანობის ფაქტორებიც, რომლებიც სხვადასხვა თვალსაზრისით აფასებენ ეკონომიკის განვითარებას. ინდექსი არის კომპლექსური მიდგომის შედეგი და ავლენს წარმატებულ და პრობლემურ სფეროებს, რომელიც საშუალებას იძლევა როგორც მიკრო, ასევე მაკროეკონომიკურ დონეზე შემუშავდეს ეკონომიკური გარემოს გაუმჯობესების სტრატეგიები და

გადაილახოს არებული ბარიერები. იგი არის ინსტიტუტების, პოლიტიკისა და იმ ფაქტორების ერთობლივი მოქმედების შედეგი, რომლებიც განსაზღვრავენ ქვეყნის მწარმოებლურობას, მის პოტენციალს და მდგრად განვითარებას.

თითოეულ კომპონენტს აქვს განსხვავებული შინაარსობრივი დატვირთვა: 1. ინსტიტუტები განსაზღვრულია სამართლებრივი და ადმინისტრაციული ჩარჩოებით, რომელთა ხარისხიც განაპირობებს ბიზნესის დანახარჯებს, კეთილდღეობის განაწილებას და ინვესტიციური გადაწყვეტილებების მიღებას. ამასთან ამ კომპონენტში მნიშვნელოვანია არა მარტო სახელმწიფო ინსტიტუტების, არამედ კერძო ინსტიტუტების საქმიანობის ეფექტიანობა და მათი ტრანსფარენტულობა; 2. ინფრასტრუქტურა მნიშვნელოვნად მოქმედებს ეკონომიკის ზრდაზე და ამცირებს უთანასწორობას და სიღარიბეს, ხოლო მეწარმეებს კი ალევს ბაზრებში შეღწევის საშუალებას; 3. მაკროეკონიკური გარემო ბიზნეს ციკლის ხელშემწყობი ფაქტორია; 4. ჯანმრთელობა და განათლება სამუშაო ძალის ეფექტინად საქმიანობის პირობაა; 5. უმაღლესი განათლება და ტრეინინგები გამოხატავს სამუშაო ძალის მზადყოფნას და რეაქციას ბიზნესის მოთხოვნების ცვლილებებზე; 6. ბაზრის ეფექტიანობა საწარმოების კონკურენტუნარიანობის ამსახველია; 7. შრომის ბაზრის ეფექტიანობა კი გამოხატავს იმას, თუ რამდენად მოქნილად და ეფექტიანად გამოიყენება სამუშაო ძალა; 8. ფინანსური ბაზრის განვითარება აახავს ხელმისაწვდომობას ფინანსური რესურსებისადმი; 9. ტექნოლოგიური მზადყოფნა ტექნოლოგიებისადმი ხელმისაწვდომობას ნიშნავს და პირდაპის ზემოქმედებს შრომის მწარმოებლურობაზე; 10. ბაზრის ზომა და ღიაობა კი პოზიტიურად ზემოქმედებს ზრდაზე (თუმცა ამ აზრს ჰყავს მოწინააღმდეგენიც). 11. ბიზნესის განვითარება გულისხმობს ბიზნეს-ქსელისა და სტრატეგიების არსებობას. იგი დაკავშირებულია იმასთან, თუ რამდენად განვითარდა კლასტერები, რამდენად ეფექტიანია პარტნიორული ურთიერთობები და როგორ ხდება ბიზნესის საქმიანობების ურთიერთდაკავშირება; 12. ინოვაციები აერთიანებს ტექნოლოგიურ და არატექნოლოგიურ ცოდნას და დაკავშირებულია ქვეყანაში მეცნიერების, კვლევების მდგომარეობასთან, რაც კონკურენციისა და ბაზარზე განმტკიცების აუცილებელი პირობაა.

ყველა ეს კომპონენტი ურთიერთდაკავშირებულია, ერთმანეთს აძლიერებს და თითოეულის უარყოფითი მდგომარეობა ნეგატიურად მოქმედებს მეორე კომპონენტზე. ინსტიტუტების მდგომარეობა პირდაპირ აისახება ბიზნესის საქმიანობის წარმატებებზე; ცუდი ინფრასტრუქტურა ზრდის მეწარმეების დანახარჯებს, ამცირებს ტექნოლოგიებისადმი ხელმისაწვდომობას; ინოვაციები დამოკიდებულია სამუშაო ძალის ტრეინინგებზე, ტექნოლოგიების დანერგვაზე და ა.შ. ამიტომ თითოეული კომპონენტის ცალ-ცალკე შეფასება არ იძლევა სწორ წარმოდგენას. ისინი მხოლოდ ერთიანობაში ქმნიან საერთოსურათს. მთლიანობაში ქვეყნისათვის დამახასიათებელია ზომიერი განვითარება (4.2 ქულა).¹

სქემა 4

საქართველოს კონკურენტუნარიანობის ინდექსი

კომპონენტი	ქულა
საბაზო მოთხოვნები:	4,9
მთ შორის:	
ინსტიტუტები	4.2
ინფრასტრუქტურა	4,3
მაკროეკონომიკური გარემო	5.1
ჯანდაცვა და პირველადი განათლება	5.8
ეფექტიანობის მასტიმულირებელი ფაქტორები. მათ შორის:	3,9
უმადლესი განათლება და ტრეინინგები	3,9
სასაქონლო ბაზრის ეფექტიანობა	4.4

¹ სამ ფაქტორთა ჯგუფში შემავალი 12 კომპონენტი, თავის მხრივ, მოიცავს 114 ქვე-კომპონენტს. კომპონენტები ფასდება 0-დან 7 ქულამდე, ხოლო ქვეკომპონენტები - 0-დან 100 ქულამდე. 5.45-დან 7 ქულამდე - ძალიან მაღალი მაჩვენებელია; 4.51-დან 5.44 ქულამდე - მაღალი მაჩვენებელია; 3.51-დან 4.50 ქულამდე - ზომიერი მაჩვენებელია; 3.01-დან 3.50 ქულამდე - დაბალი მაჩვენებელია და 0-დან 3 ქულამდე - ძალიან დაბალი მაჩვენებელია.

შრომის ბაზრის ეფექტიანობა	4,5
ფინანსური ბაზრების განვითარება	3,9
ტექნოლოგიური მზაობა	3.8
ბაზრის ზომა	3,0
ინოვაციისა და განვითარების ფაქტორი. მათ შორის:	3,1
ბიზნესის განვითარება	3.5
ინოვაციები	2.7

წყარო: The Global Competitiveness Report, P. 188-189.

http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf

განვითარების შეფასების მიხედვით, საქართველოს კვლავ ეფექტიანობით მამოძრავებელი (Efficiency Driven) ქვეყნის სტატუსი აქვს, რომლის წარმატებაც დაკავშირებულია სახელმწიფო რეგულაციების ტვირთის შემცირებაზე, მთავრობის პოლიტიკური კურსის გამჭვირვალების გაუმჯობესებაზე, სამართალდარღვევებზე ბიზნესის დანახარჯების შემცირებაზე, პოლიციის ეფექტიანობის გაზრდაზე, ინვესტორების მხარდაჭერის გაძლიერებაზე, სავაჭრო ბარიერების აღმოფხვრაზე, გადასახადების ეფექტის გაზრდაზე ინვესტიციებზე, საბაჟო პროცედურების სიმძიმის შემცირებაზე და სხვ. კომპონენტებზე, რომლებიც მნიშვნელოვნად უწყობს ხელს ეკონომიკის ეფექტიანობის გაზრდას. ამ თვალსაზრისით საქართველო წინ უსწრებს ისეთ ევროპულ ქვეყნებს, როგორიცაა, სლოვენია, სლოვაკეთი, ხორვატია, საბერძნეთი, სერბეთი, ალბანეთი. თუმცა ყველაზე დიდი ნაკლოვანებები მას გააჩნია ისე კომპონენტებში, როგორიცაა ინოვაციური შესაძლებლობების, კვლევების და უნივერსიტეტების სამრეწველო სფეროებთან თანამშრომლობაში, კვლევებში და ტრენინგებზე ხელმისაწვდომობაში, საგანმანათლებლო სისტემის და მენეჯმენტის სკოლების ხარისხში, ანტიმონოპოლიური პოლიტიკის ეფექტში. ამ ფაქტორების მოქმედების გამო ძალიან დაბალია ტექნოლოგიურ მზაობის ისეთ მაჩვენებელიც,

როგორცაა უახლეს ტექნოლოგიებზე ხელმისაწვდომობა და საწარმოთა მიერ ტექნოლოგიების ათვისება.

ასევე ძალიან დაბალია ბიზნესის განვითარების თითქმის ყველა კომპონენტის მაჩვენებლები, როგორცაა ადგილობრივ მიმწოდებელთა ხარისხი, კლასტერული ჯგუფის განვითარება, საერთაშორისო დისტრიბუციაზე კონტროლი, წარმოების პროცესის დახვეწა, მარკეტინგის ხარისხი. ეს ადეკვატურად აისახა ბაზრის მოცულობის მაჩვენებლებში, შიდა ბაზრის მოცულობის და უცხოური ბაზრის ინდექსში, ასევე ბაზრის ეფექტიანობის კომპონენტებში, კერძოდ, ადგილობრივი კონკურენციის სიძლიერეში.

საშუალოზე დაბალი მაჩვენებლით გამოირჩევა ინფრასტრუქტურისა და ინსტიტუტების მდგომარეობა, როგორცაა, ინტელექტუალური საკუთრების დაცვა, კორპორატიული საბჭოს ეფექტიანობა, უმცირესობაში მყოფი აქციონერთა ინტერესების დაცვა, დავების სამართლებრივი გზით მოგვარების ეფექტიანობა, ფირმების ქცევითი ეთიკა, აუდიტისა და ანგარიშის სტანდარტის სიძლიერე. შედარებით ზომიერია მაკორეკონომიკური გარემოსა და ფინანსური ბაზრის განვითარების მაჩვენებლები, როგორცაა ფინანსურ მომსახურებაზე ხელმისაწვდომობა და ბანკების სიმყარე.

ამდენად, საწარმოების განვითარების ყველაზე ხელისშემშლელი გარემოებები დაკავშირებული ინოვაციებთან, ტექნოლოგიებთან, უმაღლესი განათლებისა და ტრეინინგების მდგომარეობასთან და ფინანსური ბაზრების განვითარებასთან. ეს ბარიერები განსაკუთრებით მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარებისათვის მტკივნეულია და საბოლოოდ ზემოქმედებს ბაზრებში მათ ჩართულობის ხარისხზე.

დღეს მცირე ბიზნესი უძლურია დამოუკიდებლად განახორციელოს რადიკალური ცვლილებები და გააუმჯობესოს არსებული მდგომარეობა, რამდენადაც, მას არც კვალიფიციური კადრი ჰყავს და არც საჭირო ფინანსები გააჩნია. ამდენად იგი დამოკიდებული გახდა სახელმწიფოს მხარდაჭერაზე. სახელმწიფოს ინსტიტუციური გარემოს სრულყოფა არ არის საკმარისი პირობა ბიზნესის განვითარებისათვის. საჭირო ხდება ქმედითი მხარდაჭერის პოლიტიკა, რომელიც დღეს უკვე არა მარტო საქართველოს ხელისუფლების დღის წესრიგში დადგა, არამედ იგი ევროკავშირის ერთ-ერთი სამოქმედო გეგმის ნაწილიცაა საქართველოში.

ბოლო პერიოდში საქართველოს კონკურენტუნარიანობის გაძლიერება და განსაკუთრებით კი, მცირე და საშუალო ბიზნესის მხარდაჭერა, როგორც საქართველოს, ასევე ევროკავშირის ერთ-ერთი ძირითადი მიმართულებაა.

ფინანსებისადმი ხელმისაწვდომობის გასაზრდელად 2015 წლიდან ევროკავშირი გეგმავს დაეხმაროს ბანკებს, რომ მათ დაფარონ ის რისკები, რომელიც თან ახლავს მცირე ბიზნესის მიერ შეთავაზებულ ბიზნეს-გეგმების დაფინანსებას. 2015 წლიდან ევროკავშირის გრანტები (51 მილიონი ევროს ოდენობით) მიმართული იქნება იმაზე, რომ სახელმწიფო უწყებები და კერძო სექტორი ახალ სტანდარტებზე გადავიდნენ. ეს არის ყოვლისმომცველი პროგრამა - „ევროპა საქართველოსთვის“, რომელიც მოიცავს 2 მიმართულებას: სახელმწიფოს ინსტიტუციურ რეფორმებს და მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარებას. ინსტიტუციური რეფორმები გულისხმობს საქართველოს კანონმდებლობის ევროკავშირის კანონმდებლობასთან დაახლოებას, ხოლო ადგილობრივი მცირე და საშუალო ბიზნესის დახმარება კი ხორციელდება მათ ახალ სტანდარტებზე გადასვლის მიზნით, რომელიც ევროკავშირთან ვაჭრობის გაფართოებას შეუწყობს ხელს.

რეფორმები განხორციელდება ოთხი მიმართულებით. პირველი მიმართულება უშუალოდ ვაჭრობასთან არის დაკავშირებული. აქ შედის სანიტარული და ფიტოსანიტარული ხარისხის კონტროლი, სახელმწიფო შესყიდვების საკითხი. მეორე ბლოკი დაკავშირებულია მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარების სტრატეგიასთან. ეს სტრატეგია ევროკავშირში არსებული სტანდარტების შესაბამისად შემუშავდება. მესამე ბლოკი არის ვაჭრობასთან დაკავშირებული სახელმწიფო სტრუქტურების გაძლიერება. მეოთხე ბლოკი კი მცირე და საშუალო ბიზნესის მომსახურებას გულისხმობს. ამ მიმართულებების ფარგლებში გათვალისწინებულია სამოქალაქო საზოგადოების და ბიზნეს ასოციაციების გაძლიერებაც (ფრანჩესკა მაძუკო: The Georgian Times, 10 დეკემბერი, 2014).

ამასთან, ერთ-ერთ ყველაზე პრობლემურ სფეროს - ინოვაციური საქმიანობის და შესაბამისი კვალიფიკაციის კადრების დეფიციტის გადასალახავად, მთავრობის მიერ ოფიციალურად დამტკიცდა სტრატეგიული დოკუმენტი „საქართველო 2020“, რომლის

მიხედვით, საქართველოსთვის ერთ-ერთი პრიორიტეტული სფერო სწორედ ინოვაციებისა და ამ მიმართულებით განათლების ხარისხის ამაღლების ხელშეწყობაა.

1.2. ლიტერატურის ანალიზი

ქართულ ეკონომიკური ლიტერატურაში საქართველოს მცირე და საშუალო საწარმოების ანალიზი საკმაოდ ფართო სპექტრს მოიცავს. მკვლევართა ერთი ნაწილი განიხილავს ევროკავშირში მცირე მეწარმეობის განვითარების პოლიტიკას და აღწერს მის თავისებურებებს. მეორე ნაწილი ძირითადად აქცენტს აკეთებს საწარმოების განვითარების ბარიერებზე და განსაზღვრავს ინსტიტუციური ცვლილებების აუცილებლობას. განაკუთრებით კი ხაზს უსვამენ ფისკალური პოლიტიკის მნიშვნელობას და საგადასახადო შეღავათების დაწესების მიზანშეწონილობას. სხვები კი ახასიათებენ მარეგულირებელ გარემოს, ინფრასტრუქტურას და ძირითად პრობლემად ასახელებენ სახელმწიფოს მხარდაჭერას, რომელმაც მეწარმეობის ცალკეული დარგისათვის სპეციფიკური ზომები უნდა გაითვალისწინოს (ჯანელიძე, ვაშაკიძე, 2007: 79). აღნიშნული ავტორებს მცირე მეწარმეობის მხარდაჭერის ერთ-ერთ ქმედით ფორმად ბიზნეს-ინკუბატორები მიაჩნიათ (ჯანელიძე, ვაშაკიძე, 2007: 79). მის მეშვეობით შესაძლებელია განხორციელდეს მცირე ბიზნესის ისეთი პროგრამები, რომლებიც უზრუნველყოფენ კადრების მომზადებას, ინფორმაციულ უზრუნველყოფას ფინანსურ მხარდაჭერას საკრედიტო კავშირების, მიკროფინანსების და ლიზინგების ორგანიზებით, ორგანიზაციების რეგიონული ქსელის დაფუძნებით კი განხორციელდება როგორც კონსალტინგური, ასევე ინვესტიციურ-ფინანსური მხარდაჭერა (ჯანელიძე, ვაშაკიძე, 2007: 79).

ქართულ ლიტერატურაში ევროკავშირის პოლიტიკის ანალიზი მცირე და საშუალო ბიზნესის სფეროში ძირითადად შემეცნებითი ხასიათი აქვს. არ არსებობს სპეციალური კვლევა, თუ რა განზომილებით არის შესაძლებელი მისი განხორციელება საქართველოში და რა საჭიროებებს უნდა აკმაყოფილებდეს ქართული ბიზნესი ევროკავშირთან ინტეგრაციისთვის.

რეზო გველესიანი მიიჩნევს, რომ მცირე და საშუალო ბიზნესი არის „ფარული ჩემპიონი,“ რომლებიც ინოვაციური საქმიანობით გასხვავდებიან დიდი საწარმოებისაგან და „ინოვაცია არის ის ერთ-ერთი ფუნქციონალური ფაქტორი, რომელსაც ემყარება „ფარულ

ჩემპიონთა“ მიერ მსოფლიო ბაზრის მართვა“ (გველესიანი 1999: 44). იგი გერმანული საწარმოების მართვის კულტურის მაგალითზე ახასიათებს, თუ როგორი უნდა იყოს მცირე და საშუალო ბიზნესი.

თამაზ ვაშაკიძე ყურადღებას ამახვილებს ევროკავშირის პოლიტიკაზე მცირე და საშუალო ინოვაციური ბიზნესის სფეროში (ვაშაკიძე <http://www.inovdev.ge/?page=pubgeo&lang=geo>). იგი ძირითადად ახასიათებს ლისაბონის სტრატეგიის არსს, მცირე საინოვაციო საწარმოების მხარდაჭერას რეგიონული განვითარების ჩარჩოებში, მათი ჩამოყალიბების პრობლემებს, მოჰავს არასაგადასახადო საფინანსო დახმარების და საგადასახადო შეღავათების მაგალითები. აგრეთვე განიხილავს მცირე ბიზნესის მხარდაჭერას რეგიონული კლასტერების განვითარების ჩარჩოებში, უნგრეთის, დიდი ბრიტანეთის და ესტონეთის მაგალითებზე. იგი აღნიშნავს, რომ ლისაბონის სტრატეგიით საინოვაციო პოლიტიკა ევროკავშირში სახელმწიფო და საერთოევროპული მართვის სისტემის ძირითად შემადგენლად იქცა. ევროკავშირმა შეიმუშავა და დაამტკიცა მცირე საწარმოების ევროპული ქარტია, რომლის თანახმად, მცირე და საშუალო საწარმოების განვითარების ათი ძირითადი მიმართულება განისაზღვრა. ეს მიმართულებები: განათლება და გადამზადება მეწარმეობის სფეროში; საწარმოების უფრო იაფად და სწრაფად დაფუძნება; უკეთესი კანონმდებლობა და წესები; კვალიფიკაციის ამაღლების ხელმისაწვდომობა; ელექტრონული წვდომის გაუმჯობესება; მეტი სარგებელი გაერთიანებული ბაზრისგან; დაბეგვრა და საფინანსო საკითხები; მცირე საწარმოების ტექნოლოგიური შესაძლებლობების განვითარება; წარმატებული ელექტრონული ბიზნესის მოდელები და უმაღლესი კლასის მცირე ბიზნესის მხარდაჭერა; ევროკავშირისა და ეროვნულ დონეებზე მცირე საწარმოთა ინტერესების წარმოდგენის გაძლიერება და ეფექტურობის გაზრდა. ამასთან ამ მიმართულებების განხორციელებისას ევროკავშირის აქცენტი აღებულია სტრუქტურული ფონდების ფორმირებაზე, პარტნიორობაზე, სტიმულების განვითარებასა და ბიზნეს გარემოს შესაბამის რეგულირებაზე (ვაშაკიძე: 7-9). საინტერესოა არასაგადასახადო დახმარების და საგადასახადო შეღავათების საერთაშორისო გამოცდილების შესწავლაც. პირველი მოიცავს მთავრობის მიერ პირდაპირ დაფინანსებებს, გრანტებს, სარისკო კაპიტალის

დაფინანსებას (ბიზნეს-ანგელოზების არაფორმალური ინვესტირება, ვენჩურული კაპიტალი და სწრაფად მზარდ კომპანიებზე ორიენტირებული აქციათა ბაზარი), რომლებსაც ევროპის საინვესტიციო ფონდი აფინანსებს, ხოლო საგადასახადო შეღავათებიდან გამოყოფილია დაჩქარებული ამორტიზაციის ნორმა, გარკვეული დროით გადასახადებისაგან განთავისუფლება, ინოვაციური პროექტების რეალიზაციიდან მიღებული მოგების გადასახადისგან რამოდენიმე წლით განთავისუფლება; ინოვაციური კომპანიების აქციებიდან ფიზიკური და იურიდიული პირების მიერ მიღებული დივიდენდების შეღავათიანი დაბეგვრა; საწარმოს მიერ დაკვეთილი ან უნივერსიტეტთან (კვლევით ორგანიზაციასთან) ერთობლივი კვლევის შედეგის გამოყენებით მიღებულ მოგებაზე გადასახადის განაკვეთის შემცირება; ინტელექტუალური საკუთრების ცნებით განსაზღვრული არამატერიალური აქტივების: პატენტების, ლიცენზიების, ნოუ-ხაუს და ა.შ. გამოყენებით მიღებული მოგების შეღავათიანი დაბეგვრა; დამწყებ ინოვაციურ კომპანიებში ინვესტიციების გადასახადისგან განთავისუფლება; ინოვაციურ კომპანიებზე ან უმაღლესი სკოლის ორგანიზაციებზე მოწყობილობა-დანადგარების უსასყიდლო გადაცემის შემთხვევაში, გადამცემის დასაბეგრი მოგების შემცირება ამ მოწყობილობა-დანადგარების ღირებულებით; ინოვაციების დაფინანსებასთან დაკავშირებული ფონდების ანგარიშზე შენატანის გამოკლება დონორის დასაბეგრი მოგებიდან და სხვა (ვაშაკიძე: 15-17).

ინოვაციურ მცირე და საშუალო საწარმოების აღმოსავლეთ პარტნიორობის ჭრილში განიხილავს ოლეგ შატბერაშვილი. იგი შედარებით ანალიზის გზით ამტკიცებს, რომ ქვეყნები მცირე და საშუალო საწარმოების სექტორს ძალიან დიდი ყურადღებით განიხილავენ და ცდილობენ რაც შეიძლება მეტი დახმარება აღმოუჩინონ. მეორე მხრივ, მსს კატეგორიისთვის მიკუთვნების კრიტერიუმები ძალიან განსხვავდება და, ერთი შეხედვით, რაიმე კანონზომიერებას არ ექვემდებარებიან. კრიტერიუმების დადგენისას ჯერ იხილავენ სტატისტიკურ კანონზომიერებებს, ხოლო შემდეგ ამას ემატება პოლიტიკური/ადმინისტრაციული მიზანშეწონილობის შესახებ მსჯელობა, ასე, რომ საბოლოო განსაზღვრება მოსაზრებების რთულ კომბინაციას წარმოადგენს. მიუხედავად ამისა, გარკვეული კანონზომიერებები მაინც შეინიშნება. კერძოდ, ირკვევა, რომ ყველა

წარმატებულ ქვეყანაში მსს ისეა განსაზღვრული, რომ მათი პროდუქცია მშპ-ს მნიშვნელოვან ნაწილს შეადგენს და 40-75%-ს ფარგლებში მერყეობს (მატბერაშვილი: 4. <http://www.inovdev.ge/?page=pubgeo&lang=geo>). მისი აზრით, საქართველოში მიკრო, მცირე და საშუალო საწარმოების მეთოდოლოგიურად არასწორად განსაზღვრული. კერძოდ, გაცილებით მეტი საწარმო უნდა იყოს მიკუთვნებული მსს კატეგორიას, ვიდრე ეს ფაქტიურადაა. შექმნილი მდგომარეობის მიზეზების თაობაზე ვარაუდები არსებობს, თუმცა მათი ზუსტი დადგენის მიზნით სპეციალური კვლევაა ჩასატარებელი (მატბერაშვილი: 5).

იგი განიხილავს მსს დახმარების ღონისძიებებს ევროპაში და განმარტავს ინოვაციური მცირე საწარმოს განსაზღვრებას, კერძოდ, ისინი შემდეგ პირობებს უნდა აკმაყოფილებდნენ: ბოლო სამი საანგარიშო წლიდან კვლევასა და შემუშავებაზე გაწეული ერთ-ერთი წლის ხარჯები უნდა აღემატებოდეს ბრუნვის 15%-ს; ევროკავშირის შესაბამისმა წევრმა-სახელმწიფომ (მისმა კომპეტენტურმა სააგენტომ) უნდა დაადასტუროს, რომ საწარმოს პროდუქცია და მუშაობის მიმართულება კონკურენტუნარიანია ევროკავშირის ბაზარზე; საწარმო ახალგაზრდა უნდა იყოს – მისი ასაკი დაფუძნებულია 6 წელს არ უნდა აღემატებოდეს. ამგვარი საწარმოების ხელშეწყობა რეგულირდება სახელმწიფო დახმარების შესახებ კანონმდებლობით (Community framework for State aid for research and development. WWW.europa.eu/legislation_summaries/competition/state_aid/126078_en.htm).

საქართველოსთან მიმართებაში ოლეგ მატბერაშვილი განმარტავს, რომ საქართველოს კანონმდებლობით ინოვაციური მცირე საწარმოს ცნება არაა დადგენილი, თუმცა კანონმდებლობა შეიცავს ზოგიერთ ელემენტს, რომელიც შეიძლება მოვიაზროთ ზემოაღწერილ საგადასახადო შეღავათებათ ინოვაციური საწარმოების მიმართ. კერძოდ, საგადასახადო კოდექსში მოხსენიებულია ვირტუალური ზონის იურიდიული პირი. ასეთი პირები თავისუფლდებიან საქართველოს ფარგლებს გარეთ საინფორმაციო ტექნოლოგიების მიწოდებით მიღებული მოგების გადასახადისაგან (მუხლი 99). ამავე მუხლით მოგების გადასახადისაგან თავისუფლდება სამედიცინო დაწესებულების მოგების ის ნაწილი, რომელიც მოხმარდება მატერიალური ბაზის განვითარებას.

აგრეთვე, მუხლ 110-ის თანახმად, დასაბეგრი შემოსავლიდან გამოქვითვას ექვემდებარება „შემოსავლის მიღებასთან დაკავშირებული სამეცნიერო-კვლევითი, საპროექტო და საცდელ-საკონსტრუქტორო მომსახურების ხარჯები, გარდა ძირითად საშუალებათა შეძენის, დადგმისა და სხვა კაპიტალიზებადი ხარჯებისა“. აქაც ვხედავთ განსხვავებას ევროკავშირის იმ ქვეყნების კანონმდებლობისგან, რომელთაც კვლევით ხარჯებზე საგადასახადო შეღავათები აქვთ დაგენილი. ევროკავშირში შეღავათი ეხება მთლიან ხარჯებს, ანუ არ გამორიცხავს კაპიტალიზებად ხარჯებს (მატერაშვილი: 11-12).

ბოლოს იგი ამტკიცებს, რომ მთლიანობაში, ჩამოთვლილი საგადასახადო შეღავათები მწირია და უსისტემო. მაგრამ, მთავარი ისაა, რომ ეს შეღავათები ისეთ საქმიანობას ეხება, რომელიც ძალიან იშვიათად აღმოჩნდება 100 ათასი ლარის შემოსავლის (3-5 დასაქმებულის) მქონე მცირე საწარმოების შესაძლებლობის ფარგლებში. მსს არასაგადასახადო საფინანსო დახმარება საქართველოს კანონმდებლობით გათვალისწინებული არაა. ანუ არაა გათვალისწინებული მსს-თვის გრანტები, შეღავათიანი სესხები და სხვა. გარდა ამისა, მსს (ისევე, როგორც ნებისმიერ მოგებაზე ორიენტირებულ იურიდიულ პირს) არ გააჩნია კვლევის სახელმწიფო დაფინანსების წყაროების წვდომა. განსხვავებით ევროკავშირის ქვეყნებისგან, სადაც მრავალი ფონდი მოქმედებს, კვლევასა და ინოვაციაზე ორიენტირებული ფონდები საქართველოში არ არსებობს (მატერაშვილი: 12-13). ამ ნაკლოვანებების გათვალისწინებით, მას გადმოცემული აქვს რეკომენდაციები, რომლებიც ევროკავშირთან მსს რეგულირების დაახლოებას გულისხმობს.

საქართველოში მცირე ბიზნესის ხელშეწყობის პოლიტიკის ანალიზი მოცემული აქვს დიმიტრი ჯაფარიძეს. მან ყურადღება გაამახვილა მსს-თა ხელშეწყობის ევროკავშირის მოდელზე, შეისწავლა, ერთის მხრივ, საერთაშორისო თანამეგობრობის დამოკიდებულება მცირე ბიზნესის, როგორც საზოგადოების ეკონომიკური და სოციალური პროგრესის განმაპირობებელ ფაქტორისადმი. მეორეს მხრივ, მან ევროკავშირში არსებული მოდელისა და პრაქტიკაში დანერგილი კრიტერიუმების საფუძველზე განიხილა საქართველოში მცირე ბიზნესის სფეროში არსებული ვითარება, შეაფასა მსს-ის ხელშეწყობის კუთხით ბოლო ათწლეულის მანძილზე წარმოებული

ეკონომიკური პოლიტიკა და მცირე ბიზნესის ეკონომიკური მაჩვენებლები. იგი აღნიშნავს, რომ 2013 წლამდე მთავრობას არ გააჩნდა რაიმე სახის გრძელვადიანი ხედვა მცირე ბიზნესის განვითარებისა და ხელშეწყობის აუცილებელი ღონისძიებების შესახებ. ასევე არ იყო შემუშავებული რაიმე სახის სტრატეგიული განვითარების დოკუმენტიც, რომელშიც ასახული იქნებოდა მცირე და საშუალო საწარმოთა ზრდის უზრუნველყოფის სამოქმედო გეგმა და ძირითადი კონცეფციები (ჯაფარიძე 2012: 8). არსებობდა მხოლოდ ფრაგმენტული ხასიათის ღონისძიებები, მაგალითად, თბილისი მერიის პროგრამა „დაიწყე შენი ბიზნესი მერიის დახმარებით“, ან „დასაქმება მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარებით“ (2007 წ), რომლებიც ხელს უწყობდა დროის გარკვეულ მონაკვეთებში კონკრეტული საკითხების გადაწყვეტას. თუმცა საქართველოში მცირე ბიზნესის განვითარების სტრატეგიული მიდგომის არარსებობის გამო მათი სასიცოცხლო ციკლიც ხანმოკლე იყო (ჯაფარიძე 2012: 10).

სოციოლოგიური გამოკითხვის შედეგად ბიზნესის შენარჩუნების/განვითარების ძირითად ხელისშემშლელ ფაქტორებად გამოვლენილი იქნა: 1. მოსახლეობის დაბალი მსყიდველობითუნარიანობა, უმუშევრობა/სიღარიბე (51%), 2. ფინანსების ნაკლებობა/ხელმიუწვდომლობა (27%), 3. საგადასახადო სისტემა (12%), 4. არაჯანსაღი კონკურენცია; მონოპოლისტები (12%), 5. მაღალი კომუნალური გადასახადები (10 %), 6. კლიენტის ნაკლებობა (10%), 7. მაღალი კონკურენცია (7%), 8. მოძველებული ტექნიკა/ტექნოლოგიები (7%), 9. მაღალი ქირა ფართზე, არასრულყოფილი საკანონმდებლო სისტემა, განუვითარებელი ინფრასტრუქტურა (5%). 10. არასტაბილური ფასები, ცუდი ადგილმდებარეობა, ინფლაცია (5%). მეწარმეების აზრით, ბიზნესის შენარჩუნება/გაფართოების ძირითადი გზებია: 1. პროდუქციის/მომსახურების ხარისხის გაუმჯობესება (32%), 2. მომუშავეთა კვალიფიკაციის ამაღლება (24%), 3. წარმოების მართვისა და შრომის ორგანიზაციის გაუმჯობესება (22%), 4. გასაღების ახალი ბაზრების ათვისება (20%), 5. ახალი ტექნოლოგიების გამოყენება (20%), 6. ახალი პროდუქციის/მომსახურების შეთავაზება (17%), 7. ახალი პარტნიორების ჩართვა (17%), 7. საბანკო კრედიტის, სესხის, ან პარტნიორის სახსრების გამოყენება (12-15%) 8. პროდუქციის/მომსახურების მოცულობების გაზრდა (7%) და სხვ. ფინანსური სახრების

გამოყენებასთან დაკავშირებით, მეწარმეები ყველაზე დიდ პრობლემად ასახელებენ კრედიტზე მაღალ საპროცენტი განაკვეთს (71%), ბანკის კრედიტის გაცემას მხოლოდ გირაოს და არა ბიზნეს იდეის საფუძველზე (54%), ასევე ბანკებიდან გარანტიის დიდი ოდენობით მოთხოვნას (39%), კრედიტის აღების პროცედურებს (34%) და სხვ. (ჯაფარიძე 2012: 20-22).

ბიზნეს-გარემოს, ბიზნესის რეგისტრაციის პირობების ცვლილებას თითქმის მთლიანად პოზიტიურად აფასებენ როგორც მეწარმეები, ისე ექსპერტები. თუმცა, ავტორის შეფასებით, აუცილებელია მიკრო, მცირე და საშუალო საწარმოების მიმართ სახელმწიფო პოლიტიკის ცვლილება. სრულყოფას საჭიროებს როგორც არსებული საკანონმდებლო ბაზა, ისე საგადასახადო და ფინანსური რესურსების ხელმისაწვდომობის მხარდამჭერი პოლიტიკა. საჭიროა აგრეთვე შესაბამისი საინფორმაციო-საკონსულტაციო სისტემის განვითარება მიკრო, მცირე და საშუალო საწარმოების მფლობელებისა და მენეჯერების ინფორმირებულობისა და კომპეტენტურობის ასამაღლებლად, რაც საქართველოს სინამდვილეში სერიოზულ გამოწვევად ყალიბდება (ჯაფარიძე 2012: 26-27).

ინსტიტუციური გარემოს გასაუმჯობესებლად დ. ჯაფარიძე მიიჩნევს, რომ დღის წესრიგში უნდა დადგეს მსს განვითარების სტრატეგიული დოკუმენტის და პოლიტიკის განმახორციელებელი სპეციალური ორგანოს შექმნის საკითხი. მცირე ბიზნესის პროგრესის მისაღწევად საჭიროა ყოვლისმომცველი მიდგომის რეალიზება და არა ცალკეული ხასიათის ღონისძიებებზე დაყრდნობა. კერძო და საჯარო სექტორებს შორის წარმოებული დიალოგი ძირითადად ფოკუსირებულია მსხვილ საწარმოთა საჭიროებებზე. სასურველია დიალოგის პროცესში ძალისხმევის გადატანა მცირე ბიზნესის საჭიროებებზე, რათა ამ სეგმენტმა მიიღოს ოპერირების უფრო ხელსაყრელი გარემო და გამოავლინოს ის მაღალი ეკონომიკური და სოციალური შედეგები, რაც მისთვის ტრადიციულად დამახასიათებელია განვითარებული ეკონომიკის საზოგადოებებში (ჯაფარიძე 2012: 29). ავტორის ყველა რეკომენდაცია ამოდის ევროპული „მცირე ბიზნესის აქტის“ პრინციპებიდან. ამასთან აღიარებს, რომ ბიზნეს საქმიანობის ინტერნაციონალიზაცია საქართველოს საწარმოთა დღის წესრიგის მთავარი თემა გახდა.

არსებობს წარმატებული პოლიტიკის შეფასების სხვადასხვა მიდგომები. თუმცა, როგორც კვლევების საფუძველზე დასტურდება გრძელვადიან პერსპექტივაში გაცილებით ეფექტურია ძირითადი ძალისხმევის წარმართვა იმ მიმართულებით, რათა შეიქმნას რაც შეიძლება მეტი საერთაშორისო ვაჭრობაში ჩაბმული მცირე საწარმო, ვიდრე ყურადღება გამახვილდეს მხოლოდ მსხვილი პოტენციალის მქონე კომპანიებზე.

დღეს ბიზნეს გარემოს გაუმჯობესების საფუძველზე წარმოქმნილი სარგებელი არაპროპორციულად ნაწილდება სხვადასხვა ზომის საწარმოთა სეგმენტზე. მიმდინარე ეტაპზე გადაუდებელ ამოცანას წარმოადგენს ბიზნესის ხელშეწყობის აბსტრაქტული პოლიტიკის ტრანსფორმირება მცირე და საშუალო ზომის საწარმოთა ხელშეწყობის კონკრეტულ პოლიტიკაზე. ამასთან, „მცირე ბიზნესის აქტის“ საფუძველზე, ბიზნესის ინტერნაციონალიზაცია არ შეიძლება იქნეს განხილული როგორც მცირე საწარმოთა განცალკევებული საქმიანობა, არამედ იგი სრულად უნდა იქნეს ინტეგრირებული მათი განვითარების გრძელვადიან სტრატეგიებში. საქართველოში მსს-ის ინტერნაციონალიზაციის მაჩვენებლის გაუმჯობესებაში განსაკუთრებული როლი განეკუთვნება მთავრობის მხრიდან ხელშეწყობის ქმედებების განხორციელებას. შესაბამისად, ავტორი მიიჩნევს, რომ საჭიროა: დაინერგოს რეგულაციური ზემოქმედების ანალიზის (Regulatory Impact Analysis-RIA) სისტემატიური გამოყენება, რომელიც გულისხმობს სხვადასხვა ხასიათის საკანონდებლო ცვლილებების შედეგად მსს-ზე მოსალოდნელი ზემოქმედების მუდმივი შეფასებების განხორციელებას და მათი სავალდებულო გათვალისწინებას საკანონმდებლო ცვლილებების დაგეგმვის პროცესში; მთავრობამ უნდა გაატაროს ეფექტური პოლიტიკა, რაც გულისხმობს სწრაფად ზრდადი მსს-ის ინტერნაციონალიზაციის საჭიროებაში გათვითცნობიერების ხელშეწყობას; მთავრობამ უნდა შეიმუშაოს სპეციალური პოლიტიკა და მოქმედებათა გეგმა, რომელიც საწარმოებს ბიზნესის ინტერნაციონალიზაციის ამოცანის შესრულებას გაუიოლებს.

ინოვაციების თემა ერთ-ერთი მიმართულებაა, რომელიც დადგა ქართული სამეცნიერო აზრის წინაშე. მსოფლიო ბანკის 2013 წლის კვლევის - „მეწარმეობის ხელშეწყობა საქართველოში“, მიხედვით, ქართული ინოვაციური საწარმოები 30%-ით მეტ სამუშაო ადგილებს ქმნიან და ისინი როგორც ადგილობრივ, ისე გლობალურ

ბაზრებზე არაინოვაციურ საწარმოებთან შედარებით გაცილებით უფრო კონკურენტუნარიანები არიან (ბაქრაძე 2013). აქედან გამომდინარე, მსოფლიო ბანკის რეკომენდაციით, მეწარმეობის ზრდის ხელშეწყობა, ინოვაციური და უფრო პროდუქტიული ფირმების განვითარებისა და სწრაფად ზრდისთვის ხელსაყრელი გარემოს შექმნა ქვეყნის წინსვლასთან დაკავშირებული მიზნების ერთ-ერთ მთავარ პრიორიტეტად უნდა იქცეს. ეს პრობლემა რამდენიმე წელია საქართველოში კვლევის საგანია, თუმცა ძირითადად უცხოეთის გამოცდილებებია გაზიარებული და შესწავლილი.

ევროკავშირში ინოვაციების მხარდამჭერი განათლების სისტემის ანალიზია მოცემული ფ. წოწკოლაურისა და ი. გაგნიძის სტატიაში, სადაც, განხილულია განათლების ერთიანი სივრცის შექმნის აუცილებლობა და კადრების გადამზადების სისტემის რეფორმირება საინოვაციო პროცესების უზრუნველყოფის მიზნით (წოწკოლაური, გაგნიძე 2010: 141-169). მნიშვნელოვანია ის, რომ აქცენტი გაკეთებულია კლასტერულ პოლიტიკაზე რომელმაც უნდა უზრუნველყოს ეკონომიკური ზრდის მიღწეა ინოვაციების დანერგვის გზით. „ცოდნის სამკუთხედი“: განათლება - სამეცნიერო კვლევები- ინოვაციები ბიზნესში - არის ის მოდელი, რომელიც საწარმოების განვითარებას აკავშირებს მეცნიერებასთან და კვალიფიციურ კადრების მომზადებასთან. ამ მოდელში კი პარტნიორული ურთიერთობები განათლების, ბიზნესისა და კვლევების ინსტიტუტებს შორის ქმნიან ერთიან კლასტერს, რომელშიც ჩართულნი არიან მისი მხარდამჭერი ორგანიზაციები, როგორც სახელმწიფო და თვითმართველი ინსტიტუტები, ასევე ფინანსური და მას-მედიის დაწესებულებებიც.

ინოვაციების მხარდამჭერი საფინანსო ინსტრუმენტების ანალიზია მოცემული ნანა ასლამაზიშვილის სტატიაში, სადაც დახასიათებულია ინოვაციების ხელშეწყობის პრიორიტეტები ევროპაში, სამეწარმეო და საინოვაციო პროგრამები და მათი ფინანსური ინსტრუმენტები. იგი განმარტავს, რომ ერთიანი ევროპული ოჯახი ერთსულოვანია იმ საკითხში, რომ მცირე და საშუალო ბიზნესი ნებისმიერი ეროვნული ეკონომიკის ხერხემალია, ხოლო ეკონომიკის ამ სეგმენტის აქტიური ინოვაციური საქმიანობა – ეკონომიკური და სოციალური პრობლემების წარმატებით დაძლევის საწინდარი.

ევროგაერთიანების ქვეყნები და საქმიანი საზოგადოებრიობა უპირატესობას ანიჭებს ისეთ სტიმულებს, რომლებიც გამოირჩევა სიმარტივით, რეგულირდება კანონით და თანხვედრია ხარჯებთან, საიმედოობასა და სტაბილურობასთან; წევრი ქვეყნების ძალისხმევა მიმართულია იქითკენ, რომ სტიმულები იყოს გამჭვირვალე, ადვილად ხელმისაწვდომი ნებისმიერი კომპანიისათვის, რათა მათ გაუჩნდეთ მოტივი გაზარდონ დანახარჯები და გააფართოვონ კვლევითი და ინოვაციური საქმიანობა; კვლევითი სამუშაოების გაფართოებისათვის, საჭირო სტაბილურობის განცდის ჩამოსაყალიბებლად რეკომენდებულია, რომ საგადასახადო სტიმულები იყოს შედარებით გრძელვადიანი და ამით ხელი შეეწყოს კვლევებში გრძელვადიანი ინვესტირების პროგნოზირებას; რეკომენდებულია აგრეთვე, რომ კვლევებთან დაკავშირებული საგადასახადო სტიმულირების რეჟიმების ჩამოყალიბებისას, ნათლად იყოს განსაზღვრული, რომელი მონაცემების მიმართ უნდა იყოს ეს სტიმულები გამოყენებული და საიდან და რა გზით უნდა მიიღონ ისინი. (ასლამაზიშვილი: 29).

გაეროს მიერ ინიცირებული დისკუსია „კერძო სექტორი და განვითარება“ აქცენტს მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარებაზე აკეთებს. სტატიაში „მცირე და საშუალო საწარმოების განვითარების ხელშეწყობა (ღირებულების ზრდის განვითარება), მცირე და საშუალო მეწარმეობაში ღირებულების ზრდის შემაფერხებელი ძირითადი მიზეზები დახასიათებულია, როგორც ეკონომიკურ-ორგანიზაციული, ასევე ინსტიტუციური ფაქტორების კუთხით. ინსტიტუციური თვალსაზრისით, ავტორის აზრით, საწარმოების დაბალკონკურენტუნარიანობას განსაზღვრავს გადასახადების, რეგულირების და საკუთრების უფლების დაცვასთან დაკავშირებული ტრანსაქციული ხარჯები. ნაშრომში დასაბუთებულია, რომ მართალია საქართველოში „ვარდების რევოლუციის“ შემდეგ ბიზნეს-გარემო უმჯობესდებოდა და ხელისუფლება ზრუნავდა სამართლებრივი, საგადასახადო, საბაჟო და საერთოდ, ინფრასტრუქტურის გაუმჯობესებაზე, მაგრამ სამეწარმეო გარემოზე მათი ზემოქმედების დადებითი მუხტი ხშირად ნეიტრალდებოდა იმ ინსტიტუციური და ადმინისტრაციული ქმედებებით, რომლებიც თრგუნავდა მეწარმეობას და შესაბამისად, ზრდიდა საწარმოების დანახარჯს. ამასთან, მცირე

ბიზნესის სამეწარმეო ინტერესები არ იყო გათვალისწინებული სახელმწიფო ფისკალურ პოლიტიკაში.

ეკონომიკურ-ორგანიზაციული თვალსაზრისით მცირე და საშუალო ზომის საწარმოების ცუდი მობილიზება და მათი კოლექტიური ძალისხმევის არგამოყენება აფერხებდა ინვესტიციების ზრდას, საწარმოების ლოგისტიკის მდგომარეობა და ხარჯების არსებული პოლიტიკა მოითხოვდა მათი მენეჯმენტის მნიშვნელოვან გარდაქმნას, ხოლო გლობალური ტენდენციების გაძლიერება და ქვეყანაში ადამიანთა რესურსების ნაკლებობა ამწვავებდა მეწარმეობის პრობლემებს და მცირე ბიზნესის ღირებულებათა განვითარების ჯაჭვი განუვითარებელი რჩებოდა.

მცირე და საშუალო საწარმოების ანალიზისას ავტორი ასაბუთებს, რომ ღირებულების შექმნაში მონაწილე ყველა დაინტერესებული პირის - ცენტრალური ხელისუფლების, ადგილობრივი მმართველობისა და მუნიციპალიტეტების, მსხვილი მეწარმეების, ბანკირების და ასოციაციების პარტნიორულ თანამშრომლობაზე, ნდობასა და რაციონალურ მეწარმეობაზე არის დაფუძნებული ღირებულების სოცოცხლისუნარიანობის ზრდის პროცესი.

ავტორის მიერ წარმოდგენილი რეკომენდაციები მოიცავს წინადადებების ოთხ ჯგუფს: ხელისუფლების მიერ გასატარებელ ინსტიტუციურ ღონისძიებებს, ადგილობრივი მმართველობისა და თვითმმართველობის სამოქმედო აქტივობებს, სამეწარმეო სფეროში პარტნიორული ურთიერთობების განვითარების მიმართულებებსა და მცირე და საშუალო მეწარმეობის დაკრედიტების შესაძლო სქემებს (თოქმაზიშვილი 2010: 31).

დისკუსიის მონაწილეებმა საქართველოს ეკონომიკური განვითარების სტრატეგიის არარსებობა და შესაბამისად მცირე და საშუალო ზომის საწარმოების დახმარების სტრატეგიის არარსებობა ქვეყნის ეკონომიკური განვითარების ერთ-ერთ მნიშვნელოვან დაბროკოლებად მიიჩნიეს. მათ მიერ შემოთავაზებულ იქნა შემდეგი პრაქტიკული ღონისძიებები: ეკონომიკის განვითარების სამინისტროსთან შეიქმნას ფუნქციონირებადი მცირე და საშუალო ბიზნესის დეპარტამენტი, რომელიც დაკომპლექტდება ეფექტური ადამიანებით, რომელთაც რეალურად გააჩნიათ ცოდნა

მცირე და საშუალო ბიზნესის შესახებ და რომელიც აღჭურვილი იქნება არსებული პრობლემების გადაჭრის შესაბამისი უფლებამოსილებით; მცირე და საშუალო ზომის საწარმოებისათვის შემუშავებულ იქნეს საგანმანათლებლო პროგრამა, რომლის მეშვეობითაც ისინი მიიღებენ ინფორმაციას იმ უპირატესობების შესახებ, რომელიც საწარმოების ლეგალურად ფუნქციონირებას გააჩნია; ასევე შეიქმნას მცირე და საშუალო საწარმოების ომბუდსმენის თანამდებობა, რომელიც გონივრულად დაეხმარება საწარმოებს მთავრობასთან არსებული პრობლემების მოგვარებაში. თუმცა, ძირითად საკითხად რჩება სახელმწიფო ორგანოს ჩამოყალიბება, რომლის მიმართაც მცირე და საშუალო საწარმოებს ნდობა ექნებათ.

დისკუსიის მონაწილეები შეთანხმდნენ, რომ სესხის გარანტიით უზრუნველყოფის პროგრამის/სააგენტოს შექმნა ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი ღონისძიება იქნება, რაც მთავრობას შეუძლია გააკეთოს მცირე და საშუალო ზომის საწარმოებისათვის (თოქმაზიშვილი 2010: 31-32).

მკვლევართა მეორე ნაწილი სპეციალურად შეისწავლა ბიზნესის ბარიერის და აქცენტს სახელმწიფოს მხარდაჭერის ნაკლოვანებებზე აკეთებს. ოთარ გოგიაშვილის სადოქტორო ნაშრომი „მცირე და საშუალო ბიზნესის პრობლემები და მათი გადაჭრის გზები საქართველოში“, სადაც ყურადღება გამახვილებულია სტრატეგიის აუცილებლობაზე, მარეგულირებელი გარემოს გამარტივებაზე, საგადასახადო შეღვათებზე, დაჩქარებული ამორტიზაციის ნორმების შემოღებაზე, ფინანსურ მხარდაჭერაზე, საგადასახადო პრეფერენციების მინიჭებაზე, ბიზნეს-ინკუბატორებისა და ტექნოლოგიური ტრანსფერის ხელშეწყობაზე და სხვ. (გოგიაშვილი 2009).

თ. როსტიაშვილის კვლევა „მცირე და საშუალო ბიზნესის მხარდაჭერის და განვითარების სტრატეგია საქართველოში“, მიზნად იასახეს საქართველოში საწარმოთა ფუნქციონირების ფუნდამენტური ანალიზს, ამ ზომის ბიზნეს-სექტორის ძლიერი და სუსტი მხარეების ანალიზის საფუძველზე შესაბამისი რეზერვების გამოვლენას და მათი ეფექტიანობის ამაღლების რეკომენდაციების შემუშავებას. ავტორი ცდილობს შეიმუშაოს მცირე საწარმოთა დაბეგვრის ახალი მექანიზმი. მისი აზრით, უკვე დიდი ხანია, საქართველოში დღის წესრიგში დგას პოლიტიკის შემუშავების აუცილებლობა მცირე და საშუალო მეწარმეობასთან მიმართებაში. ამ პოლიტიკის ერთ-ერთი მთავარი კომპონენტი

საგადასახადო პოლიტიკაა. მცირე მეწარმეობისათვის განსაზღვრული პირობების შესრულებისას საკმაოდ რაციონალური შეიძლება აღმოჩნდეს გადასახადების შემცირების ამოცანა, რადგან არსებობენ გარკვეული სახის ეკონომიკური დანახარჯები, რომლებიც საკმაოდ მტკივნეულია სწორედ მცირე საწარმოებისათვის. ამ მიზნით აუცილებელია შეიქმნას მცირე ბიზნესისათვის უპირატესობები ანუ დანახარჯების კორექცია, რომელიც მიმართული იქნება პირობების გათანაბრებისაკენ და არა უპირატესობების შესაქმნელად. ავტორის აზრით, მცირე მეწარმეების დაბეგვრის განსაკუთრებული წესების გამოყენება შემდეგ ფაქტორებს ეფუძნება: 1. შედარებით მაღალი დანახარჯები, რომლებიც დაკავშირებულია საგადასახადო კანონმდებლობისა და სახელმწიფოს სხვა მოთხოვნების შესრულებასთან, 2. კონკურენციის გაზრდა მცირე საწარმოების რიცხვის ზრდით, მათი სტიმულირება, მათ შორის საგადასახადო ზომებით. 3. მცირე ბიზნესის მონაწილეობა ინოვაციურ პროცესში და სხვ. (როსტიაშვილი 2013: 167-168).

რ. აბესაძე და ე. აკულია ახასიათებენ მცირე ბიზნესის მაკროეკონომიკურ გარემოს და მისი რეგულირების მექანიზმს და აქცენტს აკეთებენ მის საკანონმდებლო და ნორმატიულ უზრუნველყოფაზე, რეგულირების ინდიკატორთა და ღონისძიებათა სისტემაზე, რეგულირების ისეთ ინსტრუმენტებზე, როგორიცაა ლიცენზირება, რეგისტრაცია, ანტიმონოპოლიური აკრძალვები, კოტირება, ბუნებისდაცვითი აკრძალვები და სხვ. რეგულირების ეკონომიკური ხასიათის ინსტრუმენტებიდან გამოყოფენ პროგნოზებს, გეგმებს, პროგრამებს, სტანდარტებს, ნორმატივებს, ტარიფებს საკრედიტო შეღავათებს, გადასახდელებს, სახელმწიფო შესყიდვებს და სხვ ბერკეტებს. ამდენად კომპლესური მიდგომის საფუძველზე ავტორები ასკვნიან, რომ აღნიშნულთან ერთად საერთაშორისო დახმარებები, კონსალტინგური და სასწავლო საინფორმაციო მომსახურებით, ბიზნეს-ინკუბატორების, ტექნო-პარკების ფორმირებით და სხვ ღონისძიებებით უნდა განხორციელდეს მცირე ბიზნესის სტრუქტურული სრულყოფა (აბესაძე, კაკულია 2008; 103-142).

მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარების სტრატეგიები ვრცლად არის დახასიათებულია გ. იაშვილის ნაშრომში „ სტრატეგიული მენეჯმენტი მცირე და საშუალო საწარმოებში“ (იაშვილი 2009). წიგნში მოცემულია სტრატეგიის ძირითადი დებულებები და განხილულია სტრატეგიული მენეჯმენტის უპირატესობები და

ნაკლოვანებები მცირე ბიზნესში, მოცემულია კონკურენტული პირობების ანალიზი და ყურადღება ეთმობა პოლიტიკური, ეკონომიკური, სოციალურ-კულტურული და ტექნოლოგიური გარემო ფაქტორების ანალიზს, სტრატეგიულ დაგეგმვას, კონტროლს, მართვას, ეფექტიანობას და სტრატეგიის რეალიზაციის სხვა საკითხებს. საკითხების აქტუალობა განსაზღვრულია თვით მცირე და საშუალო ბიზნესის როლით ეკონომიკაში. მიუხედავად იმისა, რომ სტრატეგია არის ნაშრომის ძირითადი ქვაკუთხედი, საწარმოების ინტერნაციონალიზაციას, ღირებულების ზრდას და კლასტერებში ინტეგრაციას მხოლოდ ემპირიული მსჯელობის ხასიათი აქვს.

ანალოგიურად შეიძლება ითქვას თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის მიერ გამოცემულ სასწავლო მასალაში, რომელიც პირეუსის უნივერსიტეტთან ერთობლივი თანამშრომლობით დაიწერა (ჰასიდი, ფაფალიოუს, ფსილაკისი, 2008).

შ. მაკაროვისა და ი. ნაცვლიშვილის ერთობლივ ნაშრომში „მცირე ბიზნესის მართვა“, მოცემულია მცირე ბიზნესში ინვესტიციების, ფინანსური ანგარიშების ანალიზი, განხილულია მარკეტინგის ინსტრუმენტები. განსაკუთრებული ყურადღება ექცევა დაგეგმვისა და კონტროლის მეთოდებს და დაბეგვრის ანალიზს საქართველოს რესპუბლიკის საგადასახადო კოდექსის შესაბამისად (მაკაროვი, ნაცვლიშვილი, 2010). ეს სახელმძღვანელოები არ იძლევიან იმის ორიენტაციას, თუ როგორ არის შესაძლებელი ქართული მცირე და საშუალო საწარმოები გაერთიანდნენ მსხვილ ბიზნესთან ან ევროპულ საწარმოებთან პარტნიორული კავშირებით. რამდენიმე წლის წინ ეს საკითხი არ იდგა ყურადღების ცენტრში და არც აქტუალური იყო.

ქართულ ლიტერატურაში დაიწყო ასევე იმის შესწავლა, თუ რა მარკეტინგულ სტრატეგიებს იყენებენ ქართველი ექსპორტიორები ევროკავშირის ბაზრებზე შესაღწევად (თოდუა 2012: 169-172).

სამეცნიერ ლიტერატურაში ყურადღება უფრო მეტად აღებულია იმაზე, რომ მცირე და საშუალო ბიზნესი არის დასაქმების დიდი სფერო და მას შეუძლიან უზრუნველყოს სიღარიბის თავიდან აცილება. ამ თემას ეძღვნება აღმოსავლეთ-დასავლეთის მართვის ინსტიტუტის (EWMI) პროგრამის „საქართველოს საჯარო პოლიტიკის, ადვოკატირებისა და სამოქალაქო საზოგადოების განვითარების“ (G-PAC)

და აშშ საერთაშორისო განვითარების სააგენტოს (USAID) მხარდაჭერით შესრულებული კვლევა: „მიკრომეწარმეობა, როგორც სიღარიბესთან ბრძოლის საშუალება. ანგარიში და რეკომენდაციები“. ამ ნაშრომის ძირითადი აქცენტი გაკეთებულია დამწყები მეწარმეების მხარდაჭერის პოლიტიკაზე. წარმოდგენილი რეკომენდაციები ეფუძნება იმ მოსაზრებას, რომ სახელმწიფომ უფრო აქტიური როლი შეასრულოს მიკრომეწარმეობის განვითარებაში და ხელი შეუწყოს მოქალაქეთა სამეწარმეო აქტივობას. უმთავრესი შეთავაზებაა, შეიქმნას მიკრომეწარმეობის წახალისების სახელმწიფო ჩარჩო-მექანიზმი, რომელიც საფუძველს ჩაუყრის მიკრომეწარმეობის ხელშეწყობის ცალკეული სახელმწიფო პროგრამების ეფექტურ განხორციელებას. ავტორების აზრით, მიკრომეწარმეობის ხელშეწყობა უნდა ხორციელდებოდეს ჩარჩო-მექანიზმზე დაყრდნობით სხვადასხვა სახელმწიფო უწყებების მიერ ინიცირებული პროგრამების სახით. ნაშრომში რეკომენდებულია, რომ მიკრომეწარმეობის პოლიტიკისა და პროგრამების დაგეგმვისა და განხორციელების დროს სახელმწიფო სტრუქტურებმა ითანამშრომლონ ქართულ საზოგადოებრივ და საქართველოში მომუშავე საერთაშორისო ორგანიზაციებთან, რომლებსაც აქვთ ამგვარი პროგრამების განხორციელების გამოცდილება. პირველ რიგში, რეკომენდებულია, რომ განათლებისა და მეცნიერების სამინისტრომ შეიმუშაოს სპეციალური სამოქმედო გეგმა და მოიძიოს შესაბამისი რესურსები; გრძელვადიანი შედეგებისათვის ძალზე მნიშვნელოვანია მეტი ყურადღება დაეთმოს ზოგადი განათლების პროგრამებში მეწარმეობის უნარ-ჩვევების სწავლებას და შესაბამისი საგანმანათლებლო რესურსების განვითარებას (მიკრომეწარმეობა, როგორც სიღარიბესთან ბრძოლის საშუალება 2013: 36-37).

ამდენად, სახელმწიფოს აქტიური როლი და მიკრობიზნესის უზრუნველყოფა სახელმწიფო პროგრამებითა და განათლებით არის ამ ბიზნესის განვითარების ქვაკუთხედი. ისე როგორც სხვა ნაშრომებში, სახელმწიფო არის ის ძირითადი ინსტიტუტი, რომელიც ძირითადად პასუხისმგებელია მცირე ბიზნესის განვითარებაზე. სხვა ბიზნეს-წრეებს მეორეხარისხოვანი როლი ენიჭებათ მიკრო და მცირე საწარმოების განვითარებაში.

ანალოგიური ხედვით არის დაწერილი გულნაზ ერქომაიშვილის ნაშრომიც: „საქართველოს ეკონომიკური განვითარების პრიორიტეტები“. კვლევის ერთ-ერთი თავი ეძღვნება მცირე და საშუალო მეწარმეობის განვითარების ეკონომიკურ პოლიტიკას, სადაც საგადასახადო პოლიტიკის სრულყოფა მიჩნეულია მსს განვითარების აუცილებელ პირობად (ერქომაიშვილი 2013: 33-45).

საგადასახადო პოლიტიკა და სპეციალური სახელმწიფო პროგრამები და რეგულირება, როგორც მცირე და საშუალო ბიზნესის დაცვისა და განვითარების ხერხემალი, აღიარებულია მრავალი ქართველი მკვლევარის მიერ (ბარათაშვილი, ჯოლია, გრძელიშვილი, მამალაძე, სეხნიაშვილი, ჩახვაშვილი 2011: 104).

საქართველოს ახალგაზრდა ეკონომისტთა ასოციაციის ერთ-ერთი კვლევა საგადასახადო სისტემის ბუნდოვანებაზე აკეთებს აქცენტს (მცირე და საშუალო ბიზნესი საქართველოში 2009: 42-47), ხოლო სხვა მათი კვლევები კი ანალოგიურად აგრძელებენ ამ თემას და ამტკიცებენ, რომ შესწავლილ მცირე საწარმოების 63% შეღავათების დაწესებას მოითხოვს (სილაგაძე 2013: 3). ამასთან, ამ პრობლემის გადაჭრის გზად საერთაშორისო პრაქტიკის ქართულ რეალობაში გათვალისწინება მიაჩნიათ.

საერთაშორისო საფინანსო კორპორაციის (IFC) კვლევის თანახმად, საქართველოს მეწარმეთა უმეტესი ნაწილი ბიზნესგარემოს მიმართ პოზიტიურად არის განწყობილი, თუმცა მხოლოდ 53 პროცენტს მიაჩნია, რომ იგი არის მიმზიდველი (IFC).

კიდევ ერთი აპექტი, რომელიც ასახულია ქართულ სამეცნიერო ლიტერატურაში, არის მცირე ბიზნესისა და სოციალური ფენების ურთიერთობები. მცირე ბიზნესს განიხილავენ როგორც საშუალო კლასის ფორმირების აუცილებელ პირობად. ნ. ჭითანავა მცირე ბიზნესს განიხილავს, როგორც მომავალი, სოციალური ორიენტაციის ეკონომიკის უმთავრეს ელემენტს. მის ასეთ როლს განსაზღვრავს ქვეყნის მეურნეობისათვის ბუნებრივ-საწარმოო თავისებურებანი, არსებული ტრადიციები, პრაქტიკა, წვრილი და საშუალო მესაკუთრის ფორმირების ობიექტური წინამძღვრები, სამუშაო ადგილების შექმნის (დასაქმების), სამომხმარებლო ბაზრის ეროვნულ ნიადაგზე ფორმირების საჭიროება, რეგიონების სოციალური-ეკონომიკური განვითარების დონეების გაწონასწორება, ეკოლოგიურად სუფთა პროდუქციის წარმოების მატერიალური

საფუძვლის მომზადება, ქვეყნის ეფექტიანი ეკონომიკის სოციალური ბაზრის შექმნა და სხვ. საშუალო ფენის ჩამოყალიბებით იქმნება დაბალანსებული საბაზრო ეკონომიკის ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი „კონსტრუქცია“, რომელიც პოლიტიკური, სოციალურ-ეკონომიკური რყევების დროს ავლენს ახალ გარემოსთან ადაპტირების უნარს, ამზადებს ობიექტურ წანამდგრებს სოციალური თანხმობის მიღწევისათვის (ჭითანავა 2000: 273).

ე. მექვაბიშვილი მიიჩნევს, რომ საშუალო კლასის ჩამოყალიბებაში გადამწყვეტი მნიშვნელობა ენიჭება მცირე და საშუალო მეწარმეობის განვითარებას, რომელიც მოითხოვს სახელმწიფოს მხრიდან მხარდაჭერის ღონისძიებათა ქმედითი სისტემის შექმნას და დანერგვას. იგი გულისხმობს შესაბამისი ინსტიტუციური ბაზის არსებობას, რისთვისაც აუცილებელია მცირე მეწარმეობის მხარდაჭერის კონკრეტული და თანმიმდევრული პოლიტიკის შემუშავება; მეწარმეობის განვითარებისათვის ხელსაყრელი გარემოს შექმნა; პასუხისმგებლობისა და ფუნქციების გამიჯვნა ცენტრალურ სამთავრობო ორგანოებსა და რეგიონულ სტრუქტურებს შორის; სამეწარმეო სფეროს წარმომადგენელთა აქტიური და ეფექტიანი მონაწილეობა ეკონომიკური პოლიტიკის შემუშავების, რეალიზაციის და შედეგიანობის შეფასების პროცესში (მექვაბიშვილი <http://social-democrats-georgia.blogspot.com/2010/07/blog-post.html>)

ამ მსჯელობებიდან გამომდინარე შეიძლება დავცასკვნათ, რომ ქართული ეკონომიკური აზრის განვითარება ხდება რამდენიმე მიმართულებით: ევროპული გამოცდილების შესწავლით, სტრატეგიების განსაზღვრით, იმ სოციალური შედეგების და ბარიერების გამოვლენით, რომელიც დამახასიათებელია ქართული ეკონომიკური სინამდვილისათვის და სახელმწიფოს მარეგულირებელი, ძირითადად ფისკალური და პროგრამული პოლიტიკის განსაზღვრით. ცალკეული საწარმოების, დარგებისა ან საექსპორტო პროდუქციის მიმართებაში ეს საკითხები არ არის კონკრეტულად გამოვლენილი. კვლევების ძირითადი უმრავლესობა არის მხოლოდ აღწერითი ხასიათისაა, ხოლო მოცემული რეკომენდაციები კი ძირითად აქცენტს სახელმწიფოს დაფინანსებაზე, საგრანტო პროგრამებსა და მეწარმეების განათლებაზეა ორიენტირებული.

ერთი-ერთი განსხვავებული ასპექტია ინტეგრაციულ პროცესების გარდამავებაზე მიმართული საწარმოების კლასტერული ორგანიზაციის მნიშვნელობაზე ყურადღების გამახვილება, რომლებსაც მკვლევრთა ერთი ჯგუფი ანვითარებს. ე. ბარათაშვილი, ნ. ბაკაშვილი, ნ. ფარესაშვილი, ბ. გეჩბაია, და დ. მესხიშვილი იკვლევენ ინტეგრაციულ სტარტეგიებს და აღნიშნავენ, რომ ამ ტიპის სტარტეგია გამართლებულია მაშინ, როდესაც საბაზო ბაზრის მიმართ ზრდის შესაძლებლობა აღარ არსებობს, რაც შეიძლება დაკავშირებული იყოს მის სტაბილიზაციასთან (დარგის ცხოვრებისეული ციკლის მოწიფულობის სტადია, ბაზარი დანაწილებულია და სხვა.) (ბარათაშვილი, ბაკაშვილი, ფარესაშვილი, გეჩბაია, მესხიშვილი 2011: 154). ამასთან ინტეგრაციულ პროცესებს უკავშირებენ ღირებულებათა (ფასეულობათა) ჯაჭვის განვითარებას და მიმწოდებლის-მწარმოებლისა და მომხმარებლის დამოკიდებულებაში გამოყოფენ სრულ, ნაწილობრივ და ვიწრო ინტეგრაციას; ახასიათებენ მათ დარგობრივი ჯაჭვის სტადიების შესაბამისად და აღნიშნავენ, რომ რთული სტრუქტურის პირობებში სრული ინტეგრაციის მაღალი დონე არ არის გამართლებული, რადგან ტექნოლოგიური ცვლილებების გატარება დიდ ხარჯებთანაა დაკავშირებული. ნაწილობრივი ინტეგრაციის დროს კი ინტეგრაციის მაღალი დონე საშუალებას იძლევა საიმედოდ დაიცვან და კოორდინირება გაუწიონ პროდუქციის წარმოებას. ვიწრო ინტეგრაციის დროს არასტაბილურ და სუსტად პროგნოზირებად ბაზარზე ვიწრო ინტეგრაცია შეიძლება უფრო ნაკლებად სარისკო იყოს. ამასთან დაახასიათებულია რეგრესული და პროგრესული ინტეგრაციის ტიპებიც (ბარათაშვილი, ბაკაშვილი, ფარესაშვილი, გეჩბაია, მესხიშვილი 2011: 1554). ამ ნაშრომში მოყვანილი საბაზისო პრინციპები მნიშვნელოვანია იმდენად, რამდენადაც საშუალებას იძლევა გამოყენებული იქნეს ინტერნაციონალიზაციის დროს მიღწეული ინტეგრაციის დასახასიათებლად.

ავტორთა კოლექტივს, ეს დებულებები უფრო ღრმად გადმოცემული აქვთ ერთობლივ მონოგრაფიაში (ბარათაშვილი, გეჩბაია 2012). ამ კვლევაში ინტეგრაციის საკითხებია განხილული გლობალური კონკურენტუნარიანობისა და რეგიონული სამეწარმეო პოლიტიკის ასპექტებიდან. აღნიშნულია, რომ „საქართველოს გლობალურ კონკურენციაში ჩართვისა და ეკონომიკური განვითარების მნიშვნელოვანი პირობაა

მსოფლიო ეკონომიკაში განუხრელი ინტეგრაცია. საქართველოს მრეწველობის კონკურენტუნარიანობის პრობლემის კვლევას აზრი აქვს მხოლოდ საექსპორტო პოტენციალის გაზრდისა და გარე ეკონომიკური ურთიერთობების გაფართოების პირობებში“ (ბარათაშვილი, გეჩბაია 2012: 114, 124). მნიშვნელოვანია ინტეგრაციის თვალსაზრისით ის დებულება, რომ „საქართველოში მყარი ეკონომიკური ზრდა ითვალისწინებს შესაბამისი სამეწარმეო პოლიტიკის გატარებას და ასევე სახელმწიფო ხელისუფლებისა და საწარმოთა გაერთიანების სტრუქტურებს შორის ურთიერთქმედებას ძლიერი სამეწარმეო კორპორაციების, საფინანსო-სამეწარმეო ჯგუფების და კერძო კაპიტალის სხვა ფორმების სახით“ (ბარათაშვილი, გეჩბაია 2012: 132). ეკონომიკის განვითარების საფუძვლად მიჩნეულია „მსოფლიოში სამეურნეო ურთიერთობების ლიბერალიზაცია, საერთაშორისო „საბაზრო გაერთიანების“ მუდმივი გაფართოება“. ამ მიმართულებით კი „აუცილებელია ინოვაციური კლასტერების ფორმირება.“ (ბარათაშვილი, გეჩბაია 2012: 134). ავტორები ყურადღებას ამახვილებენ რეგიონული კლასტერების როლზე ინტეგრაციულ პროცესებში და აღნიშნავენ, რომ „ტერიტორიები, სადაც ყალიბდება კლასტერები, ეროვნული ეკონომიკისა და მათი საგარეო ეკონომიკური კავშირების ლიდერებად გამოდიან.--- ძირითადი კლასტერწარმომქმნელი ფირმების მყარი საერთაშორისო პოზიციები სტიმულს აძლევს მისი მომსახურე საწარმოების საგარეო ეკონომიკური საქმიანობის გაფართოებას. --- კლასტერული სტრუქტურების ჩამოყალიბება და სპეციალური სტიმულირების პროგრამების წარმატებით რეალიზაცია შესაძლებელია მოხდეს მხოლოდ საერთო რეგიონული სტრატეგიის არსებობის პირობებში. როგორც მსოფლიო გამოცდილება გვიჩვენებს, საერთაშორისო კლასტერის შექმნა საერთო რეგიონული განვითარებისგან მოწყვეტით, მთლიანობაში, არაეფექტიანია, ხშირად კი შეუძლებელიც“ (ბარათაშვილი, გეჩბაია 2012: 136-138).

ამგვარად, ქართული სამეცნიერო ლიტერატურის ეს მოკლე რეტროსპექტული მიმოხილვა აღწერს მხოლოდ იმ თემატიკას, რომელიც აქტუალურია ქართულ სამეცნიერო წრეებში. როგორც ჩანს, ემპირიული კავშირი ევროკავშირის პოლიტიკასა და საქართველოს პრობლემებს შორის გამოიხატება მხოლოდ იმით, თუ როგორ უნდა

აისახოს საქართველოს ხელისუფლების გეგმებში და სტრატეგიებში ევროპული მიმართულებები. ამასთან, მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარების მთელი პასუხისმგებლობა ძირითადად სახელმწიფოს მარეგულირებელ ინსტიტუციურ გარემოს აკისრია. ქართველი მკვლევარები მხოლოდ უმნიშვნელო მოთხოვნებს უყენებენ მსხვილ ბიზნესს მცირე და საშუალო მეწარმეობის განვითარებაში. საერთაშორისო კავშირების ჯაჭვის და ერთიან ევროპულ ბაზარში პარტნიორული ურთიერთობების შესწავლა ქართული საწარმოებისათვის მხოლოდ თეორიულ-აბსტრაქტულ ხასიათს ატარებს. არ არსებობს დარგობრივი ხასიათის კვლევები. ამ ფონზე საკითხი, თუ როგორ უნდა განხორციელდეს ინტერნაციონალიზაცია და რა ბარიერებს წააწყდება ქართული ბიზნესი, მხოლოდ თეორიული და ზოგადი წარმოდგენებით არის გადმოცემული.

შედარებით უფრო კონკრეტული ხასიათი აქვს საერთაშორისო მარკეტინგის თვალსაზრისით საწარმოთა ინტერნაციონალიზაციის დახასიათებას. ნ. თოდუას ნაშრომებში ეს საკითხი, როგორც თეორიული, ასევე საქართველოს პრაქტიკული პოზიციებიდან არის გამოკვლეული. მის ერთ-ერთ წიგნში ფირმების ინტერნაციონალიზაციასადმი მიძღვნილია ერთი თავი და დახასიათებული აქვს მისი წარმოშობის მიზეზები, განვითარების ეტაპები და მოდელები, დამახასიათებელი თვისებები, როგორიცაა რესურსული ბაზა, მამოძრავებელი ძალები და სტრატეგიული არჩევანი და სხვ საკითხები (თოდუა 2012). ამ ძირითადი დებულებების საფუძველზე განხორციელებული აქვს ქართული კომპანიების საექსპორტო სტრატეგიების მარკეტინგული კვლევა ევროკავშირის ბაზრებზე (თოდუა 2012: 169-172).

ეს ნაშრომი მნიშვნელოვანია იმდენად, რამდენადაც ერთადერთია საქართველოში, სადაც დადგენილია თუ რა მოტივები აქვს ქართულ კომპანიებს განახორციელონ ექსპორტი. კვლევა შედარებით ლოკალურია და 30 კომპანიის წარმომადგენლის აღქმა არის გადმოცემული ისეთ საკითხებზე, როგორიცაა, სატარიფი რეჟიმები, ევროპელი მომხმარებლების განწყობა ქართული პროდუქციის მიმართ, მარკეტინგული სტიმულირების და მარკეტინგული სტრატეგიების (განფასება, დისტრიბუცია, პრემიუმი, დიზაინი, რეკლამა) გამოყენების მნიშვნელობა, ასევე კონკურენტთა ანალიზი და სოციალური ქსელების გამოყენების ინტენსივობა ევროკავშირის ბაზრებზე.

ევროკავშირის მეწარმეობის განვითარების პოლიტიკის შესწავლა მნიშვნელოვანია ინსტიტუციური ჰარმონიზაციის მიზნით, თუმცა გაცილებით უფრო რთულია საწარმოთა ინტერნაციონალიზაციის პროცესის დახასიათება, რადგან იგი დღეს ჩანასახოვან ფორმაშია და ქართველი მეწარმეების ევროპულ საწარმოებთან კავშირიც სხვადასხვა ბარიერებს აწყდება. ჰიპოთეტურად უნდა ვივარაუდოთ, რომ ვაჭრობის სფეროში ეს ბარიერები არის როგორც მაკროეკონომიკური ხასიათის, როგორიცაა მაგალითად, ეროვნული ვალუტის რყევები, მაღალი კონკურენცია ევროპულ ბაზრებზე და სხვ. სხვა ბარიერებია, განსხვავებული ენობრივი და კულტურული პირობები, კონკურენტული შესაძლებლობები, მენეჯერული უნარები, რაც აუცილებელია ინტერნაციონალიზაციისათვის, ევროპულ ბაზრებზე შედგენისთვის საჭირო მაღალი ფინანსური დანახარჯები, მიწოდებული საქონლის მცირე მასშტაბი, რომლებიც არ იძლევენ მასშტაბის ეკონომიის გამოყენების შესაძლებლობას და სხვ. საქართველოს საექსპორტო საწარმოებისთვის დამატებით ბარიერს წარმოადგენს მაღალი სატრანსპორტო ხარჯებიც (თოდუა 2012: 172). ამ პრობლემების გარშემო დასავლეთში არსებობს სპეციალური კვლევები, სადაც აღნიშნულია ისიც, რომ ეს ბარიერები საერთოა მცირე, საშუალო და მსხვილი მეწარმეებისათვის ვაჭრობის სფეროში, თუმცა ეს ბარიერები უფრო მტკივნეულად მცირე მეწარმეებზე აისახება და აძულებს მათ თავი შეიკავონ ინტერნაციონალიზაციისაგან (Institutional Barriers to Small Scale Business Development).

თავი 2. ევროკავშირის სამეწარმეო გარემო და საქართველოსთან მისი ჰარმონიზაციის პერსპექტივები

2.1. მეწარმეობის განვითარების ძირითადი ინსტიტუციური მიმართულებები ევროკავშირში

„საქართველო-ევროკავშირის ასოცირების შესახებ შეთანხმების,“ ერთ-ერთი ძირითადი საკითხია საქართველოსა და ევროკავშირის შორის ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი სავაჭრო სივრცის ჩამოყალიბება. ევროკავშირთან თანამშრომლობა გულისხმობს ევროკავშირის და საქართველოს იმ ბიზნესების ადმინისტრაციული და მარეგულირებელი ჩარჩოების დახვეწას, რომლებიც ევროკავშირისა და საქართველოს ფარგლებში ფუნქციონირებენ და ეყრდნობა ევროკავშირის სამრეწველო და მცირე და საშუალო საწარმოების პოლიტიკას, ამ სფეროში საყოველთაოდ აღიარებული პრინციპებისა და პრაქტიკის გათვალისწინებით. როგორც 277 მუხლშია აღნიშნული „საქართველო უნდა მიისწრაფოდეს, რომ დააფუძნოს ქმედითი საბაზრო ეკონომიკა და ეტაპობრივად დაუახლოოს საკუთარი ეკონომიკური და ფინანსური რეგულაციები ევროკავშირის რეგულაციებს და იმავდროულად უზრუნველყოს სწორი მაკროეკონომიკური პოლიტიკის გატარება“ (საქართველო-ევროკავშირის ასოცირების შესახებ შეთანხმება, კარი 5, მუხლი 277 (2)).

ამ თვალსაზრისი აქტუალურია იმის ცოდნა, თუ როგორ ვითარდება ევროპული კანონმდებლობა მცირე მეწარმეობის ხელშეწყობისა და ჰარმონიზაციის მიმართულებით. უპირველეს ყოვლისა, განსაკუთრებული მნიშვნელობა ენიჭება იმ ფაქტორებს, რომლებიც ბიზნესის რეგისტრაციის გამარტივებისათვის არის აუცილებელი. მიზანია საწარმოების კორპორაციული სტრუქტურა შეესაბამებოდეს და ჰარმონიაში იყოს ეროვნულ კანონებთან, დარეგისტრირებული საწარმოს გადაცემა სხვა პირზე შეიძლებოდეს ბარიერების გარეშე, ხოლო მისი დაბეგვრა მოხდეს მინიმალური ოდენობით.

ევროპის ეკონომიკის კონკურენტუნარიანობის გაძლიერება განმსაზღვრელი პირობაა ბიზნესის რეგულაციებში. მისი გაუმჯობესება კი წარმოდგენილია როგორც დინამიური პროცესი, რომელიც გულისხმობს არა მარტო კანონების ჰარმონიზებას, არამედ მათ ჯეროვან გამოყენებასა და შესრულებას წევრი ქვეყნების მიერ.

ჰარმონიზაცია კი მნიშვნელოვანია იმისათვის, რომ სახელმწიფო და კერძო შესყიდვებისთვის გამოცხდებულ ტენდერებსა და აუქციონებში მონაწილეობა მიიღონ სხვა ქვეყნის მეწარმეებმაც და ჩამოყალიბდეს თავისუფალი კონკურენტული გარემო. ამ გარემოში შესვლა ყველაზე მეტად მცირე და საშუალო ბიზნესს უჭირს. აქედან გამომდინარე, ამჟამინდელი ეროვნული და ევროკავშირის სამეწარმეო კანონის მარეგულირებელი პოლიტიკა ორიენტირებულია ძირითადად ქვეყნების შიგნით მიმდინარე სამეწარმეო საქმიანობების განხორციელების წახალისებაზე და გამარტივებაზე.

ერთ-ერთი ნაბიჯი, რომელიც ამ მიმართულებით ევროკავშირმა შეიმუშავა, არის **ევროპული კომპანიების დაარსება**. 2000 წელს ევროკავშირის საბჭომ მიიღო გადაწყვეტილება ევროპული საწარმოების („ევროპული კომპანია“ - Societas Europaea; SE) სტატუსის ძირითადი პრინციპების რეგულაციის შესახებ (Coincil Regulation (EC) No 2157/2001 of 8 October 2001 on the Statute for a European company (SE). ევროპის თანამშრომლობის საზოგადოების (SCE) დირექტივა ძალაში შევიდა 2004 წლის 8 ოქტომბრიდან და 2007 წლამდე ევროკავშირის ყველა ქვეყანამ განახორციელა ეროვნული კანონის ჰარმონიზაცია ამ დირექტივასთან შესაბამისობაში.

„ევროპული კომპანიის“ ფორმირების ძირითადი მიზანი იყო, საწარმოებისათვის მიეცათ შესაძლებლობა განეხორციელებინათ თავიანთი ბიზნესი სხვა ქვეყნებში ევროკავშირის იგივე სამეწარმეო რეჟიმის ფარგლებში. შესაბამისად, მეწარმეებს მიეცათ შესაძლებლობა ევროკავშირის ნებისმიერ ქვეყანაში გადაიტანონ დარეგისტრირებული სათაო ოფისები. ამასთან აღინიშნა, რომ დარეგისტრირებული ერთეულის განთავსება ერთ ქვეყანაში, ხოლო ადმინისტრაციული ცენტრისა კი - სხვა ქვეყანაში, სრულად შეესაბამება დაფუძნების თავისუფლების ძირითად პრინციპებს. ამასთან, ძირითადი მარეგულირებელ საკითხებად განისაზღვრა მეწარმეთა შესახებ ეროვნული კანონების

გამარტივება და ჰარმონიზაცია, საწარმოთა შერწყმა/გამოყოფა და საწარმოთა რესტრუქტურის შესაძლებლობა (Cremers, Wolters 2011:8-9).

„ევროპული კომპანიის“ ფორმირებით ევროკავშირის მიზანია გაამარტივოს ბიზნესის კეთება ევროპაში და ხელი შეეწყოს საწარმოების ისეთი ცვლილებების განხორციელებას რომელიც მარტივად დაუკავშირებს სხვადასხვა ქვეყნის მეწარმეებს და გააერთიანებს მათ ბიზნესს. „ევროპული კომპანია“ სხვადასხვა ქვეყნის საწარმოს ერთ ჰოლდინგ კორპორაციად გაერთიანებას უზრუნველყოფს და მათ ქვეყნის სხვადასხვა მარეგულირებელი ნორმით გამოწვეულ ბარიერებს აარიდებს (Council Regulation (EC) No 2157/2001 of 8 October 2001 on the Statute for a European company; Council Directive 2001/86/EC of 8 October 2001 supplementing the Statute for a European company with regard to the involvement of employees).

შესაბამისად იქნება ევროპული სამართლებრივი ჩარჩოები, სადაც გათვალისწინებულია ასეთი საწარმოების ადგილი და როლი ბიზნესში. ასეთი მიდგომა მიმზიდველია, იმით, რომ მას შეუძლია ადგილობრივ საწარმოებს შესთავაზოს საინტერესო ალტერნატივა.

„ევროპული კომპანიის“ დებულებით, მის ფორმირება შესაძლებელია შესაბამისი ოთხი მექანიზმით: შერწყმა, ჰოლდინგური კომპანიის ჩამოყალიბება, ერთობლივი და მისი შვილობილი საწარმოს ფორმირება და საჯარო სამართლი იურიდიული პირის გარდაქმნა ეროვნული კანონმდებლობის შესაბამისად (Statute for a European Company. Europa. Summaries of EU legislation). საწარმოების შერწყმა „ევროპულ კომპანიად“ ხელმისაწვდომია მხოლოდ სხვადასხვა წევრ სახელმწიფოების საჯარო სამართლის იურიდიული პირებისთვის, ხოლო ევროპულ ჰოლდინგურ კომპანიებად გარდაქმნა კი ხელმისაწვდომია როგორც საჯარო, ასევე კერძო კომპანიებისთვის.

„ევროპული კომპანიის„ მინიმალური საწესდებო კაპიტალია 120 ათასი ევრო და ეს საწარმოი დარეგისტრირებული უნდა იყოს იმ ქვეყანაში, სადაც მისი ადმინისტრაცია იქნება განთავსებული. ამასთან ადმინისტრაციული განყოფილება შესაძლებელია სხვა ქვეყანაში გადაადგილდეს ისე, რომ საწარმოს არ დასჭირდეს ამ ქვეყნის

კანონმდებლობით თავიდან დაფუძნება. საჭირო იქნება მხოლოდ მისი რეგისტრაცია ადგილობრივი კანონმდებლობით.

ევროპული საწარმოს მართვა ხორციელდება აქციონერების კრებაზე ან მენეჯერების ან ზედამხედველების საბჭოს მეშვეობით იმ შემთხვევაში, თუ ორსაფეხურიანი მართვის სისტემაა, ხოლო ერთსაფეხურიანი მართვის პირობებში კი - საწარმოს მართავს ადმინისტრაცია. ორსაფეხურიანი მართვის პირობებში საზედამხედველო საბჭო ირჩევს მენეჯერთა საბჭოს ისე, რომ ერთი ადამიანი არ შეიძლება ერთდროულად ორივე საბჭოს წევრი იყოს, თუმცა ვაკანტური ადგილის შემთხვევაში საზედამხედველო საბჭოს წევრი შეიძლება დროებით გახდეს მმართველი საბჭოს წევრიც.

ევროპული საწარმოს დაბეგვრა ხდება როგორც მარავლეროვნული კომპანიის და ექვემდებარება იმ ქვეყნის ადგილობრივ კანონმდებლობას, სადაც მისი ადმინისტრაციული ოფისია განთავსებული. თუ ოფისი ევროკავშირის ფარგლებს გარეთ მდებარეობს, მაშინ იგი ლიკვიდირებული უნდა იქნეს.

უნდა აღინიშნოს, რომ ევროპულ საწარმოს აქვს გარკვეული კავშირი და იგი სხვადასხვა ფორმით იმართება ეროვნული კანონმდებლობის მიხედვით. ევროკავშირის უმეტეს წევრ ქვეყნებში ევროპული საწარმოს სტატუტი მხოლოდ მცირედით განსხვავდება საჯარო სამართლის იურიდიული პირის შესახებ კანონისგან.

ევროპის ქვეყნების მეწარმეობის რეგულირების განვითარების მიმართულებები.

ევროპულ ქვეყნებში საწარმოების ძირითადი სამართლებრივი მოდელები თითქმის ერთანაირია. დისკუსიები სამეწარმეო კანონთან დაკავშირებით მიმდინარეობდა მართვის საკითხებსა და მასთან დაკავშირებულ პრობლემებზე.

ყველა ქვეყანას სამეწარმეო სფეროში აქვს განვითარების განსხვავებული ტენდენციები.

ავსტრიაში კონტროლის განხორციელების შესახებ აქტი (Takeover Act) ძალაში შევიდა 1999 წელს. იგი მოიცავს სავალდებულო და ნებაყოფლობითი გარიგების პირობებს (Statute for a European Company. Europa. Summaries of EU legislation). 2006 წლის რეფორმის შედეგად ამ აქტმა მოიცვა ასევე „საწარმოზე კონტროლის დაწესების ინტერესების“ საკითხები. კონტროლზე ინტერესი ჩნდება იმ შემთხვევაში, თუ სამიზნე

კომპანიის ხმის მიცემის უფლების მქონე აქციების 30 პროცენტი პირდაპირ ან ირიბად არის ინდივიდის ან იურიდიული პირის მფლობელობაში. თუ ინდივიდის ან იურიდიული პირის წილი არ აჭარბებს 30 პროცენტს დღის წესრიგში არ დგება სავალდებულო კონტროლის საკითხი. კონტროლს დაქვემდებარებული კომპანიის აქციების მინიმალური ღირებულება სავალდებულო ან ნებაყოფლობითი გარიგების მომენტში უნდა იყოს ექვსთვიანი საფონდო ბირჟის აქციების საშუალო ღირებულებაზე მაღალი ან დაინტერესებული მხარის მიერ ბოლო 12 თვის განმავლობაში გადახდილ ღირებულებებს შორის უმაღლესი ([Zahradnik](#) 2006; Dorda Brugger Jordis 2006). კონტროლს ანხორციელებს კომისია, რომელიც არის დამოუკიდებელი ორგანო, და პასუხისმგებელია საჯარო გარიგებების ზედამხედველობაზე.

ავსტრიაში აქცენტირება გაკეთდა ასევე ანგარიშგების სტანდარტების გამარტივებაზე, განსაკუთრებით მცირე და საშუალო საწარმოებისთვის. ყველა კომპანიისათვის სავალდებულოა ბუღალტრული ბალანსის, მოგებისა და წაგების ანგარიშსწორებისა და მასთან დაკავშირებული სხვა ინფორმაციის ღიაობა, იმისთვის, რომ დაცული იყვნენ როგორც ინვესტორები, ისე კომპანიები.

გერმანიის სამეწარმეო კანონში ხორციელდება რეფორმები, რომელიც მიმართულია კომპანიების საქმიანობის ბარიერების აღმოფხვრისაკენ. შესაბამისად, იგი არ ეხება სამეწარმეო კანონის გამარტივებას, როგორც ევროკავშირის, ასევე ეროვნულ დონეზე. რეფორმები მიზნად ისახავდა გერმანიის კორპორაციული სამართლის კონკურენტუნარიანობის გაძლიერებას და შესაბამისად ითვალისწინებდა გარკვეულ გამარტივებებსაც ზოგიერთ საკითხში. ამ რეგულირებით, კომპანიებისთვის შესაძლებელი გახდა დარეგისტრირებული იყვნენ უცხო ქვეყნებში გერმანული GmbH (შეზღუდული პასუხისმგებლობის საწარმო) ან AG-ის (შეზღუდული სააქციო საზოგადოების) სამართლებრივი ფორმების შენარჩუნებით. ეს მიზნად ისახავს გერმანული საწარმოს სამართლებრივი ფორმების კონკურენტუნარიანობის გაზრდას და გაფართოებას და არის უცხოური საწარმოს სამართლებრივი ფორმების გავრცელების პასუხი. ამ რეფორმის იდეა არის ის, რომ გერმანული კომპანიები შეინარჩუნებენ გერმანული საწარმოს სამართლებრივ ფორმას უცხოური ფილიალებისთვის.

გერმანიაში ერთ-ერთი სადისკუსიო საგანი გახდა ევროპული საწარმო. დამსაქმებელთა კონფედერაციის განცხადებით, ევროპული კერძო კომპანია მნიშვნელოვანი ფაქტორი იყო იმისთვის, რომ მცირე და საშუალო საწარმოები გამხდარიყვნენ კონკურენტუნარიანი ევროკავშირის მასშტაბით. მათი ძირითადი მოთხოვნა იყო კონკრეტული ფორმის საწარმოებს ჰქონდეთ შანსი გამოიყენონ იგივე სამართლებრივი სისტემა თავიანთი უცხოური ფილიალებისთვისაც. დისკუსია ეხებოდა აგრეთვე კომპანიების სამეთვალყურეო საბჭოში დასაქმებულთა წარმოადგენლებს, რათა არ დაკარგონ ხმების ერთი მესამედი, რომელიც მათ გერმანული კანონმდებლობით აქვთ მინიჭებული (Germany: Country Overview). გერმანიის სავაჭრო პალატა ევროპული კერძო კომპანიების რეგისტრაციის ადგილისა და ადმინისტრაციული სათაო ოფისის განცალკევებაში ხედავს სირთულეებს, მოუწოდებს ევროკავშირს გაზარდოს კომპანიების მოქნილობა ამ საკითხში და უზრუნველყოს სამართლებრივად მისი გადაჭრა (For Europe: Encouraging Reforms 2014: 40-41). იგი, ამასთანავე დამატებული ღირებულების გადახდის მომხრეა იმ ქვეყანაში, სადაც იგი არის დარეგისტრირებული (18 Proposals to Simplify EU Law. 2014: 13).

გარდა ამისა, გერმანიაში შეიქმნა შეზღუდული პასუხისმგებლობის მქონე საწარმოს გამარტივებული ფორმა მცირე დამწყები ბიზნესისთვის - შეზღუდული პასუხისმგებლობის სამეწარმეო კომპანია. მას არ აქვს მინიმალური საწესდებო კაპიტალზე მოთხოვნა.

საფრანგეთში მეწარმეობაში იკვეთება ლიბერალიზაციის, ეთიკური წესების დაცვისა და ტექნიკური განვითარებისაკენ მისწრაფებები, რაც შესაბამისად აისახება მის საკანონმდებლო აქტებში. 2003 წლის ფინანსური უსაფრთხოების კანონი მიზნად ისახავდა კორპორაციულ მმართველობასა და სამართლიან კონკურენციას შორის მორალური ფორმებით დაკავშირებას. იგი მოიცავს კორპორაციული მმართველობის ინფორმაციის გამჭვირვალობის ვალდებულებას (Vincent Trevisani 2008). კანონმდებლობა ასევე მიზნად ისახავდა მცირე და საშუალო საწარმოების ხელშეწყობას და მიმართულია ბიზნესის მარეგულირებელი წესების გამარტივებისაკენ, რის შედეგადაც შესაძლებელი გახდა შეზღუდული პასუხისმგებლობის საწარმოს დაარსება

მხოლოდ 1 ევროდ. საფრანგეთის 2008 წლის სამეწარმეო კანონი მიზნად ისახავდა მის ევროკავშირის კანონთან ადაპტაციას. კანონი არეგულირებს ევროპული კომპანიების დაფუძნების და შერწყმის საკითხებს. კანონში ასევე დარეგულირებულია იურიდიული პირის სტატუსის მოპოვების ან შეცვლის პირობები (Corporate Law. Local Legal Update France).

მთლიანობაში საფრანგეთის მეწარმეობის კანონმდებლობის ძირითადი მიზნებია ბიზნესის პირობების გამარტივება და საწარმოების ტრანსფორმაციისა და განვითარების ხელშეწყობა და ყველასთვის ხელმისაწვდომობის გაზრდა; ამასთან, ქვეყანამ აიღო ვალდებულება გაზარდოს ქალების მონაწილეობა კომპანიების მართვაში სამი წლის განმავლობაში 20 პროცენტით, ხოლო 5 წლის განმავლობაში კი - 40 პროცენტით (The Guardian 2009).

დიდ ბრიტანეთში 1998 წლიდან მიმდინარეობს სამეწარმეო რეფორმები, რომლის მიზანია საწარმოების კონკურენტუნარიანობის გაზრდა და ბრიტანეთი გამხდარიყო მსოფლიოში ყველაზე მიმზიდველი ადგილი ბიზნესის კეთების მხრივ. ამ თვალსაზრისით, გამარტივდა სამეწარმეო კანონი და ხელი შეეწყო მცირე საწარმოების განვითარებას. მანამდე კანონმდებლობა ძირითადად ორიენტირებული იყო მსხვილ საწარმოებზე. გამარტივდა საწარმოების დაარსება. შეზღუდული პასუხისმგებლობის საწარმოს არ აქვს საწესდებო კაპიტალზე მოთხოვნა და იგი შეიძლება დაარსდეს ნებისმიერ წევრ ქვეყანაში.

ბრიტანეთის მთავრობა აღიარებს ევროპული კომისიის ლიბერალურ მიდგომებს, მაგრამ მხოლოდ იმიტომ, რომ იგი გავლენას ახდენს ევროკავშირის სხვა ქვეყნებზე და არა ბრიტანეთზე. ბრიტანეთში ევროპული კერძო კომპანიის მიმართ ინტერესის ნაკლებობაა. სამთავრობო კონსულტაცია ამ საკითხზე 2008 წელს გაიმართა და მხოლოდ 14 დაინტერესებული მხარე გამოჩნდა. ინტერესის ნაკლებობის ერთ-ერთი მიზეზი არის ის, რომ ევროპული კერძო კომპანიის ფორმა ნაკლებად მიმზიდველია ბრიტანეთში, ვიდრე უშუალოდ ბრიტანეთის კერძო კომპანიის ფორმა, რადგან კერძო კომპანიის დაარსების ხარჯები ბრიტანეთში ისედაც დაბალია (Cremers, Wolters 2011: 49).

იტალიაში კორპორატიული მმართველობის შესახებ ახალი კანონის მიხედვით, შეზღუდული პასუხისმგებლობის საწარმოები ახორციელებენ სტრუქტურულ პარტნიორობას. ეს კი ნიშნავს იმას, რომ მათი მენეჯმენტი იქნება უფრო მარტივი და მეტად დამოუკიდებელი. შეზღუდული პასუხისმგებლობის საწარმოს ამგვარი ფორმა ჰგავს მცირე და საშუალო საწარმოების სტრუქტურას, რამდენადაც იგი გულისხმობს მარტივ მენეჯმენტსა და გადაწყვეტილების მიღების მარტივ პროცედურებს. სააქციო საზოგადოებები შეიძლება დაარსდეს განუსაზღვრელი ვადით, როგორც პარტნიორებს შორის შეთანხმების საფუძველზე, ასევე ერთპიროვნულად. ქვეყნის რეფორმების ყველაზე დიდი ინოვაცია სააქციო საზოგადოების მმართველობას ეხება. სააქციო საზოგადოებას შეეძლება აირჩიოს სამი მმართველობის მოდელიდან ერთ-ერთი: პირველი, ეს არის ტრადიციული მოდელი, რომელიც მოიცავს მმართველობით და საზედამხედველო ორგანოებს (დირექტორთა საბჭო ან ერთადერთი დირექტორი და აუდიტთა საბჭო). იგი შეიძლება დააფუძნოს ერთმა ადამიანმა. გარდა ამისა, არსებობს პროფესიული საწარმოებიც, რომლის დაფუძნებაც ერთიდაიმავე პროფესიის ადამიანებს შეუძლიათ სპეციალური მომსახურების გაწევის მიზნით ([New Companies appear in Italy in order to uniform with EU legislations](#) 2014).

იტალიაში დისკუსიის საგანი გახდა ევროპული საწარმოს დაარსება. იტალიის პროფესულმა კავშირებმა მოითხოვა ეროვნული კანონმდებლობის ევროკავშირის დირექტივებთან შესაბამისობაში მოყვანა და აღნიშნავდნენ, რომ არცერთი ევროპული საწარმო არ დაარსდა იტალიის კანონმდებლობით, რამდენადაც საწარმოების საზედამხედველო საბჭოში წარმოდგენილი არ არის არც ერთი ადამიანი, რომელიც პროფკავშირების მიერ იქნებოდა დასახელებული (Italy: Country Overview).

დანის მთავრობა მიზნად ისახავს ყველაზე ეფექტური ბიზნეს რეგულაციის შექმნას ევროკავშირში. აქ განხორციელდა სახელმწიფო და კერძო კომპანიების საკანონმდებლო ინტეგრაცია, რომლის მიზანი იყო ევროკავშირის კანონმდებლობასთან ჰარმონიზაცია. შესაბამისად საწარმოს სტრუქტურასა და მართვასთან დაკავშირებული მკაცრი მოთხოვნების ლიბერალიზაცია განხორციელდა. დამსაქმებელთა ორგანიზაციების სურვილით უფრო მოსახერხებელი და დაბალი გახდა გადასახადები.

დანის დებიუროკრატიზაციის გეგმა გულისხმობდა სამეწარმეო საქმიანობაში ბუნდოვნებისა და ბიუროკრატიის შემცირებას და უკეთესი პირობების შექმნას. ეს გეგმა მოიცავდა ინიციატივებს, რომლებიც ეხება უკეთესი პირობების შექმნას ბიზნესისთვის, მარეგულირებელ ორგანოებთან ურთებიერთობის გამარტივებას; გამარტივებული ანგარიშგების წარდგენას, ეფექტური და ორიენტირებული შემოწმებების ჩატარებას და სხვ. (Review of Denmark.s Program for Better Business Regulation 2009: 5-25). დანის ახალ სამეწარმეო კანონში საწესდებო კაპიტალზე მოთხოვნა კერძო შეზღუდული პასუხისმგებლობის საწარმოებისთვის არის 80 000 დანიური კრონი (11 000 ევრო). დანიაში მიღებულია კოდექსი, რომლის თანახმად, საწარმოებში სტრუქტურის ფორმირებისას მხედველობაში უნდა მიიღონ გენდერული თანასწორობა (UK Department for Business, Innovation and Skills 2011: 23).

შვეიცარიაში 2007 წელს მთავრობამ რეფორმა წარუდგინა პარლამენტს, რომელიც ორიენტირებული იყო იმაზე, რომ შვეიცარია გამხადარიყო მიმზიდველი ტრანსნაციონალური კომპანიებისთვის. ცვლილებები შეხებოდა კორპორაციული მმართველობის სრულყოფას. 2008 წლამდე არსებოდა მაღალი კომპენსაციების გადახდის პრაქტიკა, რომელსაც მოყვებოდა ფინანსური სპეკულაციები. ცვლილება უკეთესი კონტროლის მექანიზმის დანერგვას გულისხმობს. რეფორმების შედეგად გაიზარდა აქციონერების უფლებები და გაუმჯობესდა გამჭვირვალობა. პოლიტიკა მიზნად ისახავდა ახალი საწარმოების დაარსების გამარტივებას და ეროვნული სამეწარმეო კანონის მოქნილობას. პირველი ცვლილების შედეგად გაუქმდა მოთხოვნა სამეთვალყურეო საბჭოში შვეიცარიელების უმრავლესობაში ყოფნის თაობაზე. ამჟამად საკმარისია მხოლოდ ერთი საბჭოს წევრი ან მენეჯერი, რომელიც იქნება შვეიცარიელი (Cremers, Wolters 2011: 33). არსებობს წინააღმდეგობა ამის თაობაზე და პოლიტიკური პარტიები მოითხოვენ დადგინდეს უფრო მკაცრი ნორმები, ვიდრე ევროკავშირშია. ერთ-ერთი არგუმენტის თანახმად, თუ შვეიცარიაში ლიბერალური კანონები შეიცვლება უფრო შემაკავებელი რეგულაციებით, მაშინ ეს ხელს შეუწყობს კომპანიების გადასვლას საზღვარგარეთ, ხოლო შვეიცარია კი დაკარგავს შემოსავლებსა და სამუშაო ადგილებს ([Switzerland: company law reform - update](#) 2008). გარდა ამისა, სამის ნაცვლად, ერთ პირსაც

შეუძლიან შეზღუდული პასუხისმგებლობის საწარმოს დაარსება. სავალდებულო წლიური საფინანსო ანგარიში გაუქმდა მცირე და საშუალო საწარმოებისთვის. ცვლილება იგეგმება იმის შესახებ, რომ ყოველწლიური შეხვედრები ჩატარდეს ქვეყნის საზღვრებს გარეთაც ციფრული და ვიდეო ტექნოლოგიების გამოყენებით.

შვედეთში 2010 წლის აპრილიდან მინიმალური საწესდებო კაპიტალზე მოთხოვნა კერძო შეზღუდული პასუხისმგებლობის საწარმოებისთვის არის 50 000 შვედური კრონი (2010 წლამდე იყო 100 000 შვედური კრონი) (Proposal: Lowered Minimum Share Capital in Swedish Private Limited Companies 2008). მისი შემცირების მიზანი იყოკერძო კომპანიების დაარსების ხელშეწყობა. სამეწარმეო კანონის გამარტივების შედეგად გაუქმდა აუდიტის მოთხოვნა მცირე საწარმოებისთვის. ეს ეხებათ მხოლოდ იმ საწარმოებს, რომელთა ბრუნვა არ აღემატება 3 მილიონ შვედურ კრონს (Sweden, 10-14). სავალდებულო ინფორმაციაზე მოთხოვნა მინიმუმანდე იქნა დაყვანილი, რათა ხელი შეეწყოს კერძო კომპანიების დაარსებას. დაკისრებული ვალდებულების ონლაინ გზით შესრულება ხელშეწყობილია და გაუმჯობესდა.

ირლანდიაში საკანონმდებლო ცვლილებები წარიმართა საერთაშორისო სტანდარტებთან შესაბამისობის მიზნით, განსაკუთრებით ვალებთან დაკავშირებულ ანგარშივალდებულების საკითხებში.

ნიდერლანდებში ფორმირების პროცესშია ე.წ „მოქნილი კერძო შეზღუდული საწარმოს“ შესახებ კანონი და ასეთ საწარმოს გაუქმდება საწესდებო კაპიტალზე მოთხოვნა (18000 ევროს ოდენობით) (Legal structure of the Business). ამ კანონის მიხედვით, აქციონერებს უფრო მეტი თავისუფლება ექნებათ საწარმოს სტრუქტურის ჩამოყალიბების საკითხებში. ცვლილებები განხორციელდა აქციონერთა ძალაუფლების გასაძლიერებლად და მათი უფლებების გასაზრდელად. მათ მიეცათ უფლება დანიშნონ და გაანთავისუფლონ სამეთვალყურეო საბჭო და მიიღონ ძირითადი სტრატეგიული გადაწყვეტილებები. 2000 წელს ნიდერლანდებში მთავრობამ დააწესა მრჩეველთა დამოუკიდებელი საბჭო ადმინისტრაციულ საკითხებში. ნიდერლანდებში მთავარი კანონი არის ფინანსური ზედამხედველობის შესახებ კანონი, რომელიც აერთიანებს სხვადასხვა საკითხებს და ევროპულ დირექტივებს. იგი მოიცავს ისეთ საკითხებს,

როგორცაა საფინანსო სექტორის რეგულაცია, აქციების გამოცემა, კონკრეტული კომპანიების აქციების მნიშვნელოვანი წილის ფლობის შესახებ ინფორმაცია, შიდა ვაჭრობა, საჯარო მოლაპარაკებები სავალდებულო გარიგებების ჩათვლით 30 პროცენტის მფლობელობის შემთხვევაში და სხვ. 2005 წელს ნიდერლანდებში ევროპული საწარმოს სტატუტი და დირექტივა იქნა მიღებული, თუმცა მას განსაკუთრებული დებატები არ გამოუწვევია (Netherlands. Country overview).

ნორვეგიულმა ბიზნეს კონფედერაციამ (NHO) განიხილა ნორვეგიის სამეწარმეო კანონის გამარტივების საკითხი. გამარტივების ძირითადი მიზანი იყო ის, რომ მარეგულირებელი ნორმები ხელსაყრელი ყოფილიყო მცირე და საშუალო საწარმოებისთვის. მთავრობისთვის სასურველია მცირე და საშუალო საწარმოებმა აირჩიონ „შეზღუდული პასუხისმგებლობის საწარმოს“ ფორმა, ვიდრე უცხოური საწარმოს ნორვეგიული ფილიალი, რომელიც საკმაოდ პოპულარულია მცირე და საშუალო საწარმოებს შორის. მთავრობას ამ მიზნის მიღწევა სურს კონკურენტუნარიანი და მიმზიდველი ეროვნული სამეწარმეო კანონის შექმნის გზით. გარდა სააქციო კაპიტალის შემცირებისა, შეზღუდული პასუხისმგებლობის საწარმოს გამარტივებული ფორმა მოიცავს ადმინისტრაციულ-ორგანიზაციული ფორმების ლიბერალიზაციას. ამასთან ნორვეგიის ბიზნეს ფედერაციის აქტიურობით, მსხვილ კომპანიებს დაეკისრათ ვალდებულება ყოველწლიური ანგარიში მოემზადებინათ თავიანთი სოციალური პასუხისმგებლობების შესახებ. მანამდე სოციალური პასუხისმგებლობის შესახებ ანგარიშგება ნებაყოფლობითი ხასიათის იყო და მოიცავდა ადამიანის უფლებებს, თანამშრომელთა უფლებებს, სოციალურ უფლებებსა და გარემოს დაცვის გამჭვირვალობას, ასევე კორუფციის აღკვეთის სტრატეგიას (Bridging the gap between good intentions and making a real difference 2012).

ნორვეგიაში განხორციელებული ცვლილებებიდან მნიშვნელოვანია ის, რომ საჯარო დაწესებულებებში მმართველ სტრუქტურაში დასაქმებულთა მინიმუმ 40 პროცენტს უნდა შეადგენდეს ქალი (Women on Boards.Norway).

საბერძნეთის სამეწარმეო რეგულირების გამარტივების პროგრამა დაფუძნებულია ეკონომიკისა და საფინანსო პოლიტიკის მემორანდუმზე საბერძნეთსა და საერთაშორისო

სავალუტო ფონდს შორის, ასევე ევროკავშირისა და ევროპის ცენტრალურ ბანკს შორის, რომელიც 2010 წლის მაისიდან მიმდინარეობს. მემორანდუმის მიხედვით, მთავრობამ უნდა განახორციელოს დამწყები ბიზნესის ხელშეწყობის ზომები, გაამარტივოს ბიზნესის კეთება, შეამციროს ბიზნესის ბარიერები და გააუქმოს უსარგებლო გადასახადები. ასევე გაამარტივდება ლიცენზიის მიღების პროცედურები და ტრანსპორტი (Greece: Letter of Intent, Memorandum of Economic and Financial Policies, and Technical Memorandum of Understanding 2014: 1-2, 19-21). ბიზნეს აქტივობებთან დაკავშირებული სხვა შეზღუდვები და ინოვაციები განიხილება და მათგან ყველაზე მნიშვნელოვანი შევა სამოქმედო გეგმაში. ცვლილებები აქციონერებთან დაკავშირებით ითვალისწინებს მათი უფლებების და კომპანიის სტატუსის საკითხებში მათი როლის გაზრდას. ცვლილებები სავალდებულო საფინანსო აუდიტის შესახებ მოიცავს მცირე საწარმოებისთვის გამარტივებულ ფორმას, ხოლო დიდი საწარმოებისთვის კი უფრო მკაცრ სტანდარტებს ადგენს (Appendix A: Country Reports: Greece).

2005-08 წლებში პორტუგალიაში შეიქმნა პირობები იმისათვის, რომ კერძო ან საჯარო შეზღუდული პასუხისმგებლობის საწარმოს დაარსება ერთ სივრცეში შესაძლებელი იყო რამდენიმე წუთში. შემდგომ ეს რეჟიმი განვითარდა და საწარმოს, ასევე ასოციაციებისა და ფილიალების დაარსება შესაძლებელი გახდა ინტერნეტით. სამეწარმეო კანონის გამარტივების მიზნით შემცირდა ბიუროკრატია და საწარმოებს მეტი თავისუფლება მიენიჭათ სტრუქტურის შერჩევასთან დაკავშირებით (Economy Profile: Portugal 2014: 20-21).

ესპანეთში მინიმალური საწესდებო კაპიტალზე მოთხოვნა არ შეცვლილა. სააქციო საზოგადოებებისათვის არის 60100 ევრო, ხოლო შეზღუდული პასუხისმგებლობის საწარმოებისთვის - 3000 ევრო (Doing business in Spain: 12). აქცენტი აღებულია საწარმოების ეფექტურ და ნაკლები დანახარჯით დაფუძნებისა მათი დაარსების პროცედურების გამარტივებაზე. ამ მიზნით შემოღებული იქნა ელექტრონული რეგისტრაციის პროცედურები.

ერთ-ერთი ძირითადი თემა, რომელიც ევროკავშირის ქვეყნებში სავალდებულოა გათვალისწინებული იქნე მართველობაში, არის გენდერული თანასწორობა. გენდერული

თანასწორობის ვალდებულება მმართველ სტრუქტურებში ასახულია ავსტრიის იტალიის ბელგიის, ფინეთის, გერმანიის და სხვ კანონმდებლობებში (Austrian Independent 2011).

აღმოსავლეთი და ცენტრალური ევროპის ქვეყნებში ცვლილებებს განსხვავებული ხასიათი ჰქონდა. ისინი ძირითადად საწარმოების მართვის სრულყოფაზე იყო ორიენტირებული.

2004 წლის შემდეგ, პოლონეთის კომერციული კომპანიების შესახებ კანონში შეტანილი ცვლილებები დაფუძნებული იყო ძირითადად ევროკავშირის დირექტივებზე. დირექტივები სამეწარმეო კანონის გამარტივებისთვის მიზნად ისახავდა კონკურენტუნარიანობის გაზრდას და უმცირესობაში მყოფი აქციონერების დაცვას. ევროპული სასამართლოს გადაწყვეტილებებმა ასევე დიდი წვლილი შეიტანა რეფორმის განხორციელებაში, განსაკუთრებით იმ გადაწყვეტილებებმა, რომლებსაც შეეძლოთ საწარმოს პოლონული მოდელი გაეხადა უფრო მიმზიდველი როგორც ადგილობრივი, ასევე უცხოელი ინვესტორებისთვის.

პოლონეთში ბიზნესის გამარტივების პროგრამა ძირითადად აუქმებს ბარიერებს დამწყები ბიზნესისთვის. ეს იდეა ხელშეწყობილია დამსაქმებელთა ორგანიზაციების მიერ. პოლონეთში გამარტივდა კომპანიების რეგისტრაციის ფორმა. ახალი კანონმდებლობის მიხედვით, რომელიც 2010 წელს დამტკიცდა, კერძო შეზღუდული პასუხისმგებლობის საწარმოებს შეუძლიათ დარეგისტრირდნენ ონლაინ რეგისტრაციის სისტემაში. ეს საკმაოდ ამარტივებს რეგისტრაციის ფორმას, რადგან არ მოითხოვს ნოტარიუსს. სარეგისტრაციო სასამართლომ (საბჭომ) გადაწყვეტილება რეგისტრაციის თაობაზე უნდა გამოიტანოს ერთ დღეში. საწესდებო კაპიტალის დადასტურება უნდა განხორციელდეს რეგისტრაციიდან 7 დღის განმავლობაში. გარდა ამისა, პოლონეთში შეიქმნა კომერციული კომპანიების და თანამშრომლობის კოდექსი, რომელიც ძალაში 2001 წლის 1 იანვარს შევიდა. კოდექსი არეგულირებს კომერციული კომპანიების დაფუძნების, ორგანიზაციის, ფუნქციონირების, შეერთების, განცალკევებისა და ტრანსფორმაციის საკითხებს. იგი ასევე აწესებს კომპანიების, გაერთიანებული კომპანიებისა და სახეცვლილი კომპანიების სამართლებრივ სტატუსს (Doing Business in Poland 2013:1-4).

რეგისტრაციისა და ანგარიშვალდებულების საკითხები რეგულირდება სხვა სამართლებრივი აქტით. პოლონეთში სტიმულირდება სპეციალური ეკონომიკური ზონების და მაღალი ტექნოლოგიების ბაზრის დაფუძნება, რომელსაც აქვს ახალი კავშირის ბაზრის სატუტუსი (NewConnect Market) (Doing Business in Poland 2013: 20-21). პოლონეთში დაბალია ინტერესი ევროპული საწარმოსადმი (SE), რადგან იგი მოითხოვს მაღალ საწესდებო კაპიტალს ეროვნულ შეზღუდული პასუხისმგებლობის კომპანიებთან შედარებით. ამასთან, პოლონეთში ევროპული საწარმოს ალტერნატივის სახით ჩამოაყალიბდა ახალი კომპანიის ფორმა, რომელსაც ეწოდება „ევროპის ეკონომიკურ ინტერესთა ჯგუფი“, რომლის მიზანია არა მოგების მიღება, არამე მისი წევრების ეკონომიკური აქტივობის განვითარება (Investor,s guide – Poland 2013: 94).

ჩეხეთში ადმინისტრაციულ საკითხებში და ბიზნესის ხელმისაწვდომობის კუთხით მოხსნილია ბარიერები. სამეწარმეო კანონი შეზღუდული პასუხისმგებლობის საწარმოებისთვის ადგენს საწესდებო მინიმალურ კაპიტალს 200 000 ჩეხური კრონის (დაახლოებით 8 000 ევრო) ოდენობით (Doing Business in the Czech Republic 2013: 3). სამეწარმეო კანონის გამარტივებისა და ბიზნეს გარემოს გაუმჯობესების მიზნით მთავრობამ შეამცირა საწესდებო კაპიტალი 1 ჩეხურ კრონამდე. გარდა ამისა, კორპორაციული გადასახადი შემცირდა რამდენჯერმე. ასევე, განხორციელდა გადასახადების ადმინისტრირების რეფორმა და შეიქმნა სპეციალიზირებული საგადასახადო ოფისი, რომელმაც უნიფიცირებული გახადა გადასახადების გადახდა ერთ კონკრეტულ ადგილას, რომელსაც ხელმძღვანელობს ერთი დაწესებულება. ცვლილებები დაიგეგმა ასევე სამეთვალყურეო საბჭოს საკითხებშიც. ამჟამად, საჯარო კომპანიებში, რომლებშიც 50-ზე მეტი თანამშრომელია, სამეთვალყურეო საბჭოს წევრების ერთი მესამედი არჩეული უნდა იყოს თანამშრომლების მიერ (Doing Business in the Czech Republic 2013: 3). ჩეხეთში ყველაზე დიდი დამსაქმებლები არიან საჯარო დაწესებულებები და შესაბამისად თანამშრომლების წარმომადგენლობა საბჭოს დონეზე საკმაოდ გავრცელებულია. ჩეხეთში არ არსებობს ევროპული საწარმოს შესახებ კანონმდებლობა, რამდენადაც ამ საკითხზე დისკუსია კვლავ მიმდინარეობს (Czech Republic. [The Open Debate about the Challenges Related to SE Foundation](#)).

ლატვიაში ცვლილებები განხორციელდა ევროკავშირის სამეწარმეო კანონისა და მათი ეროვნული კანონმდებლობის ჰარმონიზაციის მიზნით. იგი მოიცავდა კომერციულ საქმიანობასთან დაკავშირებული ზოგად ნორმებს, კომერციული ორგანიზაციებისა და კომერციული ორგანიზაციების რეორგანიზაციას (Latvia: maintaining a reform state of mind: 32-35). 2005 წელს შეიქმნა სპეციალური კანონი ევროპული საწარმოების შესახებ. იგი ზუსტად იმეორებდა ევროკავშირის ევროპული საწარმოს კანონის ნორმებს და მოიცავდა მისი მართვის საკითხებს (Latvia. Transposition of the SE legislation in Latvia 2006). თანამშრომელთა ჩართულობის შესახებ ევროპულ კანონს გავლენა არ მოუხდენია ლატვიის ეროვნულ კანონზე, რადგან ისედაც მცირე რაოდენობითაა წარმოდგენილი მისი მარეგულირებელი ნორმები.

სლოვაკეთში ცვლილებები ეხებოდა საწარმოთა რეგისტრაციას, ფუნქციონირებასა და მართვას. იგი გახდა უფრო მოქნილი. სლოვაკეთში 2002 წლიდან საწარმოებს შეეძლოთ შეეცვალათ თავიანთი იურიდიული სტატუსი წინა სტატუსის გაუქმების გარეშე. ევროპული საწარმოების (SE) შესახებ დირექტივებისა და რეგულაციების შესრულების მიზნით, მას შემდეგ, რაც 2004 წლის 1 მაისს სლოვაკეთი შევიდა ევროკავშირში, უცხოელი ფიზიკური პირის, რომელიც გადადიოდა ევროკავშირის ქვეყნებში ბიზნესის დაწყების მიზნით, სავალდებულო რეგისტრაციის მოთხოვნა გაუქმდა. აღარ იყო სავალდებულო ნორმა რეგისტრაციის ადგილას საწარმოს განეხორციელებინა საქმიანობა. დაგეგმილია ცვლილებების შეტანა სლოვაკეთის კომერციულ კოდექსში, რომლის მიხედვითაც სააქციო საზოგადოების შეერთება და განცალკევება ადმინისტრაციული კუთხით გამარტივდებოდა და ინფორმაცია ატვირთული იქნებოდა კონკრეტული საწარმოსთვის განკუთვნილ ვებ-გვერდზე. 2010 წლის ბოლოს, კიდევ უფრო გამარტივდა ბიზნეს რეგულაციები და მათგან ყველაზე მნიშვნელოვანი იყო ერთი სავაჭრო ლიცენზიის შექმნა, რომელიც საერთო იქნებოდა ყველა იმ საქმიანობისთვის, რომელიც საჭიროებს ე.წ. „თავისუფალ ლიცენზიას“ (Doing business in Slovakia: 3-4). ზოგიერთი იურიდიული პირისთვის სარეგისტრაციო კაპიტალი შემცირდა, ხოლო შეზღუდული პასუხისმგებლობის საწარმოს სარეგისტრაციო კაპიტალი კი მინიმუმ 1 ევროთი განისაზღვრა. ამასთან საწარმოებს მიეცათ შესაძლებლობა შეცვალონ სამართლებრივი

ფორმა და თავიანთი აქტივები გადაანაწილონ სააქციო საზოგადოებებზე. შესაძლებელი გახდა ასევე ერთი ან მეტი სლოვაკური კომპანიის ერთ ან რამდენიმე უცხოურ კომპანიასთან, რომლებიც სხვა წევრი ქვეყნის ტერიტორიაზე მდებარეობს, საზღვრისპირა შეერთება (National Reform Programme of the Slovak Republic 2011 – 2014).

მალტაში ცვლილებები განხორციელდა სამეწარმეო სამართლის კუთხით და სამეწარმეო კანონში გაჩნდა სრულიად ახალი მუხლი დირექტორების ზოგადი უფლება-მოვალეობების შესახებ. ეს მუხლი ადგენდა არა მარტო დირექტორების სამართლებრივ პოზიციას, არამედ მათი პასუხისმგებლობის საკითხსაც. დირექტორების მოვალეობაში შევიდა აქციონერთათვის ინფორმაციის მიწოდება კომპანიის გადახდისუნარობის შესახებ. სხვა ცვლილებები ეხებოდა ინფორმაციის ღიაობის საკითხებს. სამეწარმეო კანონში შეტანილი ცვლილებების მიხედვით, მცირე კომპანიებს შეეძლებათ გამარტივებული ფორმით და შემოკლებული ვარიანტით წარადგინონ ბალანსი, მოგებისა და წაგების ანგარიშგება და ანგარიშების შესწორებები და ინტეგრირებული ანგარიშები (Hilary Galea-Lauri, Diane Vella 2013). ასევე მცირე კომპანიებს აღარ მოეთხოვებათ აუდიტის დანიშვნა და ანგარიშების აუდიტის მომზადება.

კვიპროსში დღის წესრიგში დადგა ბიზესის მართვის გამარტივების პროგრამა, რომელიც მოიცავს კომპანიის სარეგისტრაციო სისტემის განვითარებას, მცირე და საშუალო საწარმოებისთვის საგადასახადო ვალდებულების შესრულების პროცედურების გამარტივებას, ფინანსური ტრანსფერების ხელშეწყობას, გაკოტრების შესახებ კანონმდებლობის შეცვლასა და რესტრუქტურიზაციის პროცედურების გაუმჯობესებას, ელექტრონულ კომუნიკაციას საჯარო მოხელეებსა და მცირე და საშუალო საწარმოებს შორის (e-government), ერთი სარკმლის მეთოდის დანერგვას, რის შედეგადაც ყველა საჭირო ფორმალური პროცედურის განხორციელება საწარმოებისთვის ერთ ადგილზე იქნება შესაძლებელი (Cyprus National Reform Programme 2013: 26-27). კვიპროსში საგადასახადო სისტემის მოწყობა ერთ-ერთი მთავარია რეგულაციის თვალსაზრისით და შესაბამისად ქვეყანა მიზნად ისახავს საგადასახადო სისტემის ევროპულ სტანდარტებთან შესაბამისობაში მოყვანას. დაკანონდა ევროპული საწარმოს (Societas Europaea – SE) დაფუძნებაც, რაც მისთვის საუკეთესო გამოსავალია ქვეყნის

მიმზიდველობის გაზრდაში და საფინანსო და საბანკო სექტორის სტაბილურობის მიღწევაში.

ბულგარეთში სამეწარმეო კანონში განხორციელებული ცვლილება განპირობებული იმ მიზნით, რომ ქვეყანა გახდეს უფრო კონკურენტუნარიანი და ეფექტური. ამჟამად იგი ნაკლებად კონკურენტუნარიანია ევროკავშირის სხვა ქვეყნებთან შედარებით. მისი ნეგატიური სურათი განპირობებულია არსებული ადმინისტრაციული ბარიერებით, რეგისტრაციასთან დაკავშირებული პრობლემებით, კორუფციული, არაეფექტური სასამართლო სისტემით. 2003 წელს გარკვეული სახის შეზღუდვები დაწესდა ნებართვებზე, ლიცენზიებზე, რეგისტრაციაზე და სხვ.. ევროკავშირში ინტეგრაციამ და პოსტ-ინტეგრაციის შემდგომ განხორციელებულმა ცვლილებებმა მნიშვნელოვანი გავლენა იქონიეს ბულგარეთის სამეწარმეო გარემოზე. სამეწარმეო კანონის გამარტივება და ბიზნეს გარემოს გაუმჯობესება სამთავრობო პროგრამის ნაწილს შეადგენდა (Cristow 2009: 12-17). ამჟამად არსებობს პროგრამა, რომელიც მომზადდა ბიზნეს საზოგადოებისა და ბულგარეთის ეკონომიკისა და სოციალური საბჭოს რჩევების საფუძველზე. ამასთან, შეიქმნა კორპორატიული მართვის ეროვნული კომისია და მოქმედებაში მოვიდა კორპორატიული მართვის კოდექსი (Bulgarian Code for Corporate Governance 2012). გარკვეული ინიციატივები განხორციელდა საწესდებო კაპიტალის მოთხოვნებში: ახალი საწარმოს რეგისტრაციისთვის 5000 ბულგარული ლევიდან შესაძლებელია დასაწყისში მხოლოდ 2 ლევი (1 ევრო) დაბანდდეს (Company Registration Bulgaria). ეს ცვლილება განხორციელდა ევროპული კერძო კომპანიის ახალი კანონმდებლობის გათვალისწინებით.

რუმინეთში კორპორაციული მართვა ხდება ისეთი საკანონმდებლო აქტების საფუძველზე, როგორიცაა სამეწარმეო კანონი, კომერციული კოდექსი, კაპიტალის ბაზრის შესახებ კანონი, გადახდისუნარიანობის პროცედურების შესახებ კანონი, საბუღალტრო კანონი, შრომის კოდექსი და ა.შ. გარდა ამისა, რუმინეთის სამეწარმეო კანონში შესწორებები შევიდა 2006 წელს. შესწორებების შედეგად უფრო ცხადი გახდა დირექტორის უფლებები, მოვალეობები, გაუმჯობესდა აქციონერების დაცვის მექანიზმები და საწარმოს შეერთებისა და გაყოფის წესები ჰარმონიზებული იქნა

ევროკავშირის დირექტივებთან. ცვლილებები, რომლებიც განხორციელდა სამეწარმეო კანონში, ეხებოდა შემდეგ საკითხებს: საწყის კაპიტალზე მოთხოვნებსა და კაპიტალთან დაკავშირებულ სხვა საკითხებს; ძალაუფლების ბალანსისა და პასუხისმგებლობის საკითხებს; სავალდებულო საფინანსო აუდიტს; რეგისტრაციასა და კონტროლს და არბიტრაჟს. რუმინეთში ყველაზე გავრცელებული ფორმებია შეზღუდული პასუხისმგებლობის კომპანია და სააქციო საზოგადოება. სააქციო საზოგადოების აქციონერებს შეუძლიათ ადმინისტრაციის ორი სისტემიდან ერთ-ერთის - ერთიარუსიანი და ორიარუსიანის არჩევა. შეზღუდული პასუხისმგებლობის საწარმოს საწესდებო კაპიტალზე მოთხოვნა დაახლოებით 60 ევროა, სააქციო საზოგადოებისთვის კი - 25 000 ევრო (Romania. Company Registrations Worldwide.com). შეზღუდული პასუხისმგებლობის საწარმო, დაბალი საწესდებო კაპიტალისა და შედარებით მცირე ადმინისტრაციული მოთხოვნების გამო, არის ყველაზე გავრცელებული ფორმა ადგილობრივ და უცხოურ ინვესტორებში. ბიზნეს ასოციაციის სტრატეგიულმა ალიანსმა შექმნა კორპორატიული მმართველობის კოდექსი. ამასთან, ბოლო წლებში გამჭვირვალობის გაუმჯობესება გახდა სამეწარმეო საქმიანობასთან დაკავშირებული არსებითი ღონისძიება.

ასეთი რესტროსპექტრული მიმოხილვა იძლევა იმის დასკვნების გაკეთების საშუალებას, რომ დასავლეთ ევროპის ქვეყნები ცდილობენ აქცენტი აიღონ გამჭვირვალე კორპორაციული მართვის სისტემაზე, აქციონერთა უფლებების გაზრდაზე და მართვაში გენდერული თანასწორობის დამკვიდრებაზე. ამ ქვეყნებში გენდერული პრობლემატიკა გახდა დომინირებული. აღმოსავლეთ და ცენტრალური ევროპის ქვეყნების ამოცანაა მართვის სრულყოფა მის ყველა სტრუქტურულ რგოლში, ჰარმონიზაცია და ბიზნეს გარემოს ფორმირება.

ეროვნული და ევროპული სამეწარმეო სამართლის ნორმები შეიცვალა, რომლის მიზანიც მისაზიდი ბიზნეს გარემოს შექმნაა.

ბოლო ათწლეულში მეწარმეობის სფეროში გამოიკვეთა რამდენიმე ძირითადი ტენდენცია:

- ბიზნესის მარეგულირებელი ნორმების გამარტივება გახდა საყოველთაოდ დამახასიათებელი ევროპული კავშირისათვის. თითქმის ყველა ქვეყანამ აიღო გეზი კონკურენტუნარიანი და მარტივი ბიზნეს გარემოს ფორმირებისაკენ.
- კაპიტალსა და მენეჯმენტის ურთიერთქმედება შეიცვალა აქციის მფლობელების სასარგებლოდ. აქციონერების პოზიცია შესაბამისად უფრო გაძლიერდა და მმართველო რგოლის უპირატესი მოვალეობა გახდა აქციონერთა ინტერესების გათვალისწინება. ინოვაციები და ცვლილებები მმართველობის რეგულირების საკითხებში, რომლებიც უნდა განხორციელდეს ასეთი კომპანიებში, ძირითადად ორიენტირებულია ინვესტორებისა და კრედიტორების დაცვაზე. შედეგად ყალიბდება სამართლის მკაცრი ნორმებისა და ნებაყოფლობითი სოციალური ნორმების ნაზავი (Cremers, Wolters 2011: 12).
- დასავლეთ ევროპის ზოგიერთ ქვეყანაში და განსაკუთრებით იმ ქვეყნებში, რომლებმაც განიცადეს საკმაოდ რთული ფინანსური კრიზისი, გამჭვირვალობის უფრო მკაცრი წესები იქნა შემოღებული. განსაკუთრებით ეს ეხება ინფორმაციას კომპანიის ვალეების შესახებ.
- კორპორაციული მართვის საკითხებში კიდევ უფრო აქტუალური გახდა ნებაყოფლობითი კორპორაციული მართვის კოდექსი. საფონდო ბირჟის მონაწილეთა სიებში შესულ კომპანიებს (ლისტინგი) კანონით გათვალისწინებული პასუხისმგებლობა ენიჭებათ და მოეთხოვებათ, რომ გაასაჯაროონ, თუ როგორ ასრულებენ კორპორაციული მართვის კოდექსით გათვალისწინებულ ნორმებს და ახსნან, თუ რა შემთხვევაში ეწინააღმდეგებიან ისინი მას.
- გენდერულმა თანასწორობამ და ქალთა დასაქმების საკითხმა სახელმწიფო და კერძო საწარმოების მმართველ სტრუქტურებში კიდევ უფრო მეტი აქტუალობა შეიძინა.²

² ევროპული კომპანიების მმართველ საბჭოში 11.7 პროცენტი ქალია. ნორვეგიაში დადგინდა კვოტა, რომლის მიხედვითაც მმართველ სტრუქტურაში დასაქმებულთა შორის ერთი მაინც უნდა ყოფილიყო ქალი. ამის შედეგად, კომპანიების 83 პროცენტს სამზე მეტი ქალი ჰყავს მმართველ საბჭოში. ესპანეთში, რომელმაც ეს კვოტა 2008 წელს მიიღო, საბჭოში ქალების რიცხვი გაიზარდა 67 პროცენტით. ინგლისში საწარმოების 17.5 პროცენტს ჰყავს სამზე მეტი ქალი დასაქმებული მმართველ საბჭოში და 85 პროცენტს კი - სულ ცოტა ერთი ქალი. (Gill Plimmer, October 4, 2010. FT com. <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/525d2ee4-cfff-11df-bb9e-00144feab49a.html#axzz3CFE11SaK>).

მიუხედავად კომპანიებში ქალთა წარმომადგენლობის ზრდისა, მათი რაოდენობა შედარებით მცირეა და ხშირ შემთხვევაში მათი წარმომადგენლობის ზრდა აწყდება ბარიერებს, რომელიც ძირითადად გამომდინარეობს კონსტიტუციური საფრთხეებიდან (Corporate Law Project 2010: 39).

ევროკავშირის საწარმოების მარეგულირებელი სტრატეგია რამდენიმე კომპონენტს მოიცავს. პირველი ეს არის უკეთესი წესების შექმნა და გამოყენება ევროკავშირის მასშტაბით, რომელიც ბიზნესის გამარტივებას გულისხმობს. მეორე ეს არის საერთო პრინციპების უფრო თანმიმდევრული გამოყენება. და ბოლოს, კონსტრუქციული დიალოგის გამართვა დაინტერესებულ პირებსა და მარეგულირებელ ორგანოებს შორის, როგორც ეროვნულ ისე საერთაშორისო დონეზე (http://ec.europa.eu/governance/better_regulation/brochure_en.htm).

ევროკავშირის კომისია ცდილობს გაამარტივოს კანონმდებლობა და გადაწყვიტა გამართოს მეტი კონსულტაცია დაინტერესებული პირებთან. ევროკომისიის მიერ განხორციელებულ პროგრამებში ზოგიერთი ინიციატივა ეხებოდა სამეწარმეო კანონს. მაგალითად, საბუღალტრო დირექტივების გამარტივებას, რათა წევრ ქვეყნებს უფლება ჰქონოდათ გაეთავისუფლებინათ მიკრო ორგანიზაციები საბუღალტრო მოთხოვნებისგან და გათვალისწინებული ყოფილიყო მცირე ბიზნესის ინტერესები. ასევე გამარტივებულიყო ანგარიშებისა და დოკუმენტაციების მოთხოვნები საწარმოების შეერთებისა და გაყოფის თაობაზე და სხვ. (http://ec.europa.eu/governance/better_regulation/brochure_en.htm).

ევროკავშირის მარეგულირებელი სტრატეგია ძირითადად მიმართულია საწარმოების კონკურენტუნარიანობის ამაღლებისაკენ.

საწარმოების კონკურენტული გარემოს ფორმირება მთლიანად სამართლებრივ ფორმებზეა დამოკიდებული. საწარმოს კონკურენტუნარიანობას განსაზღვრავს სწორედ მისი სამართლებრივი ფორმის არჩევანი. საწესდებო კაპიტალზე მოთხოვნა ყველა

ბელგიაში კი 2012 წლიდან სავალდებულო ნორმად შემოღებული იქნა საწარმოებში მმართველ საბჭოებში არანაკლებ ერთი მესამედისა ქალის მონაწილეობა.

ქვეყანაში განსახვევებულია და მერყეობს 0 ევროდან (ნიდერლანდები, შვეიცარია) და სიმბოლური ერთი ევროდან (პორტუგალია, ლატვია, ჩეხეთი) 10 000 ევროზე უფრო მეტი (საბერძნეთი, ბელგია, ავსტრია, დანია, ლუქსემბურგი) (European Commission , Proposal for a Council Regulation on the Statute for a European Private Company. 2008: 7).

უნდა აღინიშნოს, რომ გადასახადების შემცირება ევროკავშირში არ ასრულებს საწარმოების კონკურენტუნარიანობის გაძლიერების ინსტრუმენტის როლს, რამდენადაც ბოლო 10-15 წლის განმავლობაში გადასახადების რადიკალური შემცირების ტენდენციას არ გამოვლენილა.

ევროკავშირში ძირითადი აქცენტი ამინც აღებულია საწარმოს დაარსების ფორმებზე და განვითარებაზე და რეგისტრაციის პროცედურების გამარტივებაზე. ცვლილებების უმეტესობა მცირე და საშუალო საწარმოებს ეხება და მოიცავს არა მხოლოდ რეგისტრაციის პროცედურების გამარტივებას, არამედ სალიცენზო მოთხოვნების პროცედურების გამარტივებასაც, ასევე ზოგიერთი მარეგულირებელი ნორმის გაუქმებას და საზედამხედველო საბჭოს მარეგულირებელი ნორმების შემცირებას.

ეს ის საკვანძო საკითხებია, რომელიც ადმინისტრაციული ბარიერების შემცირების მიზნით ასახულია ევროპული კომისიის სამოქმედო გეგმებში (Report on the results of public consultation on The Entrepreneurship 2020 Action Plan). მისი მიზანია კომპანიებმა მიიღონ კონკურენტული უპირატესობა პროცედურული მოთხოვნების შემცირების, აკრედიტაციის, შემოწმებისა და რეგისტრაციის მარეგულირებელი ნორმების გამარტივებითა და ჰარმონიზაციის შედეგად. გარდა ამისა, მცირე და საშუალო საწარმოებს ეძლევათ უპირატესობა შედარებით მცირე სარეგისტრაციო გადასახადით.

გადასახადების შემცირება შედარებით ზღვარდადებულია, რადგან როგორც გლობალურმა კრიზისებმა აჩვენეს, ყველა ქვეყნის ხელისუფლებას უნდა ჰქონდეს საკმარისი რესურსი იმისათვის, რომ საჭირო დროს ეფექტურად გაუმკლავდეს ფინანსურ რისკებს და დაარეგულიროს ეკონომიკური მდგომარეობა. თუმცა დაბალი გადასახადებიც მნიშვნელოვანია ადგილობრივი წარმოების კონკურენტუნარიანობისათვის. ეს ორი ურთიერთსაწინააღმდეგო გარემო მოითხოვს დაბალანსებას და ყველა ქვეყანა ამას თავისი მიზანშეწონილობიდან ხსნის.

ამასთან, მართალია დაშვებულია ადმინისტრაციული ოფისების განთავსება სხვა ქვეყნებში, მაგრამ საგადასახადო კონკურენცია ქვეყნებს შორის, რომელიც საშუალებას იძლევა საწარმოს სათაო ოფისი გადატანილი იქნას დაბალი გადასახადის მქონე ქვეყანაში, საკმაოდ დიდ პრობლემებს უქმნის ევროპაში იმ ქვეყნებს, რომელსაც აქვს შედარებით მაღალი გადასახადი. იგი არღვევს ევროპული სახელმწიფოების ბალანსს.

ამ გარემოებას ეწინააღმდეგება **ევროპული ღირებულებები მეწარმეობის თავისუფლების** შესახებ. ევროპული სასამართლო აწესებს შეზღუდვას დაარსების თავისუფლებასთან დაკავშირებით, როცა წევრი ქვეყანა (მასპინძელი ქვეყანა) უარს ამბობს კომპანიის ფორმირების ლეგალურ აღიარებაზე სხვა წევრი ქვეყნის კანონზე დაყრდნობით, რომლის მიხედვითაც იყო დარეგისტრირებული ეს კომპანია. ამ შემთხვევაში საწარმოს არ შეუძლია მასპინძელ ქვეყანაში სამართლებრივი პროცედურები აწარმოოს თავისი უფლებების დასაცავად, სანამ იგი სხვა ქვეყნის იურისდიქციაშია. ევროპულმა სასამართლომ დაადგინა, რომ დაარსების თავისუფლება მოითხოვს სხვა ქვეყნების კანონმდებლობაზე დაყრდნობით დაარსებული უცხოური კომპანიების აღიარებას მასპინძელი ქვეყნის მიერ. შესაბამისად, იმისთვის რომ ქვეყანამ მიიზიდოს სხვა ევროპული ქვეყნის კომპანიები, უნდა დააწესოს მაქსიმალური უპირატესობები.³

ევროკავშირმა დიდი გავლენა მოახდინა ეროვნული სამეწარმეო კანონმდებლობის ცვლილებებზე. მან ახალი საკითხები დააყენე დღის წესრიგში, რომელიც აქამდე არ იყო ეროვნულ დონეზე განხილული. მაგალითად, ევროკავშირში გამართული დებატების შედეგად წახალისებული იქნა კორპორაციული მართვის ერთდონიან და ორდონიან სისტემებს შორის თავისუფლების არჩევანის შესაძლებლობა.

აღმოსავლეთ და ცენტრალური ევროპის წევრ ქვეყნებსაც დაკისრათ ევროკავშირის კანონმდებლობის შესრულების ვალდებულება, მათ ცვლილების ძირითადი სფერო

³ სწორედ ამ მიზეზის გამო ავსტრიამ საწესდებო კაპიტალი შეამცირა 35 000 ევროდან 10000 ევრომდე, ნორვეგიამ 13 000 ევროდან 3750 ევრომდე, შვედეთმა 10681 ევროდან 6000 ევრომდე, შვედეთმა და ნიდერლანდებმა გააუქმეს შესაბამისად 38000 და 18 000 ევროს ოდენობით კაპიტალის მოთხოვნა. თ ევრო -15 მინიმალური საწესდებო კაპიტალი საშუალოდ 10-12 000 ევროა, ახალ წევრებში იგი 4 000 ევროს შეადგენს (Bernecker A., A European Private Company. Is Europe's single legal form for SMEs close to approval?, Deutsch Bank Research, 2010, p.5.

http://www.dbresearch.de/PROD/DBR_INTERNET_EN-PROD/PROD0000000000260277.PDF)

გახდა ევროკავშირის სამეწარმეო კანონის მეხუთე თავთან ჰარმონიზაცია, რომელიც მოიცავს საწარმოების დაფუძნების, რეგისტრაციის, შეერთების/შერწყმისა და დაყოფის საკითხებს. ყურადღება მიეცა ფინანსურ ანგარიშგებიანობას. დაზუსტებული იქნა ყოველწლიური და საერთო ანგარიშების წარდგენის პირობები, გამარტივდა წესები მცირე და საშუალო საწარმოებისთვის. ბუღალტრული აღრიცხვის საერთაშორისო სტანდარტები სავალდებულო გახდა სააქციო საზოგადოებებისათვის და ზოგიერ სახელმწიფო დაწესებულებისათვის. გარდა ამისა, ცვლილებები შეეხო აუდიტის თემებსაც.

ქვეყნები ცდილობენ კონკურენტუნარიანობის გაზრდას საწარმოების რეგულაციებითა და მისაზიდი გარემოს ფორმირებით. ერთ-ერთი ასეთი მიმართულება გახდა ევროპული საწარმოს ფორმირების ხელშეწყობა. ჩეხეთი გახდა მოწინავე ქვეყანა, სადაც შესაძლებელია ევროპული კომპანიის დაფუძნება. ჩეხეთში ყველაზე მეტი ასეთი საწარმო არის დარეგისტრირებული, ვიდრე სხვა ნებისმიერ წევრ ქვეყანაში და შესაბამისად უფრო მიმზიდველია ინვესტორებისა და ბიზნესმენებისთვის, რადგან მათ უკვე ევროპული საწარმოს მზა ფორმა ხვდებათ ქვეყანაში.

ევროპული კომისია ეწინააღმდეგება უსარგებლო ევროპული საწარმოების დაფუძნებას, თუ ისინი არანაირ საქმიანობას არ ეწევიან, არც თანამშრომლები ყავთ და დაფუძნებულია ძირითადად კომპანიების სპეციალისტი პროვაიდერების მიერ შემდგომ ამ საწარმოს დაინტერესებული მყიდველისთვის მიყიდვის მიზნით. შესაბამისად ასეთი საწარმო გახდა სხვა ქვეყნებიდან ინვესტიციების მოზიდვის ინსტრუმენტი. იგი ხელს უწყობს კაპიტალის გადადენას და გამსხვილებას და ინტერნაციონალიზაციას, რის შედეგადაც არსებობს იმის საფრთხეებიც, რომ განვითარდეს არაერთგვაროვანი მოვლენები, განხორციელდეს „ბიზნესის მოზიდვა“ სხვა ქვეყნების ხარჯზე და ლიბერალიზაციის პროცესთან ერთად ვერ მოხერხდეს ეროვნული საწარმოების დაცვა. საკითხი, თუ ვის ინტერესებს უნდა ემსახურებოდეს ბიზნეს კორპორაცია, ევროკავშირის პოლიტიკის ძირითადი საკითხი ხდება. სწორედ ამიტომ ზოგიერთ ქვეყანაში პროფესიული კავშირები ღიად ეწინააღმდეგებიან ეროვნული სამეწარმეო კანონის გამარტივებას, კაპიტალის, სამუშაო ძალის, მომსახურებისა და საქონლის თავისუფალ

მოძრაობას და წევრ ქვეყნებს შორის კონკურენციის წახალისების ინიციატივას (Hyman: 12; Striking oil workers are fighting EU rules).

მთლიანობაში ევროპული საწარმოების კანონმდებლობის ჰარმონიზაცია მიზნად ისახავს ისეთი შედეგების მიღებას, რომელიც აქცენტირებულია იმაზე, თუ რას აკეთებენ საწარმოები და როგორ აკეთებენ. როგორც კრიტიკოსები აღნიშნავენ, მათი ადამიანის უფლებებზე ასახვა არ არის სრულყოფილად გაცნობიერებული (Corporate Law Project 2010: 1). ევროკავშირის ინსტიტუციური განვითარება სამეწარმეო სფეროში სამ ძირითად პილარზეა აგებული: ბიზნესის სახელმწიფო მხარდაჭერაზე შესაბამისი პოლიტიკის და რეგულირების ფორმირებით, ქვეყნების მარეგულირებელი კანონმდებლობების ჰარმონიზაციაზე და სოციალური პასუხისმგებლობის გაძლიერებაზე. ეს მიმართულებები, მართალია ზოგჯერ ეწინააღმდეგება ეროვნულ ინტერესებს, ქვეყნების მიზნებს კონკურენტული უპირატესობების მოპოვებაში, მაგრამ საწარმოების ინტეგრაციული პროცესები დაფუძნებულია ბიზნესის გამარტივებაზე მმართველი რგოლის პასუხისმგებლობაზე, გამჭვირვალობასა და ეფექტიან ინტერნაციონალურ საქმიანობაზე. საწარმოების საქმიანობის უნიფიცირებული გარემო კი სახელმწიფო მარეგულირებელი ნორმების ჰარმონიზაციამ უნდა უზრუნველყოს.

2.2. მცირე და საშუალო მეწარმეობის რეგულირება და პოლიტიკა ევროკავშირში

ევროპის ქვეყნებში მცირე და საშუალო მეწარმეობის ეკონომიკური როლი საკმაოდ დიდია. ისინი შეადგენენ საწარმოების 99 პროცენტს და ქმნიან მთლიანი სამუშაო ადგილების ორ მესამედს (SME statistics http://siteresources.worldbank.org/CGCSRLP/Resources/SME_statistics.pdf)

ისინი მაღალი შემოსავლების მქონე ქვეყნებში მშპ-ს თითქმის 49%-ს აწარმოებენ, ხოლო დაბალი შემოსავლების ქვეყნებში კი მათი წილი საშუალოდ 29 პროცენტია. ამასთან, მაღალი შემოსავლის ქვეყნებში დასაქმებულთა 67 პროცენტი მცირე და საშუალო ბიზნესზე მოდის (SME finance: Supply-side data availability).

მცირე და საშუალო ბიზნესის მაღალი სოციალური როლის გამო იგი ევროკავშირის განსაკუთრებული ყურადღების ქვეშაა და საკანონმდებლო ჰარმონიზაცია და ერთიანი სამეწარმეო სივრცის შექმნისას აქცენტი გაკეთებულია ამ სფეროს შეუფერხებელ განვითარებაზე.

მცირე და საშუალო საწარმოების პოლიტიკის გატარებისას ყურადღება გამახვილებულია ბიზნეს გარემოს გაუმჯობესებაზე და საწარმოების რეგისტრაციის პროცესის დამამძიმებელი რეგულაციების გაუქმებაზე. უნდა ითქვას, რომ ამ თვალსაზრისით თითქმის ყველა ქვეყანაში კანონმდებლობის გამარტივებამ შეამცირა ადმინისტრაციული და სამართლებრივი ბარიერები მცირე და საშუალო საწარმოებისთვის. ეს აძლიერებს მცირე და საშუალო საწარმოების განვითარების ინსტიტუციურ სისტემას და ქვეყნებს შორის კოორდინაციას ერთიანი პოლიტიკის გატარების სფეროში. მნიშვნელოვანი ხდება მცირე და საშუალო საწარმოებზე ინფორმაციის გაფართოება იმისთვის, რომ მთავრობამ შექმანს უფრო ეფექტური პოლიტიკა, გააუმჯობესოს მონიტორინგი და სწრაფად შეაფასოს პოლიტიკის ეფექტურობა. ეს უკანასკნელი კი მოითხოვს სისტემატურ დიალოგს და კონსულტაციებს კერძო სექტორთან, რათა რეფორმები სრულად შეესაბამებოდეს ბაზრის საჭიროებებს, რაც ხელს შეუწყობს საწარმოების და ხელისუფლების ინტეგრაციას დაგეგმარების შემუშავების საკითხებში, რათა დასახული გეგმა შეესაბამებოდეს ბაზრის სწრაფად

ცვალებად საჭიროებებს. ამასთან **სამთავრობო სააგენტოებს შორის კოორდინაციის გაუმჯობესება დამატებითი ფაქტორი ხდება** პოლიტიკის ქმედითობის გაზრდაში. ამის მიღწევა კი შესაძლებელია მცირე და საშუალო საწარმოების განვითარების ყოვლისმომცველი სტრატეგიის შექმნით და ნათელი და ზომიერი მიზნების დასახვით.

ევროკავშირის პოლიტიკა მცირე საწარმოთა მიმართ ეფუძნება ეგრეთ წოდებულ ვერტიკალურ და ჰორიზონტალურ მიდგომებს. ვერტიკალური მიდგომა გამოიხატება იმ ღონისძიებებში, რომლებიც ორიენტირებულია უშუალოდ მცირე და საშუალო საწარმოებზე, ხოლო ჰორიზონტალური მიდგომა ეფუძნება მცირე და საშუალო საწარმოების ინტერესების დაცვას ევროკავშირის საქმიანობის ისეთ სფეროებში, როგორიცაა სამეცნიერო კვლევები, საერთაშორისო ურთიერთობები და სხვ.

ევროკავშირში ევროპული საწარმოს საქმიანობა და რეგულირება შერწყმულია მსს ინტერესებთან. მსს-ს ჩართულია სიამპორტო, საექსპორტო ან პირდაპირი უცხოურ საინვესტიციო საქმიანობაში (Internationalisation of European SMEs. 2010: 46). ამასთან, სამართლებრივი ფედერალიზმის პრინციპი ყველა მის წევრ ქვეყანაში დაცულია. აქედან გამომდინარე ევროკავშირში პრობლემაა, თუ დამატებით ახალი ლეგალური ფორმის (მაგალითად, „ევროპული საწარმოს“) მინიჭება, რამდენად შუწყობს ხელს ინტერნაციონალიზაციას, თუ მხედველობაში მივიღებთ იმასაც, რომ არ უნდა შეილახოს „სამართლებრივი ფედერალიზმის“ პერსპექტივები. ყველა ქვეყანა სხვადასხვა სამართლებრივ ფორმას ანიჭებს საწარმოებს, გამომდინარე საკუთრებიდან, გადაწყვეტილების მიღების პროცესიდან, ინფორმაციის მიწოდების თავისებურებებიდან და სხვ. ყოველივე ეს მიმართულია საწარმოს ტრანსაქციული ხარჯების შემცირებისაკენ. სამართლებრივი ფორმის შერჩევა ფაქტობრივად საწარმოს მმართველობის ფორმისა და ვალდებულებების შერჩევას ნიშნავს. თუმცა რთულია იმის მტკიცება, თუ რა არის ოპტიმალური სამართლებრივი წესი, რომელიც მაქსიმალურად გაზრდიდა საწარმოს ეკონომიკურ სარგებელს.

ვერტიკალური და ჰორიზონტალური მიდგომები განსაზღვრავს, თუ რის მიხედვით შეუძლიათ საწარმოებმა აირჩიონ ევროპული ქვეყნების განსხვავებული კანონები მეწარმეობის შესახებ და როგორ წყდება პრობლემები, როდესაც მეწარმეობის

კანონები განსხვავებულია. ეს სამართლებრივი საკითხები ფაქტობრივად არის ჰორიზონტალური და ვერტიკალური მარეგულირებელ წესებს შორის კონკურენციის გამოხატულება (Eckardt, Kerber 2013: 5). იგი განსხვავებულ ტრანსაქციულ ხარჯებთან არის დაკავშირებული და განსაზღვრავს საწარმოების კონკურენტუნარიანობასაც.

იმ შემთხვევაში თუ ევროკავშირის ქვეყნებში განხორციელდება სრული ჰარმონიზაცია და იარსებებს მხოლოდ ცენტრალიზებული უნიფიცირებული კანონმდებლობა საწარმოების შესახებ, მაშინ ბიზნესს რა ექნება არჩევის საშუალება და სამართლებრივი კონკურენციაც არ იარსებებს. თუმცა, სრული ჰარმონიზაციაც არარეალისტურია, რადგან ქვეყნებში განსხვავებულია კანონმდებლობები. საკანონმდებლო ფედერალიზმს აქვს უპირატესობა, მაგრამ დეცენტრალიზებული გადაწყვეტილების მიღებისას იგი ქმნის მრავალ პრობლემას.

დღეს თუ საწარმოს სურს მისი ლეგალური აღიარება სხვა წევრ ქვეყანაში, მაშინ იგი უნდა დაფუძნდეს ამ ქვეყნის კანონმდებლობის შესაბამისად. ეს კი ნიშნავს იმას, რომ საწარმო ვერ შეძლებს თავისი ქვეყნის ლეგალური ფორმის გადატანას სხვა ქვეყანაში და საწარმოებს არ აქვთ ევროკავშირში კანონმდებლობის არჩევის თავისუფლება. შესაბამისად, არც საკანონმდებლო კონკურენცია იარსებებს. ინვესტორები თავისუფალნი უნდა იყვნენ იმის არჩევანში, თუ რომელ ქვეყანაში სურთ მათ კაპიტალის დაბანდება და ბიზნესის კეთება. დღეს მხოლოდ ადგილმდებარეობის თვალსაზრისით ირჩევენ ისინი რეგულირების წესებს. ამდენად, საკანონმდებლო კონკურენციის ზემოქმედება საწარმოებზე არის სუსტი.

კანონმდებლობის სხვადასხვა ხარისხით ჰარმონიზაცია არის დღეს ევროკავშირი წევრ ქვეყნების სადისკუსიო თემა (Eckardt, Kerber 2013: 7-9). ცენტრალიზებული და დეცენტრალიზებული მარეგულირებელი წესების კომბინაცია შესაძლებელია იყოს დისკუსიის გადაჭრის გზა, თუმცა ყოველთვის გასათვალისწინებელი, თუ რა ტრანსაქციულ ხარჯებით დაუჯდებათ საწარმოებს საქმიანობა. ეს ხარჯები შეიძლება იყოს დოკუმენტაციების მომზადება, ენობრივი ბარიერები, საწესდებო კაპიტალის სიდიდე, კაპიტალის მობილობა და სხვ.

ამდენად, სამართლებრივი სიტემა არის ის საფუძველი, რომელმაც უნდა უზრუნველყოს საწარმოების კონკურენტუნარიანობის ზრდა ტრანსაქციული ხარჯების შემცირებით. ამ მიზნით ხორციელდება ქვეყნებში საწესდებო კაპიტალის შემცირება და რეგულირების ნორმების გამარტივება. ეს კი ხელს უწყობს ინტერნაციონალიზაციას, თუმცა დღეს არსებული ორდონიანი მარეგულირებელი სისტემა ქმნის როგორც სამართლებრივი ფედერალიზმის, ასევე ჰარმონიზაციის პირობებს და საქვეყნის მარეგულირებელი წესები ერთმანეთთან არაპირდაპირ კონკურენციაშია, რაც ინვესტორების მიერ ქვეყნის და მისი კანონმდებლობების შერჩევას გულისხმობს. ჰორიზონტალური კონკურენცია წევრ ქვეყნებს შორის ინვესტორების მიერ სამართლებრივი წესების არჩევაში გამოიხატება, ხოლო ვერტიკალური კი - ეროვნული სამეწარმეო ფორმის და დამატებით ევროპული საწარმოს სტატუსის ურთიერთდამოკიდებულებას გულისხმობს. მეწარმეები ირჩევენ იმ ფორმას, რომელიც მათ ყველაზე ნაკლებ დანახარჯს მოითხოვს. ეს კი განსაკუთრებით მტკივნეულია მსს-თვის, რომელთათვის შეზღუდული პასუხისმგებლობის საწარმოს ფორმა ფართოდ გავრცელებულია და მათთვის ძირითადად ჰორიზონტალური კონკურენციაა მოქმედებს. დამატებით ევროპული საწარმოს სტატუსის მინიჭება ქმნის მათი ინფორმაციული და მარეგულირებელი ტრანსაქციული ხარჯების შემცირების პირობებს.

საწარმოების მიერ სხვადასხვა ხარჯების შემცირებას ემსახურება ევროკავშირის მიერ გატარებული ინსტიტუციური პოლიტიკა, რომელიც მოიცავს: საუკეთესო საკრედიტო გარემოს შექმნას. ამ მიზნით ახდენს ა/. სესხების გარანტირებას და მიკროკრედიტების გაცემას. ბ/. რისკების დაცვას წილობრივი დაფინანსებით, გ/. ანვითარებს ფინანსურ ინსტრუმენტებს კონკურენციისა და ინოვაციურ პროგრამების (CIP), კვლევებისა და განვითარების პროგრამების (FP7) და სხვა შეთვაზებით; დ/. ევროპის საინვესტიციო ბანკისა და ფონდების გზით აფინანსებს გლობალურ პროექტებს და სხვ. (EU Funding for SMEs, <http://www.eubusiness.com/topics/sme/homepage/funding>). ამასთან შექმნილი აქვს საწარმოების ევროპული ქსელი, რომელიც სხვადასხვა საკანონმდებლო, მარკეტინგულ-მენეჯერული მომსახურებითა და ინოვაციებისა და ტექნოლოგიების ტრანსფერის გზით მხარს უჭერს საერთაშორისო თანამეგობრობაში

მეწარმეობის განვითარებასა და პარტნიორობას (Enterprise Europe Network and International Business Support).

ევროპული საწარმოს ქსელი თავისი ცენტრების მეშვეობით ეხმარება მცირე და საშუალო ბიზნესს კონსულტაციებით, ლიცენზირების, ტექნოლოგიის გადაცემაზე მოლაპარაკებებისა და ინოვაციების სფეროში, გამოგონებების გამოყენების, საპატენტო სისტემის პრომოუშენის და ინოვაციის სტიმულირებით.

ამასთან, მცირე და საშუალო ბიზნესის მხარდაჭერა ხორციელდება ბიზნეს-ინკუბატორების და საწარმო-კვლევითი კლასტერების ფორმირებით, რომლებიც განიხილება როგორც კონკურენტუნარიანობის, ინოვაციისა და რეგიონული განვითარების მთავარი გამწევი მექანიზმი. ის კლასტერები, რომლებმაც ევროგაერთიანების მხარდამჭერი პროექტები მოიპოვეს, გაერთიანებულნი არიან კლასტერების ევროპულ ალიანსში. განსაკუთრებული მხარდაჭერა აქვთ იმ კლასტერებს, რომლებიც კონკურენტუნარიანი არიან მსოფლიო ბაზარზე.⁴

ევროპული რეგულირება დაფუძნებულია „მცირე ბიზნესის აქტით“ გათვალისწინებულ **10 პრინციპზე**, რომელიც ითვალისწინებს: გარემოს შექმნას, გაკოტრებისას „მეორე შანსის“ მიცემას, მცირე ბიზნესისათვის უპირატესობის მიცემას სახელმწიფო წესების დადგენისას, საჯარო ადმინისტრაციის მიერ მცირე ბიზნესის საჭიროების გათვალისწინებას, მცირე ბიზნესის ხელშეწყობისას სახელმწიფო შესყიდვების პროცესში, მცირე ბიზნესის ბაზრებში შეღწევისათვის ხელშეწყობას, უნარისა და ინოვაციების განვითარებას, გარემოს გამოწვევებისადმი გამკლავებას და ბაზრების ზრდიდან სარგებლის მიღებას (“Think Small First” 2008).

ევროპისთვის მცირე ბიზნესის საქმიანობის 10 განზომილება შემდეგ კომპონენტს მოიცავს:

1. სამეწარმეო განათლება და ქალების ჩართულობის გაძლიერება სამეწარმეო საქმიანობაში. ყველა ქვეყანამ უკვე გადადგა კონკრეტული ნაბიჯები ქალთა სამეწარმეო ჩართულობის ხელშესაწყობად. ამ მიზნით არსებობს მოთხოვნა რეგიონულ დონეზე

⁴ მათ საინოვაციო პოლუსებს (Innovation poles) უწოდებენ.

განხორციელდეს თანამშრომლობა, რათა განვითარდეს მეწარმეობა, როგორც კონკურენციის საგანი, შედგეს სასწავლო გეგმები და განხორციელდეს ტრენინგების მეწარმეებისათვის. ქალთა სამეწარმეო საქმიანობაში ჩართულობის ხელშეწყობა გათვალისწინებულია ტრენინგებისა და მენტორების სერვისების უზრუნველყოფით და ფინანსებზე ხელმისაწვდომობის გაუმჯობესებით.

2. გაკოტრების რეგულირება და მეორე შანსის მიცემა მცირე და საშუალო საწარმოებისთვის. იგი ეხება იმას, თუ ქვეყნის კანონმდებლობა რამდენად ამარტივებს ბიზნესის გამოსვლას და შესვლას ბაზარზე. აღმოსავლეთ თანამშრომლობის ყველა ქვეყნას აქვს ეკონომიკური კრიზისში მყოფი კომპანიების, გაკოტრებული კომპანიების დროებითი მმართველობისა და გაკოტრების შესახებ კანონი. თუმცა, ამ კანონების ნორმები განსხვავდება ერთმანეთისგან.⁵

3. მცირე და საშუალო საწარმოების პოლიტიკის დაგეგმარების მარეგულირებელი სისტემის სრულყოფა. აღმოსავლეთ თანამეგობრობის ყველა ქვეყანაში მცირე და საშუალო საწარმოების პოლიტიკის შექმნის ინსტიტუტები და მექანიზმები და საჯარო ინდივიდუალური კონსულტაციები შექმნის საწყის სტადიაზე არიან და საერთაშორისო კონკურენტული და განახლებული სტატისტიკური ინფორმაციის ხელმისაწვდომობის შეზღუდულობა მცირე ბიზნეს სექტორში პოლიტიკის გაუმჯობესებისთვის კვლავ რჩება ბარიერად აღმოსავლეთ თანამეგობრობის ქვეყნებში. პრიორეტიტულ ზომებად აღიარებულია მეტი ფინანსური და სტრატეგიული ზედამხედველობის უზრუნველყოფა, რათა ინსტიტუციური სისტემა იყოს უფრო ეფექტური, არსებული სტრუქტურის გაძლიერება და პოლიტიკის შექმნის პროცედურების ხარისხის გაუმჯობესება რეგულარული კონსულტაციების საშუალებით, მცირე და საშუალო საწარმოების პოლიტიკის განვითარების ინსტიტუტების გაძლიერება, რათა მოხდეს

⁵ გაკოტრების პროცედურები საგრძნობლად გამარტივებულია სომხეთში, აზერბაიჯანში, საქართველოსა და მოლდოვაში. თუმცა ბელარუსიაში სასამართლო პროცედურებისთვის საჭირო დრო ძალიან დიდია (5-8 წელი); ხოლო უკრაინაში, პროცედურები ძალიან ძვირია და საშუალოდ ჯდება ქონების ღირებულების 42%. ("Think Small First". A "Small Business Act" for Europe. Commission of the European Communities. Brussels, 25.6.2008. COM(2008) 394 final. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52008DC0394&from=EN>)

მათი შემდგომი განვითარება, ასევე ხარისხიანი და განახლებული ინფორმაციის მიწოდების უზრუნველყოფა, რათა გაუმჯობესდეს პოლიტიკის ფორმირება.

4. მცირე და საშუალო საწარმოების სამოქმედო გარემოს განვითარება. ამ სფეროში საქართველოს მნიშვნელოვანი პროგრესი აქვს, განსაკუთრებით კომპანიის რეგისტრაციის გამარტივების თვალსაზრისით. საქართველოში საჯარო მომსახურების უმეტესი ნაწილი თავმოყრილია ერთ სივრცეში (საჯარო მომსახურების სახლები), რის შედეგადაც გაიზარდა ხელმისაწვდომობა და შემცირდა მცირე და საშუალო საწარმოებისთვის ადმინისტრაციული ბარიერები. თუმცა, აღსანიშნავია ის ფაქტი, რომ შემდგომი რეფორმების განხორციელება კვლავ საჭიროა, რომელიც ორიენტირებული იქნება ონლაინ რეგისტრაციაზე და ერთი სარკმლის მომსახურების ეფექტურობის გაზრდაზე, ელექტრონული მომსახურების ფუნქციონირებაზე უმეტეს სფეროებში, როგორც არის სოციალური უზრუნველყოფა, პენსიები, ქონების შეძენა და რეესტრი.

5. მცირე და საშუალო და დამწყები საწარმოებისთვის დახმარების უზრუნველყოფა და საჯარო შესყიდვების განვითარება. დღეს მცირე და საშუალო საწარმოებისთვის კერძო ბიზნეს-სერვისების უზრუნველყოფა შეზღუდულია. დონორების მიერ დაფინანსებული მცირე და საშუალო საწარმოს დახმარების პროგრამა მოქმედებს აღმოსავლეთ თანამეგობრობის ყველა ქვეყანაში. საქართველოში დახმარების სერვისის მიწოდება დაწყებულია მცირე და საშუალო საწარმოს დახმარების სააგენტოების, ასევე დამწყები საწარმოებისთვის საჯაროდ დაფინანსებული პროგრამების საშუალებით. ამასთან ერთ-ერთი ევროპული პრიორიტეტია მცირე და საშუალო საწარმოების საჯარო შესყიდვებში მონაწილეობის წახალისება, ევროკავშირის საჯარო შესყიდვების სტანდარტებთან მიახლოება, რათა გაუმჯობესდეს გამჭვირვალობა და შემცირდეს დისკრიმინაცია საჯარო შესყიდვების გარემოში. საჯარო შესყიდვებში მონაწილეობის მოთხოვნებისა და პროცედურების გამარტივება მნიშვნელოვანია იმ თვალსაზრისით, რომა მცირე და საშუალო საწარმოებს მიეცეთ საშუალება მონაწილეობა მიიღონ ტენდერებში.

6. მცირე და საშუალო საწარმოებისთვის ფინანსებზე ხელმისაწვდომობის გაზრდა. ეს ერთ-ერთი დიდი პრობლემაა თითქმის ყველა ქვეყანაში. მცირე და საშუალო ბიზნესში

კერძო კაპიტალი არ არის საკმარისი, ხოლო ფასიანი ქაღალდების ბაზარი კი - მცირე და არალიკვიდური. უმეტეს ქვეყანაში მცირე და საშუალო საწარმოსთვის საჯარო ხელშეწყობა და კრედიტორების უფლებებზე ზეგავლენა საკმაოდ სუსტი. ფინანსებზე ხელმისაწვდომობის გაძლიერების თვალსაზრისით ევროკავშირი მნიშვნელოვნად მიიჩნევს ისეთი ღონისძიებების გატარებას, როგორიცაა საბანკო სექტორში კონკურენციის გაძლიერება, ბიზნეს გარემოსა და კორპორატიული მმართველობის სტანდარტების გაუმჯობესება რეგიონში კერძო ინვესტიციების მოზიდვის მიზნით, ადგილობრივი ინსტიტუციური საინვესტიციო ბაზის შექმნა, (მაგალითად, სადაზღვევო და საპენსიო რეფორმის გზით) სააქციო კაპიტალის შემდგომი ზრდით და სხვა ღონისძიებები, რომლებიც გააძლიერებს მცირე და საშუალო საწარმოების ჩართულობას რეგიონში ღირებულებების ზრდასა და მათ მიერ მიერ ფინანსებზე ხელმისაწვდომობას. მნიშვნელოვან გარემოებად აღიარებულია ბიზნესმენების საინფორმაციო უზრუნველყოფა, ამასთან მიჩნეულია, რომ სამართლებრივი გარემო უნდა გაძლიერდეს, რათა დაცული იყოს კრედიტორების უფლებები.

7. სტანდარტების და ტექნიკური რეგულაციების დანერგვა. ვაჭრობის განვითარებისათვის აუცილებელი ხდება ინფრასტრუქტურის გაუმჯობესება სანიტარულ და ფიტოსანიტარული საკითხებში, ადმინისტრაციული და მარეგულირებელი ინფორმაციის გაუმჯობესება ბიზნეს საზოგადოებისთვის, რათა მათ მიიღონ სრული ინფორმაცია კანონმდებლობის ევროკავშირის პრინციპებთან შესაბამისობის საკითხებში. კანონმდებლობების ჰარმონიზაცია ემსახურება ევროკავშირსა და მის სამეზობლო ქვეყნებს შორის ბაზრების ინტეგრირებას და კომპანიების ბაზრებზე ხელმისაწვდომობის გაუმჯობესებას.

8. სამეწარმეო უნარ-ჩვევების განვითარება და მცირე და საშუალო საწარმოების ინოვაციური პოლიტიკის დანერგვა. საქართველოში აღიარებულია მცირე და საშუალო საწარმოებისთვის ტრენინგების საჭიროებები, თუმცა არ არსებობს ტრენინგების, სასწავლო შედეგების ან საერთაშორისოდ აკრედიტებული კურსების ხარისხის შეფასების ეროვნული სისტემა. ამ მიზნით მიზანშეწონილად აღიარებული ტრენინგების საჭიროებაზე ინფორმაციის სისტემატურად შეგროვება, რათა

გაუმჯობესდეს პოლიტიკა, ოპტიმალური რესურსები ჩაიდოს მცირე და საშუალო საწარმოების უნარების განვითარებაში და ხარისხის უზრუნველყოფაზე მოხდეს ორიენტირება. ასევე მიზანშეწონილადია მიჩნეული ტრენინგების, საკონსულტაციო და ფინანსური დახმარების მეთოდების ინტეგრირება და მათი კრიტერიუმების დადგენა ბიზნეს-საზოგადოებისა და მთავრობის შეთანხმების საფუძველზე. ამასთან, დღეს ინოვაციების და ტექნოლოგიების გადაცემა შეფერხებულია ამ საკითხში უმოქმედობის, გაუმჭირვალე საფინანსო გადაწყვეტილებების და სამეცნიერო-კვლევითი და საცდელ-საკონსტრუქტორო სამუშაოების სუსტი მემკვიდრეობების გამო. ამ თვალსაზრისით მიჩნეულია, რომ საჭიროა ეკონომიკის სხვადასხვა სექტორში სტრატეგიის განვითარება ინოვაციების პოლიტიკის საკითხებში. ინოვაციები უნდა გახდეს პოლიტიკისა და სტრატეგიის ძირითადი კომპონენტი და მასში საგანმანათლებლო და კვლევით ინსტიტუტების მონაწილეობა გაზრდის მცირე და საშუალო საწარმოებში ინოვაციების დანერგვის შესაძლებლობას. ამ თვალსაზრისით აღსანიშნავია ისიც, რომ საქართველომ თავის სტრატეგიულ გეგმაში 2020, ინოვაციებზე აიღი აქცენტი და აღიარა, რომ ხელისუფლების ამოცანაა ხელი შეუწყოს ბიზნესს ინოვაციების და სამეწარმეო უნარების განვითარებით, რომელიც ქვეყნის ეკონომიკური ზრდის მთავარი მამოძრავებელია....ინოვაციის მხარდაჭერისთვის, მთავრობა ხელს შეუწყობს შესაბამისი ინფრასტრუქტურის (ტექნოპარკები, ინკუბატორები) განვითარებას და სათანადო კვალიფიკაციის სამუშაო ძალის მომზადებას (საქართველოს სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების სტრატეგია, საქართველო 2020, 2014: 5, 28-29). აუცილებელი ხდება სამოქმედო გეგმის შემუშავება, როლის გარეშეც ეს სტრატეგია მხოლოდ კეთილ სურვილად დარჩება.

9. მცირე და საშუალო საწარმოების „მწვანე ეკონომიკაში“ ჩართვა. პრობლემას წარმოადგენს მცირე და საშუალო საწარმოების ეკოლოგიურად სუფთა საქმიანობის წარმართვის შესაძლებლობა. ზოგიერთ ქვეყანაში ეკოლოგიური მდგომარეობის გაუმჯობესების კონცეფცია შევიდა მცირე და საშუალო საწარმოების პოლიტიკის სისტემაში. მართალია მთავრობები ძირითადად ახალისებენ ბიზნეს-საზოგადოებას, რათა გარემოს საკითხებს მიაქციონ ყურადღება, მაგრამ მცირე და საშუალო

საწარმოებისთვის ფინანსური დახმარება ეკოეფექტურობის ხელშესაწყობად, არ არსებობს. ამიტომ აუცილებელი ხდება ეკოლოგიური საკითხების გათვალისწინება საწარმოს პოლიტიკის დაგეგმვაში და პროგრამებისა და სტრატეგიების შემუშავებაში, რომელიც წახალისებს ინვესტიციებს ეკოეფექტურობისა და გარემოს ინოვაციის საკითხებში. ინფორმირებულობის ზრდა კი გაზრდის ამ პრობლემის გაცნობიერებასა და მის მნიშვნელობას.

10. მცირე და საშუალო საწარმოების ინტერნაციონალიზაცია. საქართველოში ჩამოყალიბდა მეწარმეობის განვითარების სააგენტო, რომელიც უზრუნველყოფს ექსპორტზე ორიენტირებული ფირმების დახმარებას. თუმცა, დახმარება შეზღუდულია ექსპორტზე ორიენტირებული მცირე და საშუალო საწარმოებისთვის. ადგილობრივი მცირე და საშუალო საწარმოების კონკურენტუნარიანობის გასაზრდელად საერთაშორისო ბაზრებზე, საჭიროა მათი კონსულტირება ისეთ საკითხებში, როგორიც არის: გადახდისუნარიანობის შეფასება, საერთაშორისო პარტნიორების მოძებნა, საერთაშორისო ბაზრების შესახებ ინფორმაციული უზრუნველყოფა, საერთაშორისო ხარისხის სტანდარტებთან შესაბამისობის მონიტორინგი და სხვ. მეწარმეთა ცნობიერების ამაღლება ექსპორტის საკითხებში ხელს შეუწყობს მათი ბაზრის გაფართოებას. მთავრობებისა და არასამთავრობო ინსტიტუტების ექსპორტის ხელშემწყობი სხვადასხვა აქტივობების კოორდინაცია უზრუნველყოფს მაქსიმალური ეფექტურობის მიღწევას, რაშიც დიდი მნიშვნელობა ენიჭება ექსპორტის ხელშემწყობი პროგრამების მონიტორინგსა და შეფასებას (SME Policy Index. Eastern Partner Countries 2012).

ევროკავშირთან ჰარმონიზაციის ხელშეკრულების მოთხოვნები.

2013 წლიდან იგი საქართველოს ხელისუფლების ერთ-ერთი პრიორიტეტი გახდა და ევროკავშირთან ასოცირების შეთანხმებამ კიდევ უფრო მეტად მოითხოვა და გააძლიერა ამ სფეროსადმი ყურადღება. ხელშეკრულების 313 მუხლის თანახმად, მხარეები განავითარებენ და განამტკიცებენ თანამშრომლობას სამრეწველო და საწარმოების პოლიტიკის სფეროში, რაც ხელს შეუწყობს ბიზნესგარემოს გაუმჯობესებას ყველა ეკონომიკური ოპერატორისთვის, განსაკუთრებული აქცენტით მცირე და საშუალო

საწარმოებზე, როგორც ეს შესაბამისადაა განსაზღვრული ევროკავშირისა და საქართველოს კანონმდებლობებში. გაძლიერებული თანამშრომლობა ხელს შეუწყობს ევროკავშირის და საქართველოს იმ ბიზნესების ადმინისტრაციული და მარეგულირებელ იჩარჩოების დახვეწას, რომლებიც ევროკავშირისა და საქართველოს ფარგლებში ფუნქციონირებენ და დაეყრდნობა ევროკავშირის სამრეწველო და მცირე და საშუალო საწარმოების პოლიტიკას, ამ სფეროში საყოველთაოდ აღიარებული პრინციპებისა და პრაქტიკის გათვალისწინებით (საქართველო-ევროკავშირის ასოცირების შესახებ შეთანხმება, კარი. 5. მუხლი 313). ამ მიზნით გათვალისწინებულია:

- მცირე და საშუალო საწარმოების განვითარების პოლიტიკის განხორციელება „მცირე ბიზნესის აქტით“ გათვალისწინებულ პრინციპებზე დაყრდნობით და იმპლემენტაციის პროცესის მონიტორინგი რეგულარული დიალოგის საშუალებით.
- ჩარჩო პირობების შექმნა ინფორმაციის და კარგი პრაქტიკის გაცვლის გზით, რაც ხელს შეუწყობს კონკურენტუნარიანობის გაუმჯობესებას;
- რეგულაციებისა და მარეგულირებელი პრაქტიკის გამარტივება და რაციონალიზაცია, სადაც განსაკუთრებული აქცენტი გაკეთდება მარეგულირებელი მექანიზმების შესახებ კარგი პრაქტიკის გაცვლის საკითხებზე, ევროკავშირის პრინციპების ჩათვლით;
- ინოვაციური პოლიტიკის განვითარების წახალისება კვლევებისა და განვითარების კომერციალიზაციის შესახებ;
- ევროკავშირისა და საქართველოს შორის ექსპორტის ხელშემწყობი საქმიანობის წახალისება;
- ევროკავშირისა და საქართველოს შესაბამის სამრეწველო სექტორებში მოდერნიზაციისა და რესტრუქტურისაციის ხელშეწყობა;
- აქციონერთა, კრედიტორთა და სხვა ბიზნეს პარტნიორთა დაცვა აღნიშნულ სფეროში ევროკავშირის წესების შესაბამისად;
- ეროვნულ დონეზე შესაბამისი საერთაშორისო სტანდარტების იმპლემენტაცია და ბუღალტრული აღრიცხვისა და აუდიტის სფეროში ევროკავშირის წესებთან ეტაპობრივი დაახლოება;

- კორპორაციული მმართველობის პოლიტიკის შემდგომი განვითარება საერთაშორისო სტანდარტების შესაბამისად, ასევე ამ სფეროში ევროკავშირის წესებთან და რეკომენდაციებთან ეტაპობრივი დაახლოება;
- სოფლის მეურნეობის, ტურიზმის, მეთევზეობის, კვების ტექნოლოგიების განვითარებისა და სხვა დარგები ყველა იმ ღონისძიებების განხორციელებას, რომელიც უკავშირდება ამ სფეროების მდგარდ განვითარებას, ინფორმაციის გაცვლას, დიალოგს, პრაქტიკის ტრანსფერებს და საერთოდ ფინანსური ეკონომიკური საკანონმდებლო და სხვ საკითხების ჰარმონიზაციას (საქართველო-ევროკავშირის ასოცირების შესახებ შეთანხმება, კარი. 6).
- მიმდინარეობს ძალისხმევის წარმართვა მცირე და საშუალო საწარმოების შესაძლებლობების ეფექტიანი გამოყენებისათვის (საქართველოს სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების სტრატეგია. საქართველო 2020, 2014).

საქართველოში განხორციელდა მცირე და საშუალო საწარმოების ზრდის ხელშეწყობის ზოგიერთი ღონისძიება, გააუმჯობესდა ბიზნეს გარემო ადმინისტრაციული რეგულაციების გამარტივების გზით, ასევე შემცირდა გადასახადები და კორუფცია და ხელი შეეწყო თავისუფალ ვაჭრობას. არსებითი მნიშვნელობა ჰქონდა მცირე და საშუალო საწარმოს პოლიტიკის მარეგულირებელი სააგენტოს - **მეწარმეობის განვითარების სააგენტოს** დაარსებას.

ინოვაციების ხელშეწყობის მიზნით, ეკონომიკის სამინისტროს დაქვემდებარებაში 2014 წელს შეიქმნა „**ინოვაციებისა და ტექნოლოგიების სააგენტო**“, რომელიც მიზნად ისახავს ინოვაციური საქმიანობის ხელშეწყობას, ბიზნესისა და აკადემიური წრეების კოოპერაციას, ასევე ტექნოლოგიური პარკების, ინოვაციათა ცენტრების, ინოვაციების ლაბორატორიების, ბიზნეს-ინკუბატორების შექმნაში მონაწილეობასა და მათი განვითარების ხელშეწყობას.⁶ 2014 წლიდან კი დაიწყო ახალი სტრატეგიის განვითარება.

⁶ ინოვაციებისა და ტექნოლოგიების სააგენტოს პირველი პროექტი, რომელიც ოქროყანაში ტექნოლოგიური პარკის მშენებლობას ითვალისწინებს, უკვე დაწყებულია. ამ დროისთვის კი სააგენტოს გამოცხადებული აქვს კონკურსი სამ საგრანტო პროგრამაზე, რომელზეც ჯამში 1 816 000 ლარი დაიხარჯება. პროგრამის ფარგლებში, ინოვაციების კომერციალიზაციის ხელშეწყობის მიზნით მოხდება 50 000 ლარამდე მინიგრანტების გაცემა. მინიგრანტების პროგრამის ფარგლებში 20-მდე პროექტის დაფინანსებაა დაგეგმილი. საგრანტო კონკურსის ფარგლებში დაგეგმილია

ევროკავშირის რეკომენდაციებით, არსებობს მცირე და საშუალო საწარმოების განვითარების სტრატეგიის შემუშავების აუცილებლობა. ეს საქართველოს ვალდებულებაა, რომელიც გათვალისწინებულია „საქართველოს სამოქმედო გეგმით ღრმა და ყოვლისმომცველი სავაჭრო სივრცის შესახებ შეთანხმების (DCFTA) განხორციელებისათვის. 2014 – 2017 წწ.“ (საქართველოს სამოქმედო გეგმა ღრმა და ყოვლისმომცველი სავაჭრო სივრცის შესახებ შეთანხმების განხორციელებისათვის. 2014–2017: 6). სტრატეგიის შემუშავებაა საჭირო საწარმოების განვითარებისთვის მათი საჭიროებების გათვალისწინების გზით ეკონომიკის ისეთ მნიშვნელოვან სექტორებში, როგორიც არის: აგრობიზნესი, ელექტროენერგიის წარმოება და ტურიზმი. საქართველოში ხელშეწყობილი უნდა იყოს ქალების სამეწარმეო საქმიანობაში ჩართულობა და უნდა მოხდეს მცირე და საშუალო საწარმოების დაფინანსების, ინოვაციებისა და ექსპორტის ხელშეწყობის პრიორიტეტად დასახვა. ფინანსებზე ხელმისაწვდომობის ხელშეწყობა მიზანშეწონილია განხორციელდეს საკრედიტო ინფორმაციის, სადაზღვევო უზრუნველყოფისა და ეფექტურობის გაუმჯობესების გზით. საქართველოს სამეწარმეო გარემოში პრობლემაა ქალთა ჩართულობა სამეწარმეო საქმიანობაში. საჭიროა სისტემატურად გაკეთდეს რეგულაციების ზემოქმედების ანალიზი, რათა განისაზღვროს მათი პოზიტიური ან ნეგატიური გავლენა მცირე და საშუალო საწარმოს სექტორზე. საწარმოებისთვის უცხოური ბაზრის მოთხოვნებზე და ექსპორტის შესაძლებლობებზე ინფორმაციის მიწოდება ასევე არის საქართველოს ერთ-ერთი ამოცანა, რომელიც ნაწილობრივ განხორციელდება შესაბამისი კონსულტაციების, ტრენინგების გაწევით (SME Policy Index. Eastern Partner Countries 2012: 27). ეს და სხვა ღონისძიებები გაზრდის ქართული საწარმოების კონკურენტუნარიანობას, აამაღლებს სამეწარმეო განათლებას და სამეწარმეო კულტურას.

ასევე 2 სამრეწველო ინოვაციების ლაბორატორიის (fablab) და 3 ინოვაციათა ლაბორატორიის (ilab) შექმნა უშუალოდ უნივერსიტეტების ბაზაზე, რომლებიც უახლესი მაღალტექნოლოგიური დანადგარებით აღიჭურვება.

თავი 3. საქართველოს საწარმოების ინტერნაციონალიზაციის ბარიერები და შესაძლებლობები

3.1. მცირე და საშუალო საწარმოების ინტერნაციონალიზაციის თეორიები და მიდგომები

ინტერნაციონალიზაცია არის ეკონომიკური და ქცევითი კომპონენტების ერთობლიობა და გულისხმობს საერთაშორისო საქმიანობაში ჩართვას, ადაპტაციას და გაფართოებას. შეზღუდული ფინანსური რესურსების ქვეყანაში საწარმოები მცირე გეოგრაფიულ არაელში საქმიანობენ და მათი ინტერნაციონალიზაცია არის მნიშვნელოვანი პირობა საქმიანობის გაფართოებისათვის, რომელიც განხორციელდება როგორც ორგანიზაციული სტრუქტურის, ტექნოლოგიების და ინფორმაციული შესაძლებლობების გაზრდით, ასევე საექსპორტო/საიმპორტო საქმიანობით, ალიანსებში გაწევრიანებათ და სხვა საწარმოებთან შერწყმით ან გაერთიანების გზით.

ინტერნაციონალიზაციის განხორციელებას რამდენიმე ფორმა აქვს: 1. პირდაპირი ექსპორტ/იმპორტი; 2. ექსპორტ/იმპორტი საექსპორტო აგენტების მეშვეობით; 3. საზღვარგარეთ ცოდნის გაყიდვები (ლიცენზირება, ფრანჩაიზინგი და სხვ); 4. პირდაპირი უცხოურ ინვესტიციები.

ექსპორტ/იმპორტის პროცესი შედარებით ადვილია, მოქნილია და დაბალ რისკებთან არის დაკავშირებული, მაგრამ მისი გამოწვევაა არასატარიფო ბარიერები, კავშირი უცხოელ აგენტებთან, ტრანსპორტირების ხარჯი და სხვ. პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები ზრდის კონკურენციას, ქმნის ფინანსურ უპირატესობებს, აწვითარებს ახალ ცოდნას და უნარებს და ამცირებს ტრანსაქციულ რისკებს, მაგრამ მიუხედავად ამისა, უცხოეთის ქვეყნებში ინვესტირების რისკები დიდია, ამიტომ იგი ნაკლებად მოქნილია.

ამ ფორმების განხორციელებით მსს ინტერნაციონალიზაციას შედეგად მოყვება საწარმოს 1. მენეჯმენტის ცვლილებები; 2. დანახარჯების ეკონომია და შრომის

მწარმოებლურობის ზრდა; 3. ისეთი სტრატეგიული ფაქტორების ეფექტიანად ამოქმედება, როგორიცაა ადგილობრივ ბაზარზე კონკურენციის თავიდან აცილება, ადგილობრივი ბაზრის გაფართოება და სხვ., 4. იგი მნიშვნელოვნად უწყობს ხელს ინოვაციების დაერგვას; 5. ზრდის ბაზრების მიმზდველობას, მაგალითად, კონკურენციის შედეგად ახალი ფასების ფორმირებით, საქონლის დიფერენციაციით და სხვ. 6. მისი განხორციელებით რესურსები მნიშვნელოვნად იზოგება და წარმოება კი ფართოვდება.

ორი მნიშვნელოვანი ფაქტორი განსაზღვრავს ინტერნაციონალიზაციას: 1. სავაჭრო გარემო და 2. მცირე და საშუალო ბიზნესის მახასიათებლები. სავაჭრო გარემო გავლენას ახდენს მცირე და საშუალო ბიზნესის საერთაშორისო ურთიერთობებზე რამდენიმე თვალსაზრისით: მაკროგარემოთი, ვალუტის გაცვლითი კურსით, ეკონომიკურ კონტექსტით (როგორიცაა განვითარების სტადიები - აღმავლობა, რეცესია, კრისიზი, გამოცოცხლება) და სხვ. ისინი ბაზრის მგრძნობიარე ფაქტორებია და განსაზღვრავენ კონკურენციის უნარს. მათ შეუძლიათ შეამცირონ ან გაზარდონ მცირე და საშუალო ბიზნესის წილი საგარეო ბაზრებზე.

მცირე და საშუალო საწარმოების ინტერნაციონალიზაციის და საერთაშორისო მეწარმეობის განხორციელება პრობლემაა როგორც რეგიონული, ისე გლობალური მასშტაბით. ამ პრობლემის კვლევას მიემდგნა მრავალი ნაშრომი. განსაკუთრებით აღსანიშნავია ეკონომიკური განვითარებისა და თანამშრომლობის ორგანიზაციის (OECD) კვლევები (Top Barriers and Drivers to SME Internationalization 2009; Lester Lloyd-Reason, Terry Mughan 2008; Flies, Busquets 2006, Working Paper #45; Internationalization of European SMEs, European Commission 2010).

კვლევები აჩვენებენ, ექსპორტისკენ მისწრაფება ზრდადი ტენდენციაა იმ რეგიონებში, სადაც ადგილობრივი გარემო, სტიმული და საექსპორტო ინფრასტრუქტურა ნაკლებად მიმზიდველია. შესაბამისად უნდა ვივარაუდოთ, რომ სწორედ დაბალგანვითარებულ ქვეყნებს სჭირდებათ ინტერნაციონალიზაცია და ამის მოტივაციაც უფრო მაღალია, ვიდრე იმ ქვეყნებში, სადაც განვითარებულია ბაზარი და ინფრასტრუქტურა.

მსოფლიოს განვითარებულ ქვეყნებში მცირე და საშუალო ბიზნესი სულ უფრო ზრდის თავის წილს ექსპორტში, მაგრამ საკითხი იმის შესახებ, თუ რა საერთაშორისო სამეწარმეო ორიენტაცია აქვთ მათ, რა სპეციფიკურ სტრატეგიას ანხორციელებენ და რა ბარიერებს აწყდებიან ისინი, კვლევის საგანია.

არსებობს პირდაპირი კავშირი ტექნოლოგიების განვითარებასა და საერთაშორისო გაფართოებას შორის, მაგრამ ეს პროცესი მოითხოვს თანმიმდევრული ინტერნაციონალიზაციის სტრატეგიას. საქართველოს საწარმოებში საერთაშორისო განვითარების სტრატეგია მხოლოდ მსხვლ ფირმებს გააჩნიათ. ამის შედეგია ისიც, რომ საქართველოში, ისევე როგორც სხვა ქვეყნებში, მცირე და საშუალო ბიზნესის წვლილი ექსპორტში დაბალია. მცირე და საშუალო ბიზნესის ინტერნაციონალიზაციის სტრატეგიები ორიენტირებულია ძირითადად იმპორტზე.

ეს შეიძლება აიხსნას იმიტაც, რომ როგორც მრავალრიცხოვანი კვლევები აჩვენებს, მსხვილი კორპორაციებთან შედარებით, მცირე და საშუალო ბიზნესის წინაშე უფრო მეტი ბარიერია, რომლებიც ხელს უშლის ან ანელებს მათი ინტერნაციონალიზაციის პროცესს (Top Barriers and Drivers to SME Internationalization 2009). მცირე და საშუალო ბიზნესი მრავალრიცხოვან დაბრკოლებას ხვდება. ეს არის იმის ახსნა, რომ მხოლოდ მცირე რაოდენობის მცირე და საშუალო ზომის საწარმოები ცდილობენ ინტერნაციონალიზაციას.

ამასთან, მკვლევარები თვლიან, რომ არსებობს უშუალო კავშირი **ინოვაციისა და ექსპორტს შორის**. დიდი კომპანიები მეტად არიან ნოვატორები და ექსპორტიორები, ვიდრე პატარა ფირმები (O’Cass, Weerawardena 2009: 1325-1349).

საგარეო ბაზრებზე დღემდე დომინირებდა რესურსებით მდიდარი კომპანიები, თუმცა დღეს რესურსებით მდიდარი კომპანიები მცირე ბიზნესმა ახალი გამოწვევების წინაშე დააყენა (O’Cass, Weerawardena 2009: 1325-1349).

დასავლეთში კვლევების ძირითად მიზანს წარმოადგენს ევროპის მცირე და საშუალო საწარმოების ინტერნაციონალიზაციის წახალისება და ახალი ქვეყნების ჩართვა ამ პროცესებში. ისინი ორიენტირებულნი არიან როგორც ეროვნულ, ასევე დარგობრივ

დონეზე საწარმოების ინტერნაციონალიზაციის ბარიერების გამოვლენის, შემცირების და საწარმოების წახალისების პროგრამების განხორციელებაზე. ამ მიზნით ხდება მცირე და საშუალო საწარმოების ინტერნაციონალიზაციის მთავარი ბარიერების ანალიზი, საწარმოების ინტერნაციონალიზაციის წამახალისებელი ფაქტორების და მამოძრავებელი ძალების გამოვლენა და ინტერნაციონალიზაციის პროგრამების და იმ მექანიზმების დანერგვა, რომელიც მიმართულია ბარიერების გადალახვისაკენ.

ლიტერატურის მიმოხილვა

ინტერნაციონალიზაციის თეორიებისადმი არსებობს განსხვავებული მიდგომები: ავტორთა ერთი ნაწილი აერთიანებს თეორიებს ოთხ ჯგუფად: 1. ინტერნაციონალიზაციის კლასიკური თეორიები (აბსოლუტური და შედარებითი უპირატესობების თეორიები, და ჰეკშერ-ოლინის თეორია); 2. ბაზრებზე არასრულყოფილი შეღწევის თეორიები (პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების თეორია და საერთაშორისო პროდუქტის სასიცოცხლო ციკლის თეორია); 3. ბაზარზე არასრულყოფილი განმტკიცების თეორიები (პორტფელის თეორია; ინტერნალიზაციის (internalisation) თეორია; ეკლექტიკური თეორია და რესურსების უპირატესობა თეორია); 4. ინტერნაციონალიზაციის თეორიები; (ქსელური თეორია და საერთაშორისო მეწარმეობის თეორია) (Mtigwe 2006: 5-25).

მკვლევართა მეორე ნაწილი საერთაშორისო ბიზნეს თეორიების ორი მიმართულებით კლასიფიცირებას ახდენს. კერძოდ: 1. დიდი მრავალეროვნული საწარმოების თეორიები (მონოპოლიური უპირატესობა თეორია) და 2. მცირე და საშუალო ბიზნესის ინტერნაციონალიზაციის თეორიები (სტადიების თეორია; ქსელის თეორია; რესურსზე დაფუძნებული ხედვა და საერთაშორისო მეწარმეობის თეორია) (Ruzzier, Hisrich, Antoncic 2006: 476-497).

ზოგიერთი ავტორი ინტერნაციონალიზაციის თეორიებს ორი მიმართულებით გასაზღვრავს: 1. ეკონომიკური თეორიები და 2. ქცევითი თეორიები (Andersson 2000: 63-92).

სხვები აქცენტს აკეთებენ შემდეგ თეორიებზე: 1. სამრეწველო ორგანიზაციის თეორია; 2. ინტერნალიზაციის თეორია; 3. კონტრაქტების ღირებულება თეორია და 4.) ეკლექტიკური თეორია, როგორც ტრადიციული თეორიები და იმ თეორიების ერთობლიობა, რომლებიც ფოკუსირებულია მრავალეროვნული საწარმოებზე (Axinn, Matthysens 2002: 436-449).

ამ ასპექტებიდან გამომდინარე, ინტერნაციონალიზაციის თეორიები შეიძლება შემდეგი კლასიფიკაციით განისაზღვროს:

1. კლასიკური თეორიები, რომლებიც ეროვნულ დონეზე განსაზღვრავენ ინტერნაციონალურ ურთიერთობებს (ა. სმიტი დ, რიკარდო, ჰეკშერ-ოლინი) აბსოლუტური და შედარებით უპირატესობის თეორიები).
2. თეორიები, რომლებიც ახასიათებენ საწარმოს როგორც ანალიზის ობიექტს. (პროდუქტის სასიცოცხლო ციკლის თეორია, მონოპოლიური უპირატესობა თეორია, ინტერნალიზაციის თეორია, ოლიგოპოლიური თეორია, სტადიების თეორია, ქსელის თეორია, რესურსებზე დაფუძნებული თეორია, ინოვაციებთან დაკავშირებული მოდელები)
3. თეორიები, რომლებიც ძირითადად ფოკუსირდება ინტერნაციონალიზაციაზე (ქცევის თეორია, პროდუქტის სასიცოცხლო ციკლის თეორია, მონოპოლიური უპირატესობა თეორია, ინტერნალიზაციის თეორია, ოლიგოპოლიური რეაქცია თეორია, სტადიების თეორია)
4. თეორიები, რომელიც ძირითადად ეხება მცირე და საშუალო ბიზნესის ინტერნაციონალიზაციისა და ქცევებს (რესურსზე დაფუძნებული ხედვა, საერთაშორისო მეწარმეობა, სტადიების თეორია, გრადუალური მიდგომა, ქსელის თეორია).

ამ თეორიების შესაბამისად ხდება **მეთოდოლოგიური მიდგომების გამოყენებაც.**

გრადუალური მიდგომა თავისი შინაარსით ახლოს დგას სტადიების თეორიასთან და გულისხმობს საწარმოების მიერ ინტერნაციონალიზაციის შემდეგი ეტაპების თანმიმდევრულ გავლას: 1. თავდაპირველად საწარმოებს არ გააჩნიათ არანაირი ინტერესი ექსპორტისადმი; 2. შემდგომ შესაძებელია ექსპორტის წარმოება განხორციელდეს დამოუკიდებელი წარმომადგენლის მეშვეობით; 3. უფრო

განვითარებულ ეტაპზე ექსპორტის წარმოება ხდება უცხოური შვილობილი კომპანიის მეშვეობით; 4. ბოლოს კი, პირდაპირ უცხოეთში წარმოება.

გრადუალური თეორიის თანახმად, 1. ფირმის საექსპორტო ქცევა თანდათანობით ხორციელდება; 2. ფირმის ინტერნაციონალიზაცია ხდება მხოლოდ ახლომდებარე ქვეყანაში; 3. ინტერნაციონალიზაცია დაკავშირებულია ფირმის რესურსების მობილიზებაზე და იგი მიიღწევა საკუთარი ძალებით; 4. საექსპორტო საქმიანობის გავლენა ფირმაზე დამოკიდებულია მის შიდა გარემოზე, ისე, რომ შეიძლება არ გავითვალისწინოთ საგარეო გავლენა.

აქვე უნდა შევნიშნოთ, რომ დღეს საქართველო არის გრადუალური განვითარების მეორე ეტაპზე და ექსპორტი ძირითადად ხორციელდება საზღვარგარეთ შუამავლების მეშვეობით. ამასთან, როგორც ბიზნეს-წარმომადგენლები აცხადებენ, იმისათვის რომ გადავიდეთ მესამე ეტაპზე, საჭიროა ბაზრების ცოდნა, ქსელების დამყარება, ენობრივი ბარიერების გადალახვა და სხვ.⁷

სტადიების თეორია მოითხოვს ისეთ მაჩვენებლების შესწავლას, როგორიცაა: ფირმის ზომა, წლოვანება, გამოცდილება, კულტურული სხვაობა, რესურსული უზრუნველყოფა და სხვ. იგი განსაზღვრავს ამ ფაქტორების მნიშვნელობას საწარმოების ინტერნაციონალიზაციის განვითარების სხვადასხვა ეტაპზე.

ქსელური თეორიის თანახმად, ინტერნაციონალიზაცია არის ერთობლივი ქცევის შედეგი, რომელიც აადვილებს ბიზნეს-საქმიანობას. მაგალითად, ამცირებს დროს, ტრანსაქციულ ხარჯებს და სხვ. იგი უფრო მოსახერხებელია, ვიდრე მეწარმემ დამოუკიდებლად განახორციელოს უცხო ბაზარზე შესვლა (Johanson, Mattsson 1988: 287-314).

მისი ძირითადი მექანიზმი ასევე ინტერნაციონალიზაციის ეტაპობრივ განხორციელებას გულისხმობს. თავდაპირველად, საწარმოების საერთაშორისო გაფართოება და უცხოურ ბაზარზე შესვლა დადგენილი ქსელის მეშვეობით ხორციელდება. მეორე ეტაპზე მიმდინარეობს ბაზრებზე შეღწევა ანუ ინვესტირება მასპინძელი ქვეყნის ქსელში; მესამე ეტაპზე კი ადგილი აქვს საერთაშორისო ინტეგრაციას

⁷ ექსპორტიორ ბიზნეს-წარმომადგენლებთან ინტერვიუ.

და საწარმოებს უზნდებათ სხვადასხვა ქვეყნის ქსელებში კოორდინაციის უნარი (Obi Berko O. Damoah 2011: 49).

ქსელები გულისხმობენ მენეჯერების პიროვნულ ურთიერთობებს საზღვარგარეთ მომხმარებელთან და მიმწოდებელთან ან ფორმალურ ურთიერთობებს ფირმებს შორის, ან ფირმებსა და ასოციაციებსა და სავაჭრო აგენტებს შორის. იგი არის კონტრაქტებით ან „ჯენტლმენური მოლაპარაკებით“ განმტკიცებული ურთიერთობები.

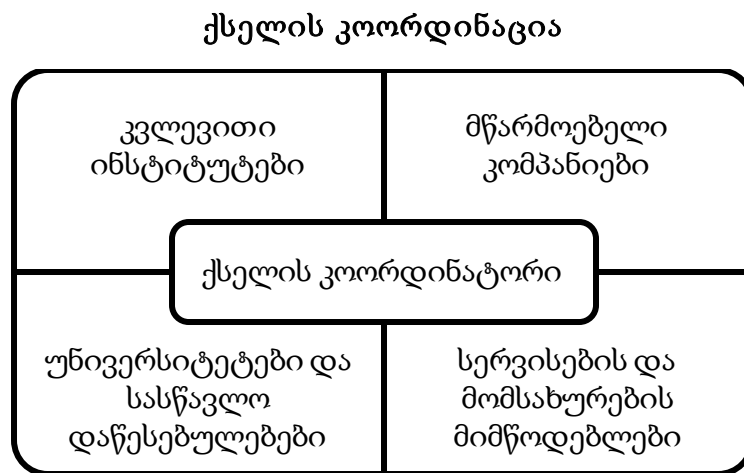
ეს კავშირურთიერთობები მიმდინარეობს როგორც ვერტიკალურად, ასევე ჰორიზონტალურად. ვერტიკალური ქსელური ორგანიზაცია გულისხმობს ბიზნეს-კავშირებს მომწოდებლებთან, აგენტებთან და შუამავლებთან, ხოლო ჰორიზონტალური კი - სახელმწიფო უწყებების, ექსპორტის ხელშემწყობი სააგენტოების, სავაჭრო ასოციაციების მხარდაჭერას. იგი ასევე მოიცავს ისეთ სუბიექტების საქმიანობას ქსელებში, როგორიცაა მრჩეველები/კონსულტანტები, ერთობლივი საწარმოს პარტნიორები, სხვა პარტნიორები და ალიანსები, სათემო ორგანიზაციები, მეგობრები/ნაცნობები, ფირმები და სხვ.

ქსელების სარგებლიანობა გამოხატება უნარის, ტექნოლოგიების ტრასფერში და ზრდის მას ფინანსებისადმი ხელმისაწვდომობას. ინტერნაციონალიზაციის პროცესები ქსელებში და საერთაშორისო ბაზრობებზე მონაწილეობა მოიცავს ისეთ კავშირურთიერთობებს, როგორიცაა, სამეცნიერო პუბლიკაციების გამოქვეყნება საერთაშორისო ჟურნალებში და სხვა სახის ურთიერთობებს უცხოურ საწარმოებთან, მიმწოდებლებთან და მომხმარებლებთან.

ქსელების ერთ ერთი ფორმაა **ალიანსი**. იგი შედარებით შეზრუდული რესურსებით ხორციელდება და არ მოითხოვს ბაზრების დეტალურ ცოდნას, რაც აუცილებელია ექსპორტ/იმპორტიორისათვის, რამდენადაც ამ ცოდნას გადაინაწილებენ პარტნიორები, რომლებიც ქსელში არიან გაერთიანებულნი. ამასთან, ქსელის შექმნა და პარტნიორული ურთიერთობების დამყარება არის პრობლემური, რადგან იგი გულისხმობს კლასტერების ფორმირებას, მაგრამ მიუხედავად ამისა, მისი მნიშვნელობა დიდია, რადგან ზრდის შრომის მწარმოებლურობას.

კლასტერი არის გეოგრაფიული ნიშნით კონცენტრირებული იმ ურთიერთდაკავშირებული ფირმების კონცენტრაცია, რომლებიც სპეციალიზირებულნი არიან საქონლისა და მომსახურების მიწოდებაში. მასში შედის ასევე სხვა ორგანიზაციები, რომლებიც გარკვეულ და მონათესავე დარგში არიან კონცენტრირებულნი, აწარმოებენ ერთობლივ საქმიანობას და აქვთ ერთმანეთთან კონკურენცია. ასეთი პარტიორები არიან კვლევითი ცენტრები, უნივერსიტეტები, სავაჭრო კომპანიები და მწარმოებლები (იხ. სქემა 5)

სქემა 5



მიუხედავად იმისა რომ ქსელებს აქვთ დიდი უპირატესობა ბიზნეს-კავშირების დამყარებაში და ინტერნაციონალიზაციაში, არსებობს რისკი იმისა, რომ ფირმამ შეიძლება დაკარგოს კონტროლი თავისივე პარტნიორებზე. თუ სუსტია ქსელი, მაშინ იგი შეზღუდავს ფირმების განვითარებას. ამასთან ხელს შეუშლის და შეზღუდავს ახალი ქსელების განვითარებას და ფორმირებას.

საქართველოში სტატისტიკური მონაცემები არ იძლევა კლასტერების დადგენის საფუძველს, თუმცა ემპირიულად შეიძლება ვამტკიცოთ, რომ დღეს კლასტერები საერთოდ არ არსებობს ან შეიძლება უმნიშვნელო იყოს.

რესურსზე დაფუძნებული მიდგომა ძირითადად პროდუქციის წარმოების ხარჯებს განსაზღვრავს და ქმნის შეფარდებით უპირატესობას ვაჭრობაში, რაც ფრიად მნიშვნელოვანია უცხო ბაზრებზე შეღწევისათვის. რესურსებზე დაფუძნებული მიდგომა გულისხმობს ტექნოლოგიური, ფინანსური, ორგანიზაციული საკითხების ანალიზს, ეს

მიდგომა ასევე დაკავშირებულია იმასთან, თუ რა ბალანსია არსებულ რესურსებსა და ახალი რესურსებს შორის.

რესურსულ მიდგომაზე (RBV-Resources based view) დაფუძნებული კვლევები მოითხოვენ ფაქტორების კლასიფიკაციას ბიზნეს-გარემოდან გამომდინარე და მის ანალიზს. რესურსული ფაქტორებს მიეკუთვნებათ: ბუნებრივი ღირებულებები, სამუშაო ძალა, შენობა-ნაგებობი, აღჭურვილობა და აპარატურა, ფინანსური კაპიტალი, ადამიანური რესურსები და სხვ.

RBV ფაქტორები შეიძლება გამოვყოთ ქსელის და ინტერნაციონალური პროცესების განხორციელების თვალსაზრისით. ქსელის პოზიციებიდან RBV ფაქტორებია: ქსელში გაერთიანებული ბიზნეს-ასოციაციები, ქსელი საქმიან ადამიანებთან, ბიზნეს-პარტნიორებთან ურთიერთქმედების სიხშირე და სხვ. ხოლო ინტერნაციონალიზაციის თვალსაზრისით RBV ფაქტორებია: გრძელვადიანი ბიზნესის წარმოების უნარი, საექსპორტო ბაზარზე შესვლის შესაძლებლობები, მენეჯერების საერთაშორისო ორიენტაციის უნარი, დამწყები ბიზნესი საექსპორტო ხედვა, საექსპორტო ბაზრების აღქმა, საერთაშორისო რისკებთან გამკლავების უნარი და სხვ.

რესურსებზე დაფუძნებული მიდგომა მოიცავს ასევე ცოდნის ელემენტებსაც, ამიტომ იგი **ცოდნაზე დაფუძნებულ მიდგომასთან** (KBV-Knowledge based view) ერთად საწარმოების ინტერნაციონალიზაციის ახსნის პირობაა. **ცოდნაზე დაფუძნებული მიდგომა არის რესურსებზე დაფუძნებული მიდგომის გაფართოება და გულისხმობს ცოდნის და სამეწარმეო უნარების განვითარებას და ეფუძნება იმ ცოდნის ტრანსფერტს, რომელიც პარტნიორ ქვეყნებშია ფორმირებული.**

ბოლოდროინდელი კვლევები ცხადყოფენ, რომ ცოდნაზე დაფუძნებული აქტივობები არა მარტო ხელს უწყობენ, არამედ უპირატესობას აძლევენ მცირე და საშუალო საწარმოებს საერთაშორისო ბაზარზე ინტეგრაციაში. ამ საკითხში საკმაოდ მნიშვნელოვანია მენეჯერების წინა საერთაშორისო გამოცდილება და მასთან დაკავშირებული ფაქტორები. საწარმოს ინტერნაციონალიზაციისთვის საჭირო ცოდნა მოიცავს შემდეგ ასპექტებს: R&D ინვესტიცია, ინოვაციის შესაძლებლობები, უნიკალური პროდუქტი ან ტექნოლოგია, უცხო ენის უნარები, ფირმის რესურსების ფორმირების

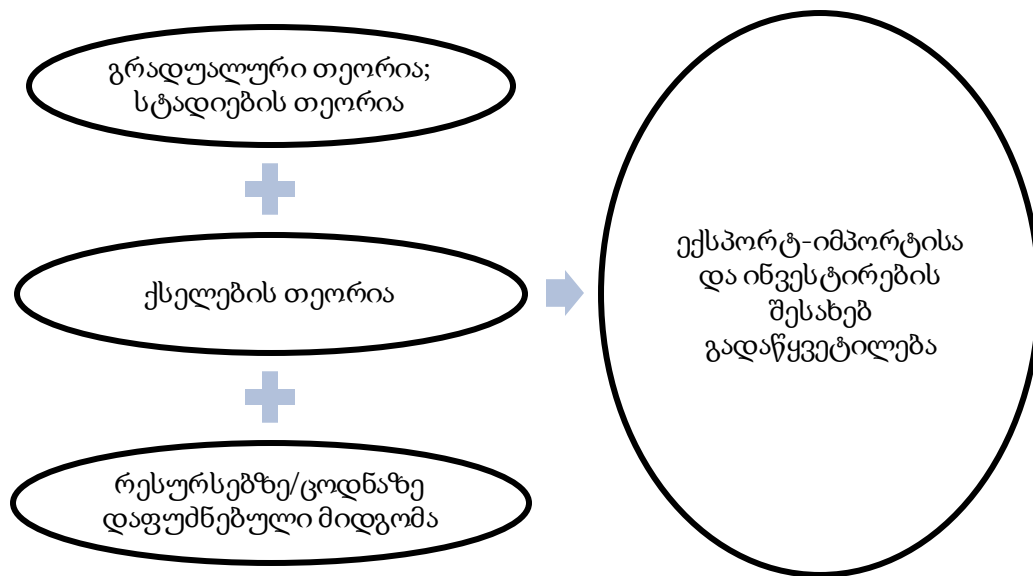
პირობები, როგორიცაა ზომა, ასაკი და გამოცდილება. ახალი გამოცდილებისა და ცოდნის მიღების სურვილი ეხმარება მცირე და საშუალო საწარმოებს ბაზრებზე ინტერნაციონალიზაციაში. ამის მიზეზია ის, რომ საწარმოები ცდილობენ მიიღონ ნოუ-ჰაუ, რომელიც დაეხმარება მათ ტექნოლოგიურ განვითარებაში და მოწინავე პოზიციის დაკავებაში.

ლიტერატურაში ასახელებენ RBV თეორიის ნაკლოვანებებსაც. კერძოდ, იგი ვერ განიხილავს გარე გარემოს გავლენას (მაგალითად, სამრეწველო ასოციაციების და მთავრობის როლს) მსს-ების ექსპორტის წარმატებაზე. გარდა ამისა, RBV ვერ განიხილავს ქსელის პარტნიორების რესურსების გავლენას ექსპორტის ბიზნესში, როდესაც ფირმის საკუთარი შესაძლებლობები ამოიწურა და / ან არასაკმარისია. გარდა ამისა, RBV ასევე არ ითვალისწინებს გარემოს მნიშვნელობას მცირე და საშუალო ბიზნესის საექსპორტო ქცევაზე.

საერთაშორისო მეწარმეობის თეორია არის საკუთრივ მეწარმეობის თეორია და გრადუალური სტადიური) - ევოლუციური თეორიის გაგრძელება (Rialp, Knight 2005: 147-166). იგი სხვა ტერმინებითაც გამოიხატება, როგორიცაა ახლადდაფუძნებული გლობალური წარმოება, სარისკო ინოვაციური საქმიანობა საერთაშორისო მასშტაბით, ინოვაციები, რისკების ინტერნაციონალიზაცია და სხვ. (Svensson 2006: 1311-1317). შესაბამისად, ზოგიერთი მეცნიერის განმარტებით, მეწარმეები არიან ადამიანები, რომლებიც გარისკავენ და დაიწყებენ რაღაც ახალს (Shaw, Darroch 2004: 327-343). ყველა ზემოთ აღნიშნული ასპექტი საერთაშორისო მეწარმეობის თეორიულ ჩარჩოს ქმნის (იხ. სქემა 6).

სქემა 6

საერთაშორისო მეწარმეობის თეორიული ჩარჩო



ინტერნაციონალიზაციის სხვა თეორიებია **მონოპოლისტური უპირატესობის** თეორია. იგი ორიენტირებულია იმაზე, თუ როგორ ხდება საწარმოების მიერ დაბალი დანახარჯებით წარმოებული პროდუქციის დანერგვა სხვა ქვეყნებში.

ოლიგოპოლისტური რეაქციების თეორიები ასახავს სხვა საწარმოების მიერ ინიცირებულ მიდგომას ბაზრებზე შეღწევისათვის, რაც აადვილებს რისკების გადალახვას.

სტრატეგიული არჩევანის თეორია გულისხმობს ინტერნაციონალიზაციის პროცესს, როგორც საშუალებას გაუმკლავდნენ სხვადასხვა პრობლემურ სიტუაციას.

ერთ-ერთი თეორია, რომელიც დღეს ფართოდ გავრცელდა და მრავალი კვლევა დაეფუძნა, არის **ეკლექტიკური პარადიგმის** თეორია. იგი სხვანაირად ჯონ დანინგის (John H. Dunning) **OLI-Model-ის** ან **OLI-Framework-ის** სახელწოდებითაც არის ცნობილი.⁸ ეს თეორია ემყარება სამ ძირითად პარამეტრს, რომლებიც უპირატესობებს უქმნიან საწარმოებს ბაზრებზე საქმიანობისათვის. ეს პარამეტრებია: ადგილმდებარეობა, საკუთრება და თვით ინტერნაციონალიზაციის შესაძლებლობა.

ადგილმდებარეობის უპირატესობა გამოიხატება რესურსების არსებობით, დაბალი გადასახადებით, პოლიტიკური სტაბილურობით და სხვ. პირობებით. იგი მოიცავს ნედლეულის, იაფი მუშახელის არსებობას, სპეციალურ შეღავათებს

⁸ OLI: O-Ownership advantage; L-location advantage; I-internationalization advantage.

გადასახადებსა და ტარიფებში და სხვა იმ პირობებს, რომლებიც წარმოების ინტერნაციონალიზაციას ხდის მისაზიდს.

საკუთრების ფლობის უპირატესობას მოიცავს სავაჭრო ნიშნების, წარმოების ტექნიკის, სამეწარმეო უნარების, მასშტაბის ეკონომიის შესაძლებლობებს და სხვ. ფაქტორებს, რომლებიც განსაზღვრავენ ინტერნაციონალიზაციის შესაძლებლობებს. ინტერნაციონალიზაციის პროცესს ადგილი აქვს მაშინ, როდესაც საკუთრების უფლებას არ ართმევს უცხოელი კონკურენტი. იგი ეხება ცოდნას, ორგანიზაციას, ადამიანურ კაპიტალს. დიდი ფირმები ცდილობენ ინტერნაციონალიზაციას, როდესაც ექმნებათ მათი დაცვის საფრთხე და ინტერნაციონალიზაციის პროცესით ცდილობენ უზრუნველყონ უკუგების მიღება.

ინტერნაციონალიზაციის უპირატესობის მიდგომა კი გამოიხატება ერთობლივი საქმიანობის ორგანიზაციული-სამართლებრივი ფორმების არჩევისას ან სხვა ინსტიტუციური პირობის განსაზღვრაში.

ინტერნაციონალიზაციის შერჩევისას ხდება სამივე ფაქტორის გათვალისწინება, ან რომელიმე მათგანის ან ორივესი. ეს დამოკიდებულია მეწარმეების არჩევანზე. თუმცა სირთულე იმაშია, რომ ამ სამი ფაქტორიდან ყოველთვის ძნელია იმის გამოყოფა, თუ რომელი ფაქტორია დომინანტური: საკუთრების, ადგილმდებარეობის თუ ინტერნაციონალიზაციის. ისინი ყოველთვის ერთმანეთთან არიან დაკავშირებულნი.

ამასთან, ამ ფაქტორების შესაბამისად უცხო ქვეყნის ბაზრებზე შესვლა და დაფუძნება განსხვავებულ ხასიათს იძენს იმის მიხედვით, თუ ინტერნაციონალიზაციის რომელ ფორმას აირჩევს მეწარმე: ლიცენზირებას, ექსპორტს თუ პირდაპირ ინვესტირებას. ლიცენზირებას აქვს საკუთრების უფლების ხაზით უპირატესობა, მაგრამ მას არ აქვს უპირატესობები ადგილმდებარეობის ან ინტერნაციონალიზაციის მიმართულებით. ექსპორტს აქვს საკუთრების ფლობის და ინტერნაციონალიზაციის უპირატესობები, მაგრამ ადგილმდებარეობის უპირატესობა არ ახასიათებს, ხოლო პირდაპირ უცხოურ ინვესტიციებს კი ყველა ეს უპირატესობა ახასიათებს (Eclectic paradigm. http://en.wikipedia.org/wiki/Eclectic_paradigm)

ყველა ზემოთაღნიშნული თეორია ცალ-ცალკე აღებული სრულად ვერ ახასიათებს ინტერნაციონალიზაციის პროცესს. ამიტომ მინეულია, რომ კვლევისას ინტეგრირებული მიდგომა შედარებით სრულყოფილად დაახასიათებს ფირმების ინტერნაციონალიზაციას. სხვადასხვა ავტორები სხვადასხვა კონცენტრაციით ახდენენ ამ თეორიების ინტეგრირებას (Obi Berko O. Damoah 2011: 346-347).

ინტერნაციონალიზაციის ასახსნელად გამოიყენება რამდენიმე მეთოდი: გრადუალური მოდელი, ხარჯების ტრანსაქცია, ერთობლივი მეწარმეობა, რესურსზე ან ცოდნაზე დაფუძნებული მიდგომა და სხვ. თითოეული მეთოდი შეიძლება არ იყოს საკმარისი ინტერნაციონალიზაციის პროცესის ასახსნელად, ამიტომ მრავალი მეცნიერი იყენებს კომბინირებულ მეთოდს, რომ ახსნას საერთაშორისო ქცევები. ზოგიერთი მკვლევარი თვლის, რომ მსს ინტერნაციონალიზაცია უნდა აიხსნას როგორც ბიზნესის განვითარების ეტაპების შესაბამისად, ასევე ქსელების თეორიის, ერთობლივი მეწარმეობის, რესურსებზე დაფუძნებული მიდგომებით (Freeman, Tamer Cavusgil 2007: 4).

მეცნიერების კვლევის ერთ-ერთი ობიექტია იმის განსაზღვრა, თუ რა ხარისხით არის საწარმოები ინტეგრირებული უცხოურ ბაზრებზე და როგორ იზომება საწარმოების ინტერნაციონალიზაციის დონე. შესაბამისად, ინტერნაციონალიზაციის შეფასების ყველაზე ხელშესახები მაჩვენებლებია: 1. უცხოეთში გაყიდულის პროდუქციის ადგილობრივ ბაზარზე გაყიდულთან თანაფარდობა; 2. საწარმოებში უცხო ქვეყნის სამუშაო ძალის შეფარდება ადგილობრივთან; 3. ექსპორტ/იმპორტის წარმოება პირდაპირ მიმდინარეობს, თუ ინსტიტუციური აგენტის მეშვეობით; 4. უცხოური ინვესტიციების წილი ადგილობრივ წარმოებაში; 5. ლიცენზიების, ფრანჩიზინგის, კონტრაქტების რაოდენობა და სხვ.

საბაზრო ლიბერალიზაცია და ინტერნეტ-კომერცია ხელ უწყობს ინტერნაციონალიზაციის პროცესებს. დღეს მსს უფრო სწრაფად ახდენს ინტერნაციონალიზაციას, ვიდრე ეს იყო 10 წლის წინ. ისინი უფრო მეტ შემოსავალს ღებულობენ უცხო ბაზრებიდან, ვიდრე ადგილობრივი ბაზრებიდან. ამ გარემოების

გათვალისწინებით საწარმოების ინტერნაციონალიზაციის შესაფასებლად შეიძლება ასევე გამოყენებული იქნეს საწარმოების რაოდენობა, რომლებსაც აქვთ საკუთარი ვებ-გვ-ი.

ინტერნაციონალიზაციის ბარიერების კლასიფიკაცია

დღეს, რამდენადაც ინტერნაციონალიზაციის საკითხი შედარებით ახალია, ამიტომ ყველაზე დიდ პრობლემას შეადგენს მისი განხორციელება. სამეცნიერო კვლევები ძირითადად ფოკუსირებულია იმაზე თუ რა ბარიერებს აწყდება მეწარმეები სხვა ქვეყნებში. ეს საკითხი მნიშვნელოვანია იმდენად, რამდენადაც მასზეა დამოკიდებული ინტერგრირების პროცესების შედგომი რეგულირება და სახელმწიფო ეკონომიკური და სამართლებრივი პოლიტიკის მიმართულებების განსაზღვრა.

საწარმოების ინტერნაციონალიზაციის განხორციელება სხვადასხვა სახის ბარიერის გადალახვას მოითხოვს. ეს შეიძლება იყოს შიდა და გარე ბარიერები.

შიდა ბარიერებია: კულტურული სხვაობა, უნარებისა და ინფორმაციების ნაკლებობა, არასაკმარისი ქსელები, ენა, ფინანსებისადმი ხელმისაწვდომობა. საგარეო ბარიერებია: ეროვნული და ევროპული ადმინისტრაციული წესები და მარეგულიერებელი ნორმები, სხვადასხვა არასავაჭრო ბარიერები.

ევროპის მრავალი მსს არის მრავალეროვნული საწარმო. მათი განვითარება არის ევროკავშირის პოლიტიკის ყურადღების ცენტრში. ამიტომ სისტემატურად ხდება იმის შესწავლა, თუ რა წინააღმდეგობებთანაა დაკავშირებული მსს-ს განვითარება. ამ მიზნით 2003 წელს ევროკავშირში დაიწყო მსს ქსელების შესწავლა (The European Commission's European Network for SME Research (ENSR) survey). შესწავლილი იქნა ისეთი ბარიერები, როგორიცაა საკანონმდებლო აქტები, კვლევის და განვითარების პოლიტიკა, ინტელექტუალური საკუთრების დაცვა, პოლიტიკური რისკები, კორუფცია და კანონმდებლობის უზენაესობა, ფირმების სტრატეგიები, საერთაშორისო საქმიანობის გამოცდილება და ცოდნის ნაკლებობა და სხვ.

მრავალ ბარიერს შორის, რომლებსაც მეწარმეები აწყდებიან საერთაშორისო ბაზრებზე, ეკონომიური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაცია (OECD) გამოყოფს 10 ყველაზე წონიან ბარიერს: 1. ექსპორტისთვის საჭირო კაპიტალის ნაკლებობა; 2. უხოური ბიზნესის შესაძლებლობების გაცნობიერება; 3. ბაზრის

კვლევისთვის საჭირო ინფორმაციის ნაკლებობა; 4. უცხო კომპანიებთან და პოტენციურ კლიენტებთან კომუნიკაციის ნაკლებობა; 5. საიმედო უცხოური წარმომადგენლობის არსებობა; 6. ადმინისტრაციული დროის, მენეჯერული უნარებისა და ცოდნის ნაკლებობა; 7. ინტერნაციონალიზაციისათვის საკმარისი გამოცდილი კადრების არსებობა; 8. კონკურენტების ფასები; 9. ადგილობრივი ხელისუფლების მხარდაჭერა; 10. მაღალი სატრანსპორტო ხარჯები (Top Barriers and Drivers to SME Internationalization 2009: 7).

ეს ბარიერები მნიშვნელოვანია ევროკავშირის წევრი სახელმწიფოებისთვის. ამასთან, მნიშვნელოვანია ასევე ადმინისტრაციული ფაქტორები და პროფესიონალური ადამიანური რესურსები ინტერნაციონალიზაციის პროცესში. სწორედ ამ თემების გარშემო ხდება კვლევები და მკვლევარები აქცენტირებულნი არიან იმაზე თუ როგორ გაზარდონ საექსპორტო დარგებში ფინანსები, შეაფასონ უცხოური ბიზნესის შესაძლებლობები, გააუმჯობესონ ბაზრის კვლევისა და ანალიზისთვის საჭირო ინფორმაციის ხელმოსაწვდომობა, პოტენციურ ფირმებთან კომუნიკაცია, უზრუნველყონ ადმინისტრაციის პროფესიული მომზადება და ამ მიზნით დაადგინონ სახელმწიფო პროგრამების მიზანშეწონილობა. ამასთან, ყურადღება ეთმობა საზღვარგარეთ ადგილობრივი ფირმების უცხოურ წარმომადგენლობის საკითხს, კონკურენტების ფასებთან და მოთხოვნილ სტანდარტებთან შესაბამისობის დამყარებას, საექსპორტო პროცედურების ცოდნას და ტრანსპორტირების მაღალი ფასების შემცირებას.

სხვადასხვა ქვეყანაში ჩატარებულმა კვლევებმა გამოავლინეს, რომ მათ აქვთ განსხვავებული ბარიერები. მაგალითად, ფინეთში ყველაზე მნიშვნელოვანი ბარიერია საწარმოების ფინანსების, ადამიანისეული რესურსების, ბიზნეს-ქსელებისა და ბაზრების შესახებ ცოდნის ნაკლებობა (Ojala, Tyrväinen 2007: 29). ირლანდიაში, ესპანეთში, შვედეთში - საექსპორტო დარგში ფინანსების ნაკლებობა, ინგლისში - უცხო კომპანიებთან და კლიენტებთან კომუნიკაციის ნაკლებობა (Top Barriers and Drivers to SME Internationalization 2009)).

მცირე და საშუალო საწარმოების ინტერნაციონალიზაციის საკითხში ფინანსების და მასთან დაკავშირებული მატერიალური რესურსების ნაკლებობა მიჩნეულია როგორც

მთავარი ბარიერი. უცხოური ბიზნესის შესაძლებლობების შეფასება და ბაზრის ცოდნის ნაკლებობა წარმოდგენილია როგორც ერთ-ერთი უმთავრესი ბარიერი ევროკავშირის არაწევრი ქვეყნებისათვის. საინფორმაციო ვაკუუმი არის საწარმოების ინტერნაციონალიზაციის ერთ-ერთი მთავარი გამოწვევა. ამის შედეგად პოტენციურ კლიენტებთან კომუნიკაციის ნაკლებობა და შესაბამისი წარმომადგენლობის წარგზავნა/მიღება საექსპორტო ბაზარზე ან უცხოური საბაზრო პარტნიორის მოძებნა როგორც საწარმოს ინტერნაციონალიზაციის უმნიშვნელოვანესი ფაქტორი, მრავალ პრობლემასთან არის დაკავშირებული. როგორც ჩანს, საერთაშორისო ბაზარზე სასურველი სადისტრიბუციო არხზე ხელმისაწვდომობა არის საკმაოდ რთული. სირთულეები წარმოიშვება შეზღუდული ადმინისტრაციული ცოდნის გამო, რომელიც მიიჩნევა საწარმოების ინტერნაციონალიზაციის ერთ-ერთ მნიშვნელოვან ბარიერად. მენეჯერული რისკის შეცნობა და საერთაშორისო ბაზრის ცოდნის ნაკლებობა საერთაშორისო ვაჭრობაში ჩაურთველობის ერთ-ერთი მიზეზია.

კრიტიკულად არის შეფასებული ინტერნაციონალიზაციის ისეთი ბარიერები, როგორიც არის ფირმების შეზღუდული რესურსები, მენეჯერების არასწორი წარმოდგენები და საერთაშორისო ბაზართან დაკავშირებული ცოდნის ნაკლებობა. ეს ბარიერები საწარმოების შიდა ბარიერებს წამოადგენს, რომლის არსებობაც დამოკიდებულია უშუალოდ საწარმოზე, მის რესურსებზე და შესაძლებლობებზე, ასევე საჭიროებასა და შემდგომ საქმიანობაზე.

მცირე და საშუალო საწარმოების ინტერნაციონალიზაციის დამატებითი ბარიერად მიჩნეულია ადმინისტრაციული და ტექნიკური სირთულეები, სავალუტო კურსი, დოკუმენტაციასა და გადახდასთან დაკავშირებული პრობლემები და უცხოური ბაზრის კონკურენტუნარიანობა. თუმცა, ეს ბარიერები არის მენეჯერების აღქმაზე დამოკიდებული და ფსიქოლოგიური ხასიათისაა, რადგან ამ ბარიერების შემცირება შესაძლებელია ფირმების მიერ საერთაშორისო ბაზრის ცოდნის მოპოვების შედეგად. საკმაოდ არ უნდა იყოს ის, რომ ბაზრების შესახებ ინფორმაცია და ცოდნა აჩქარებს ინტერნაციონალიზაციის პროცესს. ამ პროცესში საჭირო ხდება საწარმოების პოლიტიკის გადახალისება, რათა წახალისდეს მათი ინტეგრაცია სამეწარმეო სისტემაში და შეფასდეს

დიდი საწარმოების და მათი უცხოური ფილიალების ქსელებში მონაწილეობის შესაძლებლობაა.

სამეცნიერო და საერთაშორისო ლიტერატურაში არსებული ინტერნაციონალიზაციის ბარიერების სიტემატიზაციისა და განზოგადებით ჩვენ განვსაზღვრეთ ბარიერების შემდეგი კლასიფიკაცია: (იხ სქემა 7)

სქემა 7

ინტერნაციონალიზაციის ბარიერების კლასიფიკაცია

ექსპორტიორების	არა ექსპორტიორების
ფირმის ზომა	შეზღუდული ფინანსური
უცხოური ბაზრის შესახებ არასაკმარისი ცოდნა	რესურსები
და ინფორმირებულობა	ექსპორტის ბიზნესში
ექსპორტის ბიზნესში არსაკმარისი გამოცდილება	არსაკმარისი გამოცდილება
შეზღუდული ფინანსური რესურსები	საგარეო დისტრიბუციის
უცნობი ბიზნესისადმი შიში	ქსელზე დაბალი
საერთაშორისო შესაძლებლობების	ხელმისაწვდომობა
შესწავლისათვის დროის შეზღუდულობა	ხელისუფლების მხრიდან
მაღალი რისკები	მხარდაჭერის ნაკლებობა
საგარეო დისტრიბუციის ქსელზე დაბალი	გაყიდვებზე მაღალი
ხელმისაწვდომობა	დანახარჯები
საექსპორტო პროდუქციის ტრანსპორტირების	საერთაშორისო
ღირებულება	შესაძლებლობების
მცირე მასშტაბით წარმოება	შესწავლისათვის დროის
ექსპორტისათვის არაადექვატური საწარმოო	შეზღუდულობა
ტექნიკური შეიარაღება	უცნობი ბიზნესისადმი
საექსპორტო ბაზრის ნეგატიური აღქმა	შიში
ექსპორტის საწარმოებლად არასაკმარისი	
კვალიფიციური კადრი (მათ შორის მენეჯერები)	

ხელისუფლების მხრიდან მხარდაჭერის ნაკლებობა	
---	--

	შიდა ბარიერები
საინფორმაციო	ბაზრების შესახებ შეზღუდული ინფორმაცია პრობლემური საერთაშორისო მონაცემები საგარეო ბიზნეს შესაძლებლობების გამოწვევები საზღვარგარეთ მომხმარებელთან კავშირის სირთულეები
ფუნქციური	ბიზნესის არასაკმარისი ხედვა ექსპორტის წარმოებისათვის არასაკმარისი მმართველობითი დრო ექსპორტის ბიზნესში არსაკმარისი გამოცდილება ექსპორტის საწარმოებლად არასაკმარისი კვალიფიციური კადრი (მათ შორის მენეჯერები) შეზღუდული ფინანსური რესურსები
საწარმოო	რესურსების ნაკლებობა ახალი საექსპორტო პროდუქციის წარმოების შესახებ მოთხოვნების არასაკმარისი ცოდნა საექსპორტო პროდუქტის წარმოებისათვის ადაპტაციის დიდი პერიოდი საექსპორტის პროდუქტის ხარისხის სტანდარტების არასაკმარისი ცოდნა საექსპორტო პროდუქციის შეფუთვის მოთხოვნების არასაკმარისი ცოდნა ეტიკეტირების მოთხოვნების არასაკმარისი ცოდნა სრული კონცენტრაცია ადგილობრივ ბაზარზე
ფასი	კონკურენტების ფასის არასაკმარისი ცოდნა

	მომხმარებლების ფასებით დამაყოფილების არასაკმარისი ცოდნა
სადისტრიბუციო	უცხოური სადისტრიბუციო არხისადმი არასაკმარისი ხელმისაწვდომობა საიმედო უცხოური წარმომადგენლობის (აგენტების) არარსებობა საგარეო სავაჭრო აგენტზე (უცხოურ წარმომადგენლობაზე) კონტროლის შენარჩუნების შეუძლებლობა ან ბიზნეს-ოპერაციებზე კონტროლის დაკარგვის შიში
ლოგისტიკური	საზღვარგარეთ სასაწყობო ინფრასტრუქტურაზე დაბალი ხელმისაწვდომობა მაღალი სადაზღვევო სატრანსპორტო ხარჯები
ხელშეწყობა, პრომოუშენი	სარეკლამო საქმიანობის წარმოება
	გარე ბარიერები
საპროცედურო	ექსპორტის პროცედურები /დოკუმენტებზემოთხოვნები საზღვარგარეთ მომხმარებელთან პრობლემური ურთიერთობები ფულადი ანგარიშსწორება საზღვარგარეთიდან
ადგილობრივი მთავრობა	ადგილობრივი ხელისუფლების წახალისების დეფიციტი არასახარბიელო შიდა ბიზნეს-რეგულაციები
ეკონომიკური	არასახარბიელო ეკონომიკური პირობები საზღვარგარეთ უცხოური ვალუტის რისკი მძაფრი კონკურენცია საზღვარგარეთ ბაზრებზე
უცხო ქვეყნის მთავრობა	მკაცრი საგარეო წესები და რეგულაციები პოლიტიკური არასტაბილურობა უცხოურ ბაზრებზე მაღალი ტარიფები და არასატარიფო ბარიერები

სოციალურ-კულტურული ფაქტორები	სხვადასხვა სოციალური კულტურული თვისებების ბიზნესგარემო ენობრივი ბარიერები უცხო მომხმარებლის განსხვავებული ჩვევები
------------------------------	---

საქართველოში, ისევე როგორც სხვა ქვეყნებში, მსს კონკურენციაში არიან როგორც საშინაო, ასევე საგარეო ბაზრებზე, მათი პრობლემაა ბაზრებზე შესვლა და დაფუძნება. არსებობს საერთო ფაქტორები, რომლებიც ხელს უწყობენ ექსპორტის ინიცირებას და სტიმულირებას. ეს ფაქტორებია:

- საწარმოს გააჩნია ძლიერი ბრენდი და სპეციფიკური საქონელი, რომელიც სარგებლობს მოთხოვნით უცხოურ ბაზრებზე;
- აქვს საერთაშორისო გამოცდილება
- საერთაშორისო ბაზრები აძლევენ მას დამატებითი გაყიდვებისა და მოგების ზრდის შესაძლებლობას
- გამოიყენებს განსაკუთრებულ მენეჯერულ ნიჭს
- აწარმოებს ჭარბი მოცულობის პროდუქციას, რომლის რეალიზება ადგილობრივ ბაზრებზე გართულებულია. შიდა ბაზარი გაჯერებულია
- აწარმოებს სეზონურ პროდუქციას, რომელიც სარგებლობს მოთხოვნით უცხოურ ბაზრებზე
- სურს შეამციროს დამოკიდებულება ადგილობრივ ბაზარზე
- შემცირდა შიდა გაყიდვები სტაგნაციის გამო
- აქვს ბიზნეს კონტაქტები უცხოურ ბაზარზე
- სარგებლობს მთავრობის მხარდაჭერით
- მიმზიდველი უცხოური ბაზარი
- აქვს ექსკლუზიური ინფორმაცია საექსპორტო ბაზარზე
- უცხოური ბაზარის გეოგრაფიული სიახლოვე
- შიდა კონკურენცია ინტენსიურია
- არსებობს ხელსაყრელი სავალუტო კურსი

ამ საერთო პირობების საფუძველზე შეიძლება განვსაზღვროთ ექსპორტის სტიმულირების შემდეგი კლასიფიკაცია (იხ.სქემა 8)

სქემა 8

ექსპორტის სტიმულირების ფაქტორების კლასიფიკაცია

შიდა ფაქტორები	
ადამიანური რესურსების	გააჩნია სპეციალური მმართველობითი ინტერესი / სურვილი გამოიყენება სპეციალური მენეჯერული ნიჭი / უნარები / მოგზაურობა საზღვარგარეთ
ფინანსური	შიდა გაყიდვების სტაგნაციის უცხოეთის ბაზრებზე დამატებითი გაყიდვებით მოგების და შემოსავლების მიღებაა აქვს კონკურენტული უპირატესობა
წარმოება	გააჩნია მარაგი, რომელიც შეიძლება გაყიდოს უცხო ბაზრებზე აღწევს ეკონომიის მასშტაბს აქვს გამოუყენებელი წარმოების რესურსები სეზონური პროდუქტების წარმოება
კვლევა და განვითარება	გააჩნია ტექნიკური ცოდნა მის მფლობელობაშია უნიკალური და დაპატენტებული პროდუქცია
მარკეტინგი	აქვს მარკეტინგული კონკურენტული უპირატესობა აქვს უნარი ადვილად მოერგოს უცხოურ ბაზრებზე
საგარეო ფაქტორები	
შიდა ბაზარზე	მცირდება შიდა ბაზრის მოცულობა უნდა შეამციროს დამოკიდებულება ადგილობრივ ბაზარზე შიდა ეკონომიკის აარასახარბიელო მდგომარეობა

	შეღავათიანი სავალუტო სისტემა
უცხოურ ბაზარზე	აქვს ექსკლუზიური ინფორმაცია უცხოურ ბაზარის შესახებ გეოგრაფიულად ახლოს არის უცხოურ ბაზართან საერთაშორისო პორტების / აეროპორტის სიახლოვე
ადგილობრივი მთავრობა	მთავრობა ახალისებს ექსპორტს სხვადასხვა პროგრამებით საქართველოს სავაჭრო მისიის საქმიანობა ხელს უწყობს ექსპორტს
უცხო ქვეყნის მთავრობა	ტარიფების და არასატარიფო ბარიერების შემცირება მარეგულირებელი ნორმების ლიბერალიზაცია
შუამავლების წახალისება	წახალისება სავაჭრო ასოციაციებისაგან ექსპორტის სტიმულირება ფინანსური ინსტიტუტებისაგან სტიმულირება ბროკერების / აგენტების /დისტრიბუტორებისგან
კონკურენცია	შიდა კონკურენტისგან ექსპორტის ინიცირება ბაზარზე შესვლის შესაძლებლობა საერთაშორისო ექსპერტიზის ხელმისაწვდომობა კონკურენტუნარიანობის გასაუმჯობესებლად
მომხმარებელი	უცხო ქვეყნის მომხმარებლების შეკვეთები

სამეცნიერო ლიტერატურაში საწარმოების ინტერნაციონალიზაციის კვლევა სხვადასხვა მიმართულებით წარმოებს. აქცენტი აღებულია იმაზე, თუ:

1. საწარმოებს აქვთ თუ არა ინტერნაციონალიზაციის მოტივაცია და რამდენად აისახება ეს მათ სტრატეგიულ გეგმებში;
2. დიდი ყურადღება ეთმობა ბაზრების კვლევას, მათ შორის, თუ როგორ ხდება ბაზრების შერჩევა და ბაზრებზე შესვლის ინიცირება;
3. ბაზარზე შესვლის შემდგომ პრობლემების გამოვლენა და რისკების დაგეგმვა;
4. კვლევები მიმდინარეობს აგრეთვე საწარმოების ინტერნაციონალიზაციისათვის რესურსების განსაზღვრის მიზნით.

ყოველივე ამ მიმართულებების შესაბამისად დგება ძირითადი საკვლევი კითხვები. ყველაზე ხშირად კი იბადება კითხვები თუ: 1. რა არის ის ფაქტორები, რომლებიც წარმატებულს ხდის ბიზნესის ინტერნაციონალიზაციას და 2. რა არის ის რესურსები, რომლებიც ზემოქმედებენ ინტერნაციონალიზაციაზე. ამის შესაბამისად ხდება მსს ინტერნაციონალიზაციის ხელშემწყობი ღონისძიებების დაგეგმვა და განხორციელება.

ინტერნაციონალიზაციის ხელშემწყობი ღონისძიებები

ყველა ქვეყანას ინტერნაციონალიზაციის წახალისების განსხვავებული ფორმა სჭირდება. იგი განსაზღვრულია იმის მიხედვით, თუ რა არის მათი ძირითადი მამოძრავებელი ძალები და რა ბარიერები აქვთ მათ. ევროპის ქვეყნებში ჩატარებული კვლევების მიხედვით, ბელგიას, საფრანგეთს, გერმანიას, საბერძნეთს, იტალიას, ნიდერლანდებს, პოლონეთს, ესპანეთს, შვედეთს და ბრიტანეთს სჭირდება დახმარება ბაზრის მდებარეობის, ცოდნისა და პარტნიორების მოძიებაში, პორტუგალიას - სოციალური ბიზნეს კავშირების დამყარებაში, ესპანეთს - მენეჯერების საერთაშორისო გამოცდილება და ა.შ. (Top Barriers and Drivers to SME Internationalization).

რამდენიმე კვლევის მიხედვით საერთაშორისო ბაზარზე ფუნქციონირების გაზრდილი შესაძლებლობები წარმოდგენილია როგორც ფირმების ინტერნაციონალიზაციის ერთ-ერთი ძირითადი ფაქტორი. საწარმოს ზომას და დარგს დიდი მნიშვნელობა აქვს სხვა ბაზრებზე შესასვლელად. ბაზრებზე წვდომა ძირითადი მასტიმულირებელი ფაქტორია ბრიტანული, ესპანური, შვედური ფირმებისთვის.

ინტერნაციონალიზაციას ხელს უწყობს ასევე ცოდნაზე დაფუძნებული მოტივები და აქტივობები. ისინი უპირატესობას აძლევენ მცირე და საშუალო საწარმოებს საერთაშორისო ბაზარზე ინტეგრაციაში. ამ პროცესში მნიშვნელოვანია მენეჯერების საერთაშორისო გამოცდილება და მასთან დაკავშირებული ფაქტორები. საწარმოს ინტერნაციონალიზაციისთვის საჭირო ცოდნა მოიცავს შემდეგ ასპექტებს: კვლევებს და განვითარებას, ინვესტიციებს, ინოვაციის შესაძლებლობებს, ახალი პროდუქტი ან ტექნოლოგიის არსებობას, უცხო ენის ცოდნას და სხვ. ახალი გამოცდილების და ცოდნის მიღების სურვილი ეხმარება მცირე და საშუალო საწარმოებს ბაზრებზე

ინტერნაციონალიზაციაში. ინტერნაციონალიზაცია ხორციელდება მაშინაც, როდესაც ფირმები ცდილობენ მიიღონ ნოუ-ჰაუ, რომელიც დაეხმარება მათ ტექნოლოგიურ განვითარებაში და მოწინავე პოზიციის დაკავებაში.

სოციალური ბიზნეს-კავშირები და მიწოდების ქსელი არანაკლებ მნიშვნელოვანი ხდება მცირე და საშუალო საწარმოების ინტერნაციონალიზაციაში. ფირმების ექსპორტის მასტიმულირებელი ფაქტორებია სოციალური კაპიტალი, რომელიც შეიძლება დაგროვდეს მენეჯერის უცხო ქვეყანაში სწავლების და მუშაობის და არსებული სოციალური კავშირების შედეგად.

ექსპორტისკენ მისწრაფება ზრდადი ტენდენციაა იმ რეგიონებში, სადაც ადგილობრივი გარემო, სტიმული და საექსპორტო ინფრასტრუქტურა ნაკლებად მიმზიდველია უცხოელებისთვის. ეს განსაკუთრებით ითქმის აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნებზე, ასევე განვითარებად ქვეყნებზეც. უნდა აღინიშნოს, რომ როგორც მაკრო, ასევე სხვადასხვა ინფრასტრუქტურული გარემო საკმაოდ მნიშვნელოვანი ფაქტორებია მცირე და საშუალო საწარმოების ინტერნაციონალიზაციისათვის. ფაქტორები, რომლებიც ხელს უწყობენ ეკონომიკის ზრდას, სტიმულია იმ საწარმოებისთვის, რომლებიც დაკავშირებულია ინტერნაციონალიზაციასთან. მცირე და საშუალო საწარმოები ცდილობენ ხელმისაწვდომი გახდეს და ინტეგრირდნენ საერთაშორისო ფირმებთან ხელსაყრელი მიწოდების ჯაჭვის განვითარებით. ამისთვის კი აუცილებელია შესაბამისი რესურსები, ცოდნა და მენეჯერის გაცნობიერება ინოვაციებსა და ტექნოლოგიებში. ასეთი საწარმოებისათვის ადვილია გახდეს სოციალური ბიზნეს-კავშირების ქსელის ორგანიზმის ნაწილი და ჩაერთონ მიწოდების ქსელის საქმიანობაში.

ყოველი ზემოთაღნიშნული საქმიანობა მოითხოვს მცირე და საშუალო საწარმოების ინტერნაციონალიზაციის ხელშემწყობი შესაბამისი პროგრამების არსებობას. ცხადია, რომ დამოუკიდებლად საწარმოები ამ ამოცანებს თავს ვერ გაართმევენ.

კვლევებმა აჩვენა, რომ მცირე და საშუალო ბიზნესისთვის მნიშვნელოვანია სახელმწიფო დახმარებები (Shamsuddoha, M.Y Ali, Nelson 2009: 408-422). მთავრობები

ეხმარება მცირე და საშუალო ბიზნესს ექსპორტს და ეს დახმარება მათი უცხოურ ბაზარზე შესვლის მნიშვნელოვანი ფაქტორია.

სხვა ავტორები სკეპტიკურად უყურებენ სამთავრობო დახმარებებს მათ საექსპორტო საქმიანობაში (Kotabe, Czinkota 1992: 637-658); ხოლო სხვები კი თვლიან, რომ ეს საკითხი არ არის საკმარისად შესწავლილი და მეტ ყურადღებას იმსახურებენ (Gillespie, Riddle 2004: 462-473).

ევროპული სახელმწიფოები აწვდიან მცირე და საშუალო საწარმოების ინტერნაციონალიზაციის აქტივობების ხელშეწყობ პროგრამებს იმ ბარიერების აღმოსაფხვრელად, რომელიც ზემოთ არის აღნიშნული. განაკუთრებული აქცენტი კეთდება ფინანსური ბარიერების შესამცირებლად, მათ შორის საშუალო და გრძელვადიანი საექსპორტო კრედიტების გაცემაზე. ასევე აქცენტი რისკების დაზღვევაზე კეთდება. ამისათვის კი კერძო კომპანიები და საერთაშორისო ორგანიზაციები თანამშრომლობენ მცირე და საშუალო ბიზნესთან.

ევროკავშირის პროგრამებიდან ცნობილია “Joint European Resources for Micro and Medium Enterprises” (JEREMIE), რომელიც უზრუნველყოფს სესხების გარანტიას და დაბალგანვითარებულ რეგიონებში აფინანსებს მცირე და საშუალო საწარმოებს. ყველა ქვეყნის ხელისუფლება აქტიურად არის ჩართული ამ სფეროში და თითქმის ანალოგიურ საქმიანობას ეწევა. მაგალითად, ავსტრალიაში sterreichischer Exportfonds BmbH უზრუნველყოფს მოკლე პერიოდით მცირე საწარმოების ექსპორტის დაფინანსებას;

ბელგიაში Ducroire D/cover ეხმარება მცირე და საშუალო საწარმოების ევროკავშირში, ნორვეგიაში და შვეიცარიაში ექსპორტის ამოქმედებას;

ჩეხეთში The Export Guarantee and Insurance Corporation (EGAP) და მისი შვილობილი კომპანია - KUP, უზრუნველყოფს სპეციალური დაზღვევას მცირე და საშუალო საწარმოების ექსპორტს, ხოლო მთავრობა კი სთავაზობს მათ გრძელვადიან სესხებს;

ფინეთში ვაჭრობისა და ეკონომიკის სამინისტრო უზრუნველყოფს დაფინანსებას და მცირე და საშუალო საწარმოების საჭიროებების ხელშესაწყობად და ინტერნაციონალიზაციის პროცესის წახალისებას;

გერმანიაში გერმანიის ფედერალური მთავრობა იძლევა მცირე და საშუალო საწარმოების ექსპორტისთვის საკრედიტო გარანტიას;

საბერძნეთში საექსპორტო საკრედიტო ორგანიზაცია იცავს ბერძნულ ექსპორტიორებს და უცხოურ მყიდველებს ვალდებულებების ჩავარდნასთან დაკავშირებული კომერციული და პოლიტიკური რისკებისგან;

უნგრეთში Eximbank გასცემს საექსპორტო კრედიტებსა და გარანტიას საექსპორტო ვალდებულებებზე, რათა კომპანიები დაზღვეულები იყვნენ რისკებისგან;

იტალიაში საგარეო ვაჭრობის სამინისტრო გასცემს საექსპორტო საქმიანობისათვის დაფინანსებას და დაზღვევას;

ნიდერლანდებში საერთაშორისო ბიზნესისა და თანამშრომლობის სააგენტო, EVD იძლევა ფინანსურ და საინფორმაციო დახმარებას დაფინანსების შესაძლებლობების შესახებ;

ნორვეგიაში ნორვეგიული საექსპორტო გარანტიის ინსტიტუტი (GIEK) სთავაზობს მეწარმეებს გამარტივებულ საექსპორტო საკრედიტო პროცედურებს;

პოლონეთში საექსპორტო საკრედიტო უზრუნველყოფის კორპორაციას - Kuke-ს აქვს სპეციალური მექანიზმები მცირე და საშუალო საწარმოების ექსპორტიორთათვის, როგორცაა ექსპორტის მარტივი უზრუნველყოფის პროგრამა. იგი გათვალისწინებულია იმ ექსპორტიორთათვის, რომლებსაც არ შეუძლიათ ბანკებისთვის ექსპორტის დაფინანსების შესაბამისი უზრუნველყოფა;

შვედეთში არსებობს საექსპორტო საკრედიტო კორპორაცია - SEK, რომელიც გასცემს საექსპორტო კრედიტებს მცირე და საშუალო საწარმოებზე;

შვეიცარიაში Geschäftsstelle für die Exportrisikogarantie (ERG) მცირე და საშუალო საწარმოებს სთავაზობს სადაზრვევო მომსახურებას;

ბრიტანეთში საექსპორტო საკრედიტო გარანტიის დეპარტამენტი უზრუნველყოფს ბრიტანული ექსპორტიორების დაზღვევას ოკეანის გადაღმა მყიდველების დაგაუხდელობისგან და იძლევა საბანკო სესხის გარანტიას, რათა წაახალისოს უცხოური მყიდველები ბრიტანული საქონლისა და მომსახურების ყიდვაში;

ესტონეთში საკრედიტო და ექსპორტის საგარანტიო ფონდი, KredEx, უზურუნველყოფს მცირე და საშუალო საწარმოების ექსპორტის დაფინანსებას და აზღვევს მათ ექსპორტთან დაკავშირებული რისკებისგან;

სლოვაკეთში ექსპორტისა და განვითარების ბანკი უზურუნველყოფს ექსპორტის დაფინანსებას, ასევე საექსპორტო საკრედიტო დაზღვევას და გარანტიას (Top Barriers and Drivers to SME Internationalization: 17-18).

მრავალი პროგრამა მიმართულია საინფორმაციო და საკომუნიკაციო ბარიერების გადალახვაზე, ბიზნეს შესაძლებლობების განსაზღვრაზე, ბაზრების ადგილმდებარეობის ანალიზზე და პოტენციურ უცხოურ კლიენტებთან და პარტიონრებთან კონტაქტის დამყარებაზე.

ასეთი პროგრამებია ბრიტანეთში ვაჭრობისა და ინვესტიციის დაცვის პროგრამა, უცხოური ბაზრის გაცნობის მომსახურება (OMIS), რომელიც ინტერნეტით უზურუნველყოფს ახალბედა ექსპორტიორთა ინდივიდუალურ მომსახურებას. ბრიტანეთში საექსპორტო კრედიტის გარანტიის დეპარტამენტი უზურუნველყოფს ბრიტანული ექსპორტიორების დაზღვევას ოკეანის გადაღმა მყიდველების გადაუხდელობისგან და აძლევს საბანკო სესხის გარანტიას, რათა წაახალისოს ფულადი სახსრების უზურუნველყოფა უცხოური მყიდველების მიერ ბრიტანული საქონლისა და მომსახურების ყიდვაში.

ჰოლანდიის საერთაშორისო ბიზნესისა და თანამშრომლობის სააგენტოს, EVD-ს, აქვს კავშირები მსოფლიოს მასშტაბით და უზურუნველყოფს ჰოლანდიური მცირე და საშუალო საწარმოების უცხოურ ბაზარზე შესვლის მხარდაჭერას და ბიზნესსა და სამთავრობო კონტაქტების მიღწევას (Top Barriers and Drivers to SME Internationalization: 18). იგი უზურუნველყოფს ფინანსურ და საინფორმაციო დახმარებას დაფინანსების შესაძლებლობების შესახებ კერძო საფინანსო სექტორებიდან, ქვეყნებიდან, ევროკავშირიდან და სხვა საფინანსო ინსტიტუტებიდან.

ავსტრალიაში საექსპორტო ბაზრის განვითარების საგარანტო სქემა ანაზღაურებს ექსპორტის პრომოუშენზე დანახარჯების 50%-მდე (15,000 დოლარამდე). ექსპორტის განვითარების პროგრამის ფარგლებში ხდება მცირე და საშუალო ბიზნესისთვის

ექსპერტული რჩევების მიცემა და დახმარება ახალ საექსპორტო ბაზრებზე საქმიანობის დასაწყებად. ექსპორტის დაფინანსებისა და სადაზღვევო კორპორაცია (EFIC) ასევე პრიორიტეტულად სთავაზობს მომსახურებას საექსპორტო ბაზრებზე შესასვლელად.

ავსტრიაში Österreichischer Exportfonds BmbH უზრუნველყოფს მცირე საწარმოების მოკლე პერიოდიანი ექსპორტის დაფინანსებას.

ბელგიაში ხდება უცხოურ ბაზრების ანალიზი და პოტენციური ექსპორტიორების შესახებ რეგულარულად ანგარიშების მიწოდება. Ducroire D/cover ეხმარება მცირე და საშუალო საწარმოებს ევროკავშირში, ნორვეგიასა და შვეიცარიაში ექსპორტის ამოქმედებას.

კანადაში სავაჭრო წარმომადგენლობები ეხმარება მეწარმეებს შეაფასოს საექსპორტო პოტენციალი, მოახდინონ გასაღების ბაზრების იდენტიფიცირება და დაამყარონ საერთაშორისო კონტაქტები. Export Development Canada (EDC) კანადურ მცირე და საშუალო ექსპორტიორებს აფინანსებს, აზღვევს და ხელს უწყობს კავშირების დამყარებაში.

იტალიის საგარეო ვაჭრობის სამინისტრო უზრუნველყოფს საექსპორტო საქმიანობის დაზღვევას და დაფინანსების ხელშეწყობას.

იაპონია აზღვევს საექსპორტო კრედიტებს. ეს დაზღვევა შეიძლება გამოყენებულ იქნას როგორც ბანკის ვალების უზრუნველყოფა. ანალოგიურია კორეაში და მექსიკაშიც.

ნორვეგიული ექსპორტის გარანტიის ინსტიტუტი (GIEK) სთავაზობს მეწარმეებს გამარტივებულ საექსპორტო საკრედიტო პროცედურებს.

პოლონეთის ექსპორტის საკრედიტო უზრუნველყოფის კორპორაციას აქვს სპეციალური მექანიზმები და პროგრამა, რომელიც გათვალისწინებულია იმ მცირე და საშუალო ექსპორტიორთათვის, რომლებსაც არ შეუძლიათ ბანკებს მისცენ ექსპორტის დაფინანსების შესაბამისი უზრუნველყოფა.

შვედური საექსპორტო კრედიტი კორპორაცია SEK გასცემს მცირე და საშუალო მეწარმეებზე საექსპორტო კრედიტებს.

შვეიცარიაში Geschäftsstelle für die Exportrisikogarantie (ERG) სთავაზობს მცირე და საშუალო საწარმოებს სადაზღვევო მომსახურებას.

თურქეთის საექსპორტო საკრედიტო ბანკი ხელს უწყობს ექსპორტიორებს საკრედიტო პროგრამებით, საექსპორტო დაფინანსებით და საექსპორტო დებიტორების ფასდაკლების მომსახურებას. იგი ასევე უზრუნველყოფს თურქული ექსპორტიორების დაცვას კომერციული და პოლიტიკური რისკებისგან სხვადასხვა სადაზღვევო პროგრამების საშუალებით.

შეერთებული შტატებში მცირე ბიზნესის ადმინისტრაცია (SBA) და ექსპორტ-იმპორტის ბანკი უზრუნველყოფენ სესხის დაფარვას, რომელიც მიზნად ისახავს მცირე ბიზნეს ექსპორტიორების მიერ საექსპორტო კონტრაქტების შესრულებას. იგი ასევე სთავაზობს კრედიტს ამერიკული საქონლის უცხოურ მყიდველებს, რაც იცავს მცირე და საშუალო საწარმოს ექსპორტიორებს გადაუხდელობის რისკებისგან და უზრუნველყოფს სტრუქტურულ და ფინანსურ გადაწყვეტილებებს რისკების შესამცირებლად უცხოურ ბაზრებზე.

ჩეხეთის რესპუბლიკაში The Export Guarantee and Insurance Corporation (EGAP) სთავაზობს მცირე და საშუალო ბიზნესის მხარდაჭერას, განსაკუთრებით სავაჭრო პარტნიორების იდენტიფიცირებისას და საექსპორტო ალიანსებში მონაწილეობის მიღებაში. იგი ასევე იძლევა საბაზარო ინფორმაციებს და უცხო ქვეყნებში პოტენციური პარტნიორების შესახებ კონტაქტებს. მთავრობა სთავაზობს მეწარმეებს გრძელვადიან სესხებს ექსპორტისათვის.

დანიის სავაჭრო საბჭო (საკონსულო) ეხმარება მცირე და საშუალო ბიზნესს მისი წარმომადგენლობების ქსელის მეშვეობით მთელს მსოფლიოში. დახმარება მოიცავს ბაზრის ანალიზს და პარტნიორების იდენტიფიკაციას. სავაჭრო საბჭოს აქვს ექსპორტის მომზადებისა და ექსპორტის დაწყების პროგრამა, ასევე პროგრამა, რომელიც ორიენტირებულია კომპანიების ერთობლივი ექსპორტის ხელშეწყობაზე.

ფინეთის ორგანიზებული კერძო სექტორს FinPro აქვს 53 სავაჭრო ცენტრი/ოფისები 40 ქვეყანაში და სთავაზობს საკონსულტაციო რჩევებს, სავაჭრო ბაზრობებში მონაწილეობის მხარდაჭერას და ა.შ. ვაჭრობისა და მრეწველობის

სამინისტრო კი მცირე და საშუალო მეწარმეებს ხელს უწყობს კაპიტალით ინტერნაციონალიზაციის პროცესის წასახალისებლად.

საფრანგეთში უბიფრანსი (Ubifrance), საფრანგეთის საერთაშორისო ბიზნესის განვითარების სააგენტო, აწვდის ინფორმაციას, იძლევა კონსულტაციებს და აწარმოებს ბაზრის ანალიზს. იგი ხელს უწყობს კონტაქტების დამყარებას საერთაშორისო პარტნიორებთან.

გერმანიაში "გლობალური საქმიანობის ინიციატივა" („Globally active initiative“) დახმარებას უწევს მცირე და საშუალო ბიზნესს, მათ შორის სავაჭრო ბაზრობებზე მონაწილეობის მისაღებად. იგი ასევე სთავაზობს კონსულტაციებსა და საინფორმაციო მომსახურებებს. იგი იძლევა მაღალი რისკის ქვეყნებში საექსპორტო საქმიანობაზე საკრედიტო გარანტიას (Hermes cover).

საბერძნეთში საბერძნეთის ექსპორტის ხელშეწყობის სამსახური (HEPO), აწვდის ინფორმაციას, რჩევებს და მართავს სასწავლო ტურებს საექსპორტო ბაზრების შესახებ. ასევე აფინანსებს ბიზნეს დელეგაციებს საზღვარგარეთ და ხელს უწყობს ტრადიციული ბერძნულ ექსპორტის (მაგალითად, ზეითუნის ზეთი) და მაღალი ტექნოლოგიების ახალი საწარმოების წინსვლას.

უნგრეთის ინვესტიციებისა და ვაჭრობის განვითარების სააგენტოს (ITDH) უზრუნველყოფს ინფორმაციის მიწოდებას საექსპორტო ბაზრების შესახებ. უნგრეთში Eximbank იძლევა საექსპორტო კრედიტებს და გარანტიას საექსპორტო ვალებზე, რათა მეწარმეები დაზღვეულები იყვნენ რისკებისგან.

სლოვაკეთში ექსპორტისა და განვითარების ბანკი უზრუნველყოფს ექსპორტის დაფინანსებას, ასევე საექსპორტო კრედიტების დაზღვევას და გარანტიას.

ესტონეთი კრედიტისა და ექსპორტის საგარანტიო ფონდი, „KredEx“, უზრუნველყოფს მცირე და საშუალო საწარმოების ექსპორტის დაფინანსებას და აზღვევს მათ ექსპორტთან დაკავშირებული რისკებისგან.

ჰონგ კონგის საექსპორტო კრედიტის დაზღვევის კორპორაცია სთავაზობს მცირე და საშუალო საწარმოებს სესხის უზრუნველყოფას. ამგვარ დახმარებას უწევს ასევე მცირე და საშუალო საწარმოების საექსპორტო მარკეტინგის ფონდიც.

ინდოეთში EXIM ბანკი სთავაზობს პირდაპირ საფინანსო დახმარებას, ხანგრძლივ დაფინანსებას სექსპორტო პროდუქტის მრავალფეროვნების გაზრდის, ექსპორტის განვითარების მიზნით

ისრაელში შ.პ.ს ისრაელის საექსპორტო დაზღვევის კორპორაცია (ASHRA) აწარმოებს ისრაელის ექსპორტიორების დაზღვევას და ხელს უწყობს რისკების შემცირებას.

სინგაპურში არსებობს მცირე და საშუალო საწარმოების სესხის მიღების პროგრამა, რომელიც შემუშავებულია სამთავრობო სააგენტოების მიერ და ადმინისტრირებას უწევს ყველაზე დიდი ბანკი DBS, რომელიც ეხმარება სინგაპურის მცირე და საშუალო საწარმოებს უცხოურ ბაზარზე შესვლაში და მათთვის გასცემს სესხებს.

სამხრეთ აფრიკაში საექსპორტო კრედიტის დაფინანსების გარანტიის პროგრამა უზურუნველყოფს მცირე და საშუალო საწარმოების საექსპორტო კრედიტის დაზღვევას. საექსპორტო მარკეტინგი და საინვესტიციო დახმარების პროგრამა (EMIA) სთავაზობს ექსპორტიორებს საფინანსო დახმარებას საექსპორტო ბაზრის განვითარებისთვის, რომელიც მოიცავს ბაზრის კვლევას, სავაჭრო წარმომადგენლობას და საერთაშორისო წარდგენას/ჩვენებას.

ზოგიერთ ქვეყანაში სპეციალური პროგრამები ხორციელდება მცირე და საშუალო საწარმოების ინტერნაციონალიზაციის ისეთი ბარიერების შესამცირებლად, როგორიც არის **მმართველობითი უნარ-ჩვევების და ცოდნის ნაკლებობა**. ძირითადად ეს ტრენინგების გზით ხორციელდება.

ავსტრალიაში Austrade's New Exporter Development პროგრამა ეხმარება მცირე და საშუალო საწარმოებს რჩევების მიღებაში, საგანმანათლებლო ტრენინგებში და საჭირო უნარ-ჩვევების განვითარებაში, რომელიც აუცილებელია ექსპორტის დასაწყებად.

ბრაზილიის მიკრო და მცირე ბიზნესის დახმარების სერვისი (SEBRAE) სთავაზობს მენეჯერებს ტრენინგებსა და კონსულტაციას მცირე და საშუალო საწარმოების უცხოური ვაჭრობის შესაძლებლობის განვითარებისთვის.

ესტონეთში Enterprise Estonia (EE) წვრთნის მცირე და საშუალო საწარმოების კადრებს, მენეჯერების ჩათვლით, თანამედროვე მენეჯმენტის მეთოდების გამოყენებით

და უზრუნველყოფს ექსპორტზე ინფორმაციის მიწოდებას და კონსულტაციას ინტერნაციონალიზაციის შესახებ.

ისრაელში ეკონომიკისა და ვაჭრობის სამინისტრო ატარებს სპეციალურ ბიზნეს ტრენინგებს, ანხორციელებს მენეჯმენტის ხელშეწყობის ღონისძიებებს და მცირე და საშუალო საწარმოებს აძლევს პროფესიულ რჩევებს.

საფრანგეთში UbiFrance-ს სთავაზობს მეწარმეებს 18 თვიან წვრთნის პროგრამას ინოვაციური ექსპორტის სფეროში.

საბერძნეთში მცირე და საშუალო საწარმოების ორგანიზაცია ატარებს სატრენინგო პროგრამებს ფირმის უფროსი მენეჯერებისათვის და ეხმარება მათ კონტაქტების დამყარებაში.

ჩეხეთში საექსპორტო აკადემია ატარებს ტრენინგებს და კონსულტაციებს.

ბრიტანეთში შოტლანდიის ეკონომიკური განვითარების სააგენტო ანხორციელებს ექვს თვიან პროგრამას საერთაშორისო მცირე და საშუალო საწარმოების მენეჯმენტის საკითხებში;

ესტონეთში Enterprise Estonia (EE) ატარებს ტრენინგებს მცირე და საშუალო საწარმოების მენეჯერებისათვის და სხვა თანამშრომლებისათვის, იძლევა ექსპორტის შესაძლებლობების შესახებ ინფორმაციას და კონსულტაციას ინტერნაციონალიზაციის შესახებ (Top Barriers and Drivers to SME Internationalization: 21).

საინფორმაციო და საკომუნიკაციო ბარიერები. მრავალი პროგრამა არის განკუთვნილი მცირე და საშუალო საწარმოების ინტერნაციონალიზაციის ისეთ ბარიერებთან ბრძოლის წინააღმდეგ, როგორიც არის უცხოური ბიზნეს შესაძლებლობების განსაზღვრა, ბაზრის ადგილმდებარეობა და მისი ანალიზი და პოტენციურ უცხოურ კლიენტებთან და პარტიორებთან კონტაქტის დამყარება. ეს პროგრამებია ბრიტანეთის ვაჭრობისა და ინვესტიციის დაცვის პროგრამა, უცხოური ბაზრის გაცნობის მომსახურება (OMIS), რომელიც არის ინტერნეტზე დაფუძნებული მომსახურება ინდივიდუალური დამწყები ექსპორტიორებისთვის.

საერთაშორისო ვაჭრობის კანადის კომისიის მომსახურებაში ჩართულია 500 თანამშრომელი 140-ზე მეტ ქალაქში მსოფლიოს მასშტაბით და ეხმარება მცირე და

საშუალო ექსპორტიორებს გაზარდოს ექსპორტის პოტენციალი, განსაზღვრონ ძირითადი უცხოური კავშირები და მიიღონ შესაბამისი რჩევა.

საერთაშორისო ბიზნესისა და თანამშრომლობის ჰოლანდიური სააგენტოს, EVD-ს, აქვს კავშირები მსოფლიოს მსასტაბით და უზრუნველყოფს ჰოლანდიური მცირე და საშუალო საწარმოების უცხოურ ბაზარზე ბიზნეს და სამთვრობო კონტაქტების დამყარებაში.

APEX-Brasil არის კერძო და დამოუკიდებელი სააგენტო, რომელიც დაკავშირებულია განვითარების, წარმოებისა და უცხოური ბაზრის სამინისტროსთან (MDIC), დახმარებას უწევს ბრაზილიურ მცირე და საშუალო საწარმოებს საექსპორტო ბაზრის ანალიზში და საექსპორტო პოტენციალის განსაზღვრაში.

მცირე და საშუალო საწარმოების საერთაშორისო საქმიანობის წახალისებისთვის ძირითადი ზომებია მოტივაციის გაზრდა, ცოდნაზე დაფუძნებული მოტივაციის შექმნა, სოციალური და ადგილობრივი და რეგიონული გარემო ფაქტორების განვითარება. უნდა აღინიშნოს, რომ ზოგიერთი პროგრამა, რომელიც მიზნად ისახავს მცირე და საშუალო საწარმოების ინტერნაციონალიზაციის ბარიერების შემცირებას, ასევე ემსახურება საწარმოების საერთაშორისო საქმიანობის წახალისებასაც. პროგრამები, რომელიც განხორციელდა სხვადასხვა ქვეყანაში, ორიენტირებულია მცირე და საშუალო ბიზნესისთვის დამახასიათებელი სუსტი მხარეების შერბილებისაკენ საერთაშორისო ბაზარზე კონტაქტების დამყარებითა და პარტნიორების მოპოვების გზით. ამდენად პარტნიორობა და თანამშრომლობა ხდება ევროპული გზა, რომელიც უზრუნველყოფს ღირებულების ზრდაში მცირე და საშუალო ბიზნესის ჩართვას.

საინტერესოა, რომ მცირე და საშუალო საწარმოები ცდილობენ მათთვის ხელმისაწვდომი გახდეს და ინტეგრირდნენ საერთაშორისო მოთამაშეებთან მომგებიანი მომარაგების წყაროების ფორმირებით. ასევე თანაბრად მნიშვნელოვანი მოტივაცია არის რესურსების ქონა, ცოდნის რესურსებისა და შესაძლებლობების ჩათვლით. ამ რესურსებზე დიდ გავლენას ახდენს მენეჯერის ინტერნაციონალიზაციის საკითხებში გაცნობიერებულობა და ინოვაციების, ტექნოლოგიური და მსგავსი შესაძლებლობების ცოდნა. საწარმოების, როგორც სოციალური ორგანიზმების სტატუსის მატარებლების,

მოტივაციას განსაზღვრავს გარე ფაქტორებიც, როგორც არის კავშირები და მომარაგების წყაროები, სოციალური კავშირები და იმ დარგისა და რეგიონის მახასიათებლები, რომელსაც ისინი ეკუთვნიან.

ამდენად ფირმების შეზღუდული ფინანსური რესურსები და საერთაშორისო კონტაქტები, ინტერნაციონალიზაციის მენეჯერული ცოდნის ნაკლებობა კრიტიკულ ფაქტორებია მცირე და საშუალო საწარმოების ინტერნაციონალიზაციაში. ინტერნაციონალიზაციისათვის არანაკლებ მნიშვნელოვანია საწარმოს გაფართოებისა და ცოდნაზე დაფუძნებული მოტივაციის გაზრდა, რაც მათი საერთაშორისო ასპარეზზე გასვლის წინაპირობას წარმოადგენს. სამთავრობო დახმარების პროგრამები მიზანდასახავს საერთაშორისო ბაზრის ბარიერების შემცირებას, რომლებიც დაკავშირებულია ფინანსებთან, ქსელის კონტაქტებთან, ბაზრების ცოდნასთან და მენეჯერულ უნარებთან.

3.2. საქართველოს საწარმოების ინტერნაციონალიზაციის პროცესის კვლევის მეთოდოლოგია და შედეგები

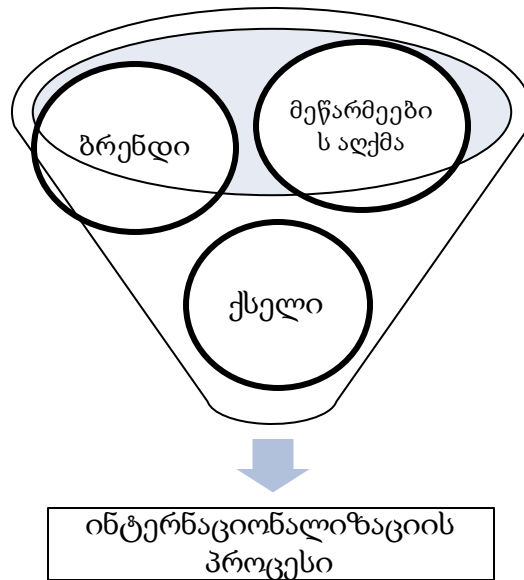
ჩვენი კვლევის მიზანია საქართველოში ექსპორტიორი მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარების იმ კონკრეტული ფაქტორების გამოვლენა, რომლებიც გავლენას ახდენს მათ ინტერნაციონალიზაციაზე, იმის გარკვევა, თუ რა არის მათი საექსპორტო ქცევები და მოტივაციები.

შესაბამისად დადგინდა ძირითადი საკვლევი კითხვები, რომლებიც ინტეგრირებულია ორ ძირითად საკითხთან. კერძოდ: 1. რა არის ის ფაქტორები, რომლებიც წარმატებულს ხდის ბიზნესის ინტერნაციონალიზაციას და 2. რა არის ის ბარიერები, რომლებიც ზემოქმედებენ ინტერნაციონალიზაციაზე.

მთლიანად კვლევისას გამოყენებული იქნა შემდეგი თეორიული კონსტრუქცია: საერთაშორისო მეწარმეობის პროცესი როგორც 1. ადგილობრივი მეწარმეების აღქმა და მოტივაცია უცხო ბაზრებზე შესვლის შესახებ (მეწარმეების აღქმა), 2. მათი ქსელში გაერთიანების შესაძლებლობები და წინააღმდეგობები (ქსელი) და 3. იმ პროდუქციის მნიშვნელობა, რომლითაც ისინი შეძლებენ ან ახდენენ ბაზრებზე შეღწევას (ბრენდი). (იხ. სქემა 9).

სქემა 9

საერთაშორისო მეწარმეობის პროცესი



ამ სქემაზე დაფუძნებით ინტერნაციონალიზაციის მნიშვნელოვანი რესურსები შეიძლება გამოვყოთ:

რესურსები, რომლებიც მნიშვნელოვანია ინტერნაციონალიზაციისათვის

ინტერნაციონალიზაციის მნიშვნელოვანი ფაქტორი	ორიენტაცია	ძირითადი მიდგომა
• ახალი ბაზრებზე შესვლის იდეის განმტკიცება • ბაზრების შესახებ ინფორმირებულობის ხარისხი • ბაზრის პრობლემების ცოდნა • კონკურენციის სუსტი და ძლიერ მხარეების ანალიზი • და სხვ.	ინოვაციური	სამეწარმეო ორიენტაცია და ალქმა
• ეფექტიანი ურთიერთობა მომხმარებლებთან და მწარმოებლებთან • პრობლემის გადაჭრაზე ორიენტაცია პარტნიორებთან ერთად • პარტნიორების სტრატეგიასთან ჰარმონიზაცია • საიმედო პარტნიორების მოძიება • და სხვ.	კოორდინაცია, რაციონალიზმი	ქსელი
• ახლი პროდუქციის წარმოება • არსებული პროდუქციის გაუმჯობესება • ბაზრებზე შეღწევა • და სხვ.	ინოვაციური	ბრენდი

აღნიშნული რესურსები და აღნიშნული სამი ძალა არის ინტერნაციონალიზაციის მამოძრავებელი პირობები. შესაბამისად ჩვენი კვლევა ამ სქემით არის წარმოებული.

ზემოთ აღნიშნული მეთოდოლოგიური პირობების შესაბამისად შედგა მცირე და საშუალო ზომის ქართველ მეწარმეთა კითხვარი (იხ. დანართი 1. კითხვარი). მასში აისახა ის გარემოებები, რომელიც განსაზღვრავს ინტერნაციონალიზაციის პროცესს და მის მამოძრავებელ ძალას წარმოადგენს. კითხვარი შედგენილია რესურსული, ქსელური და სტადიურ მიდგომებზე დაფუძნებით და საქართველოს მეწარმეების ევროპულ ბაზრებზე შესვლის თავისებურებით, რომელიც ხორციელდება მეორე სტადიის ნიშნებით, ინსტიტუციური აგენტების მეშვეობით.

რესურსზე დაფუძნებული ფაქტორებიდან გამოყოფილია ფინანსური კაპიტალი, ინფორმაციული უზრუნველყოფა და კადრები. ქსელის თეორიის ფაქტორებიდან გამოვყოფთ უცხოელ პარტნიორებთან ქსელის ურთიერთობების გავლენას ქართულ ბიზნესზე. მენეჯერთა აღქმის კუთხით ყურადღება მიექცა როგორც საერთაშორისო ბიზნესის სტრატეგიულ ხედვას, ასევე ექსპორტის ტექნიკურ და ნჯორმატიულ რეგულაციებს.

კვლევა ჩატარდა 60 საწარმოში. საწარმოები შერჩეული იქნა საქართველოს მასშტაბით საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის მიერ მოწოდებული ინფორმაციის საფუძველზე (იხ. დანართი 2. საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის ოფიციალური ცნობა). კითხვარი დაეგზავნათ საწარმოებს ელექტრონული ფოსტით. 15 საწარმოს ანკეტირება განახორციელდა უშუალოდ ადგილზე მისვლით. დანარჩენი გამოკითხვა ჩატარდა სატელეფონო და ინტერნეტ გამოკითხვის მეთოდით. აქედან პასუხი მხოლოდ 27 საწარმოდან იქნა მიღებული. სულ 42 ანკეტა იქნა შევსებული.

გარდა ამისა, ჩატარდა ორი არსტრუქტურულიზებული ჩაღრმავებული ინტერვიუ.⁹

⁹ ინტერვიუები ჩატარდა ეროვნული ღვინის სააგენტოს ხელმძღვანელთან, ბატონ გიორგი სამანიშვილთან და საქართველოს თხილის გადამამუშავებელთა და ექსპორტიორთა ასოციაციის აღმასრულებელ დირექტორთან, ქალბატონ ირმა ხვედელიანთან.

შერჩეული საწარმოების საქმიანობის ძირითადი სფეროებად განისაზღვრა: 1. სოფლის მეურნეობა, ნადირობა და სატყეო მეურნეობა; 2. დამამუშავებელი მრეწველობა და 3. ვაჭრობა, რომლებმაც ევროკავშირის ქვეყნებში განახორციელეს საქონლის ექსპორტი 2012-2013 წლებში.

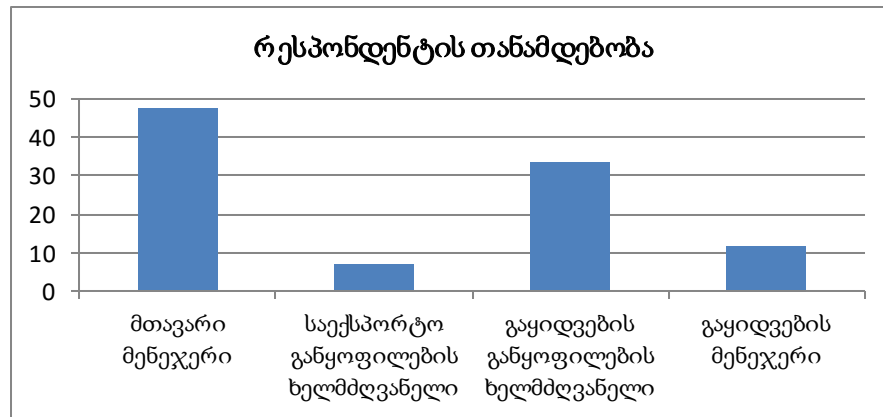
სოფლის მეურნეობის სფეროს წარმოადგენდა 14 საწარმო, აქედან 10 მცირე და 4 საშუალო ზომის საწარმო. ამ საწარმოებიდან 12 არის შპს, ხოლო 2 კი - ინდივიდუალური საწარმო. მათი საქმიანობის სფეროა მომსახურება სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის მოყვანით, მარცვლეული, ტექნიკური და სხვა სასოფლო-სამეურნეო კულტურების მოყვანა, ხილის, კენკროვანების, კაკლისა და თხილის მოყვანა, ყურძნის მოყვანა; სასოფლო-სამეურნეო კულტურების მოყვანა სუნელ-სანელებლების საწარმოებად; ყურძნის მოყვანა; მეზოსტნეობა, დეკორატიული მეზაღეობა და სანერგე პროდუქციის წარმოება; მომსახურების გაწევა მემცენარეობაში; სასოფლო-სამეურნეო კულტურების მოყვანა სუნელ-სანელებლების საწარმოებად.

დამამუშავებელი მრეწველობიდან შერჩეული იქნა 10-10 მცირე და საშუალო საწარმო. მხოლოდ ოთხი არის სააქციო საზოგადოება და დანარჩენი - შპს. მათი საქმიანობის სფეროებია: ხილისა და ბოსტნეულის წვენების წარმოება; ხილბოსტნეული, გაუწმენდავი ზეთებისა და ცხიმების წარმოება, ხილის კონსერვების წარმოება (კარტოფილის გარდა), ხორცნარევის ჩათვლით; სუნელ-სანელებლებისა და საკაზმ-სანელებლების წარმოება; ჩაის გადამამუშავება; ხილისა და ბოსტნეულის გადამამუშავება; დისტილირებული ალკოჰოლიანი სასმელების წარმოება, ეთილის სპირტის წარმოება გაღვივებული მასალებისაგან, ღვინის წარმოება და უალკოჰოლო სასმელების წარმოება.

ვაჭრობის სფეროში შერჩეული 10-10 მცირე და საშუალო ზომის საწარმოდან ყველა არის შპს, ხოლო საქმიანობის სფეროებია საბითუმო ვაჭრობა ახალი და ნახმარი ავტომობილებით, საბითუმო ვაჭრობა ავტომობილების დეტალებით, კვანძებითა და საკუთნოებით, საბითუმო ვაჭრობა ყვავილებითა და სხვა მცენარეებით, საბითუმო ვაჭრობა ალკოჰოლიანი და სხვა სასმელებით, საბითუმო ვაჭრობა ფარმაცევტული საქონლით, საბითუმო ვაჭრობა საშენმასალებით, საბითუმო ვაჭრობა შავი და ფერადი ლითონების ჯართითა და ნარჩენებით, საცალო ვაჭრობა ფარმაცევტული საქონლით,

საცალო ვაჭრობა კოსმეტიკური და პარფიუმერული საქონლით, სპეციალიზებული საცალო ვაჭრობა სპორტული და ტურისტული საქონლით და სხვ. რესპონდენტების თანამდებობები შემდეგნაირად განაწილდა (პროცენტულად):

დიაგრამა 6

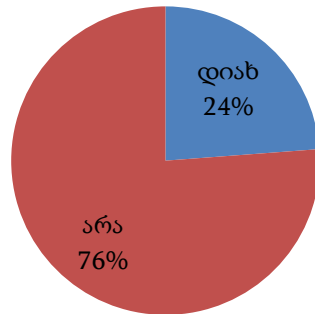


კითხვაზე, გაქვთ თუ არა უცხო ქვეყნის უნივერსიტეტებში მიღებული განათლება ან საზღვარგარეთის ქვეყნებში მიგიღიათ თუ არა მონაწილეობა ტრეინინგებში, მხოლოდ ერთმა მეოთხედმა გასცა დადებითი პასუხი (იხ. დიაგრამა 7). საქართველოს თხილის გადამამუშავებელთა და ექსპორტიორთა ასოციაციის აღმასრულებელ დირექტორთან, ქალბატონ ირმა ხვედელიანთან საუბრისას გამოიკვეთა, რომ ექსპორტიორთა განათლება მწირია და მეწარმეები მხოლოდ იმ ტრეინინგებში იღებენ მონაწილეობას, რომელსაც ასოციაცია სთავაზობს. ეს ტრეინინგები დაიწყო 2010 წლიდან და თავდაპირველად განხორციელდა სახელმწიფო პროგრამის - „ეკონომიკური აღმავლობის ინიციატივის“ ფარგლებში, რომელსაც მხარს უჭერს ამერიკის საერთაშორისო განვითარების სააგენტო.

დიაგრამა 7

¹⁰ ინტერვიუ საქართველოს თხილის გადამამუშავებელთა და ექსპორტიორთა ასოციაციის აღმასრულებელ დირექტორთან, ქალბატონ ირმა ხვედელიანთან (2015 წლის 3 აპრილი)

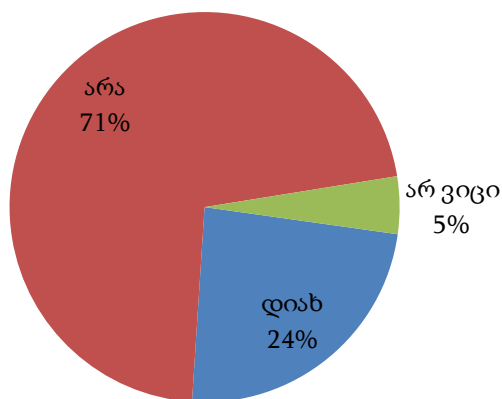
უცხოეთში მიღებული განათლება



კითხვაზე, თვლით თუ არა, რომ თქვენი საწარმო არის ინტერნაციონალური (გაქვთ თუ არა პარტნიორული ან სხვა სახის ურთიერთობები, უცხო ქვეყნის საწარმოებთან ან ხდება თუ არა თქვენი პროდუქციის წარმოების გაგრძელება საზღვარგარეთის ქვეყნებში ან თქვენი მომსახურების მიწოდება?), მხოლოდ ერთი მეოთხედი იძლევა დადებით პასუხს (იხ. დიაგრამა 8).

დიაგრამა 8

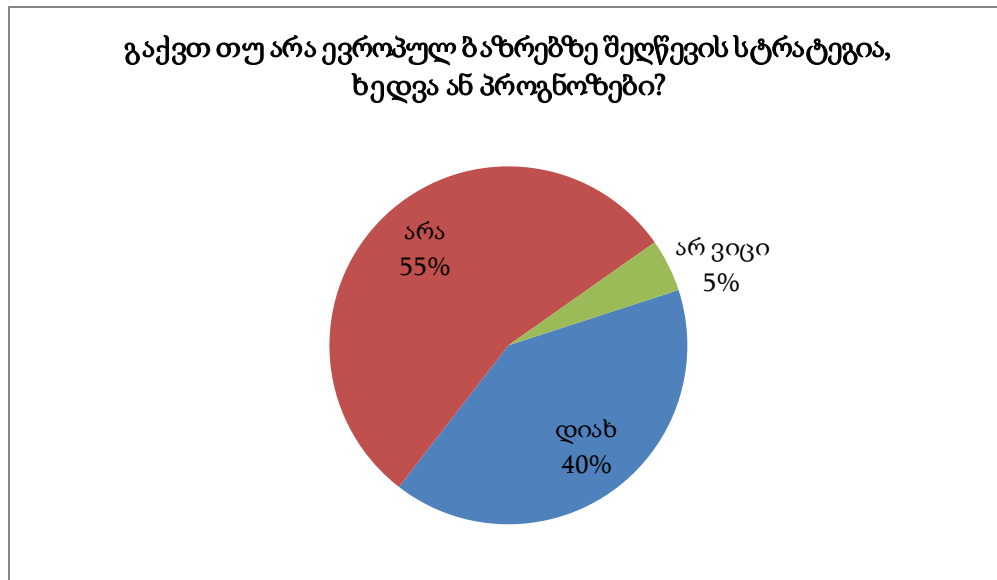
თქვენი საწარმო არის თუ არა ინტერნაციონალური?



ეს გარემოებები ნაწილობრივ შეიძლება აიხსნას იმითაც, რომ საწარმოებს არ აქვთ სტრატეგიული ხედვა. მათ სტრატეგია არ გააჩნიათ და არც ბაზრის ცოდნას თვლიან საჭიროდ (იხ. დიაგრამა 9). შესაბამისად მათი საექსპორტო ქცევები ქაოტურია. ისინი

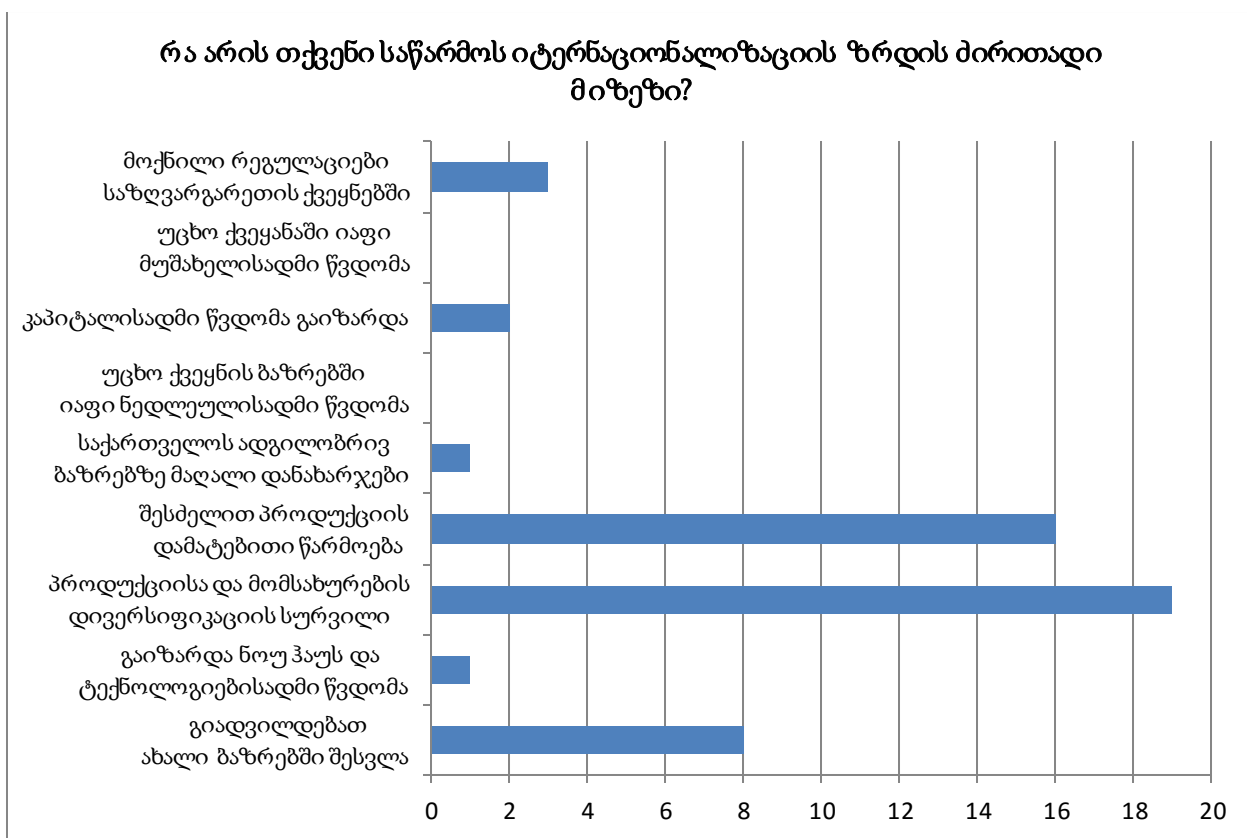
დამოკიდებულნი არიან თავიანთი პროდუქციის განსაკუთრებულობაზე და სპეციფიკურობაზე, რომელიც მათ აძლევს შეფარდებითი უპირატესობას უცხოურ ბაზრებზე.

დიაგრამა 9



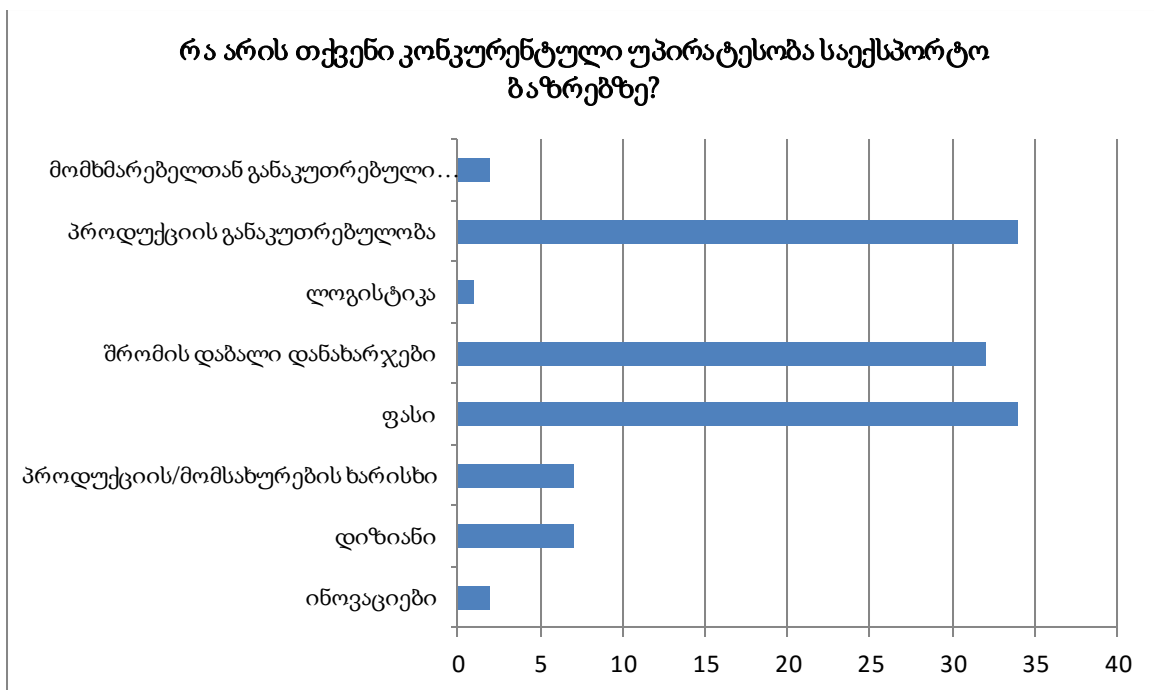
ყველაზე მნიშვნელოვან ფაქტორებად, რომელსაც მეწარმეები ასახელებენ უცხო ბაზრებზე შეღწევისათვის, არის ინსტიტუციური პარტნიორის გამოჩენა, ბრენდი და მაღალი ფასები (იხ. დიაგრამა 10).

დიაგრამა 10



საწარმოების კონკურენტულ უპირატესობას ქმნის პროდუქციის განსაკუთრებულობა, შრომის დაბალი დანახარჯები და ფასი (იხ. დიაგრამა 12).

დიაგრამა 12



ღვინის ეროვნული სააგენტოს ხელმძღვანელთან, ბატონ გიორგი სამანიშვილთან ინტერვიუს დროს აღინიშნა, რომ ღვინის ხარისხი ამაცოფილებს ევროპულ მოთხოვნებს, მაგრამ არ არის ცნობადი, რის გამოც მისი გაყიდვები მასშტაბური არ არის, თუმცა დინამიკაში იგი პროგრესულად იზრდება და ევროპის სულ უფრო მეტ ტერიტორიას მოიცავს.

საქართველოს თხილის გადამამუშავებელთა და ექსპორტიორთა ასოციაციის აღმასრულებელ დირექტორთან, ქალბატონ ირმა ხვედელიანთან საუბრისას კი ითქვა, რომ ქართული პროდუქციის ექსპორტის თავისებურია და სპეციფიკურია, რადგან მიუხედავად იმისა, რომ იგი დაბალკონკურენტუნარიანია, მისი რეალიზაცია ევროპულ ბაზრებზე სულ უფრო იზრდება, რადგან ამ პროდუქციის განსაკუთრებულობა და მაღალი მოთხოვნა ამცირებს მეწარმის დაინტერესებას გაზარდოს მისი ხარისხი.

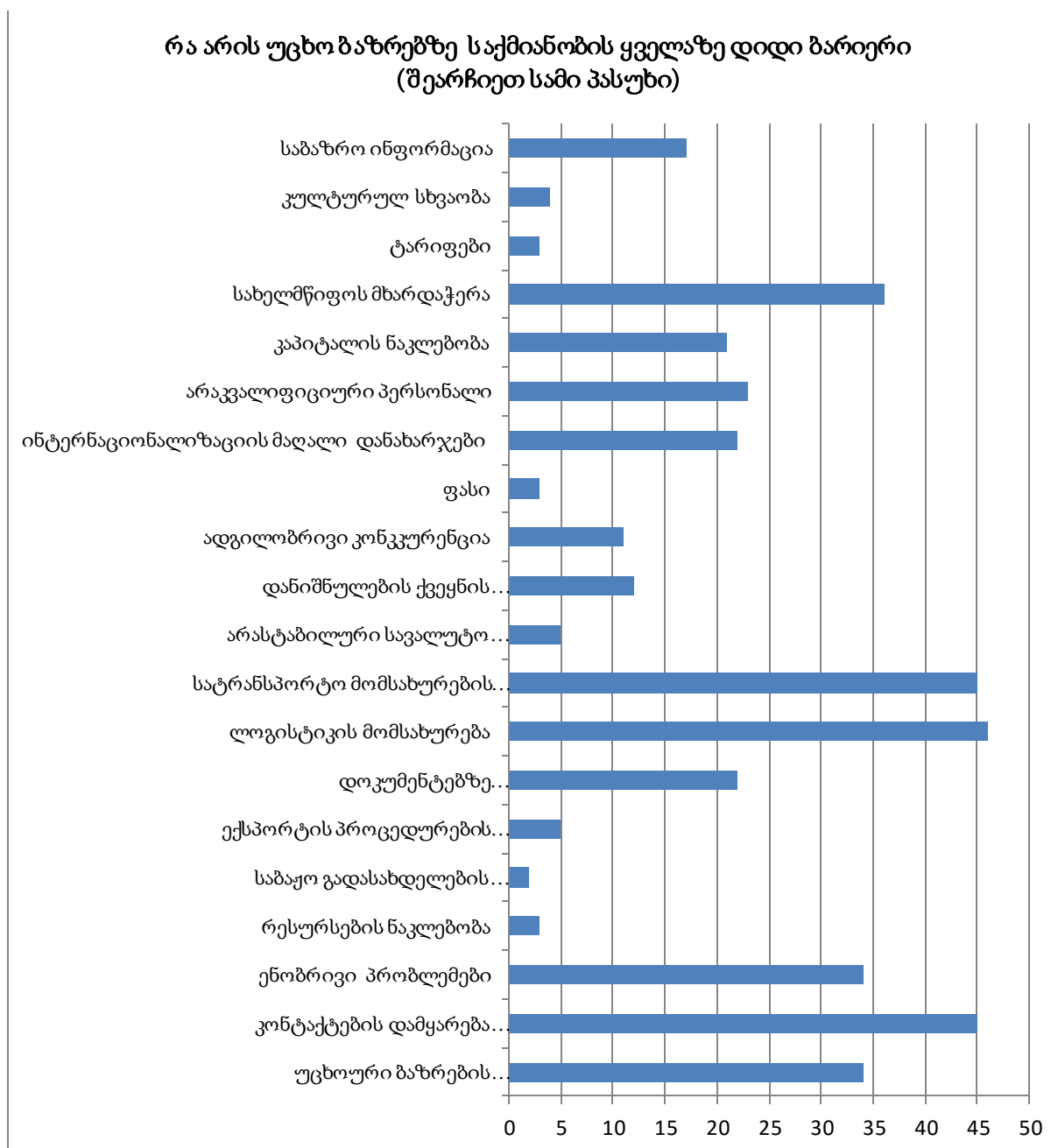
ექსპორტიორი კომპანიები საზღვარგარეთ ინსტიტუციური შუამავლების, მათ შორის ნაცნობი ფიზიკური პირების მეშვეობით ახდენენ პროდუქციის ექსპორტს. ანალოგიური ვითარებაა სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის ექსპორტშიც.

უცხო ბაზრებზე საქმიანობის ყველაზე დიდი ბარიერებს წარმოადგენს კონტაქტების დეფიციტი უცხოელ პარტნიორებთან, ბაზრების შესახებ ინფორმაციის ნაკლებობა, ლოგისტიკა და სატრანსპორტო მომსახურების ღირებულება, ხოლო ყველაზე

უმნიშვნელო ბარიერია კულტურული განსხვავებები. კაპიტალის ნაკლებობა, მხოლოდ ნახევარზე ნაკლებმა აღიარა როგორც მათი წარმოების გაფართოების ბარიერი. ამასთან განსხვავებულია დარგების მიხედვით ეს ბარიერებიც. მაგალითად, თხილის წარმოებაში, მეწარმეების ყველაზე დიდი პრობლემაა პროდუქციის არაკონკურენტუნარიანობა, ლოგისტიკა და სატრანსპორტო მომსახურება, გადამამუშავებელი მრეწველობის სხვა პროდუქციის წარმოებაში კი სახელდება ლოგისტიკა, სატრანსპორტო მომსახურება და კაპიტალის ნაკლებობა, ხოლო მეღვინეთა ყველაზე დიდი პრობლემაა კონტაქტების დამყარება უცხოელ პარტნიორებთან და ენობრივი ბარიერი.¹¹ ვაჭრობაში ასახელებს კაპიტალის ნაკლებობას, ბაზრების შესახებ ინფორმაციის არქონას და კონტაქტების და პარტნიორული ქსელის დეფიციტს.

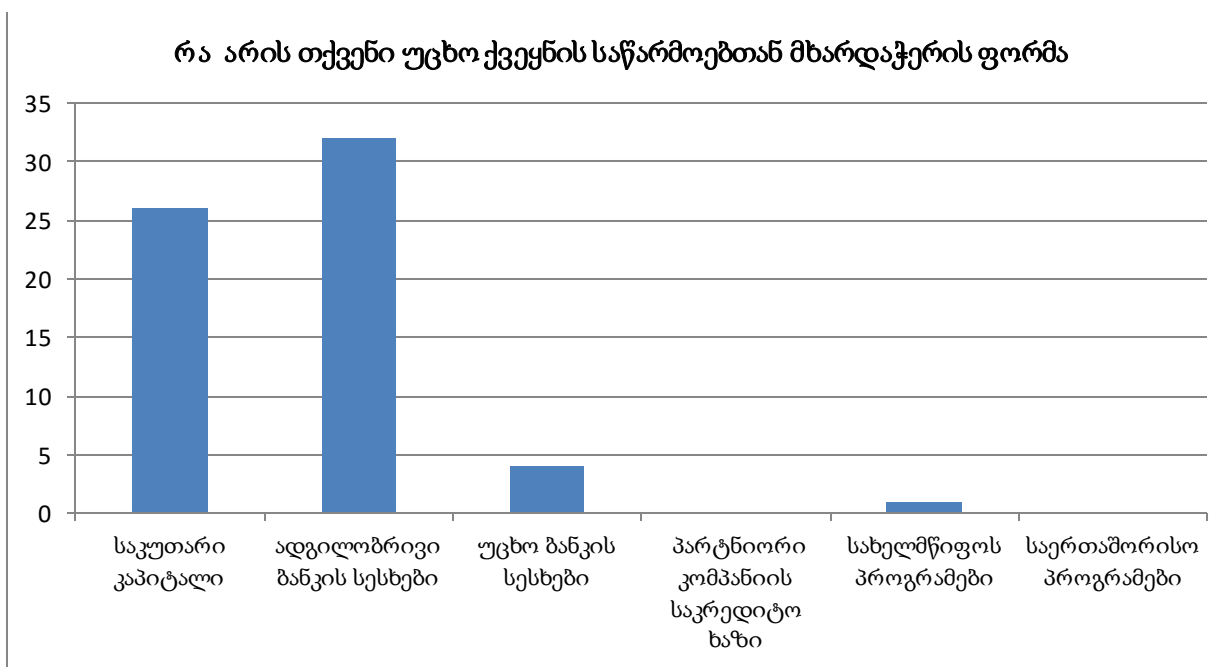
დიაგრამა 13

¹¹ ინტერვიუ ღვინის ეროვნული სააგენტოს ხელმძღვანელთან, ბატონ გიორგი სამანიშვილთან. (2 აპრილი, 2015).



ქართველი ექსპორტიორების საქმიანობა ძირითადად დამყარებულია ადგილობრივ საბანკო სესხსა და საკუთარ კაპიტალზე, ხოლო უცხო ქვეყნის საკრედიტო ხაზები და სახელმწიფო და საერთაშორისო პროგრამები მათთვის დაბალეფექტურია (იხ. დიაგრამა 14).

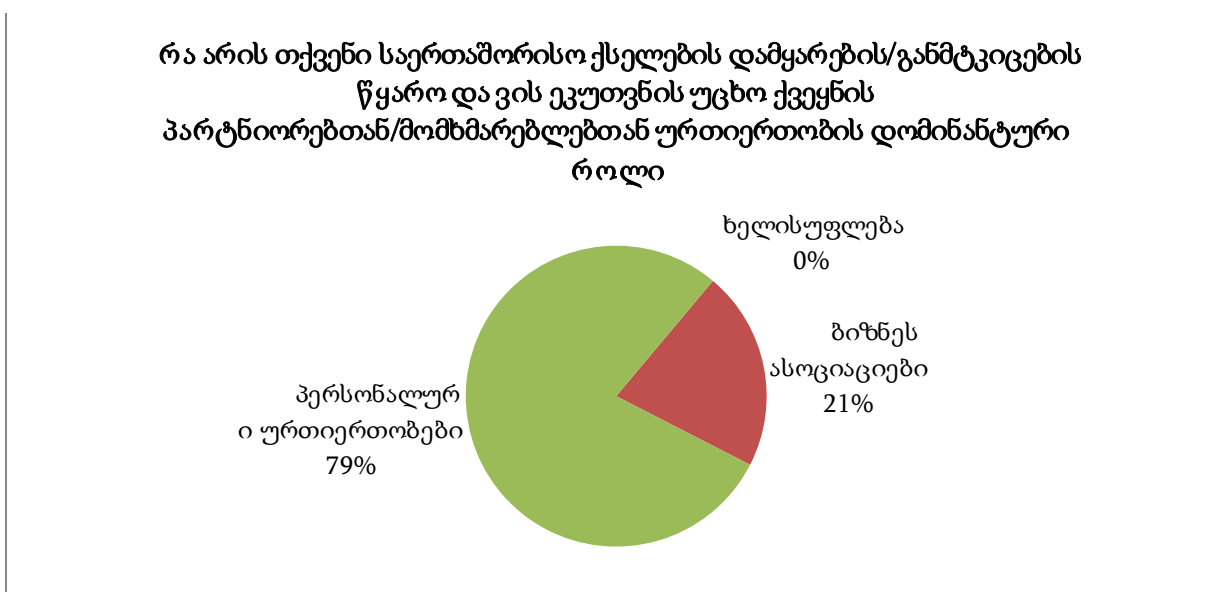
დიაგრამა 14



პარტნიორობა

ქართველი მეწარმეებისათვის პარტნიორული ქსელების დამყარებაში ყველაზე მნიშვნელოვანია პიროვნული კონტაქტები (იხ. დიაგრამა 15).

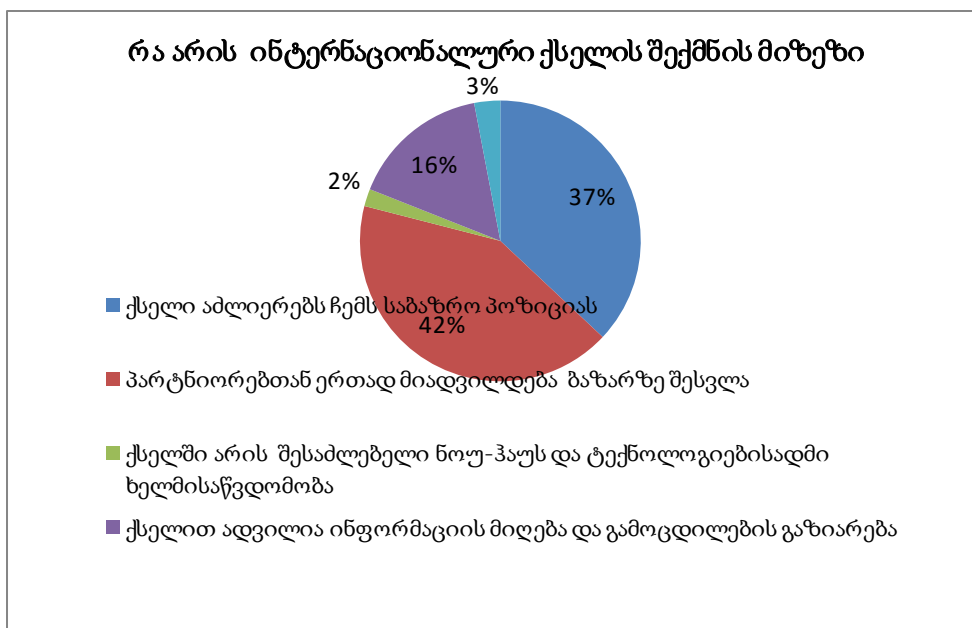
დიაგრამა 15



როგორც გამოვლინდა, ინსტიტუციურ აგენტებთან ინტერნაციონალური ქსელი არსებითად უზრუნველყოფს ქართული საწარმოების საბაზრო პოზიციას და ბაზარზე შესვლას. ამდენად, აგენტების გარეშე ქართველი მეწარმეების შეღწევა ევროპულ

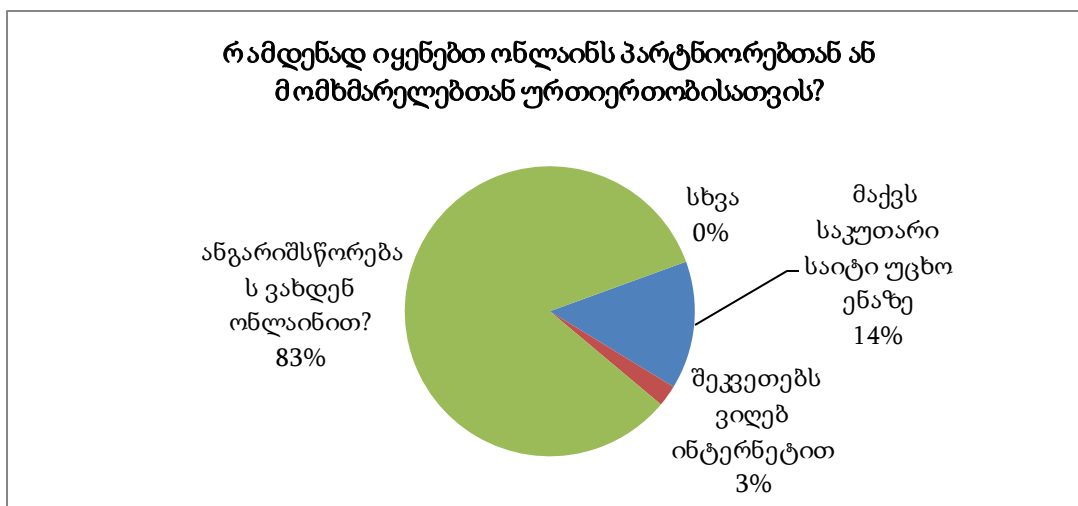
ბაზრებზე შეუძლებელია. ღვინის ეროვნული სააგენტოს ხელმძღვანელმა აღნიშნა, რომ ქართული ღვინო მაღალხარისხიანია, მაგრამ დაბალია მისი ცნობადობა ევროპულ ბაზრებზე, რაც აიძულებს მეწარმეებს იზრუნონ ქსელების განვითარებაზე.

დიაგრამა 16



მიუხედავად პარტნიორული ქსელის ასეთი მნიშვნელოვანი როლისა, საკუთარი ვებ-გვერდი აქვს მხოლოდ მეწარმეთა ერთ მეექვსედს და ძირითადად ინტერნეტის გამოყენება ხდება ანგარიშსწორებისათვის (იხ. დიაგრამა 17).

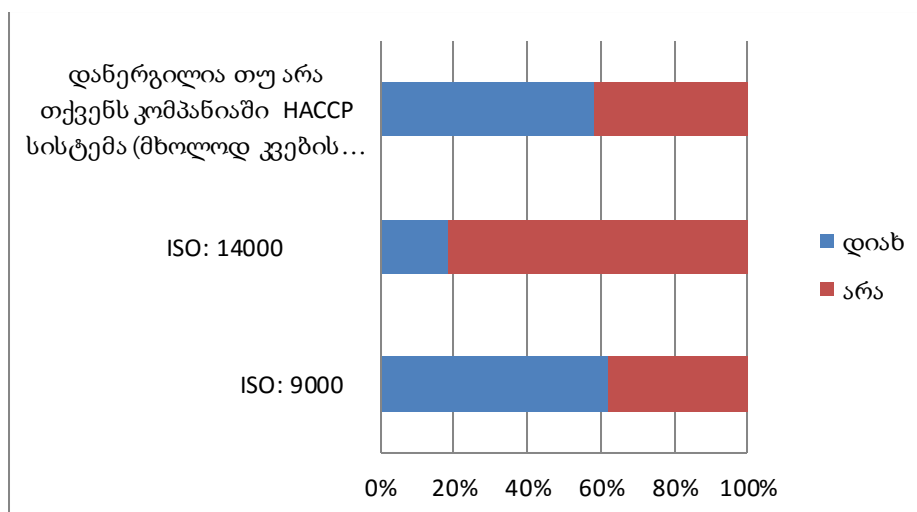
დიაგრამა 17



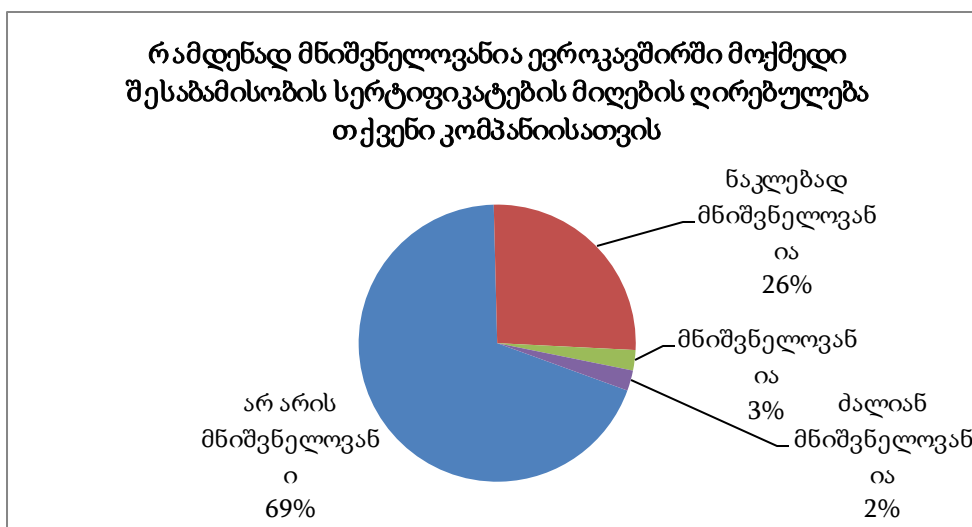
მენეჯმენტი და რეგულირება

მენეჯმენტისა და რეგულირების სფეროში საწარმოებს გააჩნიათ შესაბამისობის სერტიფიკატები, რომლის დანახარჯები მნიშვნელოვანი არ არის მათი პროდუქციის ღირებულებაში და მათ, ფაქტობრივად, არ აქვთ სერიოზული ბარიერები შესაბამისობის სერტიფიკატების შეძენისას (იხ. დიაგრამა 19). თუმცა ზოგიერთი ძირითადი საექსპორტო პროდუქციის, მაგალითად, თხილის წარმოებაში, მსს-ის მხოლოდ მცირე ნაწილს აქვს სერტიფიკატი, რამდენადაც მას შედარებით ძვირადღირებულად მიიჩნევენ.

დიაგრამა 18

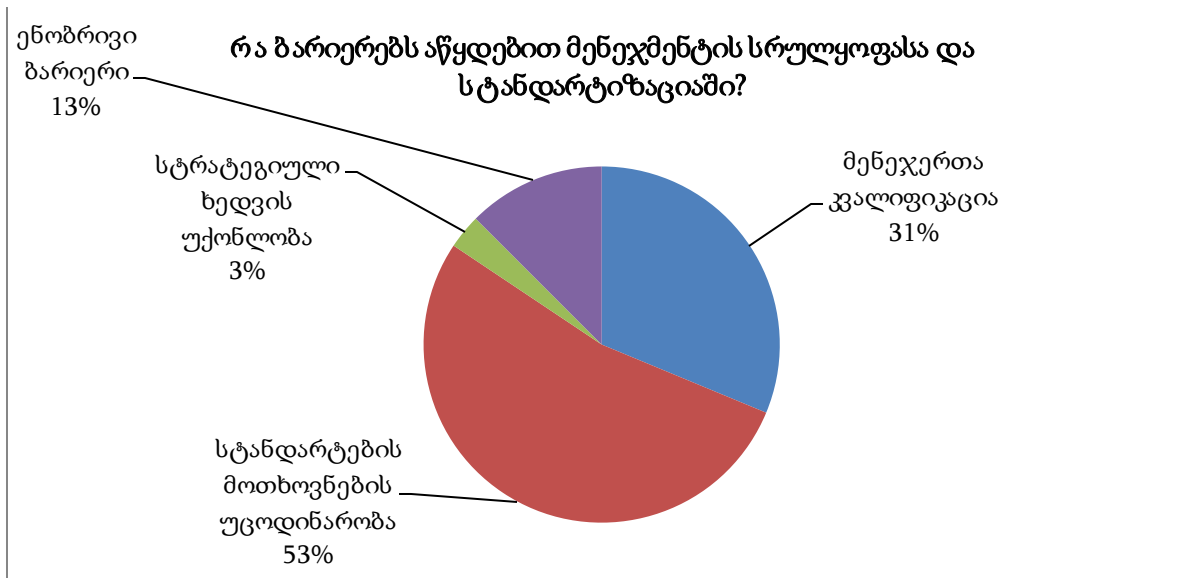


დიაგრამა 19

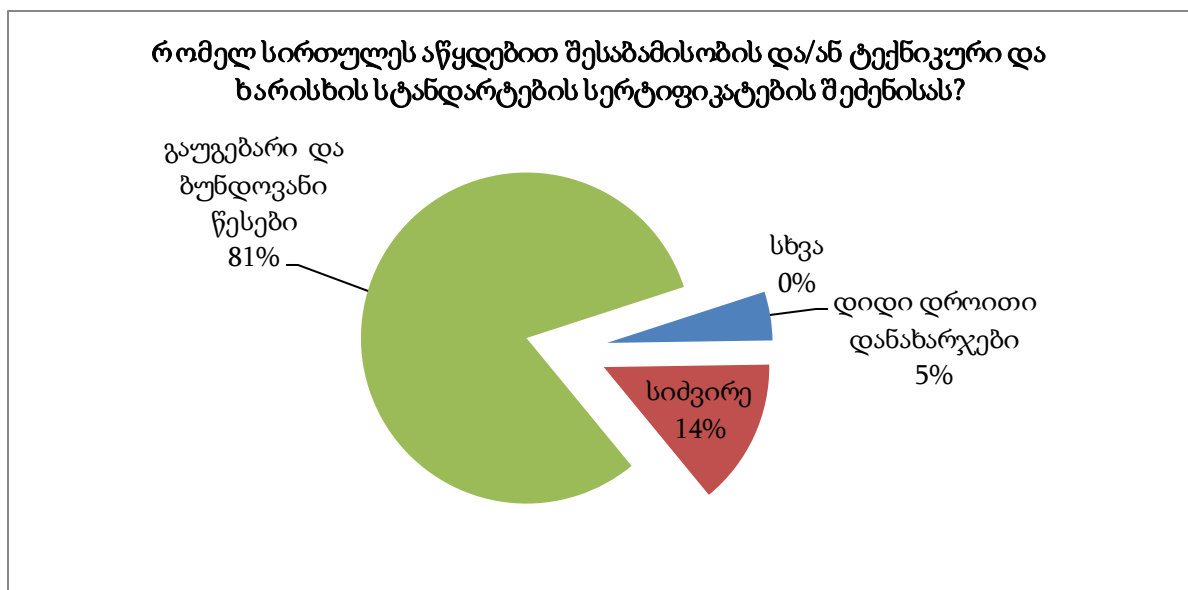


მეწარმეები აღიარებენ, რომ მენეჯმენტისა და სტანდარტიზაციაში ყველაზე მნიშვნელოვანი ბარიერია ევროპული სტანდარტების მოთხოვნების უცოდინარობა და გაუგებარი და ბუნდოვანი წესები, რაც ხელს უშლის მათი პროდუქციის დივერსიფიკაციას (იხ დიაგრამა 20-21).

დიაგრამა 20



დიაგრამა 21



ტექნიკური პირობები/ნორმები

მეწარმეებისათვის პროდუქციის რეალიზაციისას ევროკავშირის მარეგულირებელი ტექნიკური პირობები ასევე არ წარმოადგენს აქტუალურ თემას,

რამდენადაც ისინი უშუალოდ არ ყიდიან პროდუქციას ევროკავშირის ბაზრებზე, ამიტომ მათთვის ძნელია იმსჯელონ, თუ რამდენად რთულია ადგილობრივი ტექნიკური ნორმებისა და საზღვარგარეთულ ტექნიკურ ნორმებს შორის შეუსაბამობის გადალახვა ან ევროკავშირის რომელი სტანდარტია ყველაზე მძიმე და ძვირი.

ქართული საექსპორტო პროდუქციის სტანდარტსა და ხარისხზე მოთხოვნების შესახებ ინფორმაციას აწვდიან დარგობრივი ასოციაციები სხვადასხვა შემეცნებითი და სასწავლო ღონისძიებების გზით, მაგრამ რიგი პროდუქციის ექსპორტისას ევროპის საზღვრებზე სტანდარტების მოთხოვნების დაკმაყოფილება ხდება უშუალოდ უცხოელი პარტნიორების მიერ, რომლებიც ევროპაში ახდენენ პროდუქციის გადამუშავებას ევროპული სტანდარტების შესაბამისად და ისე შეაქვთ ეს პროდუქცია ევროპის ბაზრებზე.

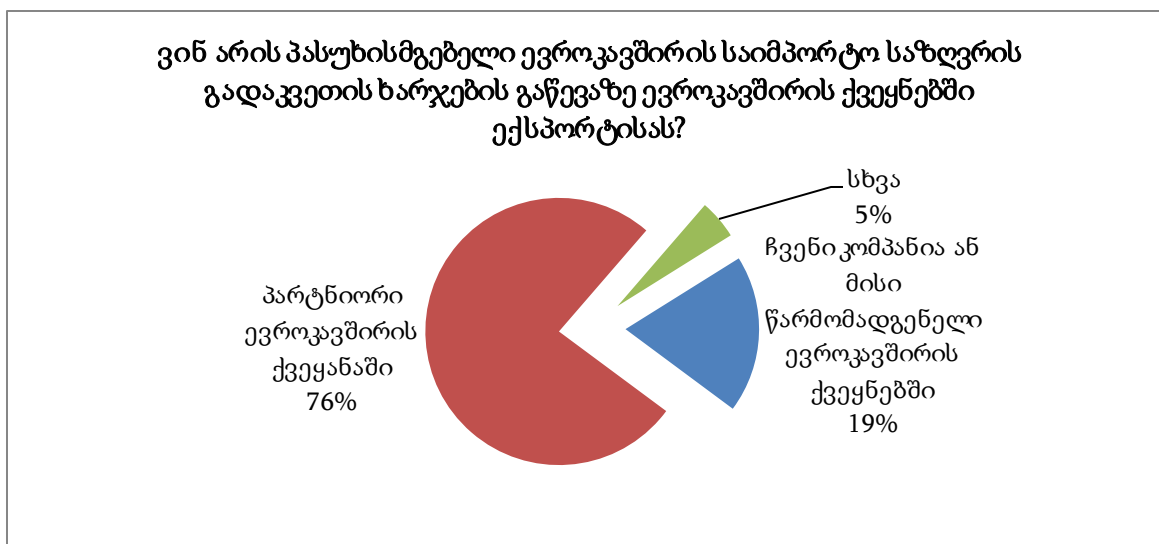
საბაჟო პროცედურები. საბაჟო პროცედურები შედარებით ადვილი ბარიერია ქართველი ექსპორტირებისათვის, ამიტომ ეს მათთვის არ არის აქტუალური. პრობლემას შეადგენს მხოლოდ საქართველოს საბაჟოზე დოკუმენტებზე გადაჭარბებული მოთხოვნები ზოგიერთი პროდუქციის გატანისას.

თხილის ექსპორტიორთა დამაბრკოლებელია საქართველოს საბაჟოზე შესყიდვების დამადასტურებელ დოკუმენტის წარმოდგენა. მათთვის რთულია ამ საბუთის მიღება რადგან ფერმერები, რომლებისგანაც ისინი შეისყიდიან თხილს, არ არიან რეგისტრირებულნი. ამიტომ ხშირად იძულებულნი არიან შეისყიდონ მხოლოდ მათთან, ვისაც შეუძლიათ ამ ცნობის მიცემა. სხვა შემთხვევაში მცირე მეწარმეები იძულებულნი ხდებიან მიყიდონ ადგილობრივ მსხვილ მეწარმეებს თავიანთი თხილი და ეს უკანასკნელნი ხდებიან მათი თხილის ექსპორტიორები, რისთვისაც მცირე და საშუალო მეწარმეები თმობენ ღირებულების ნაწილს.

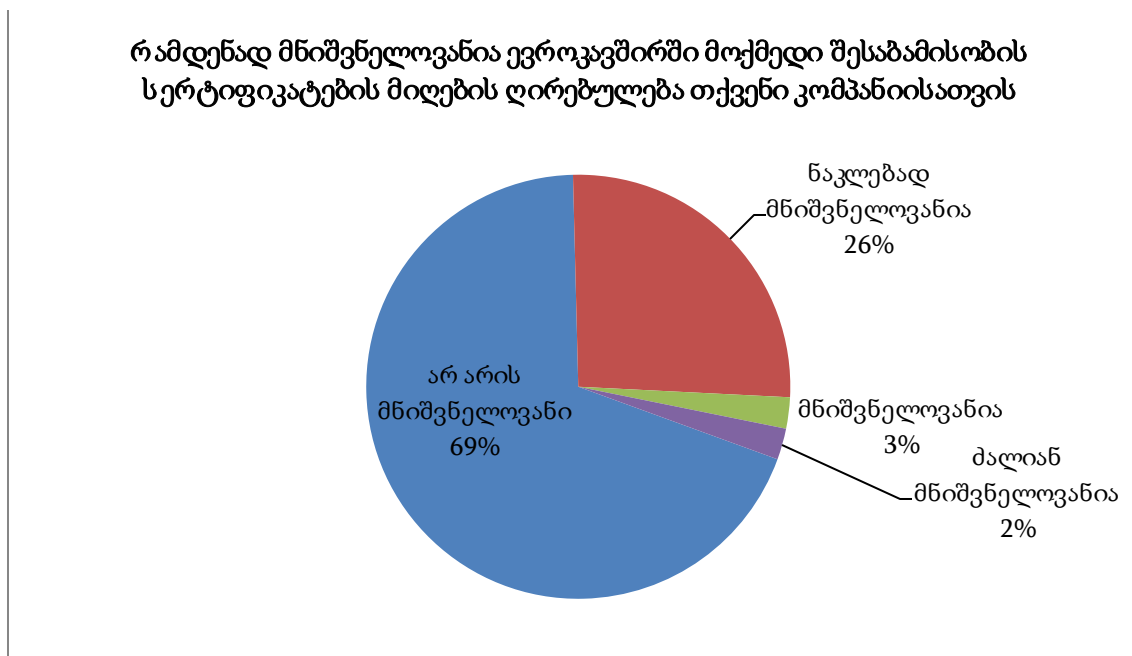
რესპონდენტებს გარკვეული პასუხები არ აქვთ კითხვაზე, თუ რა არის მთავარი ხელისშემშლელი გარემოება საიმპორტო საბაჟო პროცედურების გავლისას ევროკავშირის ბაზარზე და მათ არ აქვთ ექსპორტის პროცედურების შესახებ სრული ინფორმაცია,

რადგან განბაჟების პროცედურებს ძირითადად მათი ინსტიტუციური აგენტები აგვარებენ (იხ. დიაგრამა 22).

დიაგრამა 22



დიაგრამა 23



კვების სექტორში მომუშავე საწარმოებისათვის ევროკავშირის სანიტარულ და ფიტოსანიტარული ნორმებთან შესაბამისობისათვის გაწეული ღირებულება და ტექნიკური ნორმები ფრიად მნიშვნელოვანია, თუმცა ევროკავშირის ქვეყნებში ექსპორტისას პროდუქციის მოყვანა სანიტარულ და ფიტოსანიტარულ ნორმებთან

შესაბამისობაში შეადგენს ბარიერს, რომლის გადალახვაც მათ მნიშვნელოვან ღონისძიებად მიაჩნიათ შემდგომი განვითარებისათვის.

კვლევისას გამოვლინდა, რომ:

- მეწარმეებს აქვთ არასაკმარისი აღქმა ინტერნაციონალიზაციის სარგებლის შესახებ. იგი მხოლოდ ფასსა და ღირებულების მნიშვნელობაზე დაიყვანება და უგულებელყოფილია ინოვაციებისა და ტექნოლოგიების გადმოდენის შესაძლებლობები. მათთვის ფრიად მნიშვნელოვანია ევროპული ბაზარი პროდუქციის დივერსიფიკაციის მიზნების თვალსაზრისით. ტრადიციული რუსული და უკრაინული ბაზარი გახდა მათთვის არასაკმარისი, რისკიანი და გაურკვეველი, ამიტომ მისწრაფება დივერსიფიკაციისაკენ ევროპული ბაზრების მეშვეობით, არის ძალიან დიდი.
- მეწარმეების ევროპულ ბაზრებზე შეღწევის სტრატეგია განმტკიცებულია ამ ბაზრის დიდი ზომით, მათ პროდუქციაზე მაღალი მოთხოვნით და სტაბილურობის სურვილით.
- საექსპორტო ფირმებს აქვთ არა წარმოების პრობლემები, არამედ უცხოეთის ბაზრებთან კონტაქტის ნაკლებობა იმისათვის, რომ მოახდინოს მომხმარებელთა იდენტიფიკაცია და სტრატეგიის განსაზღვრა.
- ბაზრებზე შეღწევის ბარიერად ექსპორტიორები აღნიშნავენ ბაზრების შესახებ ინფორმაციულ დეფიციტს. ამასთან წარმოების ბრენდს და პროდუქციის ხარისხს მიიჩნევენ წარმატების ერთ-ერთ მნიშვნელოვან ფაქტორად.
- მეწარმეების დაბალი გაცნობიერება ევროპის ბაზრების კონკურენტული გარემოს შესახებ დაკავშირებულია შესაბამისი ინფორმაციების ნაკლებობასთან, სტრატეგიულ ხედვების არარსებობასთან და ქართველი მეწარმეების დამოკიდებულებასთან უცხოელ პარტნიორებზე, რომლებიც ადგილზე ყიდულობენ მათ პროდუქციას და დომინირებენ ქართული პროდუქციის საექსპორტო პროცესში. საერთაშორისო და ადგილობრივ ბიზნეს ქსელებში მონაწილეობა ქართული ექსპორტის განმსაზღვრელი ფაქტორია. მცირე და საშუალო ბიზნესის მფლობელი მენეჯერები ცდილობს ბიზნესის გაფართოებას

საერთაშორისო აგენტების და ქსელების გზით. ეს არის მათი საშუალება გაუმჯობესონ ხელმისაწვდომობა საერთაშორისო ბაზრებზე.

- ქართველ მეწარმეებს აქვთ ევროპულ ბაზრებზე საქმიანობის მცირე გამოცდილება, ამიტომ მათი შეღწევა და ბაზარზე დამკვიდრება მნიშვნელოვნად არის დამოკიდებული მათ პარტნიორებზე ევროპაში. ისინი არ აწარმოებენ ამ ბაზრების დეტალურ შესწავლას და ანალიზს და მათი გაცნობიერება ბაზრების რეგულაციებსა და სტანდარტულ ტექნიკურ ნორმებში არის დაბალი.
- ქსელებთან დაკავშირებით, რესპონდენტები აცხადებენ, რომ ძნელია პირველ ბაზარზე შესვლა, ხოლო შემდეგ კი ჯაჭვურად ხდება სხვა ბაზრებზე გადასვლა. ამდენად ქსელში მონაწილეობა მათი განვითარების პირობაა. ამ მხრივ თვლიან, რომ სახელმწიფოს მხარდაჭერა არის არასაკმარისი. ისინი არ არიან კარგად გარკვეულნი, თუ რა სახის სახელმწიფო მხარდაჭერა სჭირდებათ ინტერნაციონალიზაციისთვის.
- კითხვაზე, თუ რა არის მსს საერთაშორისო ქსელების წყარო და ვის ეკუთვნის დომინიანტური როლი ამ ქსელების განვითარებაში, რესპონდენტები აღნიშნავენ, რომ ასეთი წყაროა ძირითადად ფიზიკურ პირებთან პერსონალური ურთიერთობები.
- ქართველი ექსპორტიორები არ თვლიან ტექნიკური ბარიერებს მნიშვნელოვან ფაქტორად და არც საექსპორტო პროცედურები არის მათთვის ხარჯიანი, რომელსაც შეუძლიათ მათი პროდუქციის ღირებულების შეცვლა. პროდუქციის წარმოების დაბალი ხარჯები ქართველი ექსპორტიორების წარმატების მნიშვნელოვანი პირობაა. ეს ფაქტორი მათი უცხოელ პარტნიორებთან ქსელების შექმნის საფუძველია და პროდუქციის ბრენდთან ერთად ახდენენ ევროპულ კოლეგების დაინტერესებას ქართულ წარმოებით.
- ინტერნაციონალიზაციის სფეროში ბარიერებია როგორც მაკროეკონომიკური ხასიათის, როგორიცაა მაგალითად, ეროვნული ვალუტის რყევები, მაღალი კონკურენცია ევროპულ ბაზრებზე და სხვ., ასევე განსხვავებული ენობრივი და კულტურული პირობები, კონკურენტული შესაძლებლობები, მენეჯერული

უნარები, რაც აუცილებელია ინტერნაციონალიზაციისათვის. ევროპულ ბაზრებზე შეღწევისთვის საჭირო მაღალი ფინანსური დანახარჯები, მიწოდებული საქონლის მცირე მასშტაბი არ იძლევა მასშტაბის ეკონომიის გამოყენების შესაძლებლობას და სხვ. ეს ბარიერები მტკიცებულად მცირე მეწარმეებზე აისახება.¹²

- გამოკითხვის შედეგად აღინიშნა, რომ მეწარმეთა დიდი ნაწილი ფიქრობს მომავლში განახორციელოს და გააღრმავოს ინტერნაციონალიზაცია. მათ მიერ ინტერნაციონალიზაცია აღქმულია არა როგორც რესურსების გაფართოების საშუალება, რამედ ბიზნესის გაგრძელების პირობა, თუმცა ისინი არ აძლევენ მნიშვნელობას ინტერნაციონალიზაციასა და ინოვაციებს შორის კავშირს და არ მიიჩნევენ მას მათი საწარმოს ტექნოლოგიური განვითარების პირობად.
- ცნობილია, რომ რაც უფრო დიდია საწარმოს ზომა, მით უფრო მეტად ისინი ახდენენ ექსპორტის სტიმულირებაზე რეაგირებას; საწარმოს მაღალკვალიფიციური ძალა დადებითად მოქმედებს ინტერნაციონალიზაციაზე და ასოციაციები ხელს უწყობენ მათ ინტერნაციონალიზაციის პროცესის გარღმავებას.
- ნათელია, რომ მეწარმეთა ცნობიერების ამაღლება ხელს შეუწყობს მათ ევროპულ ბაზრებზე შეღწევასა და დამკვიდრებას, რომელიც უზრუნველყოფილი უნდა იყოს როგორც პარტნიორობით, ასევე ხელისუფლების შესაბამისი ღონისძიებებით.
- სახელმწიფოს დახმარების პროგრამები ძალიან უმნიშვნელოა. ამის შესახებ ცნობადობა მხოლოდ დარგობრივი ასოციაციების მიერ განხორციელებული ღონისძიებების მეშვეობით იქმნება. პოლიტიკის თვალსაზრისით მიზანშეწონილია, რომ მთავრობამ უზრუნველყოს შემდგომი მხარდაჭერა და ხელი შეუწყოს ბიზნეს ასოციაციების საქმიანობას, რადგან მათი ურთიერთქმედება და ქსელის განვითარება, როგორც კვლევამ დაადასტურა, მნიშვნელოვნად

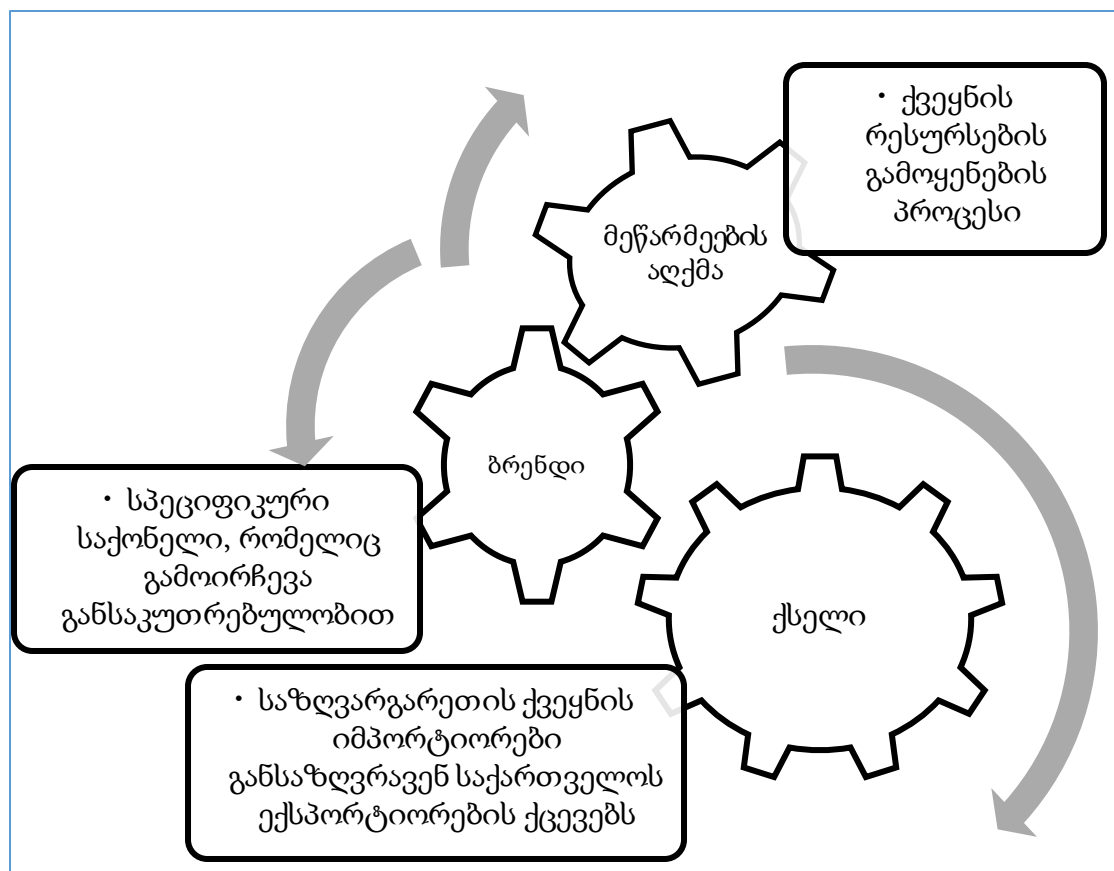
¹² ამ პრობლემების გარშემო დასავლეთში არსებობს სპეციალური კვლევები, სადაც აღნიშნულია, რომ ეს ბარიერები საერთოა მცირე და საშუალო და მსხვილი მეწარმეებისათვის ვაჭრობის სფეროში. (იხ. Institutional Barriers to Small Scale Business Development. <http://thinkingbookworm.typepad.com/blog/2012/06/institutional-barriers-to-small-scale-business-development.html>).

დაეხმარება მცირე და საშუალო ბიზნესს საერთაშორისო ბაზრებზე წარმატების მიღწევაში.

საერთაშორისო მეწარმეობის პროცესი საქართველოში ადგილობრივი მეწარმეების მიერ აღქმულია როგორც ა/. საქართველოში ტრადიციული სპეციფიკური რესურსების გამოყენების პროცესი, რომელიც ბ/. საქართველოსათვის დამახასიათებელ ტრადიციულ და სპეციფიკურ პროდუქციას აწარმოებს (ბრენდი) და ვ/იგი უზრუნველყოფილია უცხო ქვეყნის ფირმებისა და ფიზიკური პირების საიმპორტო ქცევებით. (იხ. სქემა 10).

სქემა 10

საერთაშორისო მეწარმეობის პროცესი საქართველოში



დღეს საქართველოს მეწარმეების კონკურენტუნარიანობა ევროკავშირის ბაზრებზე იმით გამოირჩევა, რომ სავაჭრო უპირატესობებს ღებულობენ ფასისა და საქონლის განსაკუთრებულობის შედეგად. თუმცა ვაჭრობა ძირითადად მხოლოდ საქართველოს

ტერიტორიით შემოიფარგლება და ევროპის ქვეყნებში გატანა ხდება უცხო ქვეყნის აგენტების მეშვეობით. ქართული პროდუქციის სპეციფიკური ბრენდის წარმოება გამოირჩევა დაბალი ღირებულებით, რაც თავის მხრივ განპირობებულია ადგილმდებარეობის უპირატესობით, კერძოდ, ნედლეულის არსებობით, იაფი მუშახელით, დაბალი გადასახადებითა და ტარიფებით და სხვა იმ გარემოებებით, რომლებიც წარმოების ინტერნაციონალიზაციას ხდის მისაზიდს. ყოველივე ეს ინტერნაციონალიზაციის განხორციელების პირობაა, ხოლო პარტნიორული ქსელი კი მნიშვნელოვან მამოძრავებელი ფაქტორის როლს ასრულებს ინტერნაციონალიზაციის პროცესში. გარდა ამისა, ქართველი ექსპორტიორების ინტერნაციონალიზაციის პროცესისათვის დამახასიათებელია არასაკმარისი რესურსული უზრუნველყოფა. მეწარმეების ძირითადი მოტივაციაა ევროპულ ბაზარზე დივერსიფიკაცია, რომელიც არსებული რესურსების გაფართოებას და ახლის შექმნას მოითხოვს. ახალი რესურსების ფორმირება კი ინტერნაციონალიზაციის დეტერმინანტია. იგი ევროპული გამოცდილების და ახალი ცოდნის გადმოდენის პროცესია, რომელიც აისახება ევროპული სტანდარტების გაცნობიერებაში და იმ ევროპული მოთხოვნების დაკმაყოფილებაში, რომელიც არასატარიფო ბარიერებით არის განსაზღვრული (ფიტოსანიტარია, სასურსათო უსაფრთხოება და სხვ.). იგი აგრეთვე ახალი ტექნოლოგიების შემოღებასაც გულისხმობს საწარმოებში, თუმცა ეს უკანასკნელი შედარებით სუსტად აისახება ქართველი მეწარმეების საქმიანობაში. ინტერნაციონალიზაციის პროცესში დომინირებული როლი ენიჭება უცხოელი პარტნიორების ქცევასა და მათთან ქსელს, რომელიც განსაზღვრავს პროდუქციის ექსპორტის მიმართულებებს და მასთან დაკავშირებული ბარიერების გადალახვაც ქართველი მეწარმეების ამ ქსელებში მონაწილეობაზეა დამოკიდებული.

დასკვნები და რეკომენდაციები

საქართველოში ბოლო წლებში ხელსაყრელი ბიზნეს გარემოს ჩამოყალიბების მიუხედავად არ არსებობდა მცირე და საშუალო ბიზნესის ხელშეწყობისათვის შემუშავებული სახელმწიფო პოლიტიკა, სტრატეგია და ინსტიტუტიური რეგულირება.

მცირე და საშუალო მეწარმეობის განვითარების ძირითადი პრობლემებისა და ამ სფეროში ლიტერატურის ანალიზი გვიჩვენებს, რომ ბაზარზე შესვლის და კონკურენტუნარიანობის გასაძლიერებლად მცირე და საშუალო მეწარმეობას ახასიათებს ბარიერები როგორც ტექნოლოგიურ და ფინანსური ინფრასტრუქტურაში, ასევე ბაზარზე შესვლისა და საბაზრო ინტეგრაციის სფეროში. არსებობს განუვითარებელი ბიზნეს გარემოს მხარდამჭერი სერვისები და სტიმულები, დაბალია მენეჯერთა კვალიფიკაცია და გამოცდილება, რაც აისახება მათი შრომის მწარმოებლურობაში და სხვ.

საქართველოში ეკონომიკის სტრუქტურის სუსტი მხარეა ის, რომ მცირე და საშუალო საწარმოები ვერ ასრულებენ ეკონომიკის ქმედითი მამოძრავებელი ძალის როლს, მათი შრომის მწარმოებლურობა დაბალია და ბოლო წლებში მათი წილი მშპ-ში კი შემცირდა.

ეკონომიკურ-ორგანიზაციული თვალსაზრისით, მცირე და საშუალო ზომის საწარმოების ცუდი მობილიზება და მათი კოლექტიური ძალისხმევის გამოუყენებლობა აფერხებდა ინვესტიციების ზრდას. საწარმოების ლოგისტიკის მდგომარეობა და ხარჯების არსებული პოლიტიკა მოითხოვდა მათი მენეჯმენტის მნიშვნელოვან გარდაქმნას, ხოლო გლობალური ტენდენციების გაძლიერება და ქვეყანაში ადამიანისეული რესურსების ნაკლებობა ამწვავებდა მეწარმეობის პრობლემებს.

საწარმოების განვითარების ყველაზე ხელისშემშლელი გარემოებები დაკავშირებული ინოვაციებთან, ტექნოლოგიებთან, უმაღლესი განათლებისა და ტრეინინგების მდგომარეობასთან და ფინანსური ბაზრების განვითარებასთან. ეს

ბარიერები განსაკუთრებით მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარებისათვის მტკიცენულია და საბოლოოდ ზემოქმედებს ბაზრებში მათ ჩართულობის ხარისხზე.

დღეს მცირე ბიზნესი უძლურია დამოუკიდებლად განახორციელოს რადიკალური ცვლილებები და გააუმჯობესოს არსებული მდგომარეობა, რამდენადაც, მას არც კვალიფიციური კადრი ჰყავს და არც საჭირო ფინანსები გააჩნია. ამდენად იგი დამოკიდებული გახდა სახელმწიფოს მხარდაჭერაზე. სახელმწიფოს ინსტიტუციური გარემოს სრულყოფა არ არის საკმარისი პირობა ბიზნესის განვითარებისათვის. საჭირო ხდება ქმედითი მხარდაჭერის პოლიტიკა, რომელიც დღეს უკვე არა მარტო საქართველოს ხელისუფლების დღის წესრიგში დადგა, არამედ იგი ევროკავშირის ერთ-ერთი სამოქმედო გეგმის ნაწილიცაა საქართველოში.

ქართული სამეცნიერო ლიტერატურის რეტროსპექტული მიმოხილვით დგინდება, რომ აქცენტი გაკეთებულია იმაზე, თუ როგორ უნდა აისახოს საქართველოს ხელისუფლების გეგმებში და სტრატეგიებში ევროპული მიმართულებები. ამასთან, მკვლევარები მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარების მთელ პასუხისმგებლობა ძირითადად სახელმწიფოს მარეგულირებელ ინსტიტუციურ გარემოს აკისრებენ. საერთაშორისო კავშირების ჯაჭვის და ერთიან ევროპულ ბაზარში პარტნიორული ურთიერთობების შესწავლა ქართული საწარმოებისათვის მხოლოდ თეორიულ-აბსტრაქტულ ხასიათს ატარებს. არ არსებობს დარგობრივი ხასიათის კვლევები. ამ ფონზე საკითხი, თუ როგორ უნდა განხორციელდეს ინტერნაციონალიზაცია და რა ბარიერებს წააწყდება ქართული ბიზნესი, მხოლოდ თეორიული და ზოგადი წარმოდგენებით არის გადმოცემული.

ევროკავშირის ქვეყნებში საწარმოების რეგულირების მიმართულებები და მარეგულირებელი სტრატეგია ძირითადად მიმართულია საწარმოების კონკურენტუნარიანობის ამაღლებისაკენ. საწარმოს კონკურენტუნარიანობას განსაზღვრავს სწორედ მისი სამართლებრივი ფორმის არჩევანი. ამ მიმართულებით ევროკავშირის საწარმოების მარეგულირებელი სტრატეგია რამდენიმე კომპონენტს მოიცავს: “ევროპული საწარმოების“ დაარსება, ევროკავშირის მასშტაბით უკეთესი წესების შექმნა, რომელიც ბიზნესის გამარტივებას გულისხმობს და მისი

თანმიმდევრული გამოყენება. ეს საკითხები გულისხმობს დიალოგის გამართვა დაინტერესებულ პირებსა და მარეგულირებელ ორგანოებს შორის, როგორც ეროვნულ, ისე საერთაშორისო დონეზე, რაც საბოლოო ჯამი საწარმოების ინტერნაციონალიზაციის ინსტიტუციურ პირობებს ქმნის.

სამეცნიერო ლიტერატურაში საწარმოების ინტერნაციონალიზაციის კვლევა სხვადასხვა მიმართულებით წარმოებს. აქცენტი აღებულია იმაზე, თუ საწარმოებს აქვთ თუ არა ინტერნაციონალიზაციის მოტივაცია და რამდენად აისახება ეს მათ სტრატეგიულ გეგმებში; დიდი ყურადღება ეთმობა ბაზრების კვლევას, მათ შორის, თუ როგორ ხდება ბაზრების შერჩევა და ბაზრებზე შესვლის ინიცირება; ბაზარზე შესვლის შემდგომ პრობლემების გამოვლენა და რისკების დაგეგმვა; კვლევები მიმდინარეობს აგრეთვე საწარმოების ინტერნაციონალიზაციისათვის რესურსების განსაზღვრის მიზნით.

საქართველოში, ისევე როგორც სხვა ქვეყნებში, ფირმების შეზღუდული ფინანსური რესურსები და საერთაშორისო კონტაქტები, ინტერნაციონალიზაციის მენეჯერული ცოდნის ნაკლებობა კრიტიკულ ფაქტორებია მცირე და საშუალო საწარმოების ინტერნაციონალიზაციაში. ინტერნაციონალიზაციისათვის არანაკლებ მნიშვნელოვანია საწარმოს გაფართოებისა და ცოდნაზე დაფუძნებული მოტივაციის გაზრდა, რაც მათი საერთაშორისო ასპარეზზე გასვლის წინაპირობას წარმოადგენს. სამთავრობო დახმარების პროგრამები მიზნად ისახავს საერთაშორისო ბაზრებზე ბარიერების შემცირებას, რომლებიც დაკავშირებულია ფინანსებთან, კონტაქტებთან, ამ ბაზრების ცოდნასთან და მენეჯერულ უნარებთან.

წინამდებარე კვლევის ფარგლებში მოპოვებული მონაცემები საშუალებას იძლევა იდენტიფიცირებული იქნეს ინტერნაციონალიზაციის შემდეგი **დამაბრკოლებელი ფაქტორები:**

- საერთაშორისო ბაზრების ანალიზისა და შერჩევისათვის საჭირო ინფორმაციის შეზღუდულობა; ინტერნაციონალიზაციისას ფირმები განსხვავებული ხასიათის წინააღმდეგობებს აწყდება იმის გამო, რომ საწარმოებს არ შესწევთ უნარი შეაფასონ პოტენციური ბაზარი, ან კიდევ არ იციან ხარისხის და სტანდარტის მოთხოვნები.

მათ აქვთ ბაზრის კვლევისა და ლოგისტიკური და ტექნოლოგიური პრობლემებიც; მარკეტინგი არის მსს საქმიანობის სუსტად პროგნოზირებადი მიმართულება და სხვ.

- ფირმების საერთაშორისო საქმიანობა არ არის ღრმად დივერსიფიცირებული; საექსპორტო ინფრასტრუქტურა და ლოგისტიკური პრობლემები ხელს არ უწყობს მცირე და საშუალო ბიზნესის ექსპორტის განვითარებას;
- კომპანიის მენეჯერები აქცენტს აკეთებენ პროდუქციის განსაკუთრებულობაზე და სტრუქტურაზე და ნაკლებ ყურადღებას უთმობენ სტრატეგიასა და დაგეგმვას;

როგორც კვლევიდან ირკვევა, სახელისუფლებო მხარდაჭერა და საბაზრო სტრატეგია განსაზღვრავენ საწარმოების დარგობრივი ინტერნაციონალიზაციის მიმართულებებს, ხოლო პერსონალური ურთიერთობების გზით კი რეალურად ხორციელდება ეს პროცესი. რამდენადაც პარტნიორული ქსელები და საერთაშორისო კლასტერებში მონაწილეობა არის ექსპორტიორი საწარმოების ერთ-ერთი ძირითადი პრობლემა, ამიტომ საწარმოების უმრავლესობას არ აქვს ნათელი სტრატეგია, რადგან მათი პარტნიორული კავშირები პირობითია და ქცევები კი ქაოტური. ცნობილია, რომ სტრატეგია, წარმატების საფუძველია. მასთან ერთად კი ისეთი ძირითადი რესურსული კომბინაციით, როგორიცაა მეწარმეობის უნარი და მენეჯმენტი, ევროპულ ქსელებთან შეერთება და შრომის მწარმოებლურობის ზრდა, არიან კონკურენციის ზრდის ძალები და ინტერნაციონალიზაციის განხორციელების ფაქტორები, რომლებზეც უნდა იყოს აქცენტირებული ეკონომიკური პილიტიკა.

რეკომენდაციები

ინსტიტუციურ ცვლილებების განხორციელების ასპექტით:

- ხელისუფლებამ განავითაროს პოლიტიკა მსს-თან დამოკიდებულებაში, უზრუნველყოს სახელმწიფოებრივი მხარდაჭერა ევროკავშირის მოთხოვნათა შესაბამისად, რაც ხელს შეუწყობს ევროინტეგრაციის პროცესის დაჩქარებას.
- საქართველოს საკანონმდებლო გარემო შესაბამისობაში უნდა მოვიდეს ევროკავშირის კონკურენტულ პოლიტიკასთან. თავისუფალი ვაჭრობის

ხელშეკრულება მოითხოვს, რომ პარტნიორ ქვენებში კანონმდებლობა შეესაბამებოდეს ევროპულ სისტემას;

- საქართველოში არ არსებობს სპეციალურად მცირე და საშუალო ბიზნესის მარეგულირებელი ნორმები. მიზანშეწონილია მიღებულ იქნას კანონი „მცირე ბიზნესის შესახებ“, ახალი რეალიების გათვალისწინებით, რომელიც განსაზღვრავს მცირე ბიზნესის რეალურ სტატუსს და არეგულირებს მასთან დაკავშირებულ ყველა სამართლებრივ საკითხებს. შემუშავებული და დამტკიცებულ იქნეს მსგავსი განვითარების სტრატეგია;
- კანონმდებლობათა ჰარმონიზაციის მიზნით მცირე და საშუალო საწარმოთა სტატუსი შესაბამისობაში უნდა იქნეს მოყვანილი ევროკავშირის კანონმდებლობასთან. საჭიროა მსს-ს სტატუსის ევროპულთან მიახლოება და გაფართოება, რათა მეწარმეებმა შეძლონ სხვა ქვეყანაში დაფუძნება და ინტერნაციონალიზაციის გარღმავება.
- აუცილებელია პერიოდულად განხორციელდეს არსებული საკანონმდებლო ნორმების და რეგულირების გავლენის ანალიზი (Regulatory Impact Analysis).
- შეიქმნას მცირე ბიზნესის ადმინისტრაციული ორგანო, რომელიც აქტიურ მონაწილეობას მიიღებს ქვეყანაში მცირე ბიზნესთან დაკავშირებული კოორდინაციასა და მონიტორინგს.
- ევროკავშირსა და საქართველოს შორის „პარტნიორობისა და თანამშრომლობის შესახებ“ დადებული შეთანხმებიდან გამომდინარე

ინოვაციური განვითარების მიზნით:

- საჭიროა მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარების ერთიანი კომპლექსური და კონკურენტული უპირატესობების სტრატეგიული გეგმის ფორმირება, რომელიც ინოვაციურ და ექსპორტზე ორიენტირებულ ეკონომიკაზე იქნება მიმართული.
- საქართველოში, დამოკიდებულება ინოვაციურ და, ზოგადად, მსს მიმართ ევროკავშირის პრაქტიკასთან შეუსაბამობაშია, ხოლო პოლიტიკა ამ სფეროში, არ არსებობს. ეს გარემოება კარგადაა გაცნობიერებული სამოქალაქო საზოგადოების

მიერ. საჭიროა, რომ ხელისუფლებებმა ამ მიმართულებით სერიოზული ნაბიჯები გადადგან.

- საქართველოში პოლიტიკა ინოვაციური მსს სფეროში, შესამუშავებელია, ამისთვის ევროკავშირი მოდელს გვთავაზობს. მიზანშეწონილია მისი გამოყენება, რათა მოხდეს ამ გამოცდილების საქართველოს პირობებთან ადაპტირება.
- ხელისუფლებამ უნდა იხელმძღვანელონ ევროკავშირის საფლაგმანო ინიციატივის “ინოვაციური კავშირი 2020” სტრატეგიით და განავითარონ ინოვაციური პროცესის ხელშეწყობი მექანიზმები (მსს განვითარების პროგრამები, ტექნოპარკები, ინკუბატორები, ტექნოლოგიების გადაცემა, მსს კვლევაში მონაწილეობა, საწარმოო კლასტერები), მცირე და საშუალო საწარმოების სფეროში.

ქსელის და კლასტერების განვითარების თვალსაზრისით:

- გლობალურ ბაზრებზე შესასვლელად საჭირო ხდება არა მარტო მსს-ს წარმოების მეთოდების სრულყოფა, არამედ მათი მენეჯმენტის სრულყოფაც. მთავარი მიზანია საწარმო გახდეს გლობალური ღირებულების ჯრდის ქსელის მონაწილე. ამ ამოცანის გადაჭრაში საწარმოებს სჭირდებათ მხარდაჭერა ეფექტური ლოგისტიკის ფორმირებაში, რომელიც მოიცავს აუცილებელ ინფრასტრუქტურას და ინსტიტუციურ გარემოს, ასევე აუცილებელ ბიზნეს სერვისებს. კოოპერაცია საერთაშორისო საწარმოთა კლასტერებში დაეხმარება მათ მათი სიცოცხლისუნარიანობის გაგრძელებაში. მცირე საწარმოებს ამის გაკეთება დამოუკიდებლად არ შეუძლიათ. ამიტომ მიზნობრივი კოოპერაცია საერთაშორისო სამრეწველო ასოციაციებთან, სამთავრობო სააგენტოებთან და ტრეინინგის და საკონსულტაციო ინსტიტუტებთან მისცემს მათ საერთაშორისო ბაზრებში მონაწილეობის საშუალებას.
- სახელმწიფო პროგრამების აქტივობის მთავარი სფერო უნდა იყოს კოორდინაციის მხარდაჭერა ბიზნეს ჯგუფებს შორის და თავიანთი წარმომადგენლობითი მონაწილეობა და ტექნიკური დახმარების პროექტების განვითარება საერთაშორისო კლასტერებსა და ასოციაციებში.

- ინტერნაციონალიზაციის განვითარებისათვის ფინანსური ხელშეწყობა მიზნად უნდა ისახავდეს **ქსელებისა და კლასტერების დაფინანსებას**. ასეთ საწარმოებს ექნებათ მანდატი და სტრატეგია უცხოეთის ბაზრებზე დასანერგად.
- კლასტერებსა და ქსელებში გაერთიანებული საწარმოების კოოპერაცია ერთობლივად ქმნიან სტრატეგიას და ინტერნაციონალურ ბაზრებზე მყარად იკავებენ ადგილს. ამასთან, კვლევებით ცნობილია, რომ საერთაშორისო სტრატეგიის მქონე საწარმოები უფრო წარმატებულნი არიან, ვიდრე ისინი, ვისაც არ გააჩნიათ ასეთი სტრატეგია.¹³ ამ მიზნით საწარმოებს სჭირდებათ კლასტერული მენეჯმენტის სპეციალისტები, რომელთა მომზადებაც უნდა განხორციელდეს უნივერსიტეტებში. ასეთი სახის სპეციალისტების ჩართვა საწარმოების მართვაში მნიშვნელოვნად შეამცირებს საექსპორტო ბარიერებს, ზრდის ეფექტიანობას და ინტენაციონალიზაციის ხარისხს.
- მცირე და საშუალო მეწარმეობის განვითარებაში არსებული ბარიერების გადალახვაში მნიშვნელოვან როლს თამაშობს როგორც მეწარმეთა **ბიზნეს-ასოციაციების** ფორმირება და განვითარება, ასევე ის ინსტიტუტები, რომლებიც დაეხმარებიან მეწარმეებს განათლების, ინფორმაციების და სხვა მომსახურების მიღებასა და გაცვაში. ბიზნეს პარტნიორობა უზრუნველყოფს მცირე ბიზნესის განვითარების საბაზრო შესაძლებლობებს. აუცილებელი ხდება ბიზნეს-ასოციაციების სრულყოფა და დახმარებების გაწევა, როგორც საერთაშორისო, ასევე სახელმწიფოს დონეზე.
- მცირე და საშუალო მეწარმეობის კონკურენტუნარიანობის განვითარება უნდა მოხდეს როგორც ხელისუფლების მიერ ინსტიტუციური მექანიზმების დანერგვით, ასევე კერძო ფირმებს შორის **პარტნიორული ურთიერთობებითა** და ერთობლივი ძალისხმევით.
- მიზანშეწონილია დამკვიდრდეს მსს მასშტაბური შეხვედრების პრაქტიკა. უზრუნველყოს მცირე და საშუალო ბიზნესის წარმომადგენელთა შეხვედრები, B2B

¹³ ამას ადასტურებს სხვა კვლევებიც: Gerd Meier zu Köcker, Lysann Müller, Zita Zombori, European Clusters Go International. Networks and clusters as instruments for the initiation of international business cooperation, Institute for Innovation and Technology, Berlin, 2011: 21-22.

(ბიზნესი-ბიზნესს) შეხვედრები და ბიზნეს ფორუმების მოწყობა, რომლებიც პერიოდულად ეწყობა ევროპის რეგიონებში..

- ხელი შეეწყოს კლასტერების, როგორც მსს აკადემიურ და ბიზნეს სფეროსთან კოოპერაციის ინსტრუმენტის ჩამოყალიბებას და მათ გაფართოებას ევროკავშირის მასშტაბით

ინფრასტრუქტურის განვითარების ასპექტით:

- მცირე ბიზნესი მხარდამჭერი ინფრასტრუქტურა - ესაა სახელმწიფო და არასახელმწიფო ორგანიზაციათა ერთობლიობა, რომელიც მოქმედებს მეწამეობის განვითარების ხელსაყრელი პირობების შესაქმენლად და უწევს მოსახურებას დამწყებ და განვითარებად მცირე მეწარმეებს.
- მცირე და საშუალო ბიზნესის აღორძინებას სჭირდება შეასაბამისი წინაპირობების მომზადება, კომპლექსური და კარგად გააზრებული ღონისძიებების პერმანენტული განხორციელება.
- მიზანშეწონილია რეგიონების ეკონომიკური განვითარების სტრუქტურის სისტემატური მონიტორინგი და იმ სფეროების განსაზღვრა, სადაც კლასტერები მოიტანენ სარგებელს. ამ მიზნით საჭიროა ადგილობრივი ხელისუფლების მუდმივი დიალოგი მცირე და საშუალო საწარმოებთან (მრგვალი მაგიდები, სემინარები, გამოფენები და სხვ.). მცირე ბიზნესის ხელშესაწყობად საჭიროა რეგიონული და ადგილობრივი ხელისუფლების უფლებამოსილების გაზრდა, რათა თავიანთი მოთხოვნილების შესაბამისად მხარი დაუჭირონ მცირე და საშუალო საწარმოების განვითარებას.
- მსს, რომლებიც ექსპორტზე შეიძლება გახდნენ ორიენტირებულნი, თავიანთ საქმიანობისათვის სჭირდებათ ნედლეულის და სხვ. პროდუქციის იმპორტი. მხოლოდ შემდეგ შეძლებენ თავიანთი პროდუქციის ექსპორტს. ამიტომ მნიშვნელოვანია სახელმწიფოს მხარდაჭერა განხორციელდეს იმ საიმპორტო დარგებშიც, რომლებიც ექსპორტის განვითარების საფუძველი გახდება საქართველოში.

- ხელისუფლების მიერ ინიცირებული საპილოტე პროექტები შეიძლება განხორციელდეს მცირე და საშუალო საწარმოების კლასტერების ფორმირებით და სტიმულირებით გეოგრაფიული ან დარგობრივი პრინციპით.
- მცირე და საშუალო ბიზნესის მხარდაჭერი ორგანო, რომელიც მოემსახურება ინფორმაციით, კონსულტაციებით, ჩაატარებს ტრენინგებს და სხვ ღონისძიებებს, როგორც სახელმწიფო სტრუქტურების, ასევე ასოციაციების ფორმირებით არის შესაძლებელი.
- ინტერნაციონალიზაციასა და ინოვაციებს შორის კავშირი ყოვეთვის არ არის ნათელი, თუმცა მათი კომბინირებულად განხორციელება სახელმწიფო სააგენტოებს შეუძლიათ თუ საქართველოს ეკონომიკის და მდგრადი განვითარების სამინისტრო გაუწევს კოორდინირებას და ერთობლივი ღონისძიებების დაგეგმვას საწარმოს განვითარებისა და ინოვაციების შესაბამის სააგენტოებს. შესაბამისად იგი უნდა აისახოს მის გეგმებსა და სტრატეგიული პროგრამის - საქართველოს სტრატეგია 2020 - განხორციელების ღონისძიებებში. **მიზანშეწონილი იქნება მეწარმეობის განვითარებისა სააგენტოსა და საქართველოს ინოვაციებისა და ტექნოლოგიების განვითარების სააგენტოების შერწყმაც.**
- ინტერნეტისა და ელექტრონული კომერციის განვითარება ხელს შეუწყობს საწარმოების დანახარჯების შემცირებასა და გაუადვილებს მათ ბრიერების გადალახვას ინტერნაციონალიზაციის პროცესში.

ცნობიერების ამაღლების მიზნით:

- მეწარმეებმა უნდა იცოდნენ ინტერნაციონალიზაციით მიღებული სარგებელი და მათ უნდა გააჩნდეთ სახელმწიფოს მხარდაჭერა, მათ შორს კონსულტირებით, ინფორმაციული უზრუნველყოფით პოტენციურ პარტნიორების შესახებ და სხვ. სხვადასხვა სტადიაზე მყოფი ფორმების სჭიროებების შესაბამისად უნდა განხორციელდეს მათი მხარდაჭერის განსხვავებული ზომების დაგეგმვა და განხორციელება.
- სახელმწიფოს და ევროკავშირის ხელშეწყობი პროგრამების დანერგვით მეწარმეთა **ცნობიერების გაზრდა** ასევე მნიშვნელოვანი ფაქტორია ინტერნაციონალიზაციის

სფეროში. ფაქტია, რომ ევროპულ პროგრამებზე ინფორმაციის მოძიება სირთულეს წარმოადგენს, ამიტომ ინტერნაციონალიზაციის ხელშემწყობმა სააგენტოებმა ყურადღება უნდა მიაქციონ ვებ-გვერდების შექმნას და ხელმისაწვდომი გახადონ საუკეთესო პრაქტიკაზე ინფორმაცია. სპეციალური ვებ-გვერდის შექმნა მოემსახურება მცირე და საშუალო ბიზნესის ინტერნაციონალიზაციას და მიაწვდის ინფორმაციას და გასწევს სხვადასხვა სახის მომსახურებას ევროპული ბაზრებისა და პოტენციური პარტნიორების შესახებ. ასევე მისცემს ინფორმაციას სხვადასხვა სახის დახმარების პროგრამების შესახებ და გაუწევს კონსულტაციებს და მხარდაჭერას ამ პროგრამებში მონაწილეობისათვის, გაავრცელებს საერთაშორისო მართვის პრაქტიკას და სხვ.

- თავდაპირველად კი აუცილებელი გახდება სპეციალური კვლევების ჩატარება, თუ რა ზომებია საჭირო ცნობიერებისა და დახმარების პროგრამების ეფექტურობის გაზრდისთვის მცირე და საშუალო საწარმოების ინტერნაციონალიზაციაში.

დაფინანსების ასპექტით:

- სახელმწიფომ უნდა უზრუნველყოს და ხელი შეუწყოს მსს-ს **ფინანსურ წყაროებთან ხელმისაწვდომობის ზრდა**
- ექსპორტის ხელშემწყობ ორგანიზაციებთან ერთად მძლავრი ფინანსური ინსტიტუტების ერთობლივი მოქმედებაც არის საჭირო რეალური წინსვლის მისაღწევად. მცირე და საშუალო ბიზნესს არ აქვთ მნიშვნელოვანი ძალა, რომ გაუმკლავდნენ კონკურენციას. ინსტიტუციურ მხარდაჭერასთან ერთად საჭიროა მძლავრი ფინანსური ბაზა.
- მსს დაფინანსების საკითხში სხვადასხვა ფართომასშტაბიანი ბიზნეს ინკუბატორების, საკონსულტაციო მომსახურებასთან ერთად მიზანშეწონილია ფინანსური მხარდაჭერის სპეციალური სახელმწიფო პროგრამების ამოქმედება.
- კომერციულ ბანკებისათვის ხელშეწყობის პრეფერენციული პოლიტიკა მცირე და საშუალო საწარმოების დაკრედიტებისათვის უნდა დაემყაროს იმის აუცილებლობას, რომ საბანკო სექტორის აქტივობა წარმართული იქნეს კლასტერებისა და ინოვაციური წარმოების დაფინანსებაზე;

- ნორმები, რომლებიც მნიშვნელოვნად გაამარტივებდა კრედიტებისადმი ხელმისაწვდომობას და გაზრდიდა საკრედიტო უსაფრთხოების სისტემას მცირე და საშუალო მეწარმეებისათვის, შეიძლება დაემყაროს პარტნიორულ პროცესში ჩართული ერთეულებს შორის როგორც პირდაპირ დაკრედიტებას, ასევე სატრასტო სესხებს, რომლის პირობებიც განსაზღვრული იქნება ფულადი სახსრების მიმწოდებლების მიერ. მცირე და საშუალო საწარმოებისათვის საფინანსო არხების გაფართოება შესაძლებელია მათი საფონდო ბირჟებზე მონაწილეობის შესაბამისი მექანიზმის ფორმირებითაც;
- პარტნიორულ ურთიერთობებზე ორიენტირებული საკრედიტო სისტემის რისკების შემოღება გააძლიერებს მცირე და საშუალო მეწარმეთა კრედიტუნარიანობას და შესაძლებელს გახდის რისკების გადაცემის მექანიზმის გამოყენებას.

გამოყენებული ლიტერატურის სია

1. აბესაძე რ., კაკულია ე., მცირე ბიზნესის მაკროეკონომიკური რეგულირების მექანიზმი, პაატა გუგუშვილის ეკონომიკის ინტიტუტის გამომცემლობა, თბილისი, 2008.
2. აბრალავა ა., ეროვნული ეკონომიკა და გლობალიზაცია, „ინოვაცია“, თბილისი, 2005.
3. ასათიანი ს., საერთაშორისო რეგიონული ინტეგრაციული გაერთიანებების როლი საქართველოს ეკონომიკის განვითარებაში, ჟ. „ეკონომიკა“, #6-7, 2002.
4. ასლამაზიშვილი ნ., ინოვაციების მხარდამჭერი საფინანსო ინსტრუმენტები.
<http://www.inovdev.ge/uploads/files/51722Aslamazishvili-333.pdf>
5. ბარათაშვილი ე., ჯოლია გ., გრძელიშვილი ნ., მამალაძე ი., სეხნიაშვილი დ., ჩახვაშვილი დ., ეკონომიკის სახელმწიფო რეგულირება. წიგნი 1. თბილისი, 2011.
6. ბარათაშვილი ე., ბაკაშვილი ნ., ფარესაშვილი ნ., გეჩბაია ბ., მესხიშვილი დ., თანამედროვე ბიზნეს სტრატეგიები, გამომცემლობა „უნივერსალი“, 2011.
7. ბარათაშვილი ე., გეჩბაია ბ., ლლონტი ვ., საქართველოს ეკონომიკის კონკურენტუნარიანობა: თანამედროვე გამოწვევები. გამომცემლობა „უნივერსალი“, 2012.
8. ბაქრაძე ე., მცირე ბიზნესში კვლავ დიდი პრობლემებია, სექტემბერი, 2013.
http://www.for.ge/view.php?for_id=27001&cat=1
9. ბერუჩაშვილი თ., ყარაულაშვილი ა., მშვიდლობაძე ვ., საქართველო და ევროკავშირი, თბილისი, 2006.
10. ბერკაცაშვილიზ., საქართველო მსოფლიო ინტეგრაციულ პროცესებში, ჟურნალი „ეკონომიკა“, #10-11, 2002..
11. გველესიანი რ., მცირე და საშუალო მეწარმეობის წარმატების სტრატეგია და კულტურა. „სამშობლო“, თბილისი, 1999.
12. გოგიაშვილი ო., მცირე და საშუალო ბიზნესის პრობლემები და მათი გადაჭრის გზები საქართველოში. ეკონომიკის დოქტორის აკადემიური ხარისხის

მოსაპოვებლად წარმოდგენილი დისერტაცია, საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტი. თბილისი, 2009.

13. ერქომაიშვილი გ., საქართველოს ეკონომიკური განვითარების პრიორიტეტები. გამომცემლობა „უნივერსალი“, თბილისი, 2013.

14. ვაშაკიძე თ., ინოვაციური მცირე საწარმების მხარდაჭერა ევროკავშირში. თბილისი, 2009. <http://www.inovdev.ge/?page=pubgeo&lang=geo>

15. თეთრუაშვილი მ., თეთრუაშვილი ზ., თეთრუაშვილი ი., საკუთარი ბიზნესი: პირველი ნაბიჯები. <http://www.nplg.gov.ge/gsd/cgi-bin/library.exe?e=d-01000-00---off-0ekonomik--00-1--0-10-0--0-0---0prompt-10--.%2e-4---4---0-11--11-en-10---10-about-50--00-3-1-00-0-00-11-1-0utfZz-8-10-0-11-1-0utfZz-8-00&a=d&c=ekonomik&cl=CL4.2&d=HASH011bf58ec384736888c68ff1.4>

16. თოდუა ნ., საერთაშორისო მარკეტინგი. თბილისი, 2012.

17. თოდუა ნ., ქართული კომპანიების საექსპორტო სტრატეგიების მარკეტინგული კვლევა. წიგნში: გლობალიზაცია, საერთაშორისო ბიზნესის თანამედროვე პრობლემები და განვითარების ტენდენციები. საერთაშორისო სამეცნიერო პრაქტიკული კონფერენცია. 6-7 აპრილი, 2012 წელი, გამომცემლობა „უნივერსალი“, თბილისი, 2012.

18. თოქმაზიშვილი მ., მცირე და საშუალო საწარმოების განვითარების ხელშწყობა (ღირებულების ზრდის განვითარება). წიგნში „კერძო სექტორი და განვითარება: სადისკუსიო წერილების სერია“, გაეროს განვითარების პროგრამა, 2010. [http://www.ifc.org/ifcext/home.nsf/AttachmentsByTitle/Georgia-SME-Report-F/\\$FILE/Georgia+SME+Report.pdf](http://www.ifc.org/ifcext/home.nsf/AttachmentsByTitle/Georgia-SME-Report-F/$FILE/Georgia+SME+Report.pdf)

19. იაშვილი გ., სტრატეგიული მენეჯმენტი მცირე და საშუალო საწარმოებში, ტექნიკური უნივერსიტეტი, თბილისი, 2009.

20. მაკაროვი შ., ნაცვლიშვილი ი., მცირე ბიზნესის მართვა, თბილისი, 2010.

21. მიკრომეწარმეობა, როგორც სიღარიბესთან ბრძოლის საშუალება. ანგარიში და რეკომენდაციები. სათემო განვითარების ცენტრი, კონსულტაციისა და ტრენინგის ცენტრი, საქართველოს მცირე და საშუალო საწარმოთა ასოციაცია. 2013.

22. მესხია ი., ბიზნესის საფუძვლები, თსუ, 2011.
23. მექვაბიშვილი ე., მცირე და საშუალო მეწარმეობის განვითარება, როგორც საშუალო კლასის ფორმირების უმნიშვნელოვანესი პირობა. <http://social-democrats-georgia.blogspot.com/2010/07/blog-post.html>
24. მცირე და საშუალო ბიზნესი საქართველოში. სტატისტიკური პუბლიკაცია, თბლისი, 2009.
http://www.geostat.ge/cms/site_images/files/georgian/statistika%202009%20GEO.pdf
25. მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარების ხელშეწყობის პოლიტიკა საქართველოში. აღმოსავლეთის პარტნიორობის სამოქალაქო საზოგადოების ფორუმის საქართველოს ეროვნული პლატფორმა. პოლიტიკის დოკუმენტი.
http://eapnationalplatform.ge/admin/editor/uploads/files/publications/Policy%20Paper_WG2_Mcire&Sashualo%20biznesi.pdf
26. მცირე და საშუალო ბიზნესი საქართველოში, 2009.
<http://www.economists.ge/ka/activities/publications/41-mtsire-da-sashualo-biznesi-saqartveloshi>
27. პაპავა ვ., რას ითხოვს ევროკავშირი საქართველოსაგან? ინტერვიუ, გაზეთი „ალია“, 6-8 სექტემბერი, 2008. # 110.
<http://www.papava.info/publications/ras iTxovs evrokavSiri saqarTvelosagan.pdf>
28. პაპავა ვ., ლიბერალიზმის ქართული გაგება და „უკან“ ევროპისაკენ კოლუმბისეული გზით. გაზეთი „24 საათი“, 27.11.2006, №263.
29. პაჭკორია შ., მცირე ბიზნესის ადგილი და როლი საბაზრო ურთიერთობათა სიტემაში, ჟურნალი „ეკონომიკა“, 2011, 506.
30. როსტიაშვილი თ., მცირე და საშუალო ბიზნესის მხარდაჭერის და განვითარების სტრატეგია საქართველოში, ეკონომიკის დოქტორის აკადემიური ხარისხის მოსაპოვებლად წარდგენილი დისერტაცია, ქუთაისი, 2013. გვ. 167-168.
http://www.atsu.edu.ge/geo/sadoqtoro%20disertacia/disertacia_gogiashvili.pdf
31. საქართველოს საგადასახადო კოდექსი,
https://matsne.gov.ge/index.php?option=com_ldmssearch&view=docView&id=1043717

32. საქართველოს ახალგაზრდა ეკონომისტთა ასოციაცია. პროექტის „მცირე და საშუალო ბიზნესის ხელშეწყობა“ ანგარიში, 2009.
33. საქართველოს სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების სტრატეგია, საქართველო 2020, საქართველოს მთავრობა, 2014.
34. საქართველო-ევროკავშირის ასოცირების შესახებ შეთანხმება,
35. საქართველოს სამოქმედო გეგმა ღრმა და ყოვლისმომცველი სავაჭრო სივრცის შესახებ შეთანხმების (DCFTA) განხორციელებისათვის. 2014–2017.
http://economy.ge/uploads/dcfta/DCFTA_action_plan_GEO.pdf
36. სილაგაძე დ., ბიზნეს გარემოს გაუმჯობესების ღონისძიებები, 2013.
www.openjournals.gela.org.ge/index.php/EP/article/.../123
37. ტერაშვილი ნ., გიგილაშვილი რ., მცირე ბიზნესი საქართველოში, საქართველოს ბიზნესის მეცნიერებათა აკადემიის მოამბე, I ტ., თბილისი, 1995.
38. ფუტყარაძე რ., საქართველო-ევროკავშირის სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობები. თბილისი, 2010.
39. ფრანჩესკა მადუკო: 26 მილიონი ევრო მიზნობრივ პროექტებს მოხმარდება და ძირითადი მიმართულება აგრობიზნესია, The Georgian Times, 10 დეკემბერი, 2014.
40. <http://www.geotimes.ge/index.php/ge/2014-05-06-22-52-23/item/2658-26>
41. წოწკოლაური ფ., გაგნიძე ი., ინოვაციის მხარდამჭერი განათლების სისტემა ევროკავშირში. წიგნში: მრავალდონიანი საინოვაციო პოლიტიკა და ევროინტეგრაცია. გზამკვლევი. თბილისი, 2010.
<http://www.inovdev.ge/uploads/files/70662Tsotskolauri.pdf>
42. შატბერაშვილი ო., EaP და ინოვაციური მცირე და საშუალო საწარმოები.
<http://www.inovdev.ge/?page=pubgeo&lang=geo>
43. ჩოხელი ე., კიწმარიშვილი ქ., გლობალიზაციის პროცესის თავისებურებები თანამედროვე ეტაპზე, ჟურნალი „ეკონომიკა“, #1, 2006.
44. ყორღანაშვილი ლ., საერთაშორისო ბიზნესი. თსუ გამომცემლობა. თბილისი, 1998.
45. შენგელია თ., გლობალური ბიზნესი. „ახალი საქართველო“, თბილისი, 2010.

46. შენგელია ქ., გლობალური ეკონომიკა და საქართველოს საერთაშორისო კონკურენტუნარიანობა, ჟურნალი „ეკონომიკა“, #9, 2005.
47. ჩაგელიშვილი ლ., საერთაშორისო ბიზნესი. თსუ გამომცემლობა, თბილისი, 2003.
48. ჯანელიძე ვ., ვაშაკიძე თ., საქართველოში ბიზნეს-ინკუბატორების ჩამოყალიბების და განვითარების კონცეფციის პროექტი, წიგნში : მცირე მეწარმეობის პრობლემები ექსპერტთა თვალით. მცირე მეწარმეთა სადისკუსიო კლუბი. თბილისი, 2007.
49. ჯაფარიძე დ., საქართველოში მცირე ბიზნესის ხელშეწყობის პოლიტიკის ანალიზი, თბილისი, 2012. http://abg.org.ge/docs/sme_support_policy.pdf
50. ჯოლია გ., საერთაშორისო ბიზნესი, „ინტელექტი“, თბილისი, 1996.
51. ჯოლია გ., საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობები, თბილისი, 2008.
52. ჯიბუტი მ., საქართველოში არსებული სასურსათო უსაფრთხოების შემადგენელი ინსტიტუციური მექანიზმები და შესაბამისი სახელმწიფო პოლიტიკა. დიაგნოსტიკური მიმოხილვა, ოქსფამი, თბილისი 2014.
53. ჭითანავა ნ., საქართველოს სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების თანამედროვე მდგომარეობა. გარდამავალი პერიოდის სოციალურ-ეკონომიკური პრობლემები, თბილისი, სესპსკი შრომების კრებული, 2000.
54. ჭითანავა ნ., საქართველოს სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების თანამედროვე მდგომარეობა. გარდამავალი პერიოდის სოციალურ-ეკონომიკური პრობლემები. თბილისი, სესპსკი შრომების კრებული, 2000.
55. ჰასიდი ი., ფაფალიოუსი ი., ფსილაკისისი მ., შესავალი მეწარმეობაში, თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი, პირეუსის უნივერსიტეტი, 2008.
56. IFC: საქართველოში ბიზნესგარემო უმჯობესდება
http://www.radiotavisupleba.ge/content/georgia_business_perception_survey/24570463.html
57. Action Plan for the National Reform Programme 2013.
http://www.finance.gov.sk/en/Components/CategoryDocuments/s_LoadDocument.aspx?categoryId=450&documentId=466

58. Andersson S., The internationalization of the firm from an entrepreneurial perspective, *International Studies of Management & Organization*, 30, 2000.
59. Austrian Independent, "Government introduces quota for females", 16 March, 2011, http://austrianindependent.com/news/Politics/2011-03-16/6739/Government_introduces_quota_for_females;
60. A Partial and Fragile recovery. Annual Report on European SMEs 2013-2014. Final Report. European Commission, 2014. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf
61. APPENDIX A: Country Reports: Greece. http://ec.europa.eu/internal_market/accounting/docs/studies/sme_appendix_a_en.pdf
62. Axinn C. N., Matthyssens, P., Limits of Internationalisation Theories in an Unlimited World, *International Marketing Review*, 19, 4/5, 2002.
63. Bernecker A., A European Private Company. Is Europe's single legal form for SMEs close to approval?, Deutsch Bank Research, 2010, http://www.dbresearch.de/PROD/DBR_INTERNET_EN-PROD/PROD0000000000260277.PDF
64. Brodey M., Brandl M., Take-over Law and Merger Control in Austria. Dorda Brugger Jordis. 2002. <http://www.dbj.at/publications/take-over-law-and-merger-control-austria>
65. Bridging the gap between good intentions and making a real difference. The Oslo Conference on Corporate Social Responsibility 2012, Oslo, 13. November, 2012. http://www.regjeringen.no/nb/dokumentarkiv/stoltenberg-ii/ud/taler-og-artikler/2012/bridging_gap.html?id=708061
66. Bulgarian Code for Corporate Governance. February, 2012. http://www.ebrd.com/downloads/legal/corporate/bulgaria_code.pdf
67. Company Registration Bulgaria. Company Registrations Worldwide.com. <http://www.companyregistrationsworldwide.com/jurisdictions/bulgaria/>

68. Corporate Law Project. Overarching trends and Observations. Mandate of the Special Representative of the Secretary-General (SRSG) on the Issue of Human Rights and Transnational Corporations and other Business Enterprises, July 2010, United Nations. <http://www.reports-and-materials.org/sites/default/files/reports-and-materials/Ruggie-corporate-law-project-Jul-2010.pdf>
69. Community framework for State aid for research and development. WWW.europa.eu/legislation_summaries/competition/state_aid/l26078_en.htm
70. Council Regulation (EC) No [2157/2001](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:32001R2157) of 8 October 2001 on the Statute for a European company. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:32001R2157>.
71. Council Directive [2001/86/EC](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32001L0086) of 8 October 2001 supplementing the Statute for a European company with regard to the involvement of employees. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32001L0086>
72. Corporate Law. Local Legal Update France. Donahue&Partners LLP. http://www.donahuelaw.us/documents/Legal_update_France.pdf
73. Cremers J., Wolters E., EU and national company law – fixation on attractiveness . Report 120. European trade Union Institute. Bruxelles, 2011. [file:///C:/Users/misha/Downloads/R120%20EU%20and%20national%20company%20law%20WEB%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/misha/Downloads/R120%20EU%20and%20national%20company%20law%20WEB%20(1).pdf)
74. Che Senik Z., Scott-Ladd, B., Entrekin, L. , Adham, K.A. *Networking and internationalization of SMEs in emerging economies*. Journal of International Entrepreneurship, 9 (4). 2011. <http://researchrepository.murdoch.edu.au/6205/>
75. Cyprus National Reform Programme 2013. Europe 2020 Strategy for: Smart, Sustainable and Inclusive Growth, Planning Bureau, 2013. http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/nd/nrp2013_cyprus_en.pdf
76. Cristow D., Business Registration Reform Case Studies: Bulgaria. World Bank Group/ June 2009. http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSPContentServer/WDSP/IB/2011/01/05/000356161_20110105014830/Rendered/PDF/587830WP0Busin10BOX353819B01PUBLIC1.pdf

77. Czech Republic Company Formation and Related Services. Bridge West.
<http://www.bridgewest.eu/Company%20Formation/Czech%20Republic>
78. Czech Republic. The Open Debate about the Challenges Related to SE Foundation.
Worker-participation.eu the Gateway to information on worker participation issues in Europe. <http://www.worker-participation.eu/European-Company-SE/Countries-Transposition/Czech-Republic>
79. Data on Acces to Finance. Enterpriie and Finance. European Commission.
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/data/index_en.htm
80. Doing Busienss in the Czech Republic 2013. Moore Stephens Europe.. http://www.scott-moncrieff.com/assets/publications/Doing_business_in_Czech_Republic.pdf
81. Doing business in Slovakia.
<http://www.worldservicesgroup.com/guides/Doing%20Business%20in%20Slovakia.pdf>
82. Doing business in Spain. PKF Accountants&Busienss advisers.
<http://www.wipfli.com/Resources/Images/13998.pdf>
83. Doing Busienss in Poland. Miller Canfield, 2013.
http://www.millercanfield.com/media/article/200244_Doing%20Business%20in%20Poland%20English%2002%202014%20Web%20Site_21949128_1_.pdf
84. Doing Business in Poland: Legal Aspects of Doing Business in Poland. Baker & McKenzie.Cornell University ILR School. 2007.
<http://digitalcommons.ilr.cornell.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1034&context=lawfirms>
85. Doing Busienss in Poland. Miller Canfield.
http://www.millercanfield.com/media/article/200244_Doing%20Business%20in%20Poland%20English%2002%202014%20Web%20Site_21949128_1_.pdf
86. Deloitte, “Women in the boardroom: A global perspective”, January 2011.
http://www.corpgov.deloitte.com/binary/com/epicentric.contentmanagement.servlet.ContentDeliveryServlet/USEng/Documents/Nominating-Corporate%20Governance%20Committee/Board%20Composition%20and%20Recruitment/Women%20in%20the%20Boardroom_Deloitte_012011.pdf

87. Economy Profile: Portugal. Doing Business 2014. A World Gbank Group.
<http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/portugal/~media/giawb/doing%20business/documents/profiles/country/PRT.pdf?ver=2>
88. Eckardt M., Kerber W., Horizontal and Vertical Regulatory Competition in EU Company Law: The Case of the European Private Company (SPE). 2013. Andrassy Working Paper Series, No. 28. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2307427
89. Eclectic paradigm. http://en.wikipedia.org/wiki/Eclectic_paradigm
90. European Commission, Proposal for a Council Regulation on the Statute for a European Private Company (SPE). Impact assessment, SEC2098, Brussels. 2008.
http://ec.europa.eu/internal_market/company/docs/epc/annex_impact_assesment_en.pdf.
91. Enterprise Europe Network and International Business Support,
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/enterprise-europe-network/index_en.htm
92. EU Funding for SMEs, <http://www.eubusiness.com/topics/sme/homepage/funding>
93. For Europe: Encouraging Reforms. Strengthening Confidence. European Policy Positions of the Organisation of Chambers of Commerce and Industry, 2014,
<http://www.dihk.de/en/europe>. <file:///C:/Users/misha/Downloads/eupos-2014-engl.pdf>
94. Francis, J., Collins-Dodd, Impact of Export Promotion Programs on Firm Competencies, Strategies and Performances, *International Marketing Review*, 21 (4/5), 2004.
95. Flies B, Busquets C The Role of Trade Barriers in SME Internationalization .OECD Trade Policy, 2006, Working Paper # 45. <http://www.oecd.org/trade/ntm/37872326.pdf>;
96. Gary A. Night. Entrepreneurship and Strategy in the International SME. Journal of International Management. Volume 7, issue 3, 2001.
97. Germany: Country Overview. Worker-Participation.eu the gateway to information on worker participation issues in Europe. <http://www.worker-participation.eu/European-Company-SE/Countries-Transposition/Germany/COUNTRY-OVERVIEW>

98. Greece: Letter of Intent, Memorandum of Economic and Financial Policies, and Technical Memorandum of Understanding. International Monetary Fund. May 14, 2014.
<http://www.imf.org/External/NP/LOI/2014/GRC/051414.pdf>
99. Greece: Third Review Under the Stand-By Arrangement—Staff Report; Informational Annex; Press Release on the Executive Board Discussion; Statement by the Staff Representative on Greece; and Statement by the Executive Director for Greece. IMF Country Report No. 11/68. March 2011.
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2011/cr1168.pdf>
100. Gill Plimmer. Little change for board gender imbalance. October 4, 2010. FT.com.
<http://www.ft.com/intl/cms/s/0/525d2ee4-cfff-11df-bb9e-00144feab49a.html#axzz3CFE11SaK>).
101. Johanson J., Mattsson L.-G. "Internationalisation in Industrial Systems – A Network Approach: In N. Hood and J.-E. Vahlne (eds), *Strategies in Global Competition*. Croom Helm, London, 1988.
102. Gillespie K., Riddle L., Export Promotion Organization Emergence and Development: A Call to Research, *International Marketing Review*, 21 (4/5), 2004.
103. [Hilary Galea-Lauri](#) and [Diane Vella](#). Malta: Corporate Reporting – The Need To Raise The Bar , April 2013.
<http://www.mondaq.com/x/235272/Accounting+Standards/orporate+Reporting+ndash+The+Need+To+Raise+The+Bar>
104. Hyman R., *Trade Union and the Politics of the European Social Model*.
105. Economic and Industrial Democracy, 26 (1).
http://eprints.lse.ac.uk/753/1/trade_unions.pdf
106. Internationalisation of European SMEs. Final Report. Entrepreneurship Unit Directorate-General for Enterprise and Industry European Commission, Brussels. 2010.
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/files/internationalisation_of_european_smes_final_en.pdf

107. Institutional Barriers to Small Scale Business Development.
<http://thinkingbookworm.typepad.com/blog/2012/06/institutional-barriers-to-small-scale-business-development.html>
108. Internationalization of European SMEs, European Commission. Enterprise and Industry. 2010. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/files/internationalisation_of_european_smes_final_en.pdf;
109. Italy: Country Overview. Worker Participation EU. The gateway to Information on Worker Participation Issues in Europe. <http://www.worker-participation.eu/European-Company-SE/Countries-Transposition/Italy/COUNTRY-OVERVIEW>
110. Investor's guide – Poland. How to do Business. Invest in Poland. JP Weber. 2013. <file:///C:/Users/misha/Downloads/Investors%20Guide%20Poland%202013%20final%20version%2031.1.14.pdf>
111. Indigenous Knowledge for Development. The World Bank.
http://www.worldbank.org/afr/ik/ikpaper_0102.pdf
112. Kotabe M., Czinkota M.R., State Government Promotion of Manufacturing Exports: A Gap Analysis, *Journal of International Business Studies*, 23 (4), 1992.
113. Latvia: maintaining a reform state of mind.
<http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB13-Chapters/DB13-CS-Latvia.pdf>
114. Latvia. Transposition of the SE legislation in Latvia (Final report: April 2006). Worker-participation.eu the Gateway to information on worker participation issues in Europe. <http://www.worker-participation.eu/European-Company-SE/Countries-Transposition/Latvia/Transposition-of-the-SE-legislation-in-Latvia-Final-report-April-2006>
115. Legal structure of the Business. Consultants International. <http://tax-consultants-international.com/read/3625?sublist=3274&parent2=3626&submenu=3626>
116. *Lester Lloyd-Reason and Terry Mughan Removing Barriers to SME Access to International Markets*, OECD-APEC. 2008.
<http://sbaer.uca.edu/research/usasbe/2008/pdf/PaperID65.pdf>;

117. Mtigwe B., Theoretical Milestones in International Business: The Journey to International Entrepreneurship Theory, *Journal of International Entrepreneurship*, 4, 1, 2006.
118. National Reform Program. Ministry of Finance of the Slovak Republic. National Reform Programme of the Slovak Republic 2011 - 2014 .
<http://www.finance.gov.sk/en/Default.aspx?CatID=450>
119. Netherlands. Country overview. Worker-participation.eu the Gateway to information on worker participation issues in Europe. <http://www.worker-participation.eu/European-Company-SE/Countries-Transposition/Netherlands>
120. New Companies appear in Italy in order to uniform with EU legislations. Monza Legal. A Hub for legal Services in Italy. 2014. <http://www.monzalegal.com/corporate-law-in-italy/9-articles/181-new-companies-in-italy.html>
121. O'Cass, A., Weerawardena J., Examining the Role of International Entrepreneurship, Innovation and International Market Performance in SME Internationalization, *European Journal of Marketing*, 43 (11), 2009.
122. Obi Berko O. Damoah, The export behaviour of small and medium-sized manufacturing firms, 2011, Cardiff School of Management, Western Avenue, Llandaff Cardiff, UK, Thesis submitted to the Cardiff School of Management in partial fulfillment of the requirements for the degree of Doctor of Philosophy.
123. Ojala A., Tyrväinen P., Market Entry and Priority of Small and Medium-Sized Enterprises in the Software Industry: An Empirical Analysis of Cultural Distance, Geographic Distance, and Market Size. *Journal of International Marketing*: September, 2007, Vol. 15, No. 3. Pre-print.
<http://users.jyu.fi/~arojala/documents/Market%20Entry%20and%20Priority%20of%20Small%20and%20Medium-Sized%20Enterprises%20in%20the%20Software%20Industry.pdf>
124. Papava V., Georgian Economy: Mistakes, Threats and Resolutions. New Caucasus. 02.04. 2008. <http://newcaucasus.com/index.php?newsid=2008;>

- ¹²⁵. Proposal: Lowered Minimum Share Capital in Swedish Private Limited Companies. Swedish Corporate Law. May, 21, 2008. <http://swedishcorporate.blogspot.com/>;
126. Review of Denmark.s Program for Better Business Regulation. Worldbank Group. October. 2009. The World Bank. http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSPContentServer/WDSP/IB/2010/12/29/000333037_20101229001314/Rendered/PDF/586900WP0Box351ion0Denmark01PUBLIC1.pdf
127. Report on the results of public consultation on The Entrepreneurship 2020 Action Plan. European Commission. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/entrepreneurship-2020/final-report-public-cons-entr2020-ap_en.pdf.
128. Rialp A., Rialp J. & Knight G.A., The Phenomenon of Early Internationalizing Firms: What do we know after a Decade (1993-2003) of scientific inquiry? *International Business Review*, 14, 2005, p.147-166.
129. Romania. Company Registrations Worldwide.com. <http://www.companyregistrationsworldwide.com/jurisdictions/Romania/>
130. Ruzzier M., Hisrich R. D., Antoncic B., SME Internationalisation Research: Past, Present and Future, *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 13 (4), 2006.
131. Shaw, V. & Darroch, J., Barriers to Internationalisation: A study of Entrepreneurial New Ventures in New Zealand, *Journal of International Entrepreneurship*, #2, 4, 2004.
- ¹³². SME finance: Supply -side data availability. http://www.bidnetwork.org/sites/default/files/sme_finance_supply_side_data_sales_gdp.pdf
133. SME Policy Index. Eastern Partner Countries 2012. Progresin the Implementation of the Small Business Act for Europe. .. http://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/sme-policy-index-eastern-partner-countries-2012_9789264178847-en
134. SME statistics. http://siteresources.worldbank.org/CGCSRLP/Resources/SME_statistics.pdf

135. SME finance: Supply-side data availability.
http://www.bidnetwork.org/sites/default/files/sme_finance_supply_side_data_sales_gdp.pdf
136. Svensson G., A quest for common terminology: the Concept of Born Globals”, *Management Decision*, #44, 9, 2006.
137. Striking oil workers are fighting EU rules.
Trade Unionists Against the EU Constitution (TUAUEC). <http://www.tuaeuc.org/>
<http://www.tuaeuc.org/manufacturing.html>
138. Susan Freeman and S. Tamer Cavusgil, Toward a Typology of Commitment States Among Managers of Born-Global Firms: A Study of Accelerated Internationalization, *Journal of International Marketing*, 2007, Vol. 15, No. 4, 2007.
<https://archive.ama.org/.../JournalofInternationalMarketing/.../27391624....>
139. Shamsuddoha, A.K., M.Y Ali., Nelson O.N., Impact of Government Export Assistance on Internationalization of SMEs from Developing Nations, *Journal of Enterprise Information Management*, 22 (4) 2009.
140. Statute for a European Company. Europa. Summaries of EU legislation.
http://europa.eu/legislation_summaries/employment_and_social_policy/social_dialogue/126016_en.htm
141. Sweden. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/business-environment/files/annexes_accounting_report_2011/sweden_en.pdf
142. “Think Small First”. A “Small Business Act” for Europe. Commission of the European Communities. Brussels, 25.6.2008. COM(2008) 394 final. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52008DC0394&from=EN>
143. The New SME Definition. User guide and model declaration. Enterprise and Industry publications.
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_en.pdf
144. The Guardian, “French plan to force gender equality on boardrooms”, 2 December 2009.

145. <http://www.guardian.co.uk/world/2009/dec/02/french-government-gender-equality-plan>, European Professional Women's Network, "French National Assembly Votes For Women on Boards", http://www.europeanpwn.net/index.php?article_id=868
146. The Global Competitiveness Report.
http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf
147. Top Barriers and Drivers to SME Internationalization. OECD. Report by the OECD Working Party on SME and Entrepreneurship. OECD, 2009.
<http://www.oecd.org/industry/smes/43357832.pdf>;
148. [Zahradnik](#) A., The Austrian Take-Over Act 2006, Dorda Brugger Jordis, 2006.
<http://www.dbj.at/publications/austrian-take-over-act-2006>
149. [Switzerland: company law reform - update](#). Corporate Law and Governance. 8 December, 2008. <http://corporatelawandgovernance.blogspot.com/2008/12/switzerland-company-law-reform-update.html>
150. [Vincent Trevisani](#). Recent Law on Financial Security Improves Corporate Governance in France. Find Law for legal Professionals, 2008.
<http://corporate.findlaw.com/litigation-disputes/recent-law-on-financial-security-improves-corporate-governance-in.html>
151. Women On Boards: The Inside Story on Norway's 40% Target. European PWN. Professional Women,s Network. http://www.europeanpwn.net/index.php?article_id=150
Women on Boards.Norway. <http://www.eu-norway.org/news1/Women-on-Boards/#.VA3rtsWSwgg>
152. UK Department for Business, Innovation and Skills (BIS). 2011. "Women on boards",
https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/31480/11-745-women-on-boards.pdf
153. 4th and 7th Company Law Directives. See: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2009:0017:FIN:EN:PDF>

154. 18 Proposals to Simplify EU Law. Association of German Chambers of Industry and Commerce e. V. (DIHK). 2014. <http://www.dihk.de/en/europe>.
<file:///C:/Users/misha/Downloads/18-proposals-eu-law.pdf>