

ბიჭნას იდეის დაფინანსების პრობლემები და პერსპექტივები საქართველოში

ახალი ბაზრის შექმნა მოზაიკური სურათის აწყობას გავს, სადაც ხშირად საჭიროა სხვების დახმარება, რომ ადგილი მივუჩინოთ მოზაიკის ყველა კენჭს. არც ერთი კენჭი არ გავს ერთმანეთს და თითოეულ მათგანს თავისი განსაკუთრებული როლი და ადგილი აქვს.

ბიჭნას ადმინისტრირების სამაგისტრო პროგრამის სტუდენტებთან ერთად ჩატარებულმა კვლევამ აჩვენა, რომ საქართველოში ბიჭნას იდეა ჩანასახშივე განწირულია. ის "მოზაიკური კენჭები", რომლითაც ხდება ახალი ბაზრის აწყობა, ქაოსურადაა მიმოფანტული. ქვეყნის მთავრობა და ცენტრალური ბანკი ზედმეტად არ იტვირთავს თავს სამუშაო ადგილების შესაქმნელად, კომერციული ბანკები ცივ უარს აცხადებენ ბიჭნას იდეის დაფინანსებაზე რისკის მაქსიმალურობის გამო, ბანკების მიერ შემუშავებული საკრედიტო პოლიტიკა არ არის ორიენტირებული ბიჭნას-იდეების მქონე პოტენციურ მსესხებლებზე, არ ითვალისწინებენ ქვეყნის მოსახლეობის ინტელექტუალურ და ფინანსურ კაპიტალს. არსებული პრობლემის გადაჭრის მიზნით, მიზანშეწონილად მიგვაჩნია ზოგადად მთავრობამ, კერძოდ, ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების, რეგიონული განვითარებისა და ინფრასტრუქტურის სამინისტროებმა, საქართველოს ეროვნულმა ბანკმა და კომერციულმა ბანკებმა ერთობლივად ააწყონ ისეთი "მოზაიკური სურათი", სადაც ყველა კენჭს თავისი ადგილი ექნება მიჩენილი, კერძოდ: მთავრობამ და შესაბამისმა სამინისტროებმა პრიორიტეტად დაისახონ ინკლუზიური და მწვანე ბიჭნასის ფორმირება-ფუნქციონირება; საქართველოს ეროვნულმა ბანკმა თავის თავზე აიღოს ინტელექტუალური კაპიტალის რეალიზების მექანიზმების შემუშავება და გატარება, ბიჭნას-

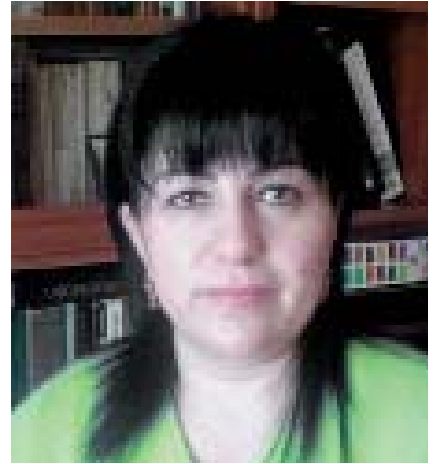
იდეების მქონე პირებს დაუდგეს თავდებად და ბიჭნასის წარმატებით განსახორციელების მიზნით გაუწიოს კონსულტაციები, მისცეს რეკომენდაციები; კომერციულმა ბანკებმა სესხი გასცენ მხოლოდ ეროვნულ ვალუტაში მსესხებლისთვის სავალუტო რისკების შემცირების მიზნით; მსესხებელს მიეცეს საშუალებათა პერიოდი, თუნდაც 2 თვე; საპროცენტო განაკვეთი განისაზღვროს ბანკის ლიკვიდობიდან, ან რეფინანსირებისა და ერთდღიანი სესხების საპროცენტო განაკვეთებიდან გამომდინარე; ბანკებმა შედეგათიანი კრედიტები გასცენ ინკლუზიური და მწვანე ბიჭნასის დასაფინანსებლად.

საქართველოში ფუნქციონირებადი კომერციული ბანკები მცირე და საშუალო ბიჭნასის დასაფინანსებელი პროგრამების რეკლამირებას სისტემატიურად ახდენენ [http://taripebi.ge], მაგრამ არის ერთი სერიოზული პრობლემა - ბიჭნას იდეის დაფინანსება საქართველოში დღემდე აქილევსის ქუსლს წარმოადგენს, ქართველი ერი ყოველთვის გამოირჩეოდა თავისი ნიჭიერებითა და სტუმართმოყვარეობით, ქართველს შეუძლია იამაყოს საკუთარი ინტელექტუალური კაპიტალით, მაგრამ დღემდე სერიოზულ პრობლემას წარმოადგენს აღნიშნულის რეალიზება, ქართველს გააჩნია იდეა, მაგრამ არ აქვს ფული, ის საოცარი ფენომენი, რომლის გარეშეც ვერ ახდენს საკუთარი იდეის რეალიზებას. კომერციული ბანკების მიერ რეკლამირებული ბიჭნას-სესხები ხელმისაწვდომია მხოლოდ არსებული ბიჭნასის მეპატრონეებისთვის და არა ბიჭნასის დამწყებთათვის.

გამოდის, რომ ქართველის იდეა ჩანასახშივე განწირულია!

აღნიშნული პრობლემა განპირობებულია შემდეგი მიზეზებით:

მიზეზი პირველი: მთავრობისა და შესაბამისი სამინისტროების



ნანა შონია

აკაკი ნერეთლის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ბიჭნასის ადმინისტრირების დეპარტამენტის ასოც. პროფესორი

(ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების, რეგიონული განვითარებისა და ინფრასტრუქტურის სამინისტროები) ინერტულობა ბიჭნას იდეების რეალიზებისადმი, თუნდაც ინკლუზიური და მწვანე ბიჭნასისადმი, როცა ბიჭნასის ორივე მიმართულება დასაქმების რეალურ გზას წარმოადგენს. **ინკლუზიური ბიჭნასი მოდელი გულისხმობს** დაბალი შემოსავლების მქონე ადამიანების ჩართვას ღირებულების შექმნის ჯაჭვის სხვადასხვა საფეხურზე, დაბალი შემოსავლების ადამიანებს აძლევს საშუალებას დაიკმაყოფილონ ძირითადი მოთხოვნილებები, მოიპოვონ მდგრადი შემოსავალი და აამაღლონ პროდუქტიულობა. გარდა ამისა, მოდელი შეიძლება შემუშავებული იყოს ისე, რომ ბუნებრივი რესურსები რაციონალურად იქნეს გამოყენებული.

ეკროპისა და ცენტრალური აზიის მრავალ რეგიონში წარმატებით ფუნქციონირებს სხვადასხვა ტიპის ინკლუზიური ბიჭნასი მოდელები, კერძოდ: თურქეთში, თურქმენეთში, აზერბაიჯანში, მაკედონიაში, სომხეთში, ყირგიზეთში, ალბანეთში, უკრაინაში,

მეცნიერება

ბოსნია და ჰერცეგოვინაში და ა.შ. საქართველოში მხოლოდ ერთი ინკლუზიური ბიზნეს მოდელი არსებობს - „ბედელი“, რომელიც არის ორგანული პროდუქტების დისტრიბუტორი კომპანია, 10%-იანი წლიური ზრდის ტემპით. კომპანია უზრუნველყოფს მარკეტინგის პირდაპირ არხებს 400-ზე მეტი დაბალი შემოსავლის მქონე ფერმერისთვის, რომლებიც იღებენ პრემიალურ ფასნამატს და სპეციალურ მომზადებას, რომ მათმა პროდუქციამ დააკმაყოფილოს ორგანული პროდუქციის სტანდარტები. უკრაინაში ფუნქციონირებს მსხვილი ადგილობრივი კომპანია „Vitmark“, რომელმაც წარმატებით აითვისა ხილის წვენების ბაზარი (ბაზრის წილი - 22%) შესთავაზა რა დაბალ-შემოსავლიან მომხმარებელს მაღალი ხარისხის, სასარგებლო წვენები შეღავათიან ფასად. წარმატების მიზეზი იყო შეფუთვის და მარკეტინგის გააზრებული პოლიტიკის გატარება. Vitmark-ის საშუალებით სრულ განაკვეთზე დასაქმებულია 2,600 ადგილობრივი თანამშრომელი უკრაინის შედარებით ეკონომიკურად ჩამორჩენილ რეგიონებში. გარდა ამისა, შემოსავლის მიღების შესაძლებლობა აქვს ხილის და ბოსტნეულის მწარმოებელ 2,500 ადგილობრივ მცირე მეურნეს.

განვიხილოთ ინკლუზიური ბიზნეს მოდელის კიდევ ერთი წარმატებული მაგალითი, რომელიც ფუნქციონირებს ტაჯიკეთში - „Tojiksodirobank“ (TSB). ამ ბანკმა მიიღო გადაწყვეტილება თავის საქმიანობაში ჩაერთო ბაზრის ახალი და აუთვისებელი სეგმენტები, თან ამავე დროს მეტად მრავალრიცხოვანი ჯგუფი და 2007-2009 წლებში სესხების სახით 4.2 მილიონი აშშ დოლარი გასცა 150 მცირე ზომის ფერმერზე, რამაც ასარგებლა ბაზრის მეურნეობაში ჩართული 8400-ზე მეტი ადამიანი.

მოლდოვაში დღესაც ფუნქციონირებს მიკრო-საფინანსო ორგანიზაცია - „რეგიონალური საფინანსო კორპორაცია“ (RFC), რომლის სუფთა მოგებამ 2008 წელს 1.9 მილიონი აშშ დოლარი შეადგინა,

მასზე მოდის სექტორის მოგების 29%, ბაზრის წილი - 25%. რეგიონის ფერმერებსა და მეწარმეებს სთავაზობს ფინანსურ მომსახურებას ხელსაყრელი პირობებით, რითაც ხელს უწყობს რეგიონის განვითარებას.

ზემოთ განხილული მაგალითებიდან ჩანს, რომ ინკლუზიური ბიზნესი ორიენტირებულია რეგიონების განვითარებაზე და მრავალმხრივი დადებითი თვისებები გააჩნიათ, კერძოდ:

- ინკლუზიური ბიზნესის მოდელები სასარგებლოა არა მხოლოდ კომპანიებისთვის, არამედ, ისინი მნიშვნელოვანია ორგანიზაციებისთვისაც, რომლებიც მუშაობენ დაბალი შემოსავლების მქონე ადამიანების პერსპექტივების გაუმჯობესებაზე;

- მოდელი ფინანსურად მდგრადია, ქმნის არჩევანის შესაძლებლობას და აძლევს საშუალებას ამ ადამიანებს _ ჩართული იყვნენ ბიზნეს ღირებულების შექმნის ჯაჭვში მეწარმის, მუშაკის ან მომხმარებლის სახით;

- დაბალი შემოსავლების მქონე ადამიანები ბიზნეს მოდელში ჩართვით იღებენ შესაძლებლობას გაზარდონ შემოსავალი, დაიკმაყოფილონ ძირითადი საჭიროებები და გააუმჯობესონ პროდუქტიულობა.

- ინკლუზიურ ბიზნეს მოდელებს შეუძლია გააუმჯობესოს ბიზნესის კონკურენტუნარიანობა, რადგანაც დაბალშემოსავლიანი მოსახლეობის ბიზნესში ჩართვას კომპანიებისთვის მოაქვს შემდეგი სარგებელი: კლიენტურის გაზრდა, სამუშაო ძალის გაფართოება და მიწოდების და რეალიზაციის არხების გაძლიერება;

- და ბოლოს, ინკლუზიურ ბიზნესში ქალების აქტიურ ჩართულობას აქვს ადგილი, დღეს ისინი, უმეტეს შემთხვევაში, გარიყულები არიან ბაზრიდან, მაშინ როცა მათ გააჩნიათ სპეციალიზებული მომზადება და ცოდნა იმისათვის, რომ თავისი წვლილი შეიტანონ ბიზნესში ღირებულების შექმნის ჯაჭვში.

ნათელია, რომ ინკლუზიური

ბიზნეს მოდელი ჩვენი ქვეყნის რეგიონული განვითარების ერთ-ერთ რეალურ გზას წარმოადგენს, მაგრამ საქართველოში ინკლუზიური ბიზნეს მოდელების ფორმირება-ფუნქციონირებას ხელს უშლის შემდეგი ფაქტორები - ინფორმაციული ვაკუუმი, აღნიშნულისადმი კომერციული ბანკების ინერტულობა, არაეფექტური მარეგულირებელი ორგანო, განუვითარებელი ინფრასტრუქტურა, პროფესიული ცოდნის ნაკლებობა და საფინანსო სამსახურების შეზღუდული ხელმისაწვდომობა.

რაც შეეხება მწვანე ბიზნესს - საქართველოს ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტროს მხარდაჭერით, ხორციელდება პროექტი, რომლის ერთ-ერთი მთავარი ამოცანაა, კერძო სექტორს მისცეს არსებული მწვანე ბიზნეს-შესაძლებლობების გამოყენების შესაძლებლობა და აქციოს ისინი მომგებიან საქმიანობად, რომლებიც მდგრად პრაქტიკას დაეფუძნება და რომელთა შედეგები წვლილს შეიტანს მდგრად განვითარებაში. თუმცა, კვლევამ აჩვენა, რომ საქართველოში მწვანე ბიზნესის ფორმირება-ფუნქციონირება ისევ იდეების დონეზეა, ადგილი ქონდა რამდენიმე ბანკის მიერ ენერგოკრედიტების შემოთავაზებას (სს „თიბისი ბანკი“, სს „ბანკი რესპუბლიკა“ და სს „საქართველოს ბანკი“), რომელიც ითვალისწინებდა ენერგოეფექტური ბიზნესის დაფინანსებას, მაგრამ იმდენად ძვირი აღმოჩნდა აღნიშნული კრედიტი ქართველებისთვის, რომ გაცემული სესხების მოცულობამ მხოლოდ 5 მილიონ დოლარს გადააჭარბა.

ფაქტია, რომ მწვანე ბიზნესის განვითარების ამჟამინდელი ტემპი განპირობებულია სულ ცოტა სამი ფაქტორით: ადგილობრივ ბიზნეს-წრეებში მწვანე ეკონომიკაში არსებული კომერციული შესაძლებლობების შესახებ ინფორმაციულობის დაბალი დონე, აშკარა დეფიციტი ინფორმაციის ნაკლებობის თვალსაზრისით მწვანე სექტორისა და მდგრადი ბიზნეს-

პრაქტიკის კომერციულ ფასეულობასა და პოტენციურ ფინანსურ სარგებელზე, მდგრად ბიზნეს-პრაქტიკასა და მრეწველობასთან დაკავშირებული ნოუ-ჰაუს და შესაბამისი ტექნოლოგიების დეფიციტი.

მიზეზი მეორე, ბიზნეს იდეის დაფინანსებასთან დაკავშირებული პრობლემის წარმოშობის მთავარ მიზეზს წარმოადგენს ქვეყანაში არსებული, საკმაოდ მკაცრი, საკრედიტო პოლიტიკა. როგორც ჩვენთვის ცნობილია, საკრედიტო პოლიტიკის შემუშავება ხდება კომერციული ბანკების მიერ შესაბამისი სამართლებრივი აქტების საფუძველზე და ორიენტირებულია მაქსიმალური მოგების მიღებაზე, ხოლო მსესხებლების უფლებები და მოვალეობები ასახულია მხოლოდ საკრედიტო ხელშეკრულებაში, რომელიც საკმაოდ ბუნდოვანია.

ლოგიკურად თუ ვიმსჯელებთ, საკრედიტო პოლიტიკა უნდა იყოს

მორგებული ქვეყნის ეკონომიკურ პოტენციალზე და ქვეყნის მოსახლეობაზე, როგორც პოტენციურ მომხმარებლებზე. თუმცა, არც ერთი არ არის გათვალისწინებული მოქმედი საკრედიტო პოლიტიკით.

ამიტომ, მიზანშეწონილია ბანკებმა საკრედიტო პოლიტიკის ფორმირების დროს განსაკუთრებული ყურადღება გაამახვილონ ბიზნეს ედეების მქონე პოტენციური მსესხებლების დაფინანსებაზე, კერძოდ:

- კომერციულმა ბანკებმა სესხი გასცენ მხოლოდ ეროვნულ ვალუტაში მსესხებლისათვის სავალუტო რისკების შემცირების მიზნით;

- მსესხებელს მიეცეს საშეღავათო პერიოდი, თუნდაც 2 თვე;

- საპროცენტო განაკვეთი განისაზღვროს ბანკის ლიკვიდობიდან ან რეფინანსირებისა და ერთდღიანი სესხების საპროცენტო განაკვეთებიდან გამომდინარე.

ჩამოთვლილთაგან საყურადღებოა მესამე პუნქტი - საპროცენტო

განაკვეთები. ცნობილია, რომ კომერციული ბანკის საქმიანობის ერთ-ერთ პრინციპს წარმოადგენს „იაფად ყიდვა და ძვირად გაყიდვა“. ბანკი დღეს იაფად ყიდულობს ფულს შემდეგი გზებით:

- ანაზღაურებისა და დეპოზიტების სახით ფიზიკური და იურიდიული პირებიდან;

- რეფინანსირების სესხებს ეროვნული ბანკიდან;

- ერთდღიან სესხებს ეროვნული ბანკიდან

„ფინანსები, საბანკო და სადაზღვევო საქმის“ საბაკალავრო პროგრამის მეოთხე კურსის სტუდენტებთან ერთად ჩატარებულმა კვლევამ აჩვენა, რომ ვადიან დეპოზიტებზე საშუალო წლიურმა შეწონილმა საპროცენტო განაკვეთმა 8.4 პროცენტი შეადგენა, მათ შორის ეროვნული ვალუტით განთავსებულ დეპოზიტებზე - 12.0 პროცენტი, ხოლო უცხოური ვალუტით განთავსებულ დეპოზიტებზე - 7.4 პროცენტი. გარდა ამისა, ეროვნული ბანკის მონაცემებით საბანკო სექტორში განთავსებული არასაბანკო დეპოზიტების მოცულობამ 2013 წლის პირველი აპრილისთვის 8.0 მლრდ ლარს მიაღწია, რაც 75.7 მლნ ლარით, ანუ 1.0 პროცენტით მეტია მიმდინარე წლის პირველი მარტისთვის არსებულ მაჩვენებელზე. მარტში, წინა თვესთან შედარებით, ადგილი ჰქონდა მოთხოვნამდე დეპოზიტების შემცირებას 7.8 მლნ ლარით, ანუ 0.2 პროცენტით და ვადიანი დეპოზიტების ზრდას - 83.5 მლნ ლარით ანუ 1.9 პროცენტით [<http://www.nbg.ge/index.php?m=339&n&newsid=2129>]. ჩანს, რომ ვადიანი დეპოზიტების მოცულობა იზრდება, რაც მეტყველებს ლიკვიდობის არსებობაზე და შესაძლებელია ბანკების უმრავლესობას სესხის აღება არც ჭირდებათ.

გარდა დეპოზიტებისა, კომერციულ ბანკებს აქვთ შესანიშნავი შანსი ფულის იაფად ყიდვის - რეფინანსირებისა და ერთდღიანი სესხების სახით. რეფინანსირების სესხი წარმოადგენს ფულად-საკრედიტო პოლიტიკის ინსტრუმენტს,





წყარო: საქართველოს ეროვნული ბანკი - <http://www.nbg.gov.ge/index.php?m=556>

რომლის მეშვეობითაც ეროვნული ბანკი ახორციელებს ბანკებისთვის ფულადი რესურსის მიწოდებას საბანკო სისტემაში მოკლევადიანი ლიკვიდობის მართვისა და ფულად ბაზარზე საპროცენტო განაკვეთების რეგულირების მიზნით. აღნიშნული ინსტრუმენტი საქართველოს ეროვნულმა ბანკმა 2008 წლის სექტემბრიდან ამოქმედდა.

გამომდინარე აქედან, რეფინანსირების ინსტრუმენტის მიზანია ბანკთაშორის ბაზარზე მოკლევადიანი საპროცენტო განაკვეთის მართვა. ეროვნული ბანკი არის ლარის ბაზარზე მოკლევადიანი ლიკვიდობის ერთადერთი მიმწოდებელი _ ამდენად, მას აქვს საშუალება რეფინანსირების ინსტრუმენტით მიაღწიოს ბანკთაშორის ბაზარზე სასურველ საპროცენტო განაკვეთს. ლიკვიდობის პროგნოზირების ჯგუფის მიერ ყოველკვირულად ხდება საბანკო სისტემაში მოკლევადიანი ლიკვიდობის დეფიციტის შეფასება, რომლის საფუძველზეც ხდება აუქციონის გამოცხადება რეფინანსირების სესხების კონკრეტულ თანხაზე. მინიმალური საპროცენტო განაკვეთი კი მონეტარული პოლიტიკის განაკვეთს უტოლდება. აღნიშნულ აუქციონში მონაწილეობის მიღება შეუძლია ნებისმიერ კომერციულ ბანკს, მაგრამ უნდა გაითვალისწინოს ის ფაქტი, რომ სესხის გირაოდ შეიძლება გამოყენებულ იქნას

ეროვნული ბანკის სადეპოზიტო სერთიფიკატები, სახელმწიფო ობლიგაციები, სახაზინო ვალდებულებები, სახაზინო ობლიგაციები, საერთაშორისო საბანკო გარანტიები და ბანკების სასესხო აქტივები. მაგალითად, 2013 წლის 25 აპრილს, ეროვნული ბანკის 7-დღიან რეფინანსირების სესხების აუქციონზე 260 000 000 ლარის ნომინალური ღირებულების სესხი გაიყდა. სესხის განაცხადი დაუკმაყოფილდა სამ კომერციულ ბანკს და მინიმალური საპროცენტო განაკვეთი 4.50 %, მაქსიმალური - 4.62%, ხოლო საშუალო შეწონილი - 4.51%-ით განისაზღვრა [<http://www.nbg.ge/index.php?m=339&n&newsid=2128>]. გარდა ამისა, ეროვნულმა ბანკმა 2010 წლის აპრილიდან ამოქმედდა ახალი ინსტრუმენტი მუდმივმოქმედი რეფინანსირების სესხი. აღნიშნული ინსტრუმენტით კომერციულ ბანკებს საშუალება აქვთ მიიღონ სესხი გარანტირებულად, აუქციონის გარეშე. საპროცენტო განაკვეთი მუდმივმოქმედ რეფინანსირების სესხზე განისაზღვრება, როგორც მონეტარული პოლიტიკის განაკვეთს პლიუს ერთი პროცენტული პუნქტი.

რაც შეეხება ერთდღიან სესხებს, ის წარმოადგენს ეროვნული ბანკის ფულად-საკრედიტო პოლიტიკის მუდმივმოქმედ ინსტრუმენტს, რომლის მეშვეობითაც ეროვნული ბანკი ახორციელებს ფულად ბა-

ზარზე მოკლევადიანი საპროცენტო განაკვეთების ზედა ზღვრის რეგულირებას. ერთდღიანი სესხი გაიცემა კომერციულ ბანკებზე შესაბამისი უზრუნველყოფის საფუძველზე. სესხის უზრუნველყოფად შეიძლება გამოყენებულ იქნას სახელმწიფო ფასიანი ქაღალდები, საერთაშორისო საბანკო გარანტიები და ბანკების სასესხო აქტივები. სესხისა და მასზე დარიცხული პროცენტის დაფარვა ხდება საანგარიშსწორებო დღის დახურვამდე. ერთდღიან სესხზე საპროცენტო განაკვეთი განისაზღვრება როგორც მონეტარული პოლიტიკის განაკვეთს პლიუს ერთნახევარი პროცენტული პუნქტი. მონეტარული პოლიტიკის განაკვეთი 25 აპრილის მონაცემებით 4,50%-ს შეადგენს, როცა ის 2008 წლის სექტემბერში 10%-ს შეადგენდა (იხ. გრაფიკი №1).

მიზეზი მესამე, ჩვენს ქვეყანაში არ არსებობს „თავდებობის ინსტიტუტი“, ანუ საქართველოში როგორც სახელმწიფო ორგანოები, ისე კერძო პირები თავს იკავებენ თავდებობისგან, სამწუხაროდ არავის არ სურს „ზედმეტი ტვირთის აკიდება“, რადგანაც იცინა, რომ თავდებობა მათთვის მრთლზომიერ რისკს წარმოადგენს. ბიზნეს იდეების დაფინანსების შემთხვევაში საქართველოს ეროვნულ ბანკს ნამდვილად შეუძლია პოტენციურ მსესხებელს

დაუდგეს თავდებად თუნდაც მის განკარგულებაში არსებული საერთაშორისო რეზერვების ხარჯზე, აღნიშნულის ფლობისა და განკარგვის უფლება ხომ ეროვნული ბანკის ძირითადი ფუნქციაა. ასევე, მის თავდებობის ქვეშ მყოფ მსესხებელს გაუწიოს რეკომენდაციები სესხის მიზნობრიობის პრინციპის დასაცავად და ბიზნესის გონივრული მართვის მიზნით. აღნიშნული ეროვნულ ბანკს თავიდან ააცილებს საქართველოს საგადასახადო კოდექსის 249-ე მუხლით გათვალისწინებულ „სასჯელს“ და მისი თავდებობის ქვეშ მყოფი ბიზნესიც წარმატებული გახდება.

მაშასადამე, საქართველოში ახალი ბაზრების შესაქმნელად და

დასაქმების პრობლემის დასაძლევად მიზანშეწონილია მთავრობამ, შესაბამისმა სამინისტროებმა, საქართველოს ეროვნულმა ბანკმა და კომერციულმა ბანკებმა ერთობლივად ააწიონ „მოზაიკური სურათი“, კერძოდ:

1. მთავრობამ და შესაბამისმა სამინისტროებმა პრიორიტეტად დაისახონ ინკლუზიური და მწვანე ბიზნესის ფორმირება-ფუნქციონირება;

2. საქართველოს ეროვნულმა ბანკმა თავის თავზე აიღოს ინტელექტუალური კაპიტალის რეალიზების მექანიზმების შემუშავება და გატარება, ბიზნეს იდეების მქონე პირებს დაუდგეს თავდებად

და ბიზნესის წარმატებით განსახორციელების მიზნით გაუწიოს კონსულტაციები, მისცეს რეკომენდაციები;

3. კომერციულმა ბანკებმა სესხი გასცენ მხოლოდ ეროვნულ ვალუტაში მსესხებლისთვის სავალუტო რისკების შემცირების მიზნით;

4. მსესხებელს მიცეს საშეღავათო პერიოდი, თუნდაც 2 თვე;

5. საპროცენტო განაკვეთი განისაზღვროს ბანკის ლიკვიდობიდან ან რეფინანსირებისა და ერთდღიანი სესხების საპროცენტო განაკვეთებიდან გამომდინარე;

6. ბანკებმა შეღავათიანი კრედიტები გასცენ ინკლუზიური და მწვანე ბიზნესის დასაფინანსებლად.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. კორი უდოვიჩკი - ბიზნესის მონაწილეობა სიღარიბის პრობლემის გადაწყვეტაში (გაეროს ათასწლეულის განვითარების პროექტის ფარგლებში ჩატარებული კვლევის შედეგები), 2010 წ;
2. ნატო კირვალიძე, ზაალ ლომთაძე - მწვანე ბიზნესის მხარდაჭერის სტრატეგია საქართველოს კერძო ბიზნეს ორგანიზაციებისათვის, (შავი და კასპიის ზღვების ბიზნეს კონფედერაციების კავშირის ფარგლებში ჩატარებული კვლევის შედეგები), 2011 წ;
3. ნანა შონია - აწსუ „ფინანსები, საბანკო და სადაზღვევო საქმის“ სამაგისტრო პროგრამის სტუდენტებთან ერთად ჩატარებული კვლევის შედეგები, ქუთაისი 2012 წ
4. <http://taripebi.ge>
5. <http://www.nbg.gov.ge/index.php?m=556>
6. <http://www.nbg.gov.ge/index.php?m=339&n&newsid=2129>
7. <http://www.nbg.gov.ge/index.php?m=339&n&newsid=2128>

NANA SHONIA

Akaki Tsereteli State University

Associate Professor at Business Administration Department

PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF FUNDING THE BUSINESS IDEA

The research performed with the MBA students has revealed that business idea in Georgia is doomed from the beginning. “The mosaic pebbles” that are used to build a new market are chaotically scattered. The government and the central bank do not do much to create the working places. Commercial banks refuse to fund a business idea because of the high degree of risk. The credit policy is not oriented on the potential borrower with business ideas. They don’t take into account the intellectual and the financial capital of citizens.

To solve the problems we think that the government, Ministry of Economy and Sustainable Development, National Bank of Georgia and Commercial Banks should

form such kind of “Mosaic Picture” where every pebble will have its own place, in particular: the government and the relevant ministries should set priorities to form and function inclusive and green business. National Bank of Georgia should take over the mechanisms to implement the intellectual capital and give recommendations. Commercial banks should issue loans only to borrowers in the national currency in order to reduce currency risks; give the borrower a grace period, at least 2 months; the interest rate should be determined according to the bank liquidity or refinancing and interest rates based on one-day loans; Banks should also give cheap loans to finance inclusive and green business.