

ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი
ეკონომიკისა და ბიზნესის ფაკულტეტი



ნათია ჯიბლაძე

საქართველოს ექსპორტის დივერსიფიკაციის პერსპექტივები საფინანსო
ინსტიტუტების ხელშეწყობით

ეკონომიკის დოქტორის აკადემიური ხარისხის მოსაპოვებლად
წარმოდგენილი სადისერტაციო ნაშრომი

სამეცნიერო ხელმძღვანელი:
ასოცირებული პროფესორი
მიხეილ თოქმაჯიშვილი

თბილისი
2019

შინაარსი

შესავალი	1
თავი 1. საერთაშორისო ვაჭრობის დაფინანსების თეორიული კვლევა	10
1.1. საერთაშორისო ვაჭრობაში საფინანსო ინსტიტუტების როლის შესახებ სამეცნიერო ლიტერატურის ანალიზი	10
1.1. საქართველოს საგარეო ვაჭრობის ხელშეწყობა ინსტიტუციური ჭრილში	32
თავი 2. ვაჭრობის დაფინანსების საერთაშორისო გამოცდილება	61
2.1. თანამედროვე გლობალური საფინანსო-ეკონომიკური კრიზისის ზემოქმედება საერთაშორისო ვაჭრობის დაფინანსებაზე	61
2.2. საერთაშორისო ვაჭრობის დაფინანსების სტატისტიკური მონაცემების ანალიზი	70
თავი 3. საქართველოში ექსპორტის დაფინანსების კვლევის შედეგები	84
3.1. საქართველოს ექსპორტის დაფინანსების კვლევის მეთოდოლოგია და ძირითადი მიმართულებები	84
3.2. საქართველოს ექსპორტის დაფინანსების სტატისტიკური ანალიზი	91
3.3. ექსპორტიორი კომპანიების დაფინანსებასთან დაკავშირებული რაოდენობრივი კვლევის შედეგები	111
3.4. საქართველოს კომერციული ბანკების თვისებრივი კვლევის ანალიზი ვაჭრობის (მათ შორის ექსპორტის) დაფინანსების საკითხებზე.....	146
დასკვნები და რეკომენდაციები	177
დანართები	190
დანართი #1: ექსპორტიორი კომპანიების რაოდენობრივი კვლევის კითხვარი.....	190
დანართი # 2: ჩაღრმავებული ინტერვიუს სახელმძღვანელო კითხვარი კომერციული ბანკების მენეჯმენტისთვის	201
დანართი #3: საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული ბაზის მიერ მოწოდებული ექსპორტიორი კომპანიების სია	204
გამოყენებული ლიტერატურა	214

სადისერტაციო ნაშრომის აბსტრაქტი

საქართველოს ექსპორტის დივერსიფიკაციის პერსპექტივები საფინანსო

ინსტიტუტების ხელშეწყობით

ნათია ჯიბლაძე

საკვანძო სიტყვები: საერთაშორისო ვაჭრობის დაფინანსება, ექსპორტის ხელშეწყობა, საფინანსო ინსტიტუტები, გარანტიები, საერთაშორისო ვაჭრობის რისკების ჰეჯირება.

მსოფლიო ეკონომიკაში მიმდინარე შეუქცევადი ინტეგრაციული პროცესები მცირე ქვეყნებს მნიშვნელოვან შესაძლებლობებს სთავაზობს, თუმცა მეორეს მხრივ შეიცავს გარკვეულ გამოწვევებს. დამოუკიდებლობის მოპოვების შემდეგ საქართველოს მუდმივად უარყოფით სავაჭრო ბალანსს განაპირობებდა მთელი რიგი ხელისშემშლელი ფაქტორები. ბოლო პერიოდში - გლობალურმა საფინანსო-ეკონომიკურმა კრიზისმა და რუსეთის ემბარგომ მნიშვნელოვანი გავლენა მოახდინა საქართველოს საგარეო სავაჭრო ურთიერთობებზე. რუსეთ-საქართველოს სამხედრო კონფლიქტის შემდგომ დაიკარგა ერთ-ერთი მსხვილი ბაზარი ქართული პროდუქციის ექსპორტისათვის. შედეგად, ქართული კომპანიები დადგნენ მძიმე რეალობის წინაშე – გასაღების ბაზრების დივერსიფიკაციის გზით შეემცირებინათ ის დანაკარგები, რაც საგარეო ბაზრების შეზღუდვასთან იყო დაკავშირებული.

საკითხის **აქტუალობას** ხაზს უსვამს განვითარებადი ქვეყნების ეკონომიკის სიჯანსაღისა და სავაჭრო ბალანსის წონასწორობისათვის ექსპორტის გადამწყვეტი მნიშვნელობა. შესაბამისად, მსოფლიოში მუდმივად აქტუალურია ექსპორტის ხელშეწყობისა და დაფინანსების საკითხები და ამ მიმართულებით არსებული პრობლემებისა და გამოწვევების ანალიზი.

დღესდღეობით საფინანსო ინსტიტუტების ხელშეწყობით საქართველოს ექსპორტის დივერსიფიკაციის პერსპექტივები არ არის სრულყოფილად შესწავლილი. დისერტაციის ფარგლებში ჩვენ აღნიშნული საკითხის კომპლექსურად გამოკვლევის გზით მივიღეთ გარკვეული **სიახლეები** შემდეგი კონკრეტული შედეგებით:

- თეორიული კვლევის შედეგად გამოვლენილია საერთაშორისო ვაჭრობის და კონკრეტულად ექსპორტის განვითარებაში ვაჭრობის დაფინანსების ახალი გამოწვევები. აღნიშნულია, რომ დღესდღეობით საქართველოში არ არსებობს ვაჭრობის დაფინანსების ხელმისაწვდომობასთან დაკავშირებული საკითხების პერმანენტული კვლევის გამოცდილება და გადასახედია საქართველოში არსებული ვაჭრობის დაფინანსებისა და საერთაშორისო ვაჭრობასთან დაკავშირებული რისკების დაზღვევის პროდუქტების ნუსხა.

- კორელაციურ-რეგრესიული ანალიზის საფუძველზე შეფასებულია საქართველოს ექსპორტის განვითარებაზე სესხებისა და გარანტიების ზეგავლენის ხარისხი და დადგენილია, რომ ვაჭრობის დაფინანსების ძირითადი წყარო კვლავ წმინდა სესხებია. ექსპორტიორი კომპანიების კვლევის შედეგად შეფასებულია დაფინანსების ხელმისაწვდომობა, მათ მიერ სესხების და საერთაშორისო ვაჭრობასთან დაკავშირებული რისკების ჰეჯირების ინსტრუმენტების გამოყენება და ცნობადობის ხარისხი.

- რაოდენობრივი კვლევის შედეგად გამოვლენილია ექსპორტის დაფინანსების ძირითადი პრობლემები: მაღალი საპროცენტო განაკვეთები, გრძელვადიანი დაფინანსების პრაქტიკის არ არსებობა და დიდი მოცულობის უზრუნველყოფის მოთხოვნა.

- შემოთავაზებულია ექსპორტის ფინანსური ხელშეწყობის პირდაპირი და არაპირდაპირი გზები: ქვეყნის რეიტინგის ზრდა, ექსპორტის დაფინანსების სახელმწიფო პოლიტიკისა და სტატისტიკური აღრიცხვის სფეროს ინსტიტუციური სრულყოფა, ექსპორტის განვითარებაზე ორიენტირებული სტრუქტურული ერთეულის ფორმირება, სახელმწიფო პროგრამებში ექსპორტის დაფინანსების გაძლიერება და აღნიშნული პროგრამების ეფექტიანობის ანალიზი.

კვლევის მიზანია განვსაზღვროთ საქართველოს საფინანსო ინსტიტუტების მიერ ექსპორტის დივერსიფიკაციის ხელშეწყობის გზები და შესაძლებლობები. აღნიშნული მიზნის მისაღწევად განისაზღვრა შესაბამისი ამოცანები:

- საერთაშორისო ვაჭრობაში ეროვნული და საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტების როლის შესახებ ლიტერატურის ანალიზი;

- საერთაშორისო ვაჭრობის გამოწვევების ანალიზი გლობალური საფინანსო-ეკონომიკური კრიზისის შემდგომ პერიოდში
- ვაჭრობის დაფინანსების ალტერნატიული შესაძლებლობების ანალიზი
- ექსპორტის დაფინანსების ინსტიტუციური განვითარების შესაძლებლობების შეფასება საქართველოში
- ექსპორტის დაფინანსების კორელაციურ-რეგრესიული ანალიზი.

სადისერტაციო ნაშრომის **სტრუქტურა** მოიცავს შესავალს, სამ თავს, რვა ქვეთავს და დასკვნებსა და რეკომენდაციებს.

პირველ თავში მოცემულია საერთაშორისო ვაჭრობის დაფინანსებისა და საფინანსო ინსტიტუტების როლის შესახებ ლიტერატურის ანალიზი და საქართველოში არსებული მდგომარეობის მიმოხილვა ინსტიტუციურ ჩრდილში.

მეორე თავში გაანალიზებულია საერთაშორისო ვაჭრობის დაფინანსების მსოფლიო პრაქტიკა და ახალი გამოწვევები.

მესამე თავში მოცემულია საქართველოს ექსპორტის დაფინანსების შესახებ რაოდენობრივი, თვისებრივი და სტატისტიკური კვლევის შედეგები.

კვლევის მეთოდოლოგია. ნაშრომზე მუშაობის პროცესში გამოყენებული იქნა კვლევის მიზანთან დაკავშირებული სამეცნიერო პუბლიკაციების, ელექტრონული რესურსების, საერთაშორისო და ადგილობრივი კვლევების, საკანონმდებლო და ნორმატიული დოკუმენტების ანალიზი, სინთეზი და სისტემატიზაცია. ასევე, ექსპორტის დაფინანსების კორელაციურ-რეგრესიული ანალიზის მეთოდი და რაოდენობრივი და თვისებრივი კვლევის მეთოდები. ექსპორტიორი კომპანიების წარმომადგენლებთან ექსპორტის დაფინანსების ხელმისაწვდომობასთან დაკავშირებული პრობლემატიკის გაანალიზების მიზნით ჩატარდა რაოდენობრივი კვლევა, ხოლო ექსპორტის დაფინანსების განვითარების პერსპექტივებთან დაკავშირებით ჩატარდა საქართველოს უმსხვილესი კომერციული ბანკების მენეჯმენტთან.

სადისერტაციო ნაშრომის აქვს **პრაქტიკული მნიშვნელობა**. მისი შედეგების გამოყენება შეუძლიათ როგორც კერძო საფინანსო ინსტიტუტებს, ასევე სახელმწიფო სტრუქტურებს

და სამეცნიერო და საგანმანათლებლო დაწესებულებებს. მოცემული დასკვნები ხელს შეუწყობს სახელმწიფოს მიერ ექსპორტის მართვის გაუმჯობესებას, კომერციული ბანკების მიერ ექსპორტის დაფინანსების გაზრდას და დაფინანსებასთან დაკავშირებული რისკების შემცირებას. ნაშრომი შესაძლოა გამოყენებული იქნას უნივერსიტეტებში საერთაშორისო ვაჭრობის, საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების, საერთაშორისო ფინანსების და საერთაშორისო ორგანიზაციების დისციპლინების სწავლებისას.

Abstract

Prospects of Georgia's Export Diversification with the Support of Financial Institutions

Natia Jibladze

Key words: International trade finance, export facilitation, financial institutions, guarantees, hedging of international trade risks.

The inconvertible integrative processes in the global economy offer considerable opportunities for small countries, but also create challenges. Since independence, Georgia has faced obstacles regarding negative trade balance. The global financial crisis and Russian embargo significantly influenced foreign trade, as Georgia lost one of its largest markets for exporting domestic products following the Russian-Georgian conflict. Georgian companies were forced to reduce losses related to foreign market restrictions and diversify their exports.

The importance of exporting for balance of trade and economic sustainability of developing countries underlines the **actuality of the issue**.

Consequently, trade facilitation and export financing issues remain highly relevant and analysis of challenges in this direction is critical.

Georgia's prospects for export diversification, with the support of financial institutions, are currently not being fully studied. In the framework of the dissertation, we have discovered the following **findings**:

- Theoretical research reveals challenges for international trade financing and export development. Notably, permanent research on the availability of trade financing does not exist in Georgia and trade finance and risk insurance products should be reviewed.
- On the basis of correlation-regressive analysis to assess the impact of loans and guarantees on export development, loans were identified as the main trade financing source in Georgia.
- Research was conducted on Georgian export companies regarding access on trade finance, loan and international trade risk hedging instruments usage and awareness levels.
- Quantitative research reveals problems in export financing such as: high interest rates, non-existence of long-term funding practices and high requirements for collateral.
- Direct and indirect methods of export facilitation are offered such as growth of country ratings, institutional improvement of state policy and statistical data collection of export financing, formation of an export development-focused structural unit, strengthening export funding in state programs and analysis of program efficiency.

The purpose of the research is to determine export diversification opportunities with the support of Georgian financial institutions. In order to achieve the aforementioned objective, the following assessments are undertaken:

- Analysis of literature regarding the role of financial institutions in international trade;
- Identification of international trade challenges following the financial crisis and analysis of alternative trade finance opportunities;
- Assessment of institutional development opportunities for export financing in Georgia;
- Correlation-regressive analysis of export financing.

The **structure** of the PhD thesis includes an introduction, three chapters, eight subchapters and recommendations. The first chapter provides an analysis of literature on the role of international trade financing and financial institutions, reviewing the Georgian context through an institutional frame. The second chapter analyzes the international experience of international trade, including new challenges. The third chapter provides the results of quantitative, qualitative and statistical research on Georgia's export financing.

In order to assess challenges and opportunities of export financing in Georgia, combination of **research methodology** was designed.

The theoretical foundation of the research includes scientific literature, articles and electronic resources regarding trade finance. Quantitative research method was selected for analyzing the accessibility of financial resources for Georgia's exporting companies. To define export finance development prospects, in-depth interviews were conducted with the management of Georgian commercial banks.

This PhD thesis has **practical importance**, as results can be used by financial institutions, as well as state structures and scientific and educational institutions. Obtained conclusions will contribute export management improvement by the state, growth of export financing by commercial banks and reduce of trade finance risks. It can also be used by universities on the international disciplines of trade, economic relations and finance.

ნახაზები

ნახაზი 1.1.1 - საერთაშორისო ვაჭრობასთან დაკავშირებული ძირითადი რისკები.....	15
ნახაზი 1.2.1 - საგარეო ვაჭრობის ზოგადი მაჩვენებლები (2016-2018)	35
ნახაზი 1.2.2 - ქვეყნების ჯგუფების წილი ექსპორტში (2018 წელს).....	36
ნახაზი 1.2.3 - მთლიანი სასესხო პორტფელის ცვლილება.....	37
ნახაზი 1.2.4 - კომერციული ბანკების მიერ იურიდიული პირებისთვის გაცემული სესხები (ეროვნული ვალუტით).....	38
ნახაზი 1.2.5 - კომერციული ბანკების მიერ იურიდიული პირებისთვის გაცემული სესხები (უცხოური ვალუტით).....	39
ნახაზი 1.2.6 - სესხების ნაკადებზე არსებული საშუალო შეწონილი საპროცენტო განაკვეთები სემენტების მიხედვით.....	40
ნახაზი 1.2.7 - ბიზნესის ხელისშემშლელი ფაქტორები.....	42
ნახაზი 1.2.8 - ბანკის სესხებით სარგებლობა (%).....	60
ნახაზი 1.2.9 - საჭირო უზრუნველყოფის მოცულობის წილი სესხთან მიმართებაში (%).....	61
ნახაზი 2.2.1 - მსოფლიო ვაჭრობის ზრდა.....	71
ნახაზი 2.2.2 - თავისუფალი ვაჭრობის შემზღუდავი ნორმები.....	72
ნახაზი 2.2.3 - კერძო სექტორის დაკრედიტება მცირე და განვითარებადი ეკონომიკების მქონე ქვეყნებში (EMDEs)	73
ნახაზი 2.2.4 - ექსპორტის დაფინანსების პროდუქტები.....	74
ნახაზი 2.2.5 - ვაჭრობის დაფინანსების მოცულობების ტრენდი, 2014-2015.....	75
ნახაზი 2.2.6 - მოლოდინი ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტების საკომისიოებთან დაკავშირებით.....	76
ნახაზი 2.2.7 - გარანტიებთან დაკავშირებული პრეტენზიების, სასამართლო დავებისა და თაღლითობების ტრენდი.....	77
ნახაზი 2.2.8 - ვაჭრობის დაფინანსების ძირითადი ხელისშემშლელი ფაქტორები.....	78
ნახაზი 2.2.9 - ბანკების მიერ ვაჭრობის დაფინანსების პროცესების გაციფრულების (digitalisation) ხარისხი.....	79

ნახაზი 2.2.10 - SWIFT ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტებში.....	80
ნახაზი 2.2.11 - გაგზავნილი და მიღებული აკრედიტივების (L/C) მოცულობა (2015)	80
ნახაზი 3.2.1 - საქონლის რეგისტრირებული ექსპორტი (FOB), 2010-2018*	93
ნახაზი 3.2.2 - კომერციული ბანკების მიერ იურიდიულ პირებზე ეროვნული ვალუტით გაცემული სესხები (ათასი ლარი).....	95
ნახაზი 3.2.3 - საპროცენტო განაკვეთი ლარში გაცემულ სესხებზე.....	96
ნახაზი 3.2.4 - კომერციული ბანკების მიერ იურიდიულ პირებზე უცხოურ ვალუტაში გაცემული სესხები (ათასი ლარი).....	97
ნახაზი 3.2.5 - საპროცენტო განაკვეთი უცხოურ ვალუტაში გაცემულ სესხებზე.....	98
ნახაზი 3.2.6 - ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემული სესხები.....	101
ნახაზი 3.2.7 - ექსპორტისა და ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემული სესხების რეგრესიული ანალიზი.....	104
ნახაზი 3.2.8 - ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემული გარანტიები (მლნ. აშშ დოლარი).....	106
ნახაზი 3.2.9 - ექსპორტისა და ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემული გარანტიების რეგრესიული ანალიზი.....	109
ნახაზი 3.2.10 - „აწარმოე საქართველოში“ (საერთაშორისო ღონისძიებების დაფინანსება ექსპორტის ხელშეწყობისთვის).....	111
ნახაზი 3.3.1 - კომპანიის ტიპი წლიური ბრუნვის მიხედვით.....	113
ნახაზი 3.3.2 - კომპანიის ფუნქციონირების პერიოდი.....	114
ნახაზი 3.3.3 - საექსპორტო პროდუქციის სახეობები.....	115
ნახაზი 3.3.4 - ექსპორტიორი კომპანიების მიერ საბანკო კრედიტით სარგებლობა.....	116
ნახაზი 3.3.5 - ექსპორტის დასაფინანსებლად საბანკო კრედიტის გამოუყენებლობის მიზეზები.....	117
ნახაზი 3.3.6 - საბანკო კრედიტით სარგებლობის სირთულეები.....	117
ნახაზი 3.3.7 - ექსპორტზე პროდუქციის გატანის გამოცდილება.....	118
ნახაზი 3.3.8 - საქართველოს უმსხვილესი საექსპორტო ქვეყნები.....	119

ნახაზი 3.3.9 - რამდენად გააფართოვებთ თქვენი საექსპორტო საქონლის ასორტიმენტი ბოლო 5 წლის მანძილზე.....	120
ნახაზი 3.3.10 - ექსპორტის მოცულობის ცვლილება ბოლო 5 წლის მანძილზე.....	121
ნახაზი 3.3.11 - საექსპორტო პროდუქციის ასორტიმენტის ცვლილება.....	121
ნახაზი 3.3.12 - ექსპორტის ზრდის შემაფერხებელი ფაქტორები.....	122
ნახაზი 3.3.13 - ვაჭრობის ფირმათაშორისი დაკრედიტების გამოყენება.....	123
ნახაზი 3.3.14 - ვაჭრობის ფირმათაშორისი დაკრედიტების ფორმების მახასიათებლები..	124
ნახაზი 3.3.15 - ვაჭრობის ფირმათაშორისი დაკრედიტების ფორმების მოცულობის ცვლილება ბოლო 5 წლის მანძილზე.....	124
ნახაზი 3.3.16 - რომელი ბანკ(ებ)ში სარგებლობთ ვაჭრობის/ექსპორტის დაკრედიტების მომსახურებით?.....	125
ნახაზი 3.3.17 - ვაჭრობის (ექსპორტის) დაფინანსებისთვის მომსახურე ბანკების შერჩევაზე მოქმედი ფაქტორები.....	126
ნახაზი 3.3.18 - ფლობთ თუ არა ინფორმაციას საერთაშორისო ვაჭრობის რისკების დაზღვევის რა საშუალებების შემოთავაზება შეუძლია ბანკს	126
ნახაზი 3.3.19 - ვაჭრობასთან დაკავშირებული რისკების დაზღვევის საბანკო პროდუქტებით სარგებლობა.....	127
ნახაზი 3.3.20 ა, ბ - კომერციული ბანკების მიერ შემოთავაზებული ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტების შეფასება.....	128-129
ნახაზი 3.3.21 - ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტებზე საჭიროების ცვლილება.....	129
ნახაზი 3.3.22 - ბოლო 1 წლის მანძილზე ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტების მოთხოვნით საბანკო დაწესებულებებისადმი მიმართვიანობა.....	130
ნახაზი 3.3.23 - დაფინანსებისთვის მოთხოვნილი თანხის მიღების სისრულე.....	131
ნახაზი 3.3.24 - ბანკების მხრიდან ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტების შეთავაზების სიხშირე.....	131
ნახაზი 3.3.25 - საქართველოში მოქმედი კომერციული ბანკების შეფასება ვაჭრობის დაფინანსების თვალსაზრისით.....	132

ნახაზი 3.3.26 - ვაჭრობის დასაფინანსებლად გამოყენებული საბანკო პროდუქტების მოცულობის ცვლილება ბოლო 5 წლის მანძილზე.....	133
ნახაზი 3.3.27 - ბოლო 5 წლის განმავლობაში ბანკიდან აღებული დაფინანსების ზემოქმედება ექსპორტიორი კომპანიების წმინდა შემოსავლებზე (net income from trade finance)	134
ნახაზი 3.3.28 - რამდენად შეცვლილია ფინანსებზე ხელმისაწვდომობა თქვენი მომსახურე ბანკების მხრიდან ბოლო 1 წლის განმავლობაში.....	135
ნახაზი 3.3.29 - რამდენად შეიცვალა ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტებზე ფასები (საპროცენტო განაკვეთი, საკომისიოები, ტარიფები) ბოლო 1 წლის განმავლობაში.....	135
ნახაზი 3.3.30 - ვაჭრობის დაფინანსებაზე უარის მიღების სიხშირე.....	136
ნახაზი 3.3.31 - ვაჭრობის დაფინანსებაზე უარის მიზეზები.....	136
ნახაზი 3.3.32 - ვაჭრობის დაფინანსების ხელისშემშლელი ფაქტორები.....	137
ნახაზი 3.3.33 - ვაჭრობის დაფინანსების ალტერნატიულ წყაროების ცნობადობა.....	138
ნახაზი 3.3.34 - დაფინანსების ალტერნატიული წყაროების პრობლემები.....	138
ნახაზი 3.3.35 - ვაჭრობის ხელშეწყობის სახელმწიფო პროგრამებით სარგებლობა.....	139
ნახაზი 3.3.36 - ვაჭრობის ხელშეწყობის სახელმწიფო პროგრამების შეფასება.....	140
ნახაზი 3.3.37 - მოლოდინები თქვენი კომპანიის საექსპორტო მაჩვენებლების ზრდის მიმართულებით.....	143
ნახაზი 3.3.38 - ექსპორტის დივერსიფიკაციასთან დაკავშირებული გეგმები.....	143
ნახაზი 3.3.39 - მოლოდინები ფინანსურ რესურსებზე ხელმისაწვდომობის ზრდის მიმართულებით.....	144
ნახაზი 3.4.1 – საერთაშორისო ვაჭრობის დაფინანსების ხელშეწყობის “სამი ინსტანცია”..	147

ცხრილები

ცხრილი 1.1.1- საერთაშორისო ვაჭრობაში დაფინანსების როლის შესახებ არსებული ლიტერატურის კლასიფიკაცია.....	22
ცხრილი 1.2.1- საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტების მიერ ვაჭრობის მხარდაჭერა (2015)	43

ცხრილი 3.2.1- საქართველოს საგარეო ვაჭრობა 2010-2018წწ.....	92
ცხრილი 3.2.2 - კომერციული ბანკების მიერ იურიდიულ პირებზე ეროვნული ვალუტით გაცემული სესხები.....	95
ცხრილი 3.2.3 - კომერციული ბანკების მიერ იურიდიულ პირებზე უცხოურ ვალუტაში გაცემული სესხები.....	96
ცხრილი 3.2.4 - ექსპორტის წილი საგარეო სავაჭრო ბრუნვაში (2008-2017)	99
ცხრილი 3.2.5 - ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემული სესხები.....	99
ცხრილი 3.2.6 - ექსპორტი და ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემული სესხები.....	100
ცხრილი 3.2.7 - დისპერსიული ანალიზი (ANOVA), ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემული სესხები.....	102
ცხრილი 3.2.8 - ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემული გარანტიები.....	105
ცხრილი 3.2.9 - ექსპორტი და ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემული გარანტიები.....	105
ცხრილი 3.2.10 - დისპერსიული ანალიზი (ANOVA), ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემული გარანტიები.....	107
ცხრილი 3.2.11 - „აწარმოე საქართველოში“(საერთაშორისო ღონისძიებების დაფინანსება ექსპორტის ხელშეწყობისთვის).....	110
ცხრილი 3.4.1- კომერციული ბანკების მენეჯმენტთან ჩაღრმავებული ინტერვიუს რესპოდენტების პროფილი.....	149

აბრევიატურა

- COSME - მცირე და საშუალო საწარმოების კონკურენტუნარიანობა
- DCFTA – ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი სავაჭრო სივრცის შესახებ შეთანხმება
- EaSI - დასაქმებისა და სოციალური ინოვაციების პროგრამა
- ESIF - ევროპის სტრუქტურული და საინვესტიციო ფონდები
- AML -Anti-Money Laundering
- CFT- countering terrorism financing
- ECI – Export credit insurance
- Funded Risk Participation Agreement (FRPA),
- SME – small and medium business
- SWIFT - Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication

შესავალი

თემის აქტუალობა. სავაჭრო ურთიერთობების განვითარება მნიშვნელოვანია ქვეყნის ეკონომიკური კეთილდღეობისათვის. საქართველო ღია ეკონომიკისა და ამავდროულად, შეზღუდული რესურსების მქონე ქვეყანაა. მას შემდეგ, რაც საქართველომ ეტაპობრივად დაიწყო ჩართვა მსოფლიო ეკონომიკაში, მუდმივად უარყოფით სავაჭრო ბალანსს წლების განმავლობაში განაპირობებდა მთელი რიგი ხელისშემშლელი ფაქტორები. ბოლო პერიოდში - გლობალურმა საფინანსო-ეკონომიკურმა კრიზისმა და რუსეთის ემბარგომ მნიშვნელოვანი გავლენა მოახდინა საქართველოს საგარეო სავაჭრო ურთიერთობების განვითარებაზე. რუსეთ-საქართველოს სამხედრო კონფლიქტის შემდგომ რუსეთთან ექსპორტი შეჩერდა და რუსეთის სახით დაიკარგა ერთ-ერთი მსხვილი ბაზარი ქართული პროდუქციის ექსპორტისათვის. შედეგად, ქართული კომპანიები დადგნენ მძიმე რეალობის წინაშე – რაც შეიძლება სწრაფად მოეხდინათ გასაღების ბაზრების დივერსიფიკაცია და ამით შეემცირებინათ ის დანაკარგები, რაც საგარეო ბაზრების შეზღუდვასთან იყო დაკავშირებული.

2008 წელი მძიმე აღმოჩნდა მსოფლიოსთვისაც. გლობალური საფინანსო-ეკონომიკური კრიზისი თანამედროვეობის ყველაზე ღრმა და კოლოსალური დანაკარგების მქონე კრიზისად დასახელდა, რომელმაც მსოფლიოს დიდი ნაწილი მოიცვა და მნიშვნელოვნად დააზარალა საერთაშორისო ვაჭრობა. შესაბამისად, დღის წესრიგში დადგა ეკონომიკური თეორიის ახლებურად გააზრება და როგორც ბიზნესის, ასევე ეკონომიკური პოლიტიკის განმსაზღვრელი სტრუქტურებისათვის მეცნიერულად დასაბუთებული, თუმცა რეალობას მორგებული მეთოდოლოგიური რეკომენდაციების შეთავაზების აუცილებლობა.

საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარების პარალელურად, მუდმივად განიხილება ფინანსურ რესურსებზე ხელმისაწვდომობის საკითხი. საყოველთაოდ აღიარებული ფაქტია, რომ ვაჭრობის დაფინანსება საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარების ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი ფაქტორია, რაც თავისთავად გულისხმობს იმას, რომ ფინანსურ რესურსებზე ხელმისაწვდომობის დაბალი დონე აფერხებს ქვეყნის

კონკურენტუნარიანობას. თანამედროვე გამოწვევები მოითხოვს გათვალისწინებული იქნას გლობალური საფინანსო-ეკონომიკური კრიზისით მიღებული შედეგები.

საყურადღებოა ის ფაქტი, რომ ვაჭრობის წახალისების, დაფინანსებისა და ზოგადად, ვაჭრობის რისკების მინიმიზაციის საკითხებში როგორც სახელმწიფო, ასევე ადგილობრივი და საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტები არიან ჩართული. თითოეულ მათგანს საკმაოდ მნიშვნელოვანი როლი და ფუნქცია აკისრია. საერთაშორისო ვაჭრობის და კონკრეტულად, ექსპორტის განვითარებისა და ბაზრების დივერსიფიკაციისათვის დიდი მნიშვნელობა ენიჭება აღნიშნული ინსტიტუტებისა თუ სტრუქტურული ერთეულების აქტივობებისა და ზოგადად, ვაჭრობის დაფინანსების კუთხით არსებული მდგომარეობის ანალიზს ქმედუნარიანი პოლიტიკურ-ეკონომიკური რეკომენდაციებისა და პრევენციული წინადადებების შესამუშავებლად.

საკითხის აქტუალობას ხაზს უსვამს განვითარებადი ქვეყნების ეკონომიკის სიჯანსაღისა და სავაჭრო ბალანსის წონასწორობისათვის ექსპორტის გადამწყვეტი მნიშვნელობა, რაც თავისმხრივ წარმოადგენს ქვეყანაში უცხოური ვალუტის შემოდინების ერთ-ერთ ძირითად არხს. შესაბამისად, საექსპორტო პოტენციალის ზრდის თვალსაზრისით, მსოფლიოში მუდმივად აქტუალურია ექსპორტის ხელშეწყობისა და დაფინანსების საკითხები და ამ მიმართულებით არსებული პრობლემებისა და გამოწვევების ანალიზი. ასევე გასათვალისწინებელია, რომ ქვეყნებს შორის კონკურენცია მწვავედება, ეროვნული ვალუტა უფასურდება, საგადასახდლო ბალანსი ირღვევა და კეთილდღეობა არ იზრდება. შესაბამისად, ნებისმიერი ქვეყნისთვის და კონკრეტულად საქართველოსთვის მნიშვნელოვანია ექსპორტზე ორიენტაცია.

კვლევის მიზანია საქართველოს ექსპორტის დაფინანსების ანალიზის საფუძველზე განვსაზღვროთ საფინანსო ინსტიტუტების მხრიდან ექსპორტის დივერსიფიკაციის ხელშეწყობის გზები და შესაძლებლობები. აღნიშნული მიზნის მისაღწევად განისაზღვრა შესაბამისი ამოცანები:

- საერთაშორისო ვაჭრობაში ეროვნული და საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტების როლის შესახებ არსებული სამეცნიერო ლიტერატურის ანალიზი;

- საერთაშორისო ვაჭრობის სტატისტიკური მონაცემების ანალიტიკური მიმოხილვა;
- ვაჭრობის დაფინანსების ალტერნატიული შესაძლებლობების ანალიზი;
- საერთაშორისო ვაჭრობის დაფინანსების გამოწვევების ანალიზი თანამედროვე გლობალური საფინანსო-ეკონომიკური კრიზისის შემდგომ პერიოდში;
- საქართველოში საგარეო ვაჭრობის ხელშეწყობის შესწავლა ინსტიტუციურ ჭრილში. კერძოდ, მოქმედი სახელმწიფო პროგრამების, საერთაშორისო ინსტიტუტების მიერ დაფინანსებული პროექტებისა და კომერციული ბანკების მიერ შემოთავაზებული პროდუქტების ანალიზი;
- ექსპორტის დაფინანსების ინსტიტუციური განვითარების შესაძლებლობების შეფასება საქართველოში;
- ექსპორტზე მოქმედი უმნიშვნელოვანესი ფაქტორის - ვაჭრობის დაფინანსების კორელაციურ-რეგრესიული ანალიზი.

კვლევის თეორიული და მეთოდოლოგიური საფუძვლები. ნაშრომზე მუშაობის პროცესში ინფორმაციის წყაროდ გამოყენებული იქნა კვლევის მიზანთან დაკავშირებული სამეცნიერო პუბლიკაციები და ელექტრონული რესურსები, სხვადასხვა საერთაშორისო თუ ადგილობრივი ორგანიზაციების მიერ ჩატარებული კვლევები, საკანონმდებლო და ნორმატიული დოკუმენტები, საქართველოს ეროვნული ბანკისა და სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის საინფორმაციო ბიულეტენები.

თეორიული და ლიტერატურული წყაროების დამუშავებისას ნაშრომში გაკეთებულია მოპოვებული მონაცემების ანალიზი, სინთეზი, დაჯგუფება და სისტემატიზაცია. ასევე გამოყენებულია ეკონომიკური და სტატისტიკური ანალიზის მეთოდები. კერძოდ, ექსპორტზე მოქმედი ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი ფაქტორის - დაფინანსების კორელაციურ-რეგრესიული ანალიზის მეთოდი და ასევე რაოდენობრივი და თვისებრივი კვლევის მეთოდები ჩაღრმავებული ინტერვიუს სახით.

ექსპორტიორი კომპანიების წარმომადგენლებთან ექსპორტის დაფინანსების ხელმისაწვდომობასთან დაკავშირებული პრობლემატიკის გაანალიზების მიზნით ჩატარდა რაოდენობრივი კვლევა საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის

მონაცემთა ბაზაზე დაყრდნობით. სტატისტიკის ეროვნული სამსახურიდან გამოთხოვილი იქნა საქართველოს უმსხვილესი ექსპორტიორი კომპანიების ბაზა საექსპორტო ბრუნვის მიხედვით, მათ შორის ნაწილი უცხოური კაპიტალის მონაწილეობით. აღნიშნული ბაზიდან (სულ 1000-მდე კომპანია) შემთხვევითი შერჩევით დაკავშირება მოხდა 250 კომპანიასთან და საბოლოო ჯამში ჩატარდა 128 სრულყოფილი ინტერვიუ (დანართი #3). კვლევაში გამოყენებული იქნა როგორც სატელეფონო კვლევის, ასევე ელექტრონული კითხვარის შევსების მეთოდები, თუმცა თვითსელექციის პრობლემის თავიდან არიდების მიზნით, რესპოდენტთა ძირითადი ნაწილი (92%) დაიფარა სატელეფონო ინტერვიუს ფორმატით. კვლევაში მონაწილეობა მიიღო მიზნობრივმა სეგმენტმა, რომელიც შედგებოდა ექსპორტიორი კომპანიების ზედა დონის მენეჯმენტის წარმომადგენლებისგან, რომლებიც ფლობდნენ კომპანიის დაფინანსებასთან დაკავშირებით ზუსტ ინფორმაციას - მთავარი ბუღალტრები, ფინანსური და/ან კომერციული დეპარტამენტის თანამშრომლები და აღმასრულებელი დირექტორები. კითხვარის ბაზად აღებული იქნა საერთაშორისო ინსტიტუტების მიერ ვაჭრობის დაფინანსების მიმართულებით განხორციელებული კვლევები, ანგარიშები და აღნიშნულ თემატიკაზე არსებული კითხვარების ნიმუშები.

რაც შეეხება თვისებრივ კვლევას, მისი ჩატარების აუცილებლობა დადგა ექსპორტიორ კომპანიებთან ჩატარებული რაოდენობრივი კვლევის შედეგების ანალიზის საფუძველზე. რაოდენობრივმა კვლევამ აჩვენა, რომ ჯერ კიდევ არსებობს საერთაშორისო ვაჭრობის დაფინანსების და განსაკუთრებით ექსპორტის დაფინანსების განვითარების კუთხით გარკვეული შესაძლებლობები და ისეთი სახის პრობლემატიკა, რომლის მოგვარებაც უფრო მეტად სასარგებლო იქნებოდა ვაჭრობის დაფინანსების ხელშეწყობის ხარისხის გასაუმჯობესებლად. შესაბამისად, იქიდან გამომდინარე, რომ მომხმარებელთან პირდაპირი შეხება კომერციულ ბანკებს აქვთ და ყველაზე მეტად ისინი ფლობენ ინფორმაციას საერთაშორისო ვაჭრობაში ჩართული კომპანიების საჭიროებებისა და ზოგადად, ბიზნესის დაკრედიტების გამოწვევების შესახებ, აღნიშნულ საკითხებზე დეტალური ჩაღრმავებისთვის ჩატარდა თვისებრივი კვლევა კომერციული ბანკების მენეჯმენტთან. კვლევა მიზნად ისახავდა ვაჭრობის და კონკრეტულად, ექსპორტის

დაფინანსების კუთხით ექსპორტიორი კომპანიების მიერ დაფიქსირებული პრობლემური საკითხების მოგვარების შესაძლებლობებისა და პერსპექტივების შეფასებას უშუალოდ კომერციული საბანკო სექტორის ხედვებზე დაყრდნობით. კვლევის მეთოდად გამოყენებული იქნა თვისებრივი კვლევის მეთოდოლოგია. კერძოდ, სამიზნე ჯგუფისთვის შერჩეული იქნა ჩაღრმავებული ინტერვიუს მეთოდი ნახევრადსტრუქტურირებული კითხვარით. აღნიშნული მეთოდი საშუალებას იძლევა მოხდეს რაოდენობრივი კვლევის შედეგად მიღებული ინფორმაციის დეტალიზება და სიღრმისეული ანალიზი.

კომერციული საბანკო სექტორის ხედვების, სტრატეგიისა და ვაჭრობის (ექსპორტის) დაფინანსების განვითარების პერსპექტივებთან დაკავშირებით ინფორმაციის მოპოვებისთვის ჩაღრმავებული ინტერვიუები ჩატარდა საქართველოს უმსხვილესი კომერციული ბანკების იმ დეპარტამენტების და განყოფილებების მენეჯმენტთან, რომლებიც ჩართულები არიან ვაჭრობის დაფინანსებაში.

სადისერტაციო ნაშრომის მეცნიერული სიახლე. საფინანსო ინსტიტუტების ხელშეწყობით საქართველოს ექსპორტის დივერსიფიკაციის პერსპექტივები არ არის სრულყოფილად შესწავლილი. დისერტაციის ფარგლებში ჩვენ აღნიშნული საკითხის კომპლექსურად გამოკვლევის გზით მივიღეთ შემდეგი კონკრეტული შედეგები:

- თეორიული კვლევის შედეგად გამოვლენილია საერთაშორისო ვაჭრობის და კონკრეტულად ექსპორტის განვითარებაში ვაჭრობის დაფინანსების ახალი გამოწვევები და მისი განვითარების შესაძლებლობები. აღნიშნულია, რომ დღესდღეობით საქართველოში არ არსებობს ვაჭრობის დაფინანსების ხელმისაწვდომობასთან დაკავშირებული საკითხების პერმანენტული კვლევის გამოცდილება და გადასახედია საქართველოში არსებული ვაჭრობის დაფინანსებისა და რისკების დაზღვევის პროდუქტების ნუსხა. შემოთავაზებულია ქართულ ბაზარზე ექსპორტის განვითარებისათვის ისეთი საერთაშორისო პრაქტიკის დანერგვა, როგორცაა საექსპორტო კრედიტის დაზღვევა, რომელიც კრედიტის გადაუხდელობის რისკისგან დააზღვევდა ექსპორტიორს.

- კორელაციურ-რეგრესიული ანალიზის საფუძველზე შეფასებულია საქართველოს ექსპორტის განვითარებაზე სესხებისა და გარანტიების ზეგავლენის ხარისხი. ექსპორტისა და ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემული სესხების კორელაციურ-რეგრესიული ანალიზის საფუძველზე დადგენილია, რომ სესხებს გააჩნია მნიშვნელოვანი გავლენა ექსპორტის მოცულობაზე, რადგან ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემული სესხების ერთი ერთეულით ცვლილება განაპირობებს ექსპორტის მოცულობის 5.598 ერთეულით ცვლილებას. დადგენილია, რომ ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემულ გარანტიებს, რომელიც ბოლო წლებში ზრდის ტენდენციით ხასიათდება, გააჩნია შედარებით სუსტი გავლენა ექსპორტის მოცულობაზე. გარანტიების ერთი ერთეულით ცვლილება განაპირობებს ექსპორტის მოცულობის მხოლოდ 1.333 ერთეულით ცვლილებას. შეფასებულია აღნიშნული ეფექტები და აღნიშნულია, რომ ექსპორტზე დაფინანსების პროდუქტებთან ერთად სხვა მაკროეკონომიკური ფაქტორებიც ახდენს გავლენას, თუმცა მათი ზემოქმედების ხარისხი ექსპორტზე დაბალია და ვაჭრობის დაფინანსების ძირითადი წყარო კვლავ წმინდა სესხებია.
- ექსპორტიორი კომპანიების კვლევის შედეგად შეფასებულია ექსპორტიორი კომპანიებისათვის დაფინანსების ხელმისაწვდომობა, მათ მიერ სესხების და საერთაშორისო ვაჭრობასთან დაკავშირებული რისკების ჰეჯირების ინსტრუმენტების გამოყენება და ასევე აღნიშნული ინსტრუმენტების ცნობადობის ხარისხი. დადგენილია, რომ საქართველოში დაბალია ვაჭრობის დაფინანსებისა და ვაჭრობასთან დაკავშირებული რისკების ჰეჯირების პროდუქტების ბაზრის განვითარების დონე, რაც გამოწვეულია როგორც ექსპორტიორთა ცნობადობის დაბალი დონით და ამ ტიპის პროდუქტებზე არსებული საკომისიო დანახარჯებით, ასევე უშუალოდ კომერციული ბანკების შედარებითი პასიურობით.
- რაოდენობრივი კვლევის შედეგები გვიჩვენებს, რომ ექსპორტიორი კომპანიების 76%-ს არ უსარგებლია ვაჭრობასთან დაკავშირებული რისკების დაზღვევის პროდუქტებით. მხოლოდ 6-6%-ს აქვს გამოყენებული სავალუტო ოფციონი და ფაქტორინგი და 12%-ს

უსარგებლია სავალუტო ფორვარდით. ამასთანავე, გამოვლენილია კომერციული ბანკების მხრიდან ექსპორტის დაფინანსებისას წარმოჩენილი ძირითადი პრობლემები, რომელთა შორის მნიშვნელოვან ადგილს იკავებს მაღალი საპროცენტო განაკვეთები (57%), გრძელვადიანი დაფინანსების პრაქტიკის არ არსებობა (32%) და დიდი მოცულობის უზრუნველყოფის მოთხოვნა (16%).

- თვისებრივი კვლევის შედეგებზე დაყრდნობით გაანალიზებულია ექსპორტიორი კომპანიების მიერ რაოდენობრივ კვლევაში დაფიქსირებული პრობლემების აღმოფხვრის გზები და შემოთავაზებულია ექსპორტის ფინანსური ხელშეწყობის პირდაპირი და არაპირდაპირი გზები, როგორცაა ტრანზიტული ტვირთებით საბანკო სესხების უზრუნველყოფა, ქვეყნის რეიტინგის ზრდა, რომელიც მნიშვნელოვნად მოქმედებს საბანკო საკრედიტო ბაზრის განვითარებაზე, ექსპორტის დაფინანსების სახელმწიფო პოლიტიკისა და სტატისტიკური აღრიცხვის სფეროს ინსტიტუციური სრულყოფა, ექსპორტის განვითარებაზე ორიენტირებული სტრუქტურული ერთეულის - ექსპორტის ხელშეწყობის სააგენტოს ფორმირება, პროგრამაში “აწარმოე საქართველოში” ექსპორტის დაფინანსების გაძლიერება და პროგრამის ფარგლებში განხორციელებული დაფინანსების ეფექტურობის პერმანენტული ანალიზი.

ნაშრომის პრაქტიკული მნიშვნელობა. აღნიშნულ დისერტაციას გააჩნია პრაქტიკული მნიშვნელობა. მისი შედეგების გამოყენება შეუძლიათ როგორც კერძო საფინანსო ინსტიტუტებს, ასევე სახელმწიფო სტრუქტურებს, ცალკეულ კვლევით ორგანიზაციებსა და სამეცნიერო და საგანმანათლებლო დაწესებულებებს. მოცემული რეკომენდაციები ხელს შეუწყობს სახელმწიფოს მიერ ექსპორტის მართვის გაუმჯობესებას, კომერციული ბანკების მიერ ექსპორტის დაფინანსების გაზრდას და დაფინანსებასთან დაკავშირებული რისკების შემცირებას. ნაშრომი ასევე საინტერესო მასალაა კვლევითი ინსტიტუტებისათვის და შესაძლოა გამოყენებული იქნას უნივერსიტეტებში საერთაშორისო ვაჭრობის, საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების, საერთაშორისო ფინანსების და საერთაშორისო ორგანიზაციების დისციპლინების სწავლებისას.

კვლევის შედეგების პუბლიკაცია. დისერტაციის კვლევის შედეგები წარმოდგენილი იქნა ეროვნულ და საერთაშორისო კონფერენციებზე და გამოქვეყნდა სხვადასხვა რეფერირებად ჟურნალში:

1. Jibladze N. “Challenges of conducting export financing research: Experience of Georgia”. ISBN 978-966-926-228-8. IV International Scientific and Practical Conference “Strategic Imperatives of Modern Management (SIMM-2018), Ukraine, Kyiv, 19-20 April, 2018.
2. Jibladze N. “Problems and challenges of trade facilitation and trade finance in light of institutional framework: Case of Georgia”. ISSN 2311-6269. 12th International Conference of Management, Finance and Entrepreneurship (ICMFE-2017), Istanbul, Turkey, October 22-23, 2017.
3. ჯიბლაძე ნ., “საერთაშორისო ვაჭრობის დაფინანსება 2008 წლის გლობალური საფინანსო-ეკონომიკური კრიზისის შემდგომ პერიოდში”. ISSN 1987-5789, ჟურნალი “ეკონომიკა და ბიზნესი”, ტომი X, #3, 2017.
4. ჯიბლაძე ნ., “თანამედროვე გლობალური საფინანსო-ეკონომიკური კრიზისის გაკვეთილები: SWOT ანალიზი”. მე-5 საერთაშორისო კონფერენციის “მსოფლიო და კავკასია” მასალები, 2016.
5. ჯიბლაძე ნ., “გლობალური საფინანსო-ეკონომიკური კრიზისის გავლენა საერთაშორისო ვაჭრობის დაფინანსებაზე”. თსუ, სტუდენტთა 76-ე საუნივერსიტეტო სამეცნიერო კონფერენციის მოხსენებათა კრებული, I ადგილი, 2016.

დასკვნები და რეკომენდაციები. სადისერტაციო ნაშრომის ფარგლებში რაოდენობრივი, თვისებრივი და სტატისტიკური კვლევის საფუძველზე გაკეთდა დასკვნების სისტემატიზაცია და რეკომენდაციები ჩამოყალიბდა სამ ძირითად მიმართულებად:

1. ექსპორტიორ კომპანიებთან დაკავშირებული გამოწვევები და პრევენციის გზები
2. კომერციული საბანკო სექტორის გამოწვევები ვაჭრობის დაფინანსების მიმართულებით

3. დასკვნები და რეკომენდაციები ვაჭრობის დაფინანსების სახელმწიფო პოლიტიკისა და ეროვნული და საერთაშორისო რეგულაციების მიმართულებით

დისერტაციის სტრუქტურა. დისერტაცია შედგება შესავლის, სამი თავის, რვა ქვეთავის, დასკვნებისა და რეკომენდაციების, გამოყენებული ლიტერატურის ჩამონათვალისა და დანართებისაგან.

პირველ თავში მოცემულია საერთაშორისო ვაჭრობის დაფინანსების თეორიული კვლევის შედეგები და განხილულია როგორც საერთაშორისო ვაჭრობაში საფინანსო ინსტიტუტების როლის შესახებ სამეცნიერო ლიტერატურის ანალიზი, ასევე საგარეო ვაჭრობის ხელშეწყობის კუთხით საქართველოში არსებული მდგომარეობის მიმოხილვა ინსტიტუციურ ჭრილში.

მეორე თავში გაანალიზებულია საერთაშორისო ვაჭრობის დაფინანსების მსოფლიო პრაქტიკა. კერძოდ კი, საერთაშორისო ვაჭრობის დაფინანსების გამოწვევები თანამედროვე გლობალური საფინანსო-ეკონომიკური კრიზისის შემდგომ პერიოდში და საერთაშორისო ვაჭრობის დაფინანსების სტატისტიკური მონაცემების ანალიზი.

მესამე თავში მოცემულია საქართველოს ექსპორტის დაფინანსების შესახებ კვლევის შედეგები, რომელზე დაყრდნობითაც შემუშავებულია დისერტაციის დასკვნები და რეკომენდაციები. აღნიშნული თავის პირველი ქვეთავი ეთმობა ექსპორტის დაფინანსების კვლევების გამოწვევებს საქართველოს მაგალითზე. მომდევნო ქვეთავებში კი მოცემულია რაოდენობრივი, თვისებრივი და სტატისტიკური კვლევის შედეგების ანალიზი:

- საქართველოს ექსპორტის დაფინანსების სტატისტიკური ანალიზი
- ექსპორტიორი კომპანიების დაფინანსებასთან დაკავშირებული რაოდენობრივი კვლევის შედეგები
- საქართველოს კომერციული ბანკების თვისებრივი კვლევის ანალიზი ვაჭრობის (ექსპორტის) დაფინანსების საკითხებზე.

თავი 1. საერთაშორისო ვაჭრობის დაფინანსების თეორიული კვლევა

1.1. საერთაშორისო ვაჭრობაში საფინანსო ინსტიტუტების როლის შესახებ სამეცნიერო ლიტერატურის ანალიზი

თანამედროვე მსოფლიოში გლობალიზაცია დიდ გავლენას ახდენს საბაზრო ეკონომიკაზე და მსოფლიოს ინტეგრაციული პროცესების ფონზე მეტად აქტუალური ხდება საერთაშორისო ეკონომიკური და სავაჭრო ურთიერთობების სრულყოფისა და ოპტიმიზაციის საკითხები. საერთაშორისო ვაჭრობა და მისი დაფინანსება სწორედ ის მიმართულებებია, საიდანაც საერთაშორისო ეკონომიკა, როგორც დისციპლინა ჩამოყალიბდა. ეკონომიკური მოდელის აღწერის პირველ მცდელობად ითვლება დ.ჰიუმის ნაშრომი “ვაჭრობის ბალანსის შესახებ” (“Of the Balance of Trade”). XIX-ის დასაწყისში კი ბრიტანეთის სავაჭრო პოლიტიკის გარშემო არსებულმა დებატებმა ჩაუყარა საფუძველი ეკონომიკის გარდაქმნას სტაბილური განვითარების მქონე მიმართულებიდან თანამედროვეობის აქტუალურ დისციპლინად (Krugman, Obstfeld, Melitz, 2012).

საერთაშორისო ვაჭრობა ისტორიულად ხასიათდება ინტენსიური კონკურენციით და არც დღევანდელია წარმოადგენს გამონაკლისს. XXI საუკუნეში ვაჭრობისა და უცხოური ინვესტიციების ზრდის გამო მსოფლიო რთულ მექანიზმად გადაიქცა და საერთაშორისო სავაჭრო ურთიერთობებში საფინანსო ინსტიტუტების ჩართულობასთან ერთად გაჩნდა როგორც საშუამავლო კომპანიების, ასევე ექსპორტის ხელშეწყობის სახელმწიფო დახმარებისა და დაფინანსების პროგრამების შექმნის აუცილებლობა.

საერთაშორისო ვაჭრობის, კერძოდ, ექსპორტის ზრდის პოლიტიკური და ეკონომიკური უპირატესობები განაპირობებს მთელი რიგი ქვეყნების მხრიდან ექსპორტის სტიმულირების მრავალმხრივი მეთოდების გამოყენებას. ზოგი ქვეყანა ექსპორტიორებს უზდის დოტაციებს. არსებობს ასევე სახელმწიფოს მხრიდან ექსპორტის „იაფი“ დაფინანსების პრაქტიკაც. განსაკუთრებით განვითარებადი ქვეყნები აქტიურად ცდილობენ აამოქმედონ ექსპორტის სტიმულირების ფართო სპექტრი და ინვესტორები დღე-ზე დაწესებული შეღავათებით

დაინტერესონ საექსპორტო დარგების ინვესტირების წასახალისებლად (ვორფილდი, ჯერალდი, 2002).

საერთაშორისო პრაქტიკაში მიღებულია სახელმწიფოს მხრიდან ექსპორტის სუბსიდირება და გარიგებათა ხელსაყრელი პაკეტის ფორმირება, რასაც ძირითადად საექსპორტო სააგენტოები და ექსიმბანკები ახორციელებენ. აღნიშნული სტრუქტურული ერთეულები საკმაოდ ეფექტიანად ფუნქციონირებენ მსოფლიოს არაერთ წამყვან ქვეყანაში, რასაც განვითარებადი ქვეყნები მოკლებულნი არიან და კარგი იქნება, თუკი ეს ქვეყნები და მათ შორის საქართველოც გაითვალისწინებს უცხოურ გამოცდილებას და მოარგებს მას საკუთარი ქვეყნის თავისებურებებს.

“მაგალითისთვის, აშშ-ში საგარეო ვაჭრობის დაფინანსებას კომერციული ბანკების პარალელურად ახორციელებს ექსპორტ-იმპორტის ბანკი და ექსპორტის დაფინანსების კერძო კომპანია (Private Export Funding Corporation), რომელიც მნიშვნელოვან როლს თამაშობს ქვეყნის საგარეო-ეკონომიკური პოლიტიკის რეალიზაციის საქმეში. საინტერესო პრაქტიკა აქვს იტალიას, სადაც საერთაშორისო ვაჭრობის მხარდაჭერა ხდება სახელმწიფო საკრედიტო ინსტიტუტის (Mediocredito Centrale) მეშვეობით, რომელიც ყოველწლიურად ღებულობს დოტაციებს წარმოქმნილი ზარალის დასაფარად და კრედიტებს გასცემს დაბალ საპროცენტო განაკვეთში. საფრანგეთში ექსპორტის მხარდაჭერის ფუნქცია კომერციულ ბანკებთან ერთად შეთავსებული აქვს ქვეყნის ეროვნულ ბანკს (Banque de France). დიდ ბრიტანეთში საექსპორტო კრედიტების მხარდაჭერის პოლიტიკას საექსპორტო კრედიტებზე გარანტიების დეპარტამენტი (Export Credits Guarantee Department) ახორციელებს, ხოლო იაპონია აკავშირებს ერთმანეთს სავაჭრო გარიგებებში ჩართულ მხარეებს: მწარმოებლებს, სავაჭრო ქსელსა და სახელმწიფო დაწესებულებებს (ექსიმ ბანკები, სავაჭრო სახლები)” (მესხია, 2012).

სამეცნიერო საზოგადოებაში მუდმივი მსჯელობის საგანია - რამდენად უნდა ერიოდეს სახელმწიფო ეკონომიკის რეგულირებაში. აღნიშნული საკითხის ირგვლივ შექმნილია არაერთი თეორია, თუმცა ითვლება, რომ თეორიულ დონეზე დამუშავებული არგუმენტირებული დასკვნა დაიღო მე-17-18 საუკუნეებში გვიანდელი მერკანტილიზმის მიმდევრების მიერ (ა. მონკრეტინი, თ.მენი). მათი აზრით, სახელმწიფო უნდა ეხმარებოდეს ადგილობრივ

მეწარმეებს, ცდილობდეს შრომითი დანახარჯების მინიმიზაციას და აკონტროლებდეს საექსპორტო პროდუქციის ხარისხს (Magnusson, 2012). მერკანტილისტების საპირისპიროდ, ფიზიოკრატიზმის წარმომადგენლებმა (მე-18 საუკუნის მე-2 ნახევარში) პირველად გააჟღერეს, რომ უპირატესობას ანიჭებდნენ ეკონომიკის ფუნქციონირებას სახელმწიფოს ჩარევის გარეშე (Meek, 2013). საერთაშორისო ვაჭრობაში სახელმწიფოს მხრიდან ჩაურევლობას ემხრობოდა ადამ სმიტი (ადამ სმიტი, 1938) და დავიდ რიკარდოც.

XX საუკუნის 20-იანი წლების მსოფლიო ეკონომიკური კრიზისი ახალი თეორიული მიდგომების ათვლის წერტილად იქცა. ამ მხრივ საინტერესოა ჯ.მ. კეინზის მიერ შემოთავაზებული ახალი კონცეფცია (ჯ.მ. კეინზი, 1948) და ეკონომიკური კრიზისიდან გამოსვლის მეთოდი, რომელიც ეფუძნება ეკონომიკის სახელმწიფო რეგულირებას. მისი აზრით, სახელმწიფომ უნდა შეასრულოს აქტიური როლი ეკონომიკის სტაბილიზაციაში, რადგან საბაზრო მექანიზმები უძლურია (ცაგარეიშვილი, 2013).

საქართველოში საგარეო ვაჭრობა შესწავალილია სხვადასხვა ასპექტით. ბევრი ქართველი ავტორი მნიშვნელოვან ყურადღებას უთმობს ამ საკითხებს. მათ შორის ღაღანიძე, სილაგაძე, თოქმაზიშვილი, ფუტყარაძე, ვეშაპიძე, მესხია, პაპავა, ლეკაშვილი, ასლამაზიშვილი და სხვები (იხილეთ ბიბლიოგრაფია).

რომ განვაზოგადოთ, “საერთაშორისო ვაჭრობის არსის და მისი ბუნების ახსნას ორი ერთმანეთისგან განსხვავებული თეორია ცდილობს: ლიბერალები (ჰექშერ-ოლინ-სამუელსონი) აღიარებენ ვაჭრობის ღია სისტემას” (მესხია, 2011). მათი აზრით, თავისუფალი ვაჭრობა მომგებიანია მასში მონაწილე ყველა მხარისათვის, თუმცა ყველა მხარე არაა თანაბრად მოგებული. ზოგი ეკონომისტი აღნიშნავს, რომ თავისუფალი ვაჭრობა ხელს უწყობს ქვეყნებს ძირითადი ყურადღება მიაქციონ იმ საქონლის/მომსახურების წარმოებას, რომელთა მაღალი ხარისხის უზრუნველყოფაც შეუძლიათ. ლიბერალური თეორიის მოწინააღმდეგენი კი თვლიან, რომ თავისუფალი ვაჭრობა მომგებიანია განვითარებული ქვეყნებისათვის ბაზრების დივერსიფიცირების გამო, განვითარებადი ქვეყნებისთვის კი მიზანშეწონილია პროტექციონიზმი. თუმცა, მეცნიერ-ეკონომისტთა უმრავლესობა თვლის, რომ პროტექციონიზმის პოლიტიკა აღარიბებს ქვეყნებს. ჟოზეფ სტიგლიცი და ენდრიუ ჩარლტონი

აღნიშნავენ, რომ მიმდინარე სავაჭრო წესები პატარა ქვეყნების საწინააღმდეგოდაა მიმართული (პიტურიშვილი, თევდორაშვილი, 2014). მიუხედავად ამისა, მსოფლიო პრაქტიკა პროტექციონიზმის პოლიტიკას არ უარყოფს და ზოგჯერ წარმატებითაც იყენებს ისეთ შემთხვევაში, როდესაც აუცილებელია „ახალგაზრდა დარგების“ დაცვა.

საინტერესოა ის ფაქტი, რომ პროტექციონიზმსა და თავისუფალ ვაჭრობასთან დაკავშირებით სამეცნიერო საზოგადოების გაორებული დამოკიდებულების შესაბამისად წლების განმავლობაში მონაცვლეობდა მსოფლიო ეკონომიკის მიდგომა ვაჭრობის რეგულირებასთან დაკავშირებით (მესხია, 2011). აღნიშნული მიდგომების ბოლო პერიოდის ყველაზე მძაფრი გადაფასება მოხდა 2008 წლის ფინანსურ-ეკონომიკური კრიზისის დროს, როდესაც მასობრივმა დერეგულაციებმა განაპირობა კრიზისის წამოწყება და გავრცელება მსოფლიო მასშტაბებზე. შესაბამისად, სამეცნიერო და ეკონომიკური საზოგადოება კიდევ ერთხელ დაფიქრდა სახელმწიფოს როლზე ქვეყნის ეკონომიკის განვითარების საქმეში. ბაზელის კომიტეტმაც მოახდინა რეგულაციების გადახედვა.

კრიზისის ფონზე პროტექციონისტული პოლიტიკის გამოყენება აქტიურად დაიწყო ვაჭრობისა და ინვესტიციების სფეროში. პროტექციონიზმსა და სახელმწიფო ინტერესების გონივრულ დაცვას შორის ზღვარი ძალიან ბუნდოვანია. ეს შეიძლება დიდ პრობლემად იქცეს მსოფლიო ეკონომიკური განვითარების დინამიკისთვის. ინიციატივები აკადემიური, არაკომერციული და პოლიტიკურად დამოუკიდებელი ინსტიტუტების მხრიდან სასარგებლო იქნება მსოფლიო სავაჭრო სისტემის სტაბილურობის შესანარჩუნებლად. შესაძლებელია მათ უბიძგონ სახელმწიფოებს, პროტექციონისტული ღონისძიებები გამოიყენონ როგორც უკიდურესი ზომა და არა როგორც პირველი ღონისძიება ალტერნატიული ვარიანტებიდან. სწორედ ამგვარი ქვეყნის თაობაზე მიუთითებდა ვაჭრობის მსოფლიო ორგანიზაციის გენერალური დირექტორი პასკალი ლამი. მისი შეფასებით, პროტექციონიზმის ბუნება შეიცვალა რეცესიის პერიოდში. ბევრი უმსხვილესი მოვაჭრე ქვეყანა ახორციელებს ექსპორტის ხელშეწყობის სქემებს, უბრუნდება სუბსიდიებს, იაფი კრედიტების სისტემას, საგადასახადო შეღავათებს და ექსპორტიორთა გათავისუფლებას გადასახადებისაგან. თანამედროვე პროტექციონიზმი ამით ძალიან განსხვავდება 1930-იანი წლების პროტექციონიზმისაგან, როცა

რიგ ქვეყნებში ტარიფების ზრდამ შეაფერხა მსოფლიო ვაჭრობა. ექსპორტის ხელშეწყობის აგრესიული სქემები, ერთობლივი მოთხოვნის აღდგენასთან ერთად, როგორც ჩანს, მეტია, ვიდრე დისკრიმინაციული ღონისძიებების ზრდის ჩანაცვლება (პაპაჩაშვილი, 2012).

ეკონომიკურ ლიტერატურაში ფართოდ არის განხილული საფინანსო ინსტიტუტების როლი საერთაშორისო ვაჭრობაში, სადაც მათ ერთ-ერთ ყველაზე მნიშვნელოვან ფუნქციად ასახელებენ საერთაშორისო სავაჭრო ოპერაციების დროს წარმოქმნილი რისკების დივერსიფიკაციას. ბოლდუინის აზრით, ქვეყანაში საფინანსო სისტემების გავითარების მაღალი დონე განაპირობებს მათ სპეციალიზაციას უფრო მაღალ რისკიან და ფინანსურად უფრო მომგებიან საქონელის წარმოება-რეალიზაციაზე (Baldwin, 1989). ჩაუფორი და ფაროლი განმარტავენ, რომ ვაჭრობის დაფინანსებას გააჩნია საერთაშორისო ვაჭრობის დროს წარმოქმნილი რისკების შემცირებისა და ლიკვიდურობის ერთგვარი გარანტორის ანუ გადაუხდელობის რისკისგან დაცვის ფუნქცია (Chauffour da Farole, 2009). იმისათვის, რომ არ შეფერხდეს წარმოების პროცესი და ექსპორტიორს არ მოუწიოს ლოდინი ექსპორტირებული პროდუქციის სრული საფასურის ჩარიცხვაზე, მას სჭირდება საბრუნავი კაპიტალი, რომლის დაფინანსებითაც ბანკები ამცირებენ ექსპორტირებული საქონლის ღირებულების დაუბრუნებლობის რისკს (Baker, 2003).

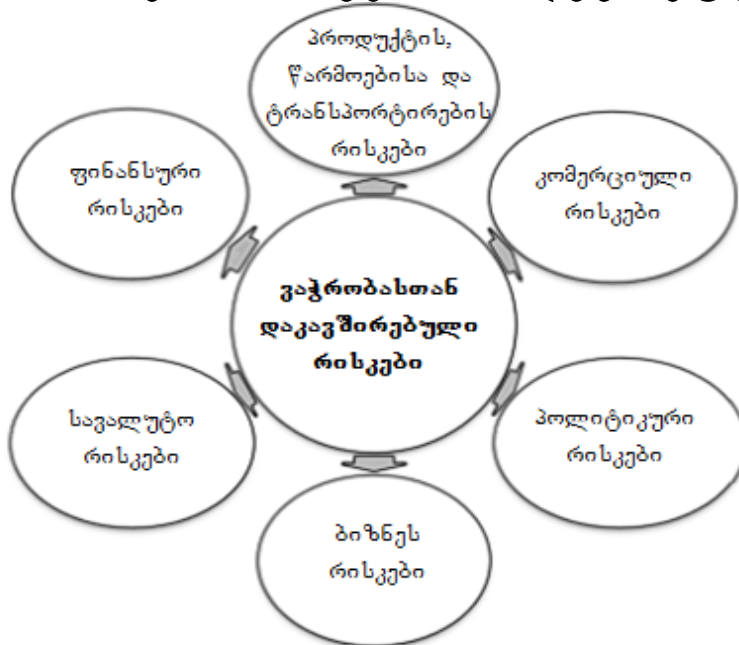
არსებობს რისკების სხვადასხვაგვარი კლასიფიკაცია, თუმცა საკმაოდ საინტერესოა რისკების დიფერენციაცია საერთაშორისო სავაჭრო ურთიერთობებში ჩართული მხარეების ჭრილში (კაციტაძე, 2006). “საიმპორტო საქმიანობასთან დაკავშირებული რისკებია: ექსპორტიორის მიერ ხელშეკრულების პირობების შესრულებაზე უარის თქმა, ხელშეკრულების დარღვევა, ხარისხობრივად, რაოდენობრივად ან ღირებულებით ხელშეკრულების პირობებთან შეუსაბამო საქონლის მიწოდება, მოწოდების ვადების დარღვევა, იმპორტიორის ქვეყნის ვალუტის რისკი (ვალუტის რეგულირების შემოღება და დევალვაციური პროცესები), ხოლო საექსპორტო საქმიანობასთან დაკავშირებული რისკებს მიეკუთვნება: მიწოდებულ საქონელზე იმპორტიორის მხრიდან აუნაზღაურებლობა ან ანაზღაურების შეფერხება, სოციალური და პოლიტიკური რისკები, ცვლილებები

იმპორტიორის ქვეყნის საგარეო-სავაჭრო რეგულირებაში, სავალუტო რეგულირების შემოღება ან ვალუტის დევალვაცია.”

როგორც აღვნიშნეთ, საერთაშორისო სავაჭრო ურთიერთობებში თანმხლები რისკების სწორად გაანალიზება და მათი მინიმიზაცია როგორც ექსპორტიორის, ასევე იმპორტიორისათვის ერთგვარ გამოწვევას წარმოადგენს. ტრანზაქციული რისკების გარდა (კონკურენტული პოზიციის შენარჩუნება, ინფორმაციის მართვა, თაღლითობებისა და ბიზნესში დაშვებული შეცდომების საფრთხე), საერთაშორისო ვაჭრობასთან დაკავშირებულია სხვა მრავალი რისკი. გრატის მიერ წარმოდგენილი რისკების სტრუქტურა მოცემულია ნახაზში #1.1.1 (Grath, 2008).

პროდუქტთან დაკავშირებული რისკი (product risk) გულისხმობს პროდუქციის დაზიანებისა და ხარისხის გაუარესების პოტენციურ საფრთხეს. პროდუქტის ვარგისიანობას საერთაშორისო ბაზარზე რეალიზაციისათვის განსაზღვრავს შემდეგი დეტალები: რამდენად გამოყენებადია სხვა პროდუქტის საწარმოებლად და სასიცოცხლო ციკლის რომელ ეტაპზე იმყოფება პროდუქტი (Iosh, 2002).

ნახაზი 1.1.1 საერთაშორისო ვაჭრობასთან დაკავშირებული ძირითადი რისკები



წყარო: Grath (2008:11)

საწარმოო რისკი (production risk) ძირითადად ეხება სპეც-შეკვეთის ან სპეციფიური მახასიათებლების მქონე პროდუქტს, რომლის გაყიდვაც სხვა ალტერნატიულ მყიდველზე ვერ მოხერხდება იმ შემთხვევაში, თუკი შემკვეთი იტყვის უარს შეძენაზე პროდუქტის შეძენაზე (Grath, 2008).

სატრანსპორტო რისკი (transport risk) დაკავშირებულია საქონლის ფიზიკურ გადაადგილებასთან ექსპორტიორიდან იმპორტიორამდე. გადასაზიდი ობიექტის დანაკარგის ან დაზიანების რისკის შემცირების საკითხში ერთვება სადაზღვევო კომპანია. ტვირთების დაზღვევა შეიძლება ასევე მოიცავდეს ისეთ რისკებს როგორცაა: ტვირთის დაზიანებისა და განადგურების რისკები, საწყობებსა და განსაკუთრებულ ტემპერატურულ რეჟიმში ტვირთების გადაზიდვასთან დაკავშირებული რისკები, ავარიასთან დაკავშირებული ხარჯები, ტვირთის გადასარჩენად, ზარალის შესამცირებლად გაწეული ხარჯები და ა.შ. სატრანსპორტო რისკი დაკავშირებულია საქონლის ფიზიკურ გადაადგილებასთან ექსპორტიორიდან იმპორტიორამდე. გადასაზიდი ობიექტის დანაკარგის ან დაზიანების რისკის შემცირების საკითხში ერთვება სადაზღვევო კომპანია. ტვირთების დაზღვევა შეიძლება ასევე მოიცავდეს ისეთ რისკებს როგორცაა: ტვირთის დაზიანებისა და განადგურების რისკები, საწყობებსა და განსაკუთრებულ ტემპერატურულ რეჟიმში ტვირთების გადაზიდვასთან დაკავშირებული რისკები, ავარიასთან დაკავშირებული ხარჯები, ტვირთის გადასარჩენად, ზარალის შესამცირებლად გაწეული ხარჯები და ა.შ.

საერთაშორისო ვაჭრობაში კომერციული რისკი ცნობილია, როგორც მყიდველის რისკი (commercial risk/buyer risk), რომელიც შეიძლება განპირობებული იყოს 2 მიზეზით: მყიდველმა გადაიფიქრა პროდუქტის შეძენა ან საექვოა მისი გადამხდელუნარიანობა (Export Import Online Tutorial). ასეთ შემთხვევებში ექსპორტიორები ხშირად მიმართავენ ბანკებს ან საკრედიტო ბიუროებს მყიდველის გადამხდელუნარიანობის გადასამოწმებლად. გადაუხდელობის რისკის დასაზღვევად აქტიურად გამოიყენება ექსპორტის საკრედიტო დაზღვევა – ECI (Jinn, 2004), რომელიც იცავს ექსპორტიორს უცხოელი მყიდველის გადაუხდელობის რისკისგან (მათ შორის გაკოტრება, გაჭიანურებული გადახდა). ECI ექსპორტიორს აძლევს პირობით დაზღვევას უცხოელი მყიდველის მხრიდან გადაუხდელობის შემთხვევაში თანხის ანაზღაურებაზე. ECI

აგრეთვე მოიცავს ვალუტის კონვერტაციის შეუძლებლობასა და ცვლილებებს ექსპორტის და იმპორტის წესებში. ECI საშუალებას აძლევს ექსპორტიორებს შესთავაზონ უცხოელ მყიდველებს ღია ანგარიშის პირობები გადაუხდელობის მინიმალური რისკით ((Business Development Center, 2017).

პოლიტიკური რისკი (political risk) ხშირად განპირობებულია ქვეყნის პოლიტიკური თუ ეკონომიკური არასტაბილურობით, რაც თავისთავად ქმნის გადაუხდელობის საფრთხეს (Eaton, Gersovitz, Stiglitz, 1986). ეკონომიკური თვალსაზრით, გადახდების დაყოვნება იწვევს უცხოური ვალუტის ნაკლებობას, ამცირებს ქვეყნის შემოსავალს და ზრდის უმუშევრობის მაჩვენებელს. პოლიტიკური რისკის საშიშროების წინაშე ყველაზე მეტად დგანან განვითარებადი ქვეყნები და ექსპორტის საკრედიტო დაზღვევა (ECI) ასევე წარმატებით გამოიყენება ქვეყნების პოლიტიკური და ეკონომიკური არასტაბილურობით გამოწვეული რისკების შესამცირებლად (ITRISA, 2007), თუმცა არა საქართველოში.

სავალუტო (Currency risks) კურსების ცვლილების რისკის დაზღვევა განსაკუთრებით აქტუალურია საერთაშორისო ვაჭრობაში ჩართული კომპანიებისთვის, რადგან სავალუტო რისკი მნიშვნელოვნად ართულებს კომპანიებისთვის ეკონომიკური დაგეგმვის პროცესს და საპროგნოზო ფინანსური შედეგის განსაზღვრას. თუკი განვიხილავთ ვალუტის კურსის ცვლილების ზემოქმედებას სავაჭრო და მთლიანად საგადასახდელო ბალანსზე, „სხვა თანაბარ პირობებში ეროვნული ვალუტის კურსის უცხოურ ვალუტასთან მიმართებაში გაუფასურება აიაფებს ქვეყნის ექსპორტს და აძვირებს მის იმპორტს. ანუ, ვალუტის კურსის შემცირება (გამყარება) ეროვნული პროდუქციის კონკურენტუნარიანობის ამაღლების საშუალებით ახდენს სამეწარმეო აქტივობისა და ექსპორტის სტიმულირებას. ეროვნული ვალუტის კურსის გაუფასურების პირობებში იმპორტული საქონელი ხდება ძვირი და მომხმარებელი არჩევანს აკეთებს ეროვნულის სასარგებლოდ და პარალელურად ექსპორტი იაფდება უცხოეთში. პირიქით, ეროვნული ვალუტის კურსის გაძვირება უფრო მიმზიდველს ხდის იმპორტს და აძვირებს ექსპორტს. კურსის ასეთი ზემოქმედება ექსპორტისა და იმპორტის მოცულობაზე წარმოადგენს საგადასახდელო ბალანსის რეგულირების საფუძველს“ (ბეშქენაძე, 2017) იქიდან გამომდინარე, რომ საერთაშორისო ვაჭრობის დროს ანგარიშსწორება არ არის მომენტალური და

როგორც წესი, ხორციელდება გარკვეული ვადის შემდეგ (მას შემდეგ, რაც მიიღებს პროდუქციას, მოწესრიგებულ დოკუმენტაციას). დროში გადანაწილებული გადახდების დროს საკმაოდ ხშირია ვალუტის რყევებით გამოწვეული ზარალი.

სავალუტო რისკების შემცირების საშუალებას წარმოადგენს რისკების ჰეჯირება, რომელიც საერთაშორისო ვაჭრობაში ჩართულ სუბიექტებს საშუალებას აძლევს თავიდან აირიდონ ვალუტის რყევით გამოწვეული გაურკვევლობები, სწორად მართონ ფულადი ნაკადები სხვადასხვა ვალუტებში და შეინარჩუნონ საოპერაციო სატაბილურობა. სავალუტო რისკების ჰეჯირებისთვის გამოიყენება სავალუტო კონტრაქტები, რომლის საშუალებითაც ხდება გარიგება მომავალში უცხოურ ვალუტის ყიდვა-გაყიდვასთან დაკავშირებით წინასწარ შეთანხმებული გაცვლითი კურსით, წინასწარ შეთანხმებულ თარიღზე. ვალუტის ყიდვა-გაყიდვის სავალუტო კონტრაქტები წარმოადგენენ ფინანსურ ინსტრუმენტებს, ე.წ. სავალუტო წარმოებულებს (დერივატივებს). სავალუტო რისკების ჰეჯირების ინსტრუმენტების ძირითად მომწოდებლებად გვევლინებიან ბანკები, რომლებიც პასუხობენ კომპანიების მხრიდან გაზრდილ მოთხოვნებს რისკების დივერსიფიკაციის თვალსაზრისით (Jacque, 1996, Shapiro, 1996, Hakala და Wystup, 2002) და მომხმარებლებს სთავაზობენ შემდეგი სახის სავალუტო ფინანსურ ინსტრუმენტებს:

სავალუტო ფორვარდი (Forward Exchange Contract – FEC) – კონტრაქტი, რომლის მიხედვით ერთი მხარე ყიდულობს მეორე მხარისგან კონკრეტულ ვალუტას მეორე ვალუტის სანაცვლოდ წინასწარ შეთანხმებული გაცვლითი კურსით, წინასწარ შეთანხმებულ თარიღზე. ფორვარდული კონტრაქტების განვითარების შედეგად შეიქმნა ფიუჩერსები. (ბახტაძე, ბარბაქაძე, ყანდაშვილი, 2012). XX საუკუნის 70-იანი წლებიდან ფართოდ ვრცელდება სხვადასხვა ტიპის ფინანსური ფიუჩერსები, მათ შორის სავალუტო ფიუჩერსები, საპროცენტო ფიუჩერსი კი აშშ-ს ბაზრებზე საპროცენტო განაკვეთის რყევების შედეგად შეიქმნა. ფორვარდულ და ფიუჩერსულ კონტრაქტებს შორის პრინციპული განსხვავება შემდეგია: ფორვარდული კონტრაქტი ორი მხარის მოლაპარაკების შედეგად იდება, ფიუჩერსულ კონტრაქტში კი პირები არ არის მითითებული და კონტრაქტის პირობები ერთნაირია. ფიუჩერსების ფასი მოთხოვნა-მიწოდების ურთიერთქმედების შედეგად იქმნება.

ფორვარდული კონტრაქტის მსგავსად ფიუჩერსიკ რისკის მართვის საშუალებაა, მაგრამ ის ერთდროულად ხსნის ტერიტორიულ შეზღუდვებს და ქმნის სპეკულაციის საშუალებას.

სავალუტო რისკების ჰეჯირების კიდევ ერთი ინსტრუმენტია სვოპი (Swap) (ეროვნული ბანკი, სავალუტო რისკი და მისი ჰეჯირება, 2017). სვოპის ფასის დაანგარიშებისას ითვალისწინებენ ვალუტის მიმდინარე კურსს და საპროცენტო განაკვეთს.

სავალუტო ოფციონი წარმოადგენს არასასურველი კურსის ცვლილებისგან თავის დასაზღვევ ფინანსურ ინსტრუმენტს (საქართველოს ბანკის ვებ გვერდი, სავალუტო ოფციონი), რომელიც კომპანიას აძლევს უფლებას, მაგრამ არ ავალდებულებს შეასრულოს ვალუტის გაცვლითი ოპერაცია მომავალში, ოფციონის კონტრაქტით წინასწარ განსაზღვრულ თარიღში (ვალუტირების თარიღი), წინასწარ განსაზღვრული კურსით (Streak-Strike).

ბიზნეს რისკებს (Adverse business risks) მიეკუთვნება თაღლითობა, კორუფცია, მექრთამეობა და ფულის გათეთრებასთან დაკავშირებული რისკები (Grath, 2008). როგორც ბოლანდი განმარტავს, არსებობს თაღლითობის უამრავი ფორმა, როგორებიცაა სადაზღვევო თაღლითობა, ტვირთის გადაზიდვის დროს ქურდობა, კომპანიის თანამშრომლების მიერ ჩადენილი თაღლითობები და ა.შ. თაღლითობასა და ფულის გათეთრებასთან ბრძოლა დღესდღეობით საერთაშორისო ვაჭრობის ერთ-ერთი ყველაზე დიდი გამოწვევაა და საბანკო სექტორიც აქტიურადაა ჩართული ამ მიმართულებით (Boland, 2010). არსებობს ცალკეული სტრუქტურული ქვედანაყოფები და დეპარტამენტები, რომელთა ფუნქციასაც ზემოთ ჩამოთვლილი რისკების იდენტიფიცირება და მათი მინიმუმამდე დაყვანა წარმოადგენს. აღნიშნული პრობლემის აქტუალურობამ განაპირობა ბაზელის ინსტიტუტის მიერ AML (Anti-Money Laundering) ინდექსის შექმნა, რომელიც 2012 წლიდან სისტემატიურად ქვეყნდება და აფასებს ქვეყნის რისკიანობის დონეს ფულის გათეთრების თვალსაზრისით. Basel AML Index-ის დაანგარიშებაში მონაწილეობს 14-მდე ინდიკატორი, რომლებიც დაკავშირებულია ქვეყანაში არსებულ AML/CFT (countering terrorism financing) რეგულაციებთან, კორუფციის დონესთან, ფინანსურ სტანდარტებსა და სხვადასხვა საკანონმდებლო ნორმებთან. 2016 წლის Basel AML Index-ის დაანგარიშებისას მსოფლიოს 149 ქვეყანას შორის საქართველო 123 ადგილზეა (Basel AML Index Report, 2016).

გადაუხდელობის რისკი საერთაშორისო ვაჭრობაში, რომელიც შესაძლოა დაკავშირებული იყოს უცხოურ ბაზრებზე არსებული ბანკების არასტაბილურობასთან, მიეკუთვნება ფინანსური რისკების (Financial Risks) კატეგორიას (Boland, 2010). ფინანსური კრიზისის შემდგომ, განსაკუთრებით შეინიშნება ბანკებისადმი ნდობის დეფიციტი, შესაბამისად ექსპორტიორებს ხშირად უწევთ კონტრაგენტის პარტნიორი ბანკების საკრედიტო რეიტინგის გადამოწმება, სანამ გააფორმებენ კონტრაქტს და შეთანხმდებიან ანგარიშსწორების ფორმებზე. სწორედ ფინანსური რისკების გადაზღვევისა და მინიმინიზაციისათვის გამოიყენება ანგარიშსწორების სხვადასხვაგვარი ფორმები, რომელთა განხორციელებაში მნიშვნელოვან როლს ასრულებს ბანკი.

მსოფლიო სამეცნიერო საზოგადოებაში ფაქტიურად კონსესუსია მიღწეული ვაჭრობის დაფინანსების (trade finance) მნიშვნელობაზე საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარების საქმეში და აღნიშნულთან დაკავშირებით არსებობს არაერთი საინტერესო ლიტერატურა, სადაც ავტორები გვთავაზობენ დაფინანსების ხელმისაწვდომობასთან დაკავშირებულ მოსაზრებებს და პერსპექტიულ ხედვებს ამ მიმართულებით. თეორიული ანალიზის საფუძველზე შევეცადეთ მოგვეხდინა ლიტერატურულ წყაროებში საერთაშორისო ვაჭრობის დაფინანსების შესახებ არსებული მოსაზრებების სისტემატიზაცია, რომელიც მოცემულია ცხრილში #1.1.1. ასევე მოხდა საერთაშორისო ვაჭრობის ხელშეწყობის კუთხით ვაჭრობის დაფინანსების შესახებ არსებული ლიტერატურის თემატიკის კლასიფიცირება და გამოიყო 4 ძირითადი მიმართულება, რომელიც ასევე განხილულია იმავე ცხრილში.

ვაჭრობის დაფინანსების როლთან დაკავშირებით არაერთ არგუმენტს ვხდებით სამეცნიერ ლიტერატურაში. საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარების ხელშეწყობის კონტექსტში ნკინი ვაჭრობის დაფინანსებას განმარტავს შემდეგნაირად: “დაფინანსების ნებისმიერი ფორმის უზრუნველყოფა ხელს უწყობს სავაჭრო ოპერაციების განხორციელებას. ერთის მხრივ მომწოდებელს უმარტივებს მარაგების დროულად შესყიდვის საკითხს, ხოლო მეორეს მხრივ, შემსყიდველს უქმნის ყველა პირობას, რომ დაუყოვნებლივ მოახდინოს კონტრაქტით ნაკისრი ვალდებულებების შესრულება” (Nkini, 2005). ჰოლენსენი მიიჩნევს, რომ საერთაშორისო ვაჭრობისა და კომპანიების ინტერნაციონალიზაციის ყველაზე კრიტიკული ბარიერს სწორედ

ფინანსურ რესურსებზე ხელმისაწვდომობის სირთულე წარმოადგენს (Hollensen, 2007). როგორც აუბოინი აღნიშნავს, მსოფლიო ვაჭრობის 80-90% დამოკიდებულია და აქტიურად იყენებს ვაჭრობის დაფინანსების რომელიმე ფორმას მაინც (Auboin, M. 2009). ვაუბურგიკი მიმოიხილავს ვაჭრობის გარე დაფინანსების გავლენას კონკურენტულ უპირატესობაზე საერთაშორისო ვაჭრობის სხვადასხვა თეორების კრილში. ჰეკშერ-ოლინ-სამუელსონის თეორიის მიხედვით, ორი ქვეყნისათვის ფინანსური რესურსების ხელმისაწვდომობაში არსებული განსხვავება მნიშვნელოვნად ზრდის შეფარდებით უპირატესობას და ვაჭრობიდან მიღებულ შემოსავალს სხვა თანაბარი რესურსებისა და ტექნოლოგიების პირობებში (Anne-Gaël Vaubourg, 2016). გარდა ამისა, ვაჭრობის დაფინანსება გარკვეულწილად უზრუნველყოფს ე.წ. “სავაჭრო გეპის” (trade gap), ანუ ექსპორტსა და იმპორტს შორის არსებული სხვაობის ამოვსებას, რაც გამოწვეულია იმით, რომ ექსპორტიდან მიღებული შემოსავალი ხშირად გამოყენებულია იმპორტის დასაფინანსებლად (Abegglen და Hout, 1978). სწორედ ფინანსური რესურსების ხელმისაწვდომობა განაპირობებს კომპანიების წარმატებას საექსპორტო საქმიანობაში (U.S. Comptroller of the currency, 1998). არაერთ მკვლევარს აქტიურად აქვს განხილული საერთაშორისო ვაჭრობის და კონკრეტულად ექსპორტის განვითარების საქმეში ფინანსურ რესურსების ხელმისაწვდომობის როლი და უმრავლესობა თანხმდება, რომ გარე დაფინანსების წყაროების შეზღუდულობა ცალსახად განაპირობებს ექსპორტის მაჩვენებლების შემცირებას, თუმცა, კომპანიების ფინანსური სიჯანსაღის სწორად განსაზღვრისათვის, განიხილავენ კომპანიის ზომისა და პროდუქტიულობის მაჩვენებლების ზეგავლენის დონეს. ემპირიული მტკიცებულებების საფუძველზე, გაერთიანებული სამეფოს (UK) კომპანიების ანალიზის შედეგად გრინვი, გუარილია და კნელერი ამტკიცებენ, რომ ექსპორტიორები არაექსპორტიორ კომპანიებთან შედარებით ხასიათდებიან უფრო დაბალი leverage ratio-ს მაჩვენებლებით (short-term debt over current asset - მოკლევადიანი ვალდებულებები აჭარბებს მიმდინარე აქტივებს) და უფრო მაღალი ლიკვიდურობის კოეფიციენტებით (liquidity ratio – მიმდინარე აქტივებს მინუს მიმდინარე ვალდებულებები შეფარდებული მთლიან აქტივებთან) (Greeneway, Guariglia და Kneller, 2007). თუმცა სტიებელი, ლანჩეროსი და დემირელი თვლიან, რომ ექსპორტის

მაჩვენებლებზე ფინანსურ ცვლადებთან შედარებით უფრო მეტ გავლენას ახდენს კომპანიების ზომა და პროდუქტიულობა (Stiebale, 2011, Lancheros და Demirel, 2012).

სხვა განმარტებების მიხედვით, ფინანსებზე ხელმისაწვდომობა წარმოადგენს ვაჭრობასთან დაკავშირებული რისკების დივერსიფიკაციისა და დაზღვევის მნიშვნელოვან ინსტრუმენტს. ჩაუფორი და ფაროლი მიიჩნევენ, რომ ვაჭრობის დაფინანსებას რისკების შემცირებისა და ლიკვიდურობის ერთგვარი გარანტორის ფუნქცია აკისრია, რადგანაც იგი იცავს სავაჭრო კომპანიებს გადაუხდელობის რისკისგან (Chauffour და Farole, 2009). გარდა ამისა, საბრუნავი კაპიტალის დაფინანსებით ბანკები ამცირებენ ექსპორტირებული საქონლის ღირებულების დაუბრუნებლობის რისკს (Baker, 2003). ბალდუინის აზრით კი, ქვეყანაში საფინანსო სისტემების გავითარების მაღალი დონე განაპირობებს მათ სპეციალიზაციას უფრო მაღალ რისკიან და ფინანსურად უფრო მომგებიან საქონელის წარმოება-რეალიზაციაზე (Baldwin, 1989).

ცხრილი #1.1.1: საერთაშორისო ვაჭრობაში დაფინანსების როლის შესახებ არსებული ლიტერატურის კლასიფიკაცია

კლასიფიკაცია როლის მიხედვით)	ავტორ(ებ)ი		დაფინანსების როლი საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარებაში
საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარების ხელშეწყობა	ნკინი (2005)	Nkini (2005)	დაფინანსების წებისმიერი ფორმის უზრუნველყოფა ხელს უწყობს სავაჭრო ოპერაციების განხორციელებას.
	აბეგლენ დაჰოლტი (1978)	Abegglen&Hout (1978)	ვაჭრობის დაფინანსება გარკვეულწილად უზრუნველყოფს ე.წ. “სავაჭრო გეპის” (trade gap), ანუ ექსპორტსა და იმპორტს შორის არსებული სხვაობის ამოვსებას.
	ჰოლენსენი (2007)	Hollensen(2007)	ფინანსურ რესურსებზე ხელმისაწვდომობის სირთულე კომპანიების ინტერნაციონალიზაციის ყველაზე კრიტიკული ბარიერია.
	ვაუბოურგ (2016)	Anne-Gaël Vaubourg (2016)	ქვეყნებს შორის ფინანსური რესურსების ხელმისაწვდომობაში არსებული განსხვავება მნიშვნელოვნად ზრდის შეფარდებით უპირატესობას და ვაჭრობიდან მიღებულ შემოსავალს სხვა თანაბარი რესურსებისა და ტექნოლოგიების პირობებში (ჰეკშერ-ოლინ-სამუელსონი).
ვაჭრობასთან დაკავშირებული რისკების დივერსიფიკაციისა და დაზღვევის ინსტრუმენტი	ჩაუფორ და ფაროლე (2009)	Chauffour&Farole (2009)	რისკების შემცირებისა და ლიკვიდურობის ერთგვარი გარანტორის ფუნქცია
	ბეიქერი (2003)	Baker (2003)	საბრუნავი კაპიტალის დაფინანსებით ბანკები ამცირებენ ექსპორტირებული საქონლის ღირებულების დაუბრუნებლობის რისკს
	ბალდუინი (1989)	Baldwin (1989)	ქვეყნებს შორის საერთაშორისო სავაჭრო ურთიერთობები დამოკიდებულია მათი საფინანსო სისტემების განვითარების დონეზე და ეხმარება ქვეყნებს რისკების დივერსიფიკაციაში.
ვაჭრობის დაფინანსების ეფექტიანობის შეფასება	ეუბოინი (2009)	Auboin (2009)	მსოფლიო ვაჭრობის დაახლოებით 80% დამოკიდებულია ვაჭრობის დაფინანსების ერთ-ერთ რომელიმე სახეობაზე მაინც.
	რონჩი (2004)	Ronci (2004)	ვაჭრობის დაფინანსებასა და ექპორტ/იმპორტის მოცულობებს შორის არსებობს ძლიერი კორელაციური კავშირი.
	ბეკი (2002)	Beck (2002)	საფინანსო ინსტიტუტების მიერ გაცემული კრედიტების მაჩვენებელი და ბაზრების კაპიტალიზაციის კოეფიციენტი მშპ-სთან განსაზღვრავს კონკრეტული ბაზრის დაფინანსების მოცულობას.

ვაჭრობის დაფინანსების ეფექტიანობის შეფასება	ლოვ და ძიჩინო (2006); თომასი (2009); კორინევი (2009); ჩორი და მანოვა (2011)	Love&Zicchino (2006); Thomas (2009); Korinek et al. (2009); Chor&Manova (2011)	ვაჭრობის დაფინანსება არის სავაჭრო ნაკადების ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი განმსაზღვრელი ფაქტორი.
	პარავისინი, რაპპოპორტ, შნაბელ და ვოლფენსონ (2011)	Paravisini, Rappoport, Schnabel & Wolfenson (2011)	კრედიტების მიწოდების 10%-იანმა კლებამ გამოიწვია ექსპორტის წლიური მოცულობის შემცირება 2.3%-ით, ხოლო დაკრედიტების 10%-იანი მატება 3.6%-ით ზრდის საექსპორტო ოპერაციების წარმოების ალბათობა
გლობალური ფინანსური კრიზისის გავლენა ვაჭრობის დაფინანსებაზე	ტანაკა (2009) ვაკასუკი (2009)	Tanaka (2009) Wakasuki (2009)	მსოფლიო ვაჭრობის მოცულობა 2009 წელს შემცირდა 12%-ით და ეს ყოველივე გამოწვეული იყო თავად კრიზისით
	ფრანკოის და ვოერზ (2009)	Francois & Woerz (2009)	ყველაზე რთული მდგომარეობა შეიქმნა სამრეწველო პროდუქტებით ვაჭრობაში (-15.5%)
	ვაუბოურგ (2016)	Vaubourg (2016)	გლობალური ფინანსურ-ეკონომიკური კრიზისის დროს მსოფლიო ვაჭრობის ვარდნა აღმოჩნდა ბევრად უფრო მძიმე, ვიდრე მთლიანი შიდა პროდუქტის (-4.6%).
	ალმუნია, ბენეტრიქს, ეიჩენგრინ, ო'როურკე და რუა (2010)	Almunia, Benetrix, Eichengreen, O'Rourke & Rua (2010)	გლობალური საფინანსო-ეკონომიკური კრიზისის შედეგები მსოფლიო ვაჭრობისთვის იყო ბევრად გამანადგურებელი, ვიდრე 1930-იანი წლების დიდი დეპრესიის შედეგები
	აისენ, ფრანკენ (2010)	Aisen, Franken (2010)	კრიზისმა დიდი დარტყმა მიყენა საფინანსო ინსტიტუტებს და შექმნა ლიკვიდურობისა და გადახდისუნარიანობის პრობლემები
	ჩორ და მანოვა (2012)	Chor&Manova (2012)	2008 წლის კრიზისის დროს დაკრედიტების შემცირებამ განაპირობა საერთაშორისო ვაჭრობის კრიზისი.

წყარო: ცხრილი შედგენილია ავტორის მიერ ლიტერატურის ანალიზის საფუძველზე.

ეკონომიკურ ლიტერატურაში არსებობს კიდევ ერთი ვერსია საერთაშორისო ვაჭრობის დაფინანსების როლის შესახებ, რომელშიც განიხილება ვაჭრობის დაფინანსების ეფექტურობის შეფასება. აუბოინი ამტკიცებს, რომ მსოფლიო ვაჭრობის დაახლოებით 80% დამოკიდებულია ვაჭრობის დაფინანსების ერთ-ერთ რომელიმე სახეობაზე მაინც (Auboin, 2009). რონჩის მოსაზრებით ვაჭრობის დაფინანსებასა და ექსპორტ/იმპორტის მოცულობებს შორის არსებობს ძლიერი კორელაციური კავშირი (Ronci, 2004).

ლიტერატურაში ასევე ვხვდებით დისკუსიებს თემაზე – რამდენად აძლიერებს ფინანსური დამოკიდებულება (financial dependence) მაკროეკონომიკური მაჩვენებლების ზეგავლენას ექსპორტზე. ბეკი 56 ქვეყნის მონაცემების ანალიზის შედეგად აკეთებს საინტერესო დასკვნებს (Beck, 2002):

1. საფინანსო ინსტიტუტების მიერ გაცემული კრედიტების მაჩვენებლები არის ერთ-ერთი ძირითადი კრიტერიუმი ვაჭრობის დაფინანსების მნიშვნელოვნების განსაზღვრის საქმეში.
2. ბაზრების კაპიტალიზაციის კოეფიციენტი მშპ-სთან მიმართებაში (the ratio of market capitalization to GDP) განაპირობებს კონკრეტული ბაზრის დაფინანსების მოცულობას (size of market-based finance).

3. წინა ორი ინდიკატორის ჯამი წარმოადგენს მთელი საფინანსო სისტემის მოცულობას. ფინანსური რესურსების მიმწოდებელ აგენტებს ინდუსტრიულ დონეზე გააჩნიათ ეფექტი ექსპორტზე და ეს ეხება იმ ინდუსტრიებს, რომლებიც დიდი დოზით არიან დამოკიდებულნი გარე დაფინანსების წყაროებზე (იზომება ექსპორტის მაჩვენებლით მშპ-სთან მიმართებაში ან სავაჭრო ბალანსის მაჩვენებლით ასევე მშპ-სთან მიმართებაში).

ავტორთა გარკვეული ჯგუფი (Love & Zicchino, 2006; Thomas, 2009; Korinek et al., 2009; Chor & Manova, 2011) ეთანხმება მოსაზრებას, რომ ვაჭრობის დაფინანსება სავაჭრო ნაკადების ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ფაქტორია. ექსპორტის ზრდის თვალსაზრისით ვაჭრობის დაფინანსების როლის ხაზგასასმელად პარავისინი, რაპოპორტი, შნაბელი და ვოლფენსონი აანალიზებენ პერუს ბანკებიდან ექსპორტიორი კომპანიების დაკრედიტების მაჩვენებლებს (2007-2009წწ) და შედეგად დგინდება, რომ კრედიტების მიწოდების 10%-იანმა კლებამ გამოიწვია ექსპორტის წლიური მოცულობის შემცირება 2.3%-ით, ხოლო დაკრედიტების 10%-იანი მატება 3.6%-ით ზრდის საექსპორტო ოპერაციების წარმოების ალბათობას (Paravisini, Rappoport, Schnabel da Wolfenson, 2011).

გარკვეული სამეცნიერო ლიტერატურული წყაროები ასახავენ კრიზისული სიტუაციებისა და ფინანსური არასტაბილურობის ნეგატიურ შედეგებს და გვთავაზობენ გლობალური ფინანსური კრიზისის დროს ვაჭრობის დაფინანსების შეზღუდულობის გავლენის შეფასებას საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარებაზე. უახლესი გლობალური საფინანსო-ეკონომიკური კრიზისის შედეგები ერთ-ერთი მთავარი გამოწვევაა მთავრობებისთვის, ეკონომიკური და სამეცნიერო საზოგადოებისთვის, ამიტომ სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანია საერთაშორისო ბაზარზე გლობალური საფინანსო-ეკონომიკური კრიზისის გავლენის შესახებ არსებული საინფორმაციო რესურსების ანალიზი. ვაჭრობის მსოფლიო ორგანიზაციის (WTO) მონაცემების მიხედვით მსოფლიო ვაჭრობის მოცულობა 2009 წელს შემცირდა 12%-ით და ეს ყოველივე გამოწვეული იყო თავად ფინანსური კრიზისით (Tanaka, 2009 & Wakasuki, 2009). როგორც ფრანკოისი და ვოერცი აღნიშნავენ, ყველაზე რთული მდგომარეობა შეიქმნა სამრეწველო პროდუქტებით ვაჭრობაში (-15.5%) (Francois და Woerz, 2009), ვაუბურგის მოსაზრებით გლობალური ფინანსურ-ეკონომიკური კრიზისის დროს მსოფლიო ვაჭრობის ვარდნა აღმოჩნდა

ბევრად უფრო მძიმე, ვიდრე მთლიანი შიდა პროდუქტის (-4.6%) (Anne-Gaël Vaubourg, 2016). უფრო მეტიც, აღნიშნული კრიზისის შედეგები მსოფლიო ვაჭრობისთვის იყო ბევრად გამანადგურებელი, ვიდრე 1930-იანი წლების დიდი დეპრესიის შედეგები (Almunia, M., Benetrix, A., Eichengreen, B., O'Rourke, K. და Rua, G., 2010). თუმცა უნდა აღინიშნოს, რომ დიდი დეპრესიის დროს განცდილი კრაზი საერთაშორისო ვაჭრობისათვის დიდწილად განპირობებული იყო გაზრდილი სავაჭრო ბარიერებით, ხოლო 2009 წლის კრაზი არანაირად არ გახლდათ დაკავშირებული მომატებულ პროტექციონისტულ ღონისძიებებთან.

ეკონომიკურ ლიტერატურაში არსებობს საერთაშორისო ვაჭრობის რეცესიის მიზეზების სხვადასხვა ვერსიები: ერთ-ერთი ვერსიით მსოფლიო სავაჭრო სისტემის კრაზი ფორსირებული იყო გლობალიზაციისა და მულტინაციონალური ფირმების მიერ წარმოქმნილი ვერტიკალური სპეციალიზაციით (Bems, Johnsoni, K-M., 2009), ხოლო იტონი, კორტუმი, ნეიმანი და რომალისი ნაშრომში "ვაჭრობა და გლობალური რეცესია" ცალსახად მიუთითებენ, რომ კრიზისში მყოფი მსოფლიო ეკონომიკაში წარმოქმნილმა შემცირებულმა მოთხოვნამ იქონია მნიშვნელოვანი გავლენა საერთაშორისო ვაჭრობის მსოფლიო კრიზისზე (Eaton, J., Kortum, S., Neiman, B. da Romalis, J., 2011). ვაჭრობის მსოფლიო ორგანიზაცია (WTO) კი საერთაშორისო ვაჭრობის კოლაფსის განმაპირობებელ ფაქტორად თანამედროვე გლობალურ-ეკონომიკურ კრიზისს მიიჩნევს (Auboin, M., 2011). კრიზისმა დიდი დარტყმა მიყენა საფინანსო ინსტიტუტებს და შექმნა ლიკვიდურობისა და გადახდისუნარიანობის პრობლემები (Aisen, Franken, 2010), რაც თავისთვად ნეგატიურად აისახა საერთაშორისო ვაჭრობის ფუნქციონირებაზე.

ბარდჰანი და კლეტზერი თავის მოდელში ფოკუსირებას ახდენენ ფინანსური სისტემების უმნიშვნელოვანეს ფუნქციაზე, რომელიც გულისხმობს ფინანსური რესურსებისა და დანაზოგების მობილიზებას (Bardhan და Kletzer, 1987). აღნიშნული ავტორების აზრით, განვითარებადი საფინანსო სისტემისგან განსხვავებით, მაღალგანვითარებულ საფინანსო სისტემას აქვს შესაძლებლობა უფრო ეფექტურად დააფინანსოს საბრუნავი კაპიტალი, რადგან ფლობს კონკურენტულ უპირატესობას საბოლოო პროდუქტის წარმოების კუთხით. აღნიშნულ თეორიას განავრცობს ბეკი და განმარტავს, რომ იმ შემთხვევაშიც კი, თუ ორი სექტორი დამოკიდებულია დაფინანსების გარე წყაროებზე, ვაჭრობის მაჩვენებლებზე მნიშვნელოვან

ზეგავლენას ახდენს ფინანსური განვითარების დონეებში არსებული განსხვავებულობა (Beck, 2002).

ვაჭრობის დაფინანსების ფორმები. ვაჭრობის დაფინანსების პირველად ფორმას წარმოადგენს სავაჭრო კრედიტი (trade credit), რომელიც საბანკო კრედიტის ერთგვარ ალტერნატივაა. სავაჭრო კრედიტის საკმაოდ გავრცელებული ფორმაა ღია ანგარიშით ანგარიშსწორება (“openaccount transactions - OA”), როდესაც საქონლის მიწოდება ხდება წინასწარ, სანამ მოხდება ანგარიშსწორება და ასევე ავანსით ანგარიშსწორების ოპერაცია (“cash in advance transactions - CIA”), როდესაც საქონლის მიღებამდე, წინასწარ ხდება ანგარიშსწორება. ორივე მათგანს თან ახლავს გარკვეული სირთულეები: პირველი, ვაჭრობაში ჩართულ ორივე მხარეს ესაჭიროება საბრუნავი კაპიტალი საქონლის მიღებასა და რეალურ ანგარიშსწორებას შორის არსებული დროითი სხვაობის განმავლობაში და მეორე, საერთაშორისო ვაჭრობის დროს განსაკუთრებით იზრდება თანხის/საქონლის მიუღებლობის რისკი, რადგან უცხოელი პარტნიორის საიმედოობის დონე სამწუხაროდ სრულად ვერ იდენტიფიცირდება (Ellingsen და Vlachos, 2011). ფირმათაშორის ვაჭრობის დაკრედიტებას (inter-firm trade credit) ახასიათებს დაბალი საკომისიო ხარჯები და მეტი მოქნილობა, თუმცა ვაჭრობის საბანკო დაკრედიტებისგან განსხვავებით გააჩნია მაღალი რისკი და დიდი მოცულობის საბრუნავი კაპიტალის მოთხოვნები შესაბამისად, ვაჭრობის ფირმათაშორისი დაკრედიტების ფორმებს ძირითადად იყენებენ კომპანიები, რომელთაც აქვთ კარგად გამართული კომერციული ურთიერთობები, არიან ერთი და იგივე მულტინაციონალური კორპორაციების წევრები და გააჩნიათ იურიდიულად გამართული ჩარჩო ხელშეკრულებები დებიტორული დავალიანებების ამოღების თვალსაზრისით (CGFS – Trade finance: developments and issues, 2014). გარდა ამისა, შმიდტ-ეისენლორი განმარტავს, რომ ღია ანგარიშით ანგარიშსწორების (OA) გამოყენება მიზანშეწონილია იმ შემთხვევაში, როდესაც ფინანსური ხარჯები დაბალია ექსპორტიორ ქვეყანაში და საკანონმდებლო რეგულირება მაღალ დონეზეა განვითარებული იმპორტიორ ქვეყანაში, ხოლო ავანსით ანგარიშსწორება (CIA) მომხიბვლელია საწინააღმდეგო შემთხვევისას – როდესაც ფინანსური ხარჯები დაბალია იმპორტიორ ქვეყანაში, ხოლო საკანონმდებლო რეგულაციები მყარ პოზიციებზეა ექსპორტიორ ქვეყანაში (Schmidt-Eisenlohr, 2013). სწორედ

დებიტორული დავალიანების ამოღებამდე დაფინანსების მოძიებისა და ამ დავალიანების ამოღების მიზნით, კომპანიები აქტიურად იყენებენ საბანკო პროდუქტს – ფაქტორინგს. მისი საშუალებით ვაჭრობის დაფინანსების საფუძველია ფაქტორის (ბანკის) მიერ კლიენტის (გამყიდველის) დებიტორული დავალიანების შესყიდვა და დავალიანების ინკასაციასთან დაკავშირებული პრობლემების მარტივად გადაწყვეტა. ფაქტორინგი წარმოადგენს კომპლექსურ მომსახურებას და დაფინანსების მიღმა ასევე მოიცავს გადაუხდელობის რისკის დაზღვევას და საინფორმაციო-ანალიტიკურ მომსახურებას. იგიძირითადად გამოიყენება მაღალგანვითარებულ ქვეყნებში და კონკრეტულად იმ ექსპორტიორების მიერ, რომლებიც უპირატესობას ანიჭებენ ღია ანგარიშით ანგარიშსწორებას. სავალო ვალდებულებების შექმნის გზით ექსპორტის დაკრედიტების ფორმაა ასევე ფორფეტირება – საგარეო ვაჭრობის გარიგებების დროს ექსპორტის დაკრედიტება მიმწოდებლის მიერ ბრუნვის გარეშე კომერციული თამასუქების, სხვა სავალო ვალდებულებების შექმნის გზით, როდესაც გარანტორი იმპორტიორი ქვეყნის ბანკია. აღნიშნული პროდუქტის შეთავაზება საქართველოში ამ ეტაპზე არ ხდება.

საერთაშორისო ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტების მოქნილობა დიდწილად დამოკიდებულია საერთაშორისო კლირინგული სისტემების ფუნქციონირებაზე. ბოლო პერიოდში გლობალური გადახდების მოცულობის მკვეთრმა ზრდამ, ევროკავშირში ერთიანი ვალუტის, ევროს შემოღებამ, განვითარებად ქვეყნებში ინვესტიციების ინტენსიურმა ხასიათმა განაპირობა საერთაშორისოსაფინანსო, საგადამხდელო და კლირინგული სისტემების როლის გაზრდა. აღნიშნულ პროცესებში მნიშვნელოვან როლს ასრულებს ფინანსური ტელეკომუნიკაციების მსოფლიო ბანკთაშორის საზოგადოება (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication - SWIFT), რომელიც აწარმოებს საერთაშორისო მასშტაბით ანგარიშსწორების ოპერაციებს მონაცემთა დისტანციური გადაცემის ავტომატიზებული სისტემის მეშვეობით. აღნიშნული სისტემის მეშვეობით ანგარიშსწორების სისწრაფე, მოქნილობა, ოპერაციათა რაციონალიზაცია და საიმედოობა მნიშვნელოვანი ფაქტორია საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარების თვალსაზრისით.

საბანკო სექტორი სავაჭრო ოპერაციების დროს გადახდების უსაფრთხოების დაზღვევის გარდა ბიზნესს სთავაზობს არაერთ საინტერესო პროდუქტს. დღესდღეობით ბიზნეს დაკრედიტების მიმართულებით კომერციული ბანკებს გააჩნიათ ისეთი მნიშვნელოვანი საკრედიტო პროდუქტები, როგორებიცაა საკრედიტო ხაზები, ოვერდრაფტები და ბიზნეს სესხები ძირითადი საშუალებების შესაძენად, საწარმოო სიმძლავრეების მოდერნიზაციისა და შეკეთებისთვის, საბრუნავი საშუალებების, მარაგების შესავსებად და ექსპორტისა და იმპორტის დასაფინანსებლად.

გასათვალისწინებელია, რომ ვაჭრობის დაფინანსებაზე გადაწყვეტილების მიღებამდე აუცილებელია ბიზნესის მრავალმხრივი გაანალიზება – „კომპანიების ურთიერთთანამშრომლობის ისტორიის, რეპუტაციის, გადახდისუნარიანობის, შესაბამის დარგში სავაჭრო პრაქტიკისა და ბაზარზე კომპანიების პოზიციების შესახებ ინფორმაციის ანალიზი, რათა შესაძლებელი იყოს მათი საჭიროებების გამოვლენა, რისკების ადეკვატურობის შეფასება და სწორად შერჩეული პროდუქტის შეთავაზება ბანკსა და ექსპორტიორ/იმპორტიორ კომპანიას შორის ორმხრივად სასარგებლო ურთიერთთანამშრომლობისათვის“ (კაციტაძე, 2006).

„ბანკების მხრიდან ასეთი ფრთხილი პოლიტიკა განპირობებულია საკრედიტო რისკით, რომელიც არის ბანკის ალბათობა, ნახოს ზარალი მეორე მხარის მხრიდან გადაუხდელობის/დეფოლტის გამო. საკრედიტო რისკი პირდაპირ უკავშირდება კომერციული ბანკების საკრედიტო მომსახურებას და მათი პარტნიორების კრედიტუნარიანობას. იგი ხარისხობრივი და რაოდენობრივი თვალსაზრისით ყველაზე მნიშვნელოვანი ფინანსური რისკია, რომელიც მოიცავს იმ ალბათობის შეფასებას, რომ ბანკის ბალანსიდან სესხი შეიძლება ჩამოიწეროს, როგორც ცუდი ვალებისგან გამოწვეული დანაკარგი. ეს ალბათობა რამდენიმე ასპექტს მოიცავს: მსესხებლის ფინანსური მდგომარეობა, სესხის ღირებულება, დაფარვის მეთოდი, ვადიანობა და საკრედიტო რისკის შემცირების ტექნიკა (უზრუნველყოფა, გარანტია). საკრედიტო რისკი და მისგან გამოწვეული დანაკარგები თავისმხრივ ამცირებს მომგებიანობას, აუარესებს კრედიტუნარიანობას და ზრდის ბანკის დაფინანსების ღირებულებას. საკრედიტო რისკის გაზომვისათვის გადაწყვეტილების მიღებამდე ბანკები იყენებენ გარკვეულ მეთოდებსა

და მოდელებს (მაგ: “საკრედიტო რეიტინგების სისტემა” - “კრედიტინფო საქართველო”). საკრედიტო რისკის მართვის მოდელებში მსესხებლის დეფოლტის ალბათობის გაზომვის მიზნით ასევე გამოიყენება ე.წ. “VAR” მოდელები, რომლის საშუალებითაც გაანგარიშდება პორტფელის ყველაზე დიდი დანაკარგის ალბათობა დროის გარკვეულ მონაკვეთში. აღნიშნული მეთოდით ხდება პორტფელის ღირებულებების ალბათობითი გადანაწილება და ითვალისწინებს პორტფელის დივერსიფიკაციას მაქსიმალური პოტენციური დანაკარგის პროგნოზირებისათვის, თუმცა იგი შეიძლება არ იყოს ზუსტი საბაზრო პირობების ექსტრემალური ცვლილებების შემთხვევაში. ამ დროს კი სტრეს-ტესტირების მეთოდი გამოიყენება“ (ცუცქირიძე, ლექციების ციკლი საბანკო მენეჯმენტში).

საკუთარი ოპერაციებისაგან წარმოშობილი რისკების მართვის გარდა, ბანკებმა ახალი ფუნქცია, კლიენტთა პორტფელის რისკების მართვაში შუამავლობა იტვირთეს, რაც ერთი მხრივ გულისხმობს გარკვეული ანაზღაურების საფასურად კლიენტების რისკების მართვას, თუმცა მეორე მხრივ აღნიშნული საქმიანობით ბანკები თავს იზღვევენ, რადგან საკუთარი კლიენტების რისკების მართვის პროცესის ხელში აქვთ აღებული და მათი სახით სამომავლოდ აფორმირებენ ნაკლებ რისკიან, გონივრულად მართულ პორტფელს. საბანკო სექტორი სწორედ დოკუმენტური ბიზნესის – გარანტიების, აკრედიტივებისა (LC) და დოკუმენტური ინკასოს (documentary collection) მეშვეობით უწყობს ხელს კომპანიებს ლიკვიდურობის რისკის შემცირებაში, რაც განპირობებულია დანახარჯებსა და მისაღებ შემოსავლებს (ანგარიშსწორებას) შორის არსებული დროითი სხვაობით (Herger, 2009).

ბიზნესის წარმოებისას ადგილობრივ და საერთაშორისო პარტნიორებთან წარმოქმნილი რისკების ჰეჯირების ეფექტურ საშუალებად აქტიურად გამოიყენება საბანკო გარანტიები, რომელიც გაიცემა ბენეფიციარის სასარგებლოდ კლიენტის მოთხოვნის საფუძველზე (პრინციპალი) და გადახდა ხდება ბენეფიციარის მიერ სათანადო მოთხოვნის დადგენილ ვადაში წარდგენისა და გარანტიის ყველა პირობა/დებულების შესრულების შესაბამისად (საქართველოს ბანკის ვებ გვერდი, საერთაშორისო სავაჭრო ოპერაციები).

აკრედიტივი (Letter of Credit) - ეს არის საბანკო ინსტრუმენტი, რომელიც საშუალებას აძლევს მყიდველსა და გამყიდველს დაარეგულირონ სავაჭრო ოპერაციასთან დაკავშირებული

რისკები. იგი გულისხმობს აკრედიტივის პირობების შესაბამისი დოკუმენტაციის წარმოდგენის შემთხვევაში, საქონლის ან მომსახურების მიმწოდებლისათვის ანაზღაურების წარმოებას. საერთაშორისო პრაქტიკაში სხვადასხვა გაუგებრობების და შესაძლო ინტერპრეტაციების თავიდან აცილების მიზნით, საერთაშორისო სავაჭრო პალატის (სსპ) მიერ შემუშავებულ იქნა „უნიფიცირებული წესები დოკუმენტური აკრედიტივისათვის“ (UCP600) და სავალდებულოა ყველა მონაწილე მხარისთვის (ბანკ რესპუბლიკის ვებ გვერდი).

შმიდტ-ეისენლორის მიხედვით, ღია ანგარიშით ანგარიშსწორებასა (OA) და საავანსო ანგარიშსწორებასთან (CIA) შედარებით დოკუმენტურ აკრედიტივს ენიჭება უპირატესობა იმ შემთხვევებში, როდესაც საბრუნავი კაპიტალის ფინანსური ხარჯი არის ძალიან მაღალი ორივე ქვეყანაში (ექსპორტიორ/იმპორტიორი), ხოლო საკანონმდებლო რეგულაციები არის სუსტი (Schmidt-Eisenlohr, 2013).

საბანკო სექტორი სავაჭრო ურთიერთობების კონტრაგენტებს სთავაზობს აკრედიტივების საკმაოდ მრავალფეროვან არჩევანს: საიმპორტო/საექსპორტო აკრედიტივი, გამოუთხოვადი, გამოთხოვადი, დაუმოწმებელი, დამოწმებული, განახლებადი (რევილვერული), ბექ-თუ-ბექ და ა.შ.

დოკუმენტური აკრედიტივით სარგებლობის უპირატესობები იმპორტიორისთვის (მყიდველისთვის): საქონლის მიღება ანაზღაურების მიღებამდე, მოწოდების ვადების გაკონტროლება, თანხების დაცულობა და აკრედიტივის ანაზღაურება მხოლოდ შესაბამისი დოკუმენტაციის წარმოდგენის შემთხვევაში.

უპირატესობები ექსპორტიორისთვის/გამყიდველისთვის: უცნობი მყიდველის ნაცვლად გარანტიას გასცემს მყარი ფინანსური ინსტიტუტი, გარანტირებული გადახდა დოკუმენტაციის წარდგენის შემდეგ, საქონლის დაცულობა, დაზოგილი დრო, ხელშეკრულების გაფორმება მყიდველის ფინანსური მდგომარეობის გარკვევის გარეშე.

რაც შეეხება დოკუმენტურ ინკასოს (documentary collection) იგი ანგარიშსწორების საკმაოდ გავრცელებული ფორმაა. მისი პირობები ითვალისწინებს: „დოკუმენტებს გადახდის წინააღმდეგ ან აქცეპტის წინააღმდეგ. მოთხოვნების შეთანხმება უნდა მოხდეს ნასყიდობის ხელშეკრულების გაფორმების დროს, აუცილებელია გამყიდველი და მყიდველი იყვნენ

საიმედო პარტნიორები, სტაბილური ეკონომიკური და პოლიტიკური სიტუაცია იყოს მყიდველის ქვეყანაში და არ არსებობდეს სავალუტო კონტროლთან/იმპორტის შეზღუდვებთან დაკავშირებული რისკები. საერთაშორისო სავაჭრო პალატის უნიფიცირებული წესებით, ბანკი არაა ვალდებული დოკუმენტების შემოწმებაზე და არ მონაწილეობს ძირითად გარიგებაში“ (საქართველოს ბანკის ვებ-გვერდი, საერთაშორისო სავაჭრო ოპერაციები).

და ბოლოს, საექსპორტო პოტენციალის ზრდისა და საერთაშორისო ეკონომიკურ ოპერაციათა საიმედოობის უზრუნველყოფის მიზნით ეკონომიკურ მიდგომად მიიჩნევა ევროპაში საკმაოდ პოპულარული მეთოდი - საექსპორტო ხელშეკრულებების დაზღვევა, რაც გულისხმობს ექსპორტიორის მიერ გადაუხდელობის რისკის დაზღვევას (export credit guarantee) კონკრეტული პირობების შესრულების შემდგომ. ამ შემთხვევაში დამზღვევი ორგანიზაცია საკუთარ თავზე იღებს რისკების გარკვეულ ნაწილს და ექსპორტიორს ნაწილობრივ აზღვევს გაკოტრებისგან. (Egger and Url, 2006 daVan der Veer, 2010). ამ ტიპის გარანტიის ძირითადი მომწოდებლები არიან ექსპორტის დაკრედიტების სახელმწიფო სააგენტოები ან კერძო სადაზღვეო კომპანიები (ე.წ. დიდი სამეული :Euler Hermes, Atradius და Coface) (Van der Veer, 2010). როგორც აუბოინი და ენგემანი აღნიშნავენ, სავაჭრო კრედიტის დაზღვევა შესაძლოა გამოყენებული იქნას როგორც ღია ანგარიშით ანგარიშსწორების (OA), ასევე აკრედიტივების დროს (LC). პირველ შემთხვევაში დამზღვევი ზარალს უნაზღაურებს ექსპორტიორს იმ შემთხვევაში, თუკი იმპორტიორმა არ გადაიხადა, ხოლო მეორე შემთხვევაში დამზღვევი კომპენსაციას უხდის როგორც იმპორტიორის, ასევე ექსპორტიორის ბანკს ნებისმიერი გაუთვალისწინებელი შემთხვევის დროს დამდგარი ზარალისთვის (Auboin da Engemann, 2012) . უნდა აღინიშნოს, რომ საექსპორტო კრედიტების დაზღვევის სახელმწიფო ფორმის არსებობა განპირობებულია იმით, რომ კერძო კომპანიები ფაქტიურად უძლურნი არიან საკუთარ თავზე აიღონ პოლიტიკური და ეკონომიკური რისკები და სწორედ ამიტომ, ბოლო ათწლეულების განმავლობაში ექსპორტისადმი სახელმწიფო მხარდაჭერა ეკონომიკური ზრდის განუყოფელ ნაწილს წარმოადგენს.

საერთაშორისო ვაჭრობაში პრაქტიკაში გავრცელებულია, მაგრამ საქართველოში არ არსებობს საექსპორტო კრედიტების დაზღვევის სახელმწიფო ფორმა და მიწანშეწონილია

შესწავლილი იქნას ამ მიმართულებით არსებული უცხოური გამოცდილება. გარდა ამისა, საქართველოში ჯერ კიდევ არ არის დანერგილი გარკვეული პროდუქტები (მაგ: ფორფეტირება), რომლებიც უცხოურ ბაზრებზე წარმატებით გამოიყენება. აქედან გამომდინარე აუცილებელია უცხოური გამოცდილების ანალიზი და საჭირო სერვისების დანერგვა საქართველოში.

1.1. საქართველოს საგარეო ვაჭრობის ხელშეწყობა ინსტიტუციური ჭრილში

საქართველოს უძველესი დროიდან საერთაშორისო ინტეგრაციულ პროცესებში საქართველოს არცთუ ისე დიდი, თუმცა მსოფლიოსათვის თვალსაჩინო ადგილი უკავია. აღნიშნულს ადასტურებს საქართველოს საგარეო ვაჭრობის ისტორიის შესახებ არსებული წყაროები. სტატიაში “საქართველოს საგარეო ვაჭრობის ისტორიული ფურცლები” ავტორი აღნიშნავს, რომ “ჩვენს წინაპრებს მეზობელ ტომებთან გაცხოველებული სავაჭრო კავშირები გააჩნდა” (კაკაბაძე, 1999).

ფაქტია, რომ საქართველოს მცირე ზომის შიდა ბაზარი აქვს, ამიტომ მისი ეკონომიკური ზრდა მნიშვნელოვნადაა დამოკიდებული საგარეო მოთხოვნაზე. შესაბამისად, ქვეყნის ეკონომიკური პოლიტიკის სტრატეგიას წარმოადგენს ლიბერალური სავაჭრო პოლიტიკა, რაც გულისხმობს საგარეო ვაჭრობის გამარტივებულ რეჟიმსა და საბაჟო პროცედურებს, დაბალ საპროცენტო ტარიფებს და მინიმალურ არასატარიფო რეგულირებას, რაც ზოგიერთი ეკონომისტის აზრით, ზოგჯერ საკუთარი მეწარმეებს დაუცველ და არაჯანსაღ კონკურენტულ გარემოს უქმნის.

„საქართველო, საბაზრო ეკონომიკაზე გარდამავალი პერიოდიდან მუდმივად ცდილობს აქტიურად ჩაებას ლიბერალური საბაზრო ეკონომიკისათვის დამახასიათებელ გამოწვევებში,, (პიტურიშვილი, თევდორაშვილი, 2014). ბოლო რამდენიმე ათწლეულის განმავლობაში ჩვენი ქვეყანა ეტაპობრივად, მაგრამ მაინც მიიწევს წინ მსოფლიო ეკონომიკურ სივრცეში ინტეგრირების გზაზე. 1999 წლიდან, მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციაში გაწევრიანების შემდეგ, განვითარებულ ქვეყნებთან ვაჭრობისას პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემით

(GSP) და მოგვიანებით GSP+ სავაჭრო რეჟიმებით სარგებლობამ საქართველოსთვის უფრო ხელსაყრელი გახდა საგარეო ვაჭრობის პირობები და წახალისა ექსპორტის ზრდა.

2006 წლიდან მოხდა საიმპორტო ტარიფების განაკვეთების გადახედვა. 16 თანრიგიანი სატარიფო განაკვეთი შემცირდა 3-მდე, ხოლო ექსპორტი და რეექსპორტი გათავისუფლდა საბაჟო გადასახადისაგან, ხოლო იმპორტისა და ექსპორტის რეგულირება ხდება მხოლოდ მცირე დასახელების პროდუქციასა და მასალებზე.

2009 წელს აღმოსავლეთ პარტნიორობის ინიციატივის ამოქმედების შემდეგ, რომელშიც საქართველოს გარდა მონაწილეობას იღებდნენ სომხეთი, აზერბაიჯანი, ბელორუსი, მოლდოვა და უკრაინა, ევროკავშირმა ხაზი გაუსვა ამ რეგიონის მნიშვნელობას და იმ პრივილეგიებულ ურთიერთობებს, რომლებსაც ის სთავაზობდა აღნიშნული რეგიონის ქვეყნებს.

2014 წლის ივნისში ასოცირების შესახებ შეთანხმების ხელმოწერით ევროკავშირსა და საქართველოს შორის ურთიერთობები ხარისხობრივად სრულიად ახალი ეტაპზე გადავიდა. ასოცირების შესახებ შეთანხმება და მასში შემავალი ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი სავაჭრო სივრცე (DCFTA) ითვალისწინებენ ევროკავშირთან მომავალი პოლიტიკური და ეკონომიკური ინტეგრაციის შესაძლებლობას, პოლიტიკური და ეკონომიკური ურთიერთობების მნიშვნელოვნად გაღრმავებას, საქართველოს დაახლოებას ევროპასთან. DCFTA, როგორც საქართველო-ევროკავშირის ასოცირების შეთანხმების ნაწილი, წარმოადგენს ევროპაში ინტეგრაციისკენ გადადგმულ მნიშვნელოვან ნაბიჯს. ეს პროცესი უკვე წარმატებით განხორციელდა რამდენიმე ქვეყანაში. შეთანხმება ხელს შეუწყობს საქართველოს ეკონომიკურ განვითარებას ხელსაყრელი ბიზნესგარემოს შექმნის, ინვესტორთათვის ქვეყნის მიმზიდველობის ზრდის და გაზრდილი საექსპორტო-სავაჭრო მაჩვენებლების თვალსაზრისით.

დღესდღეობით უკვე აღდგენილია სავაჭრო და ეკონომიკური ურთიერთობები რუსეთის ფედერაციასთან, რომელიც ცნობილი პოლიტიკური მოვლენების შედეგად იყო შეწყვეტილი (ვალტერი ვ., 2014). საქართველოს თავისუფალი ვაჭრობის ხელშეკრულება აქვს გაფორმებული ასევე თურქეთთან. აღსანიშნავია საგარეო სავაჭრო ურთიერთობებში ჩვენი ქვეყნის უახლესი მიღწევა – თავისუფალი სავაჭრო რეჟიმი ჩინეთთან. 2017 წლიდან ქართული პროდუქციის 95%

1.3 მილიარდიანი მოსახლეობის მქონე ჩინეთში ყოველგვარი დამატებითი სავაჭრო გადასახადის გარეშე შევა (ქართული ღვინო, მინერალური წყლები და აგროპროდუქტები).

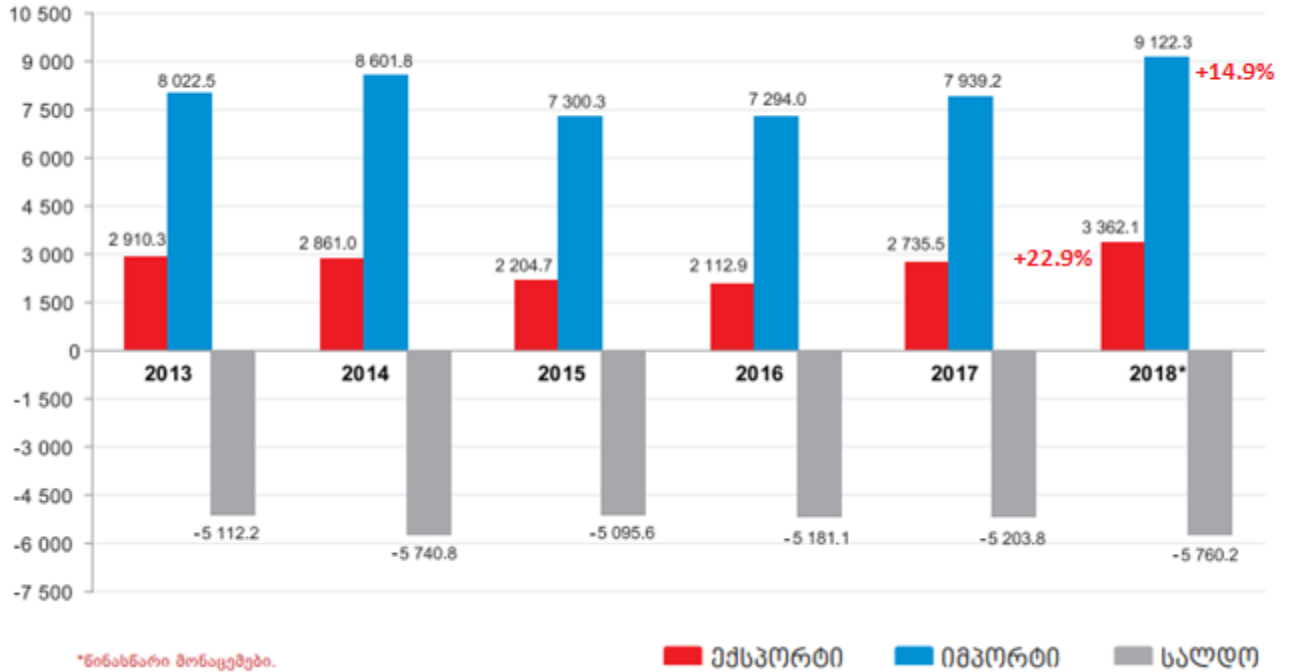
გასათვალისწინებელია, რომ საქართველოს მაჩვენებლები საერთაშორისო რეიტინგებში გარკვეულწილად გავლენას ახდენს ქვეყნის საგარეო ვაჭრობის მდგომარეობაზე (მსოფლიო ბანკი, Heritage Foundation, მსოფლიო ეკონომიკური ფორუმი, სარეიტინგო სააგენტოები):

- ბიზნესის კეთების სიმარტივე #9 – მსოფლიო ბანკი, 2018
- ეკონომიკური თავისუფლების ინდექსი #16 (მეტწილად თავისუფალი) – www.heritage.org, 2018
- გლობალური კონკურენტუნარიანობის ინდექსი #66 – მსოფლიო ეკონომიკური ფორუმი, 2018
- საგარეო საკრედიტო რეიტინგი:
 - ✓ BB-(Stable) – Standard & Poors, 2012
 - ✓ BB-(Positive) – Fitch Rating, 2018

2018 წლის წინასწარი მონაცემებით საქართველოში საქონლით საგარეო სავაჭრო ბრუნვა გასულ წელთან შედარებით 17%-ითაა გაზრდილი და 12 484.4 მლნ. აშშ დოლარს შეადგენს. აქედან ექსპორტმა 3 362.1 მლნ. აშშ დოლარი შეადგინა (22.9 პროცენტით მეტი), ხოლო იმპორტმა 9 122.3 მლნ. აშშ დოლარი (14.9 პროცენტით მეტი). აღსანიშნავია, რომ საქართველოს უარყოფითი სავაჭრო ბალანსი ტრადიციულად მაღალ ნიშნულზეა და 5 760.2 მლნ. აშშ დოლარს - საგარეო სავაჭრო ბრუნვის 46.1 პროცენტს შეადგენს. ამავე პერიოდში ექსპორტმა რეექსპორტის გარეშე 2 297.1 მლნ. აშშ დოლარი შეადგინა, რაც 11.0 პროცენტით აღემატება წინა წლის მაჩვენებელს (სტატისტიკის ეროვნული სამსახური, 2018). (ნახაზი #1.2.1).

ნახაზი #1.2.1

საბარეო ვაჭრობის ზოგადი მაჩვენებლები 2013-2018 წწ.
(მლნ. აშშ დოლარი)



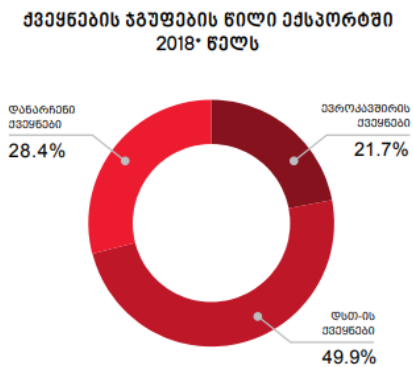
წყარო: საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური
[http://www.geostat.ge/cms/site_images/files/georgian/bop/saqonlit%20sagareo%20vachroba%20saqartveloshi%2021.01.2019%20\(geo\).pdf](http://www.geostat.ge/cms/site_images/files/georgian/bop/saqonlit%20sagareo%20vachroba%20saqartveloshi%2021.01.2019%20(geo).pdf), გვ. 1-6

აღსანიშნავია საქართველოს სავაჭრო ბრუნვის მკვეთრი ვარდნა 2015 წლის მდგომარეობით, რაც განპირობებული იყო შემდეგი ფაქტორებით. 2015 წლის განმავლობაში საქართველოს ეკონომიკა ძლიერი საგარეო შოკის წინაშე იდგა და საქართველოს ეკონომიკისთვის საგარეო მოთხოვნის შემცირებას რამდენიმე ფაქტორი უწყობდა ხელს. 2015 წელს აშშ-ს ფედერალური სარეზერვო სისტემამ დაიწყო პოლიტიკის განაკვეთის ზრდა, შესაბამისად აშშ დოლარის კურსმა დაიწყო გამყარება სხვა ვალუტების მიმართ. გლობალური ეკონომიკური შენელების ფონზე საქართველოს სავაჭრო პარტნიორ ქვეყნებში დაიწყო ეროვნული ვალუტების გაუფასურება. შედეგად, საქართველოს ეკონომიკა კარგავდა კონკურენტუნარიანობას: გაიზარდა მოთხოვნა იმპორტზე, შემცირდა მოთხოვნა საექსპორტო პროდუქციაზე. ნავთობის ფასის შემცირებამ შეასუსტა ნავთობის ექსპორტიორი ქვეყნების ეკონომიკები და კიდევ უფრო შეამცირა მოთხოვნა ქართულ ექსპორტზე ისეთი ქვეყნებიდან, როგორცაა რუსეთი,

აზერბაიჯანი და ყაზახეთი. რუსეთსა და საბერძნეთში ეკონომიკური მდგომარეობის გაუარესებამ მნიშვნელოვნად შეამცირა ფულადი გზავნილების შემოდინება, რაც ასევე უარყოფითად მოქმედებდა ქვეყანაში უცხოური ვალუტის შემოდინებაზე. შედეგად, გაუფასურდა ლარის გაცვლითი კურსი, რამაც 2015 წელს მაკორექტირებელი ეფექტი იქონია ერთი მხრივ, იმპორტის შემცირებაზე, ხოლო, მეორე მხრივ, ტურისტული შემოსავლების ზრდასა და საქონლის ექსპორტის უფრო ნაკლებად შემცირებაზე აისახა.

უნდა აღინიშნოს, რომ 2018 წელს, 11.5 პროცენტით გაიზარდა საქართველოდან ევროკავშირის ქვეყნებში განხორციელებული ექსპორტის მოცულობა (730.3 მლნ. აშშ დოლარის ექსპორტი) და ქვეყნის მთლიანი ექსპორტის 21.7 პროცენტი შეადგინა. ასევე გაზრდილია 2018 წელს საქართველოდან დსთ-ის ქვეყნებში ექსპორტირებული საქონლის მოცულობა (1 677.1 მლნ. აშშდოლარის საქონელი), რაც 41.6 პროცენტით მეტია წინა წლის შესაბამის მაჩვენებელთან შედარებით და ქვეყნის მთლიანი ექსპორტის 49.9 პროცენტს შეადგენს (ნახაზი #1.2.2). რაც შეეხება 2018 წლის უმსხვილეს საექსპორტო ქვეყნებს, ათი უმსხვილესი საექსპორტო ქვეყნის წილმა საქართველოს მთლიან ექსპორტის 72 პროცენტი შეადგინა და უმსხვილესი საექსპორტო სამეული შემდეგნაირად ჩამოყალიბდა: აზერბაიჯანი (502.7 მლნ. აშშ დოლარი), რუსეთი (437.3 მლნ. აშშ დოლარი) და სომხეთი (284.9 მლნ. აშშ დოლარი) (სტატისტიკის ეროვნული სამსახური, 2018).

ნახაზი 1.2.2:



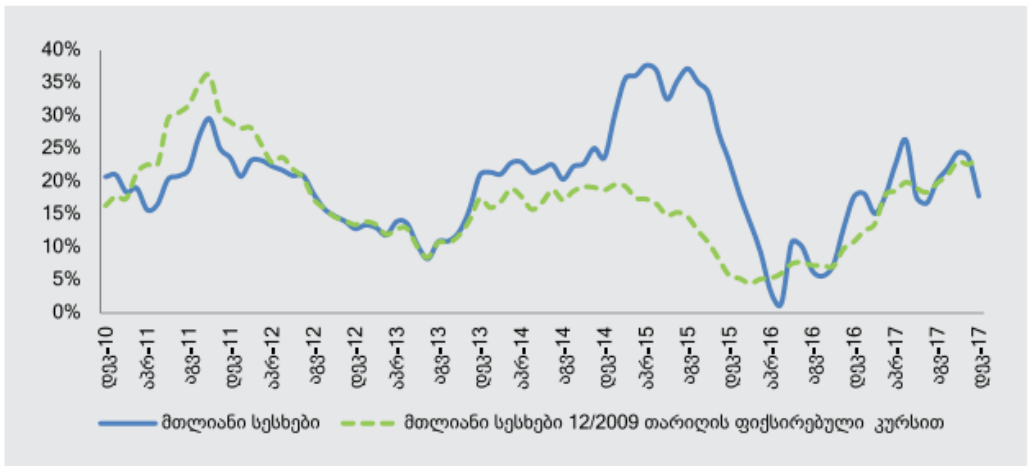
წყარო: საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური
[http://www.geostat.ge/cms/site_images/files/georgian/bop/saqonlit%20sagareo%20vachroba%20saqartveloshi%2021.01.2019%20\(geo\).pdf](http://www.geostat.ge/cms/site_images/files/georgian/bop/saqonlit%20sagareo%20vachroba%20saqartveloshi%2021.01.2019%20(geo).pdf), გვ. 1-6

გერმანელ ეკონომისტთა ჯგუფ “GET“-ის პუბლიკაციაში (კრამონ-ტაუბადელი, 2015) მიმოხილულია უარყოფითი სავაჭრო ბალანსის მიზეზები და გაკეთებულია დასკვნა, რომ დეფიციტს უფრო განაპირობებს იმპორტის ზრდა, ვიდრე ექსპორტის შემცირება, ხოლო საგარეო ვაჭრობასა და ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტების მოთხოვნაზე გავლენას ახდენს ვალუტის რეალური და არა ნომინალური გაცვლითი კურსი.

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარებისა და უარყოფითი სავაჭრო ბალანსის ოპტიმიზაციისათვის მნიშვნელოვანი როლი ენიჭება ვაჭრობის დაფინანსების საკითხებს და შესაბამისად, საინტერესოა რა მდგომარეობაა ამ მხრივ საქართველოში. 2015 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, საბანკო სექტორში ფუნქციონირებდა 19 კომერციული ბანკი (საქართველოს ეროვნული ბანკი, წლიური ანგარიში, 2015). თუმცა 2017 წელს, მას შემდეგ, რაც ქართული საბანკო სექტორისთვის არასახარბიელო ფაქტი – ფრანგული “სოსიეტე ჟენერალის” გასვლა მოხდა ქართული ბაზრიდან და თიბისი ბანკმა ბანკ “რესპუბლიკის” საკონტროლო პაკეტი შეიძინა, ბაზარზე ჯამში 16 კომერციული ბანკი დარჩა (ხიმშიაშვილი, 2016).

2017 წლის ბოლოს კომერციული საბანკო სექტორის საკრედიტო პორტფელმა 22.3 მილიარდი ლარი შეადგინა. 2016 წლისგან განსხვავებით 2017 წელი დაკრედიტების აქტივობის კუთხით გაუმჯობესებული იყო და წლიურმა ზრდამ 19.2 პროცენტს მიაღწია, თუმცა 2015 წლის მდგომარეობით საკრედიტო პორტფელის მოცულობას მაინც ჩამორჩებოდა (ნახაზი 1.2.3).

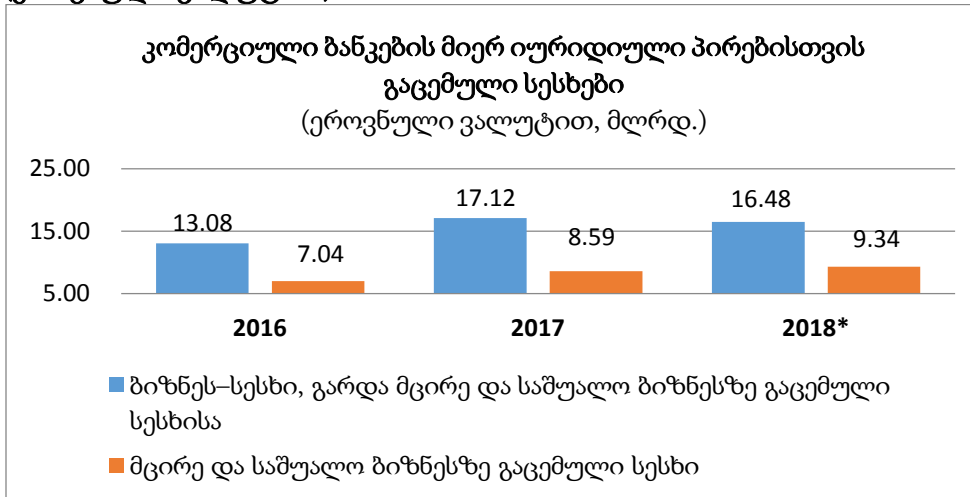
ნახაზი 1.2.3: მთლიანი სასესხო პორტფელის ცვლილება



წყარო: საქართველოს ეროვნული ბანკი, <https://www.nbg.gov.ge/uploads/publications/annualreport/2018/annual2017final.pdf>

მნიშვნელოვნადაა გაზრდილი კომერციული ბანკების მიერ იურიდიული პირებისთვის (როგორც მსხვილი კლიენტებისთვის ასევე მცირე და საშუალო ბიზნესისთვის) გაცემული სესხები 2016 წლის შემდგომ პერიოდში. 2017 წლის მდგომარეობით აღნიშნული სესხების ზრდამ მსხვილი კომპანიებისთვის 31%, ხოლო მცირე და საშუალო ბიზნესზე გაცემული სესხების შემთხვევაში 22% შეადგინა ეროვნულ ვალუტაში (ნახაზი 1.2.4).

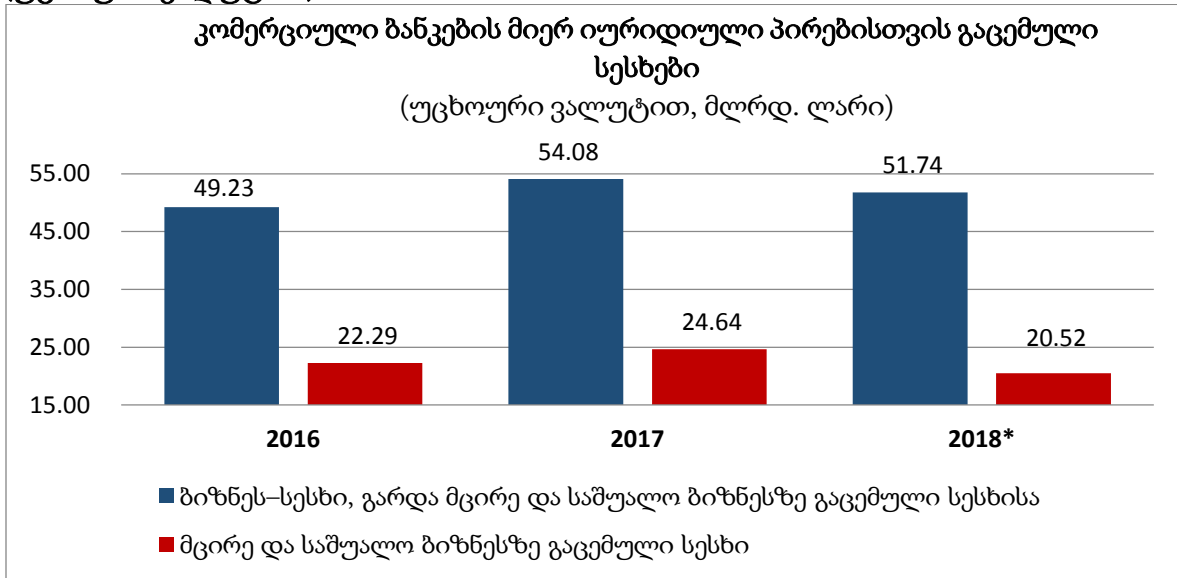
ნახაზი 1.2.4: კომერციული ბანკების მიერ იურიდიული პირებისთვის გაცემული სესხები (ეროვნული ვალუტით)



წყარო: საქართველოს ეროვნული ბანკი

2017 წელს უცხოური ვალუტით გაცემული სესხების შემთხვევაშიც ასევე შეინიშნებოდა ზრდა, თუმცა არა ისეთი მასშტაბის, როგორც ეროვნული ვალუტით გაცემულ სესხებში. ზრდის მაჩვენებელმა მსხვილ კლიენტებზე გაცემულ ბიზნეს სესხებში 10%, ხოლო მცირე და საშუალო ბიზნეს სესხებში 11% შეადგინა. 2018 წლის ოქტომბრის მდგომარეობით აღნიშნული სესხების მაჩვენებლებს ჯერ კიდევ არ მიუღწევია გასული წლის შედეგისათვის (ნახაზი: 1.2.5). სტატისტიკა გვიჩვენებს, რომ უცხოურ ვალუტაში გაცემული სესხები მნიშვნელოვნად ჭარბობს ეროვნული ვალუტით გაცემულ სესხებს, რაც ცალსახად მიუთითებს კომპანიებისათვის სავალუტო რისკის არსებობაზე არა მხოლოდ სავაჭრო ტრანზაქციების, არამედ სასესხო ვალდებულებების კუთხითაც, რომლის დასაზღვევად მიზანშეწონილია გამოიყენონ სავალუტო რისკების ჰეჯირების ინსტრუმენტები.

ნახაზი 1.2.5: კომერციული ბანკების მიერ იურიდიული პირებისთვის გაცემული სესხები (უცხოური ვალუტით)



წყარო: საქართველოს ეროვნული ბანკი

რაც შეეხება საპროცენტო განაკვეთების მდგომარეობას ბოლო 5 წლის განმავლობაში, კორპორატიულ სესხებზე არსებული საპროცენტო განაკვეთები კლებადი ტენდენციით ხასიათდება, ხოლო მცირე და საშუალო ბიზნესის სესხების საპროცენტო განაკვეთი 2017 წელს 2016 წელთან შედარებით მცირედით გაიზარდა (ნახაზი: 1.2.6). აღნიშნული ცვლილების მიზეზად ეროვნული ბანკი ლარის საპროცენტო განაკვეთების მცირედი მატებას, ეროვნული ვალუტით გაცემული სესხების წილის ზრდას და უცხოური ვალუტით გაცემული სესხების წილის შემცირებას ასახელებს (საქართველოს ეროვნული ბანკის წლიური ანგარიში, 2017).

ნახაზი 1.2.6: სესხების ნაკადებზე არსებული საშუალო შეწონილი საპროცენტო განაკვეთები სეგმენტების მიხედვით



წყარო: საქართველოს ეროვნული ბანკი

უნდა აღინიშნოს, რომ საქართველოში კომერციული ბანკების მიერ გაცემული სესხების სტატისტიკური მონაცემები მრავალმხრივ ჭრილშია წარმოდგენილი და საინტერესო მასალაა ანალიზისა და გარკვეული დასკვნების გაკეთებისათვის, თუმცა ვაჭრობის დაფინანსების (trade finance) პროდუქტების სტრუქტურისა და მოცულობის შესახებ დღესდღეობით არ არსებობს არანაირი სტატისტიკა, რაც ცალსახად ხელისშემშლელი და დამაბრკოლებელი ფაქტორია ამ მიმართულებაში არსებული მიღწევების, ტრენდების, ტენდეციებისა და პრობლემატიკის ანალიზისათვის. ამ ეტაპზე მხოლოდ კომერციული ბანკების ცალკეულ ვებ-გვერდებიდან არის შესაძლებელი გარკვეული ინფორმაციის მოძიება ვაჭრობის დაფინანსების კუთხით მათ მიერ შემოთავაზებული პროდუქტების შესახებ და ცალსახაა, რომ ამ სფეროში წარმოდგენილი ძირითადი ფორმატის პროდუქტებს ქართული ბანკები ნამდვილად სთავაზობენ მომხმარებლებს. მათ შორისაა, როგორც დოკუმენტურ ოპერაციებთან დაკავშირებული მომსახურება: ადგილობრივი და საერთაშორისო საბანკო გარანტიები, დოკუმენტური აკრედიტივი, ფაქტორინგი, დოკუმენტური ინკასო, ასევე საშუამავლო სავაჭრო მომსახურება: სავალუტო კონტრაქტები, ფიუჩერსები, ოპციონები და ა.შ. რათქმაუნდა, კომერციული ბანკების ვებ-გვერდები მხოლოდ შემოთავაზებული პროდუქტების შესახებ გვაწვდიან ინფორმაციას, თუმცა წლების განმავლობაში ვაჭრობის დაფინანსების სექტორის შესახებ რაოდენობრივ და

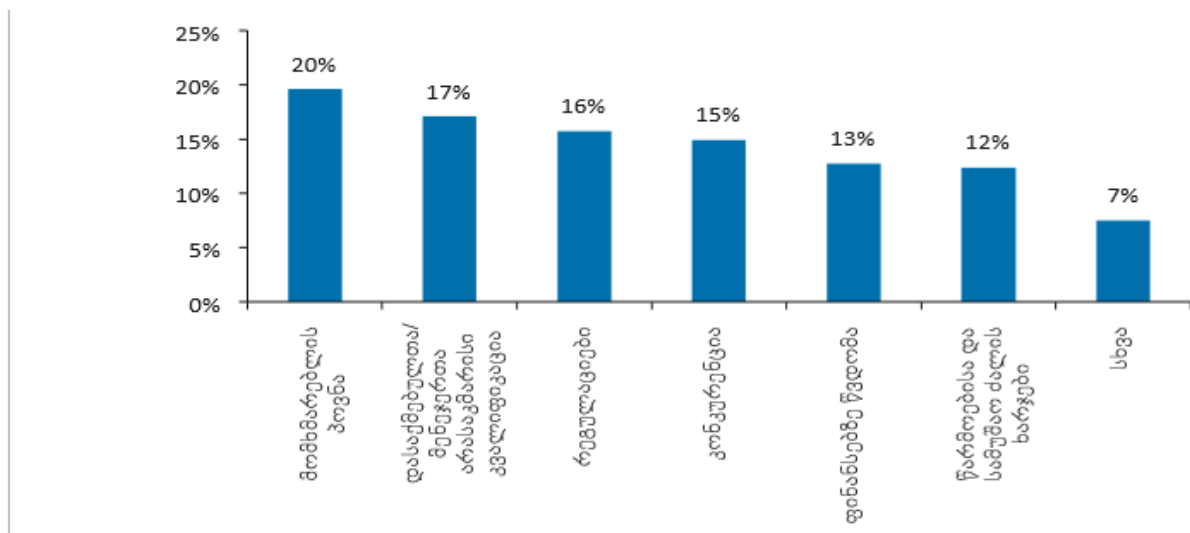
მოცულობით სტატისტიკას, პროდუქტების ჭრილში ჩაშლილ მონაცემებს ამ ეტაპზე არ ითხოვს ეროვნული ბანკი. შესაბამისად, კომერციული ბანკები მხოლოდ გარეგანსურ ანგარიშზე აღრიცხავენ ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტებს, რაც თავისთავად დიდ გაურკვევლობას იწვევს, რადგან გარეგანსურ ანგარიშზე სხვა მრავალი საკითხი აღრიცხება და ძალზედ რთულია აქედან რაიმე კონკრეტული მონაცემების მოძიება ვაჭრობის დაფინანსების ჯამური მოცულობის შესახებ. კომერციული ბანკები თავისთავად ფლობენ ამ ინფორმაციას, თუმცა იგი არ არის საჯარო და შეუძლებელია მათი განზოგადება ქვეყნის მასშტაბით ვაჭრობის დაფინანსების მიმართულებით არსებული მდგომარეობის შესახებ მსჯელობისას. არც ამ სფეროში არსებული საკითხებია საჯარო სივრცეში გამოტანილი: რამდენად მარტივი, მოქნილი და კლიენტზე მორგებული დაფინანსების პროცესებისა და მომსახურების მიწოდებაა შესაძლებელი საქართველოში, არსებობს თუ არა პროცესების გამარტივებისა და “დიჯიტალიზაციის” გაუმჯობესების გზები და ა.შ.

მიუხედავად საკითხის აქტუალურობისა, ჩვენს ქვეყანაში ბიზნესის დაფინანსების პროდუქტების აღრიცხვა სამწუხაროდ სტატისტიკური საქმიანობის პრიორიტეტულ სფეროთა კატეგორიაში ჯერ კიდევ არ ფიგურირებს. თუმცა, ამგვარი სტატისტიკა ერთნაირად სჭირდება როგორც მცირე ბიზნესს, რათა შეძლოს სწორი პრიორიტეტების განსაზღვრა თავის საქმიანობაში, ასევე ფინანსურ შუამავლებს, რათა შეძლონ ინოვაციური ფინანსური ინსტრუმენტების შეთავაზება ბიზნესისათვის და ეკონომიკური პოლიტიკის გამტარებლებს, რათა უკეთ დაინახონ ნაკლოვანებები, რაც ხელს უშლის მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარებას ქვეყანაში (ასლამაზიშვილი, 2015).

ბოლო პერიოდში, ფინანსებზე წვდომისა და ფინანსური სიჯანსაღის მაჩვენებელთა მონიტორინგის ინსტრუმენტის შექმნის მიზნით, საქართველოს ეროვნული ბანკის ახალი სტატისტიკური ინფორმაციული სისტემის (სებსტატი) სივრცეში მცირე და საშუალო ბიზნესის დაფინანსების შესწავლის დაწყება, თუმცა მხოლოდ სესხების მიმართულებით: საქმიანობის სახეების მიხედვით, დენომინაციის ვალუტების მიხედვით, სესხის უზრუნველყოფის სახეების მიხედვით, სესხის პროცენტის სიდიდისა და სახეობის მიხედვით და სასესხო ვალდებულების კატეგორიების მიხედვით.

სამწუხაროდ, საქართველოში ფაქტიურად არ ტარდება კვლევები საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარებისთვის ფინანსებზე ხელმისაწვდომობის საკითხებთან დაკავშირებით. “ამ მხრივ იშვიათი და მეტად საინტერესო წყაროა ევროკომისიისა და ევროპის ცენტრალური ბანკის ყოველწლიური კვლევა ფინანსურ რესურსებზე ხელმისაწვდომობის შესახებ” (ასლამაზიშვილი, 2015), რომლის მიხედვითაც 2014 წლის მდგომარეობით ბიზნესის ხელისშემშლელ ფაქტორებში მე-5 ადგილზე იმყოფება ფინანსურ რესურსებზე ხელმისაწვდომობა (ნახაზი #1.2.7), აღსანიშნავია, რომ 2015 წლის კვლევის მონაცემებში ხელისშემშლელ ფაქტორთა მოწინავე ადგილზე იყო მომხმარებელთა ინფორმირებულობის დაბალი დონე ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტებთან დაკავშირებით. „Global Competitiveness Index 2015-2016“-ის მიხედვით, ბიზნესის წარმოების მეორე დიდი პრობლემა ფინანსებზე ხელმისაწვდომობის ნაკლებობაა.

ნახაზი 1.2.7: ბიზნესის ხელისშემშლელი ფაქტორები



წყარო: European Commission, Enterprise policies, 2014

საერთაშორისო ინსტიტუტების მიერ განხორციელებული ვაჭრობის ხელშეწყობის პროგრამები საქართველოში. საერთაშორისო ვაჭრობის ხელშეწყობის, საკრედიტო ხაზების, გრანტებისა და საინვესტიციო პროექტების დაფინანსების თვალსაზრისით მნიშვნელოვანი ადგილი უკავია საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტებს, თუმცა მათ შესახებ ინფორმაცია მხოლოდ ფრაგმენტულად მათსავე საიტებზეა ხელმისაწვდომი. სამწუხაროდ, ეკონომიკის სამინისტროდან ვერ მოხერხდა საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტების მიერ

საქართველოში განხორციელებული პროექტების შესახებ კომპლექსური სტატისტიკური ინფორმაციის მოპოვება.

აღსანიშნავია, რომ საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტების მიერ აქტიურად ხორციელდება ვაჭრობის დაფინანსების პროგრამები, რომელთა მისიაა განვითარებად ქვეყნებში ფინანსურ რესურსებზე ხელმისაწვდომობის უზრუნველყოფა. შესაბამისად, მუდმივად აქტუალურია თემა: რა გავლენას ახდენს მათი მხარდაჭერა მსოფლიო ვაჭრობის განვითარებაზე და რა მასშტაბებზეა საუბარი. ამ კუთხით საკმაოდ საინტერესოა საერთაშორისო ვაჭრობის პალატის საბანკო კომისიის მიერ (ICC Global Trade and Finance Survey, 2016) 2016 წელს ჩატარებული კვლევის შედეგები (ცხრილი #1.2.1).

ცხრილი #1.2.1: საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტების მიერ ვაჭრობის მხარდაჭერა, 2015

საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტები	საერთაშორისო საფინანსო კორპორაცია	ამერიკის საინვესტიციო კორპორაცია	ევროპის რეკონსტრუქციისა და განვითარების ბანკი	ისლამის საერთ. ვაჭრობის დაფინანსების კორპორაცია	აზიის განვითარების ბანკი
	International Finance Corporation - IFC	Inter-American Investment Corporation – IIC	EBRD	International Islamic Trade Finance Corporation - ITFC	Asian Development Bank - ADB
პროგრამის დასახელება	Global Trade Finance Program (GTFP)	Trade Finance Facilitation Program (TFFP)	Trade Facilitation Program (TFP)	ITFC Trade Finance Program (ITFP)	ADB Trade Finance Program
ქვეყნების რაოდენობა	90	21	27	57	20
დაწყების თარიღი	2005	2005	1999	2008	2004
ტრანზაქციის რაოდენობა	45 000	1 453	18 300	507	12 233 (11 026 – 2009/15 ww)
ტრანზაქციების მოცულობა	45 mlrd aSS dolari	6.20 mlrd aSS dolari	12.8 mlrd evro	31.529mlrd aSS dolari	23.1 mlrd aSS dolari (22.51 mlrd – 2009/15 ww)
დამადასტურებელი ბანკების რაოდენობა	1100	300+	800+	-	200+
ვებ-გვერდები	www.ifc.org/gtfp	www.iadb.org/tff	www.ebrd.com/tfp	www.itfc-idb.org	www.adb.org/tfp

წყარო: ICC Global Trade and Finance Survey, 2016.

[http://store.iccwbo.org/content/uploaded/pdf/ICC Global Trade and Finance Survey 2016.pdf](http://store.iccwbo.org/content/uploaded/pdf/ICC%20Global%20Trade%20and%20Finance%20Survey%202016.pdf)

2004 წელს საერთაშორისო საფინანსო კორპორაციის (International Finance Corporation - IFC) მიერ დაიგეგმა განვითარებად ბაზრებზე არსებული ინსტიტუტების დაკავშირება საერთაშორისო ბანკებთან ვაჭრობის დაფინანსების ხელშეწყობის მიზნით. ასეთი ამბიციური მიზნის მისაღწევად შეიქმნა მსოფლიო ვაჭრობის დაფინანსების პროგრამა (Global Trade Finance Program - GTFP) და საფუძველი ჩაეყარა ახალ ინიციატივას საერთაშორისო ვაჭრობის ლიკვიდურობის პროგრამის სახით (Global Trade Liquidity Program - GTLP), რომელიც ვაჭრობისათვის ფინანსებზე ხელმისაწვდომობის ზრდას ემსახურება. დაფინანსების მაჩვენებლები საკმაოდ შთამბეჭდავი აღმოჩნდა: თუკი 2005 წელს IFC-მ ვაჭრობა დააფინანსა 300 მლნ აშშ დოლარით, 2015 წელს აღნიშნულმა მაჩვენებელმა 23 მლრდ აშშ დოლარი შეადგინა. GTFP დღესდღეობით ფარავს 290 საფინანსო ინსტიტუტს 90-მდე განვითარებად ქვეყანაში და 45000-მდე ტრანზაქციას. იგი ხელს უწყობს საერთაშორისო ვაჭრობის დროს წარმოქმნილი რისკების მინიმიზაციას და ასევე ამცირებს მომხმარებლის დანახარჯებს ფინანსური რესურსების ათვისების კუთხით (დაბალი საპროცენტო განაკვეთი). GTFP-ის ერთ-ერთი საინტერესო მიმართულებაა სავაჭრო მრჩევლის სერვისი (Trade Advisory Service), რომელიც მოიცავს კონკრეტულ ბაზრებსა და კლიენტებზე მორგებულ ტრენინგებსა და ვორქშოპებს. საგანმანათლებლო ნაწილი ხელს უწყობს ქვეყნებს შორის საუკეთესო პრაქტიკისა და გამოცდილების გაზიარებას, ვაჭრობის დაფინანსების საოპერაციო და ტექნიკური უნარების გაუმჯობესებას და რისკების მინიმიზაციის მიმართულებით ინოვაციური მიდგომების შემუშავებას. ევროზონის კრიზისის შემდეგ მწვავედ დადგა სასაქონლო ჯგუფების ჭრილში დაფინანსების აუცილებლობა და GTFP-ის მხრიდან პრიორიტეტი მიენიჭა სასოფლო-სამეურნეო და ენერჯის მომპოვებელი სექტორების დაფინანსებას აფრიკის, აღმოსავლეთ ევროპისა და შუა-აღმოსავლეთ ქვეყნების კონფლიქტურ ზონებში. ფაქტია, რომ ჯერ კიდევ მწვავე პრობლემაა ფინანსური რესურსების უკმარისობა, თუმცა უნდა აღინიშნოს, რომ IFC აქტიურად მუშაობს, როგორც პარტნიორების გაფართოებაზე, ასევე განახლებადი ენერჯისა და კლიმატის დაცვის ფინანსური მხარდაჭერის მიმართულებით (600 მლნ აშშ დოლარის გარანტია 2015 წელს).

ამერიკის განვითარების ბანკის ჯგუფში შემავალი (Inter-American Development Bank Group - IDB Group) ამერიკის საინვესტიციო კორპორაცია (Inter-American Investment Corporation – IIC) ახორციელებს ლათინური ამერიკისა და კარიბის ბანკების (LAC) ფინანსურ მხარდაჭერას. ვაჭრობის დაფინანსების ხელშეწყობის პროგრამის ფარგლებში (The Trade Finance Facilitation Program - TFFP) მიმდინარეობს სესხების, გარანტიებისა და საკონსულტაციო მომსახურების მიწოდება დაახლოებით 21 ქვეყნისთვის და პროგრამის პარტნიორი ბანკების რაოდენობა აღემატება 300-ს. თუკი შევხედავთ TFFP პროგრამის მაჩვენებლებს ქვეყნების ჭრილში, 2015 წელს არგენტინის, ბრაზილიის და ბრაზილიის სავაჭრო ტრანზაქციების 58.7% დაფინანსებული იყო აღნიშნული პროგრამის ფარგლებში. გვატემალა, ჰონდურასი და ეკვადორი წარმოდგენილი გახლდათ 26.5%-ით, რომელსაც მოჰყვება ჩილე, პანამა და პარაგვაი 12.7%-ით. მოცულობის მხრივ, პროგრამის ფარგლებში დაფინანსებული ტრანზაქციების 51.9%-ს შეადგენდა ექსპორტი, ხოლო 48.1%-ს – იმპორტი. დაფინანსებული ტრანზაქციების 77.2% ხორციელდებოდა ლათინური ამერიკისა და კარიბის ქვეყნებს შორის (LAC), 22.8% კი - აღნიშნული ქვეყნების ფარგლებს გარეთ.

ევროპის რეკონსტრუქციისა და განვითარების ბანკის (EBRD) ვაჭრობის ხელშეწყობის პროგრამა (Trade Facilitation Programme - TFP) ორიენტირებულია საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარებაზე ცენტრალური და აღმოსავლეთ ევროპის და ხმელთაშუა ზღვის აღმოსავლეთ რეგიონის ქვეყნებში (SEMED). პროგრამის ფარგლებში ხდება სავაჭრო ტრანზაქციების პოლიტიკური და კომერციული საგადამხდელო რისკების დაფარვა. პროგრამაში ჩართულია 27 ქვეყნის 100 გამცემი (issuing bank) და 800 მიმღები ბანკი (confirming bank). TFP-ის შექმნიდან 1999-2015წწ განხორციელდა 18300 საერთაშორისო სავაჭრო ტრანზაქცია 12.8 მლრდ ევროს მოცულობით და 2015 წელს ფინანსური ჟურნალის “Euromoney Trade Finance Magazine and Global Trade Review” მკითხველებმა EBRD დაასახელეს “ვაჭრობის განვითარების საუკეთესო ბანკად”. 2015 წელს TFP-ის მიერ დაფინანსდა 1035 სავაჭრო ტრანზაქცია (868 მლნ ევრო). შედეგი შემცირებულია 2014 წლის მონაცემებთან შედარებით (1756 ტრანზაქცია, 1.3 მლრდ. ევრო), რაც გამოწვეულია შემდეგი მიზეზებით:

- საერთაშორისო ვაჭრობის ზრდის მონაცემები მსოფლიო ეკონომიკური კრიზისის შემდეგ ყველაზე დაბალ ნიშნულზე დაფიქსირდა (1.7%).
- ეკონომიკური გარემოსა და ბიზნეს ინვესტირების შესუსტებამ EBRD-ის კონტრაქტორ ქვეყნებში შეამცირა მოთხოვნა საქონელსა და მომსახურებაზე
- TFP-ის პარტნიორი ბანკები საუბრობდნენ ახალ საკრედიტო რისკებზე, რამაც შეამცირა მოთხოვნა უცხოური კომერციული ბანკებიდან დაფინანსებაზე.

საქართველო EBRD-ს შემოუერთდა 1992 წლის 4 სექტემბრიდან და დღემდე განორციელებულია 205 პროექტი, 2.874 მილიონი ევროს ინვესტიცია, 1.638 მილიონი ევროს გაცემები, რომლის პორტფელშიც 80%-ს შეადგენს კერძო სექტორის წილი და 719 მლნ ევროს პორტფელი, საიდანაც 29% (208 მლნ ევრო) გამოყოფილია საფინანსო ინსტიტუტებისათვის.

საქართველოში EBRD ძირითადად ფოკუსირებულია კერძო სექტორის კონკურენტუნარიანობის გაზრდაზე ინოვაციური პროექტების განვითარების გზით, ხელს უწყობს DCFTA-ს სტანდარტებისა და ვალდებულებების შესრულებას, ახორციელებს მცირე და საშუალო ბიზნესის და კერძო სექტორის ხელშეწყობას კარგად განვითარებული ადგილობრივი საბანკო სექტორის მეშვეობით, ადგილობრივი ვალუტისა და კაპიტალის ბაზრების განვითარების კუთხით, რაც საქართველოს მისცემს შესაძლებლობას გამოიყენოს თავისი გეოგრაფიული პოზიცია სამხრეთ კავკასიაში, ცენტრალურ ევროპასა და აზიაში.

უნდა აღინიშნოს, რომ EBRD-ის ვაჭრობის დაფინანსების პროგრამის 93% მოდის საიმპორტო ოპერაციების სუბსიდირებაზე, თუმცა პროგრამა აქტიურად მუშაობს საექსპორტო ტრანზაქციების დაფინანსების მიმართულებითაც. იქიდან გამომდინარე, რომ EBRD ჯერ კიდევ მოკლევადიან დაკრედიტებაზეა ორიენტირებული, მის სამომავლო გამოწვევას წარმოადგენს გრძელვადიანი დაკრედიტებაზე ორიენტაცია.

ისლამის საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარების კორპორაცია (International Islamic Trade Finance Corporation - ITFC) ოპერირებს 2008 წლიდან დაწარმოდგენილია 57 ქვეყანაში (31.5 მლრდ აშშ დოლარი). პროგრამა ძირითად აქცენტს აკეთებს ხორბლის და სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის ექსპორტის დაფინანსებაზე აფრიკისა და აზიის ქვეყნებში (მალი, ნიგერია ა.შ).

აზიის განვითარების ბანკი (Asian Development Bank - ADB) გარანტიებითა და სავაჭრო კრედიტებით უზრუნველყოფს 200-მდე ბანკს (23.1 მლრდ. აშშ დოლარი). აღნიშნული პროგრამის მიერ 2015 წელს დაფინანსდა 1400-მდე SME კომპანია, რაც საკმაოდ კარგი მაჩვენებელია იმის გათვალისწინებით, რომ ამ ტიპის კომპანიები სამუშაო ადგილების ძირითადი შემქმნელები არიან. აზიის განვითარების ბანკს 2016 წლისთვის წარმოდგენილი ჰქონდა ვაჭრობის დაფინანსების ახალი პროექტი - Funded Risk Participation Agreement (FRPA), რომელიც გულისხმობს პარტნიორ ფინანსურ ინსტიტუტთან საერთაშორისო სავაჭრო ტრანზაქციის რისკების 50-50%-იან გადანაწილებას. ტრანზაქციის დასრულების შემდგომ უკან დაბრუნებული თანხით სრულდება კიდევ ახალი ტრანზაქციის დაფინანსება.

უნდა აღინიშნოს, რომ მიუხედავად მსოფლიო ეკონომიკის შესუსტებული მდგომარეობისა, 2015 წლის მონაცემებით კომერციული ბანკების 75% კვლავ მნიშვნელოვნად მიიჩნევდა საერთაშორისო განვითარების ბანკების როლს ვაჭრობის დაფინანსების ხელშეწყობის საქმეში. რაც შეეხება უშუალოდ კომერციულ ბანკებს, საერთაშორისო ვაჭრობაში მათი როლი განისაზღვრება ფინანსური რესურსების ხელმისაწვდომობის უზრუნველყოფით, დოკუმენტური ოპერაციების წარმოებითა და სავალუტო თუ სხვა რისკების ჰეჯირების ინსტრუმენტების შეთავაზებით. შესაბამისად, დღესდღეობით საკმაოდ აქტუალურია ვაჭრობის დაფინანსებისა და რისკების მინიმიზაციის საკითხებში ბანკების ჩართულობა, რადგან სწორედ საბანკო არხებით ხორციელდება საგარეო-ეკონომიკურ ურთიერთობათა დიდი ნაწილის მართვა და მომსახურება, რომელიც მოიცავს: “უცხოური ვალუტით ვაჭრობას (სავალუტო-საკასო გარიგებებს, ვადიან სავალუტო ვაჭრობას, სავალუტო ოფციონებს, ანგარიშსწორების ოპერაციებს (დოკუმენტურ და წმინდა გადახდებს), დაფინანსებას (კრედიტები მიმწოდებლებზე, რესურსების გამოყოფა დამზადების პერიოდსა და ტრანსპორტირებას შორის არსებულ პერიოდში სახსრების შესავსებად), სხვადასხვა საბანკო მომსახურებებს (სინდიცირებული სესხები, გარანტიები საიმპორტო და საექსპორტო გარიგებებზე და ა.შ.)” (კაციტაძე, 2006).

საქართველო ასევე თანამშრომლობს შავი ზღვის ვაჭრობისა და განვითარების ბანკთან (BSTDB) და 28 გაცემული პროექტიდან (დაახლოებით 273.5 მლნ ევრო) 83% გაცემულია

ფინანსურ ინსტიტუტებზე, რომლებიც თავის მხრივ ფინანსურ დახმარებას უწევენ კომპანიებს ვაჭრობის განვითარების თვალსაზრისით. აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ საქართველოში ოპერირებადი ბანკებიდან 10 ბანკს უკვე მოპოვებული აქვს დაფინანსება BSTDB-სგან.

საქართველოში მსოფლიო ბანკის მიერ დაფინანსებული პროექტები გაყოფილია 2 ნაწილად: შიდა განვითარების ასოციაცია (The International Development Association (IDA) credits), რომელიც აფინანსებს ქვეყნის განვითარების მიმართულებით არსებულ სტრატეგიულ პროექტებს რეკონსტრუქციისა და განვითარების საერთაშორისო ბანკის (IBRD) სესხებით. სწორედ ვაჭრობის ხელშეწყობისა და ბაზრის გაუმჯობესების მიზნით საქართველოში დამტკიცებულია 12 პროექტი 827 მლნ აშშ დოლარის ოდენობით.

საინტერესო მასალაა ევროკავშირის 2014-2020 წლის სამოქმედო გეგმა ბიზნესის დაფინანსების თვალსაზრისით, რომელიც დეტალურადაა განხილული სტატიაში “ინოვაციური ფინანსური ინსტრუმენტები მცირე და საშუალო ბიზნესის მხარდასაჭერად: ევროპული გამოცდილება” (ასლამაზიშვილი, 2015). კერძოდ:

სტანდარტულად, ევროკავშირის პრაქტიკაში ბიზნესის პირდაპირი დაფინანსება არ ხდება. ეს ხორციელდება ადგილობრივ, რეგიონალურ და ეროვნულ ორგანოებთან თანამშრომლობითა და ფინანსური შუამავლების მეშვეობით, გადაწყვეტილებას ევროკავშირის ფინანსების გაცემაზე ადგილობრივი ფინანსური ინსტიტუტები იღებენ და თავადვე განსაზღვრავენ დაფინანსების პირობებს (თანხის მოცულობა, ხანგრძლივობა, საპროცენტო განაკვეთები ა.შ). დღეისათვის ევროკავშირის ყველაზე მასშტაბური პროგრამებია: პერსპექტივა 2020 (Horizon 2020), ევროპის სტრუქტურული და საინვესტიციო ფონდები (ESIF) და მცირე და საშუალო საწარმოების კონკურენტუნარიანობა (COSME).

წინა საბიუჯეტო წლების პროგრამებისაგან განსხვავებით, 2014-2020 წლების ფინანსური ინსტრუმენტები რიგი სიახლეებითა და უპირატესობებით ხასიათდება, რასაც უფრო მეტი მოქნილობა შეაქვს მათ გამოყენებაში და მეტ თავისუფლებას აძლევს წევრ ქვეყნებს თავიანთი პროგრამების შემუშავებისას:

- ფინანსური ინსტრუმენტები არ არის გაწერილი კონკრეტულ სექტორებზე, ბენეფიციარებსა და პროექტების ტიპებზე. მათი გამოყენება შესაძლებელია ისინი თემატური მიზნების მიხედვით;
- ფინანსური ინსტრუმენტების ახალი მექანიზმი მოიცავს სხვა სახეობებთან (მაგ. გრანტებთან) მათი კომბინირებული გამოყენების შესაძლებლობას;
- გათვალისწინებულია ფინანსური ინსტრუმენტების მაქსიმალური მოქნილობა (მორგება ბაზრის წარუმატებლობაზე, ნაკლებად ოპტიმალურ საინვესტიციო გარემოზე, კერძო სექტორის შესაძლო მონაწილეობაზე და სხვა)

პერპექტივა 2020-ის ერთ-ერთ საინტერესო სიახლეს წარმოადგენს მცირე და საშუალო ბიზნესის ინოვაციური საქმიანობის დაფინანსების კიდევ ერთი ინსტრუმენტი სარისკო ფინანსებზე წვდომაა (უკუგების არმილების დიდი ალბათობა) (ასლამაზიშვილი, 2015 და Horizon 2020). მისი მიზანია, დაეხმაროს საწარმოებსა და სხვა ორგანიზაციებს მიიღონ ფინანსები სესხების, გრანტიებისა და კაპიტალის დაფინანსების მეშვეობით ტექნოლოგიის გადაცემის, კვლევებისა და ინოვაციების მიმართულებით. უნდა აღინიშნოს, რომ საქართველოში ამ მხრივაც არ არის სახარბიელო მდგომარეობა, რადგან კომერციული ბანკები ნაკლებად არიან დაინტერესებულნი გასცენ მაღალ რისკიანი სესხები ბიზნესის და კონკრეტულად საერთაშორისო ვაჭრობის დაფინანსებისათვის. უფრო მეტიც, კრედიტების მაქსიმალური ვადა შემოსაზღვრულია 7წლით, რაც აფერხებს ბიზნესს, რომ აიღოს მეტი ვალდებულება ბანკიდან.

ევროკავშირში ბიზნესის დაფინანსების გარდა, ევროპის სტრუქტურული და საინვესტიციო ფონდების (ESIF) და დასაქმებისა და სოციალური ინოვაციების პროგრამის (EaSI) ფარგლებში ფუნქციონირებს Fi-ცომპასს (fi-compass, 2017) - ფინანსური ინსტრუმენტების შესახებ საკონსულტაციო მომსახურების უნიკალური პლატფორმა, რომელიც დაინტერესებულ მხარეებს აძლევს სპეციფიკურ რჩევებს სხვადასხვა ფონდების ფინანსური ინსტრუმენტების გამოყენების შესახებ და საგანმანათლებლო პაკეტს (სემინარი, ელ. სწავლება).

რაც შეეხება COSME-ს, იგი 2014-2020 წლების ევროკავშირის კიდევ ერთი მასშტაბური პროექტია, საწარმოებისა და მცირე და საშუალო ბიზნესის კონკურენტუნარიანობის პროგრამაა,

რომელიც ასევე ემსახურება სესხებისა და საკუთარი კაპიტალის დაფინანსების ხელმისაწვდომობას. COSME-ს ფინანსური ინსტრუმენტებია (European Commission, COSME financial instruments):

- სესხების გარანტიის საშუალებები (LGF-The Loan Guarantee Facilities), რომელიც ითვალისწინებს ფინანსური შუამავლებისათვის გარანტიების მიცემას, რათა მათ შეძლონ მცირე და საშუალო ბიზნესის დაფინანსება;
- საკუთარი კაპიტალის დაფინანსება ზრდის მიზნებისათვის (EFG-The Equity Facilities for Growth) - დაფინანსება გათვალისწინებულია ინოვაციებზე ორიენტირებული ფირმების დაფინანსებისათვის (4 მლრდ ევროს ფარგლებში).

ერთი რამ ცხადია, რომ ევროკავშირი წლიდან წლამდე განვითარებასა და ინოვაციებზე ხარჯავს სულ უფრო მეტს, აუმჯობესებს ფინანსური ინსტრუმენტების ხარისხს და აიოლებს ფინანსებზე ხელმისაწვდომობის მექანიზმებს. აღნიშნულ სფეროში ევროპაში დაგროვილი გამოცდილების გამოყენება საუკეთესო საშუალებაა ჩვენი ქვეყნისათვის განვითარებისა და ინოვაციების ხელშეწყობისკენ მიმავალ გზაზე (ასლამაზიშვილი, 2015).

სახელმწიფოს როლი ვაჭრობის დაფინანსების ხელშეწყობის მიმართულებით. საქართველოში ვაჭრობის დაფინანსების ტენდენციებზე მსჯელობისას საინტერესო წყაროს წარმოადგენს ეკონომიკის სამინისტროს მიერ შემუშავებული მცირე და საშუალო მეწარმეობის განვითარების სტრატეგია 2016-2020 წლებისთვის, სადაც მკაფიოდაა განმარტებული ამ ტიპის კომპანიების როლი და მნიშვნელობა და SWOT ანალიზის საფუძველზე ჩამოყალიბებულია მცირე და საშუალო მეწარმეობის განვითარების სამოქმედო გეგმა, სადაც აქცენტი გაკეთებულია ფინანსების ხელმისაწვდომობაზე. სტრატეგია შემუშავდა ორგანიზაციებთან თანამშრომლობითა და მათი მხარდაჭერით (საქართველოს მცირე და საშუალო მეწარმეობის განვითარების სტრატეგია, 2016-2020 წწ.).

სამეწარმეო სექტორი, განსაკუთრებით მცირე და საშუალო საწარმოები (SME), მნიშვნელოვან როლს ასრულებენ ეკონომიკის განვითარებაში და საგრძნობი წვლილი შეაქვთ მდგრადი და ინკლუზიური ეკონომიკური ზრდის უზრუნველყოფაში, ხელს უწყობენ ექსპორტს, ინოვაციებს, თანამედროვე სამეწარმეო კულტურის შექმნას და განსაკუთრებულ

როლს ასრულებენ ქვეყნის კეთილდღეობის დონის ამაღლებაში. განვითარებულ ქვეყნებში, მცირე და საშუალო საწარმოები ქმნიან სამეწარმეო სექტორის მთლიანი ბრუნვის 50%-ზე მეტს, განვითარებად და გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებში კი საწარმოების მთლიანი რაოდენობის 90%-ზე მეტს, თუმცა მათი წილი მშპ-ში ზოგადად საკმაოდ დაბალია (20%-ზე ნაკლები)(European Commission, 2010. Dialogue on «SME Policy» with regard to the multilateral framework of the Eastern Partnership).

ბოლო წლების განმავლობაში, საქართველომ მნიშვნელოვანი რეფორმები განახორციელა, რომელთა მთავარი მიზანი იყო ბიზნესის კეთების და პირდაპირი უცხოური ინვესტიციებისთვის ხელსაყრელი გარემოს შექმნა, ეკონომიკის ლიბერალიზაციის, ადმინისტრაციული ბარიერებისა და საგადასახადო ტვირთის შემცირების, სახელმწიფო სერვისების გაუმჯობესება და კორუფციასთან ბრძოლა. ამ რეფორმების შედეგად, საქართველომ ეკონომიკური ზრდის მაღალ მაჩვენებლებს მიაღწია. ამასთან, მნიშვნელოვნად გაიზარდა ქვეყანაში პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების ნაკადები. საქართველოს ეკონომიკური პოლიტიკა დადებითად იქნა შეფასებული სხვადასხვა სარეიტინგო სააგენტოების და საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტების მიერ და შესაბამისი შედეგები აისახა იმ ინდექსებსა და რეიტინგებში, რომლებითაც ფასდება ქვეყნების ეკონომიკური თავისუფლება.

უნდა აღინიშნოს, რომ საქართველოს მთავრობის სტრატეგიის “საქართველო 2020”-ის მიხედვით ქვეყნის ეკონომიკური პოლიტიკის 3 უმნიშვნელოვანეს კომპონენტს შორის, ერთ-ერთი პრიორიტეტული მიმართულებაა ფინანსებზე ხელმისაწვდომობა – კერძოდ, საინვესტიციო რესურსების მობილიზება და ფინანსური შუამავლობის განვითარების ხელშეწყობა. სამთავრობო პროგრამებში ასევე ხაზგასმულია მეწარმეობის მხარდაჭერის, დამწყები მეწარმეობის (start-ups) განვითარების ხელშეწყობის აუცილებლობა. აღნიშნული მიდგომის საფუძველზე აქტიურობა დაიწყეს კომერციულმა ბანკებმა, რომლებიც ე.წ. “სტარტაპერებს” სთავაზობენ საინტერესო და ინოვაციურ პროდუქტებს და საგანმანათლებლო პროგრამებს მაშინ, როდესაც სულ რამოდენიმე წლის წინ დამწყები ბიზნესის დაფინანსება საკმაოდ რისკიან საქმედ მიიჩნეოდა და ფაქტიურად არც კი განიხილებოდა ამ ტიპის

ბიზნესების დაფინანსება, თუმცა ფაქტია, რომ ამ მხრივ ჯერ კიდევ არსებობს პრობლემები ჩვენს ქვეყანაში.

თუ გადავხედავთ საქართველოში განხორციელებული რეფორმების შედეგებს ბოლო წლების განმავლობაში, დავინახავთ, რომ მნიშვნელოვნად არის გაუმჯობესებული ქვეყნის საინვესტიციო და ბიზნესგარემო შემცირებულია ადმინისტრაციული ბარიერები და გაუმჯობესებულია სახელმწიფო სერვისები:

- “საგადასახადო პოლიტიკა: გადასახადების რაოდენობა და განაკვეთები მნიშვნელოვნად შემცირდა, აგრეთვე გაუმჯობესდა საგადასახადო ადმინისტრირება. ფორბსის 2009 წლის “Tax Misery and Reform Index”-ის მიხედვით საქართველო მსოფლიოში საგადასახადო ტვირთის სიმცირის მიხედვით მე-4 ქვეყანაა.
- საბაჟო პოლიტიკა: მნიშვნელოვნად გამარტივდა საგარეო ვაჭრობასთან დაკავშირებული პროცედურები და საგრძნობლად შემცირდა შესაბამისი ხარჯები. იმპორტის ტარიფები გაუქმდა პროდუქტების დაახლოებით 85%-ზე და ამჟამად მოქმედებს მხოლოდ 3 სატარიფო განაკვეთი, ნაცვლად ადრე მოქმედი 16-სა. DCFTA-ის ძალაში შესვლის შემდგომ, ვაჭრობა ევროკავშირსა და საქართველოს შორის ხორციელდება ტარიფების გარეშე.
- ლიცენზიები და ნებართვები: 2005 წლიდან ლიცენზიებისა და ნებართვების რაოდენობა დაახლოებით 90%-ით შემცირდა. მნიშვნელოვნად გამარტივდა ლიცენზიებისა და ნებართვების გაცემის პროცედურები, შემოღებულ იქნა „ერთი სარკმლის“ პრინციპი.
- სახელმწიფო მმართველობა: სახელმწიფო ინსტიტუტებთან ურთიერთობის პროცედურები, მათ შორის, ბიზნესთან დაკავშირებული მომსახურება ხორციელდება „ერთი სარკმლის პრინციპით“. მომსახურების უმრავლესობის მიღება შესაძლებელია ელექტრონულად. იუსტიციის სახლებში ერთ სივრცეში ხდება დაახლოებით 400 დასახელების მომსახურების მიწოდება, რაც მნიშვნელოვნად ამცირებს სასურველი მომსახურების მიღებასთან დაკავშირებულ დროს, ხარჯებს და კორუფციის რისკს. უახლოეს მომავალში დაგეგმილია ე.წ. “ბიზნეს სახლის” მოდელის შექმნა, რომელიც ბიზნესისთვის საჭირო სერვისებს ასევე “ერთი სარკმლის” პრინციპით მიაწვდის კომპანიებს.“

მცირე და საშუალო მეწარმეობის (მათ შორის პოტენციურად ექსპორტზე ორიენტირებული კომპანიების) ხელშეწყობის მიმართულებით საქართველოში ფუნქციონირებს სხვადასხვა ინსტიტუტები. კერძოდ:

- „მეწარმეობის განვითარების სააგენტო და საქართველოს ინოვაციების და ტექნოლოგიების სააგენტო - მცირე და საშუალო მეწარმეობის მხარდამჭერი პოლიტიკისა და პროგრამების განხორციელების ერთადერთ მაკოორდინირებელ სტრუქტურას საქართველოში. მისი ძირითადი მიზნებია: კერძო სექტორის კონკურენტუნარიანობის ამაღლება დამწყები ბიზნესების მხარდაჭერა, ექსპორტის დივერსიფიკაციის ხელშეწყობა, ბიზნესის ადაპტაცია DCFTA-ის მოთხოვნებთან, საექსპორტო ბაზრებზე არსებული მოთხოვნისა და ვალდებულებების შესახებ ინფორმაციის მიწოდება მეწარმეთათვის, ფინანსებზე ხელმისაწვდომობის ზრდა და ა.შ.
- საქართველოს ინოვაციებისა და ტექნოლოგიების სააგენტო - ცოდნასა და ინოვაციურ ტექნოლოგიებზე დაფუძნებული ეკონომიკის განვითარების მხარდამჭერი ძირითადი უწყება, რომლის მიზანია: ინოვაციების, თანამედროვე ტექნოლოგიების, კვლევისა და განვითარების (R&D) სტიმულირება, მათი კომერციალიზაცია, სტარტ-უპ კომპანიების კონკურენტუნარიანობის ამაღლება და სამეცნიერო და ბიზნეს წრეებს შორის ურთიერთობის ხელშეწყობა.
- მეწარმეობის განვითარების სააგენტოს ერთ-ერთი მთავარი მიმართულება კომპანიებისთვის DCFTA-ის მოთხოვნებთან ადაპტაციის ხელშეწყობაა, რისთვისაც დაგეგმილია DCFTA-ს 5 საინფორმაციო ცენტრის გახსნა, სადაც მოხდება მოქალაქეებისა და კერძო სექტორის წარმომადგენლებისთვის DCFTA-სთან დაკავშირებული ინფორმაციის მიწოდება და მათინიციატივების შეგროვება” (საინფორმაციო პორტალი “ბიზნეს კონტრაქტი”, 2016).
- საქართველოს სავაჭრო-სამრეწველო პალატის ფუნქციებია საინფორმაციო-საკონსულტაციო მომსახურების გაწევა, ექსპორტის, ბიზნესის დაგეგმვის უნარების გაუმჯობესება და საწარმოების ინტერნაციონალიზაციის ხელშეწყობა.

უნდა აღინიშნოს, რომ ბიზნეს ასოციაციებს თავადაც ესაჭიროებათ მეტი კოორდინაცია ევროკავშირის პოლიტიკასა და DCFTA-ის მოთხოვნებთან, რათა ხელი შეუწყონ მეწარმეებს ამ მოთხოვნებთან ადაპტაციაში. ამასთან, მნიშვნელოვანია როგორც ასოციაციებს შორის ურთიერთობების გაღმავება და ინფორმაციის მიმოცვლა, ასევე მათი მხრიდან მეწარმეებთან მეტი ინტერაქცია.

სახელმწიფო პროგრამა „აწარმოე საქართველოში“ - ითვალისწინებს ინდუსტრიული და სოფლის მეურნეობის მიმართულებით მეწარმე სუბიექტების მხარდაჭერას, ახალი საწარმოების შექმნის/არსებული საწარმოების გაფართოების/გადაიარაღების ხელშეწყობას და საექსპორტო პოტენციალის ზრდას ფინანსებზე, უძრავ ქონებასა და ტექნიკურ დახმარებაზე ხელმისაწვდომობის საშუალებით. პროგრამის ეფექტიანი განხორციელების მიზნით შეიქმნა სპეციალური ვებგვერდი (www.qartuli.ge).

საქართველო ასევე აქტიურად მონაწილეობს აღმოსავლეთ პარტნიორობის SME ბიზნესის პანელში და თანამშრომლობს საერთაშორისო ორგანიზაციებთან მეწარმეობისა და ვაჭრობის საერთაშორისო და ევროპული პრაქტიკის გაუმჯობესების მიზნით. მეწარმეობის ზრდის პროგრამის (EGP) და ბიზნეს საკონსულტაციო მომსახურების (BAS) პროგრამების ფარგლებში, რომელიც ხორციელდება EBRD-ის მიერ, 800-ზე მეტ მცირე და საშუალო მეწარმეს გაეწია მხარდაჭერა. საქართველო ასევე აქტიურად მონაწილეობს ევროკავშირის East-Invest პროექტში, რომლის ფარგლებშიც ხორციელდება მცირე და საშუალო მეწარმეობის ხელშეწყობა.

აღსანიშნავია, რომ 2016 წლისთვის საპარტნიორო ფონდის მიერ დაანონსებული იყო ექსპორტის ხელშეწყობის სააგენტოს შექმნა, რომელიც იტალიური ფინანსური მომსახურების საკმაოდ წარმატებულ კომპანია SACE-სთან კონსულტაციით უნდა განხორციელებულიყო, თუმცა ამ ეტაპამდე ჯერ კიდევ არ არის ეს პროექტი გაშვებული. მიზანშეწონილია, რომ მაქსიმალურად დაჩქარდეს საერთაშორისო პრაქტიკაზე დაფუძნებული და კონკრეტულად ექსპორტის ხელშეწყობის სახელმწიფო სტრუქტურის შექმნა საერთაშორისო გამოცდილების გათვალისწინებით, რაც ცალსახად წინ გადადგმული ნაბიჯი იქნება საქართველოს ექსპორტის დივერსიფიკაციისა და ხელშეწყობის საქმეში.

თუმცა აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ 2018 წლის მაისში მიუხედავად ექსპორტის სააგენტოს შექმნის დაანონსებისა, მთავრობის მიერ ასევე დაანონსდა ახალი ინიციატივა საგარანტიო ფონდის შექმნასთან დაკავშირებით. არსებობს მოსაზრება, რომ ახალი ინიციატივის ფარგლებში მცირე და საშუალო ბიზნესი კვლავ პროტექციონისტული პოლიტიკის სამიზნე გახდება. ინიციატივა ჯერ მხოლოდ დამუშავების ეტაპზეა, შესაბამისად, ჯერ-ჯერობით არ არის ცნობილი ან მხოლოდ სამუშაო მონახაზის დონეზეა პასუხები მთავარ კითხვებზე: რა იქნება ფონდის კაპიტალიზაციის მთავარი წყარო, როგორი იქნება მართვისა და ადმინისტრირების სტრუქტურა, რა პირობებით გაიცემა გარანტია. ამ კითხვებზე პასუხები ჯერ მხოლოდ გლობალური მაგალითების განზოგადების საფუძველზე შეგვიძლია მოვიძიოთ. ამ ეტაპზე საქართველოს მთავრობა აქტიურად თანამშრომლობს თურქეთთან, როგორც ამ რეფორმის ერთ-ერთ წარმატებულ განმახორციელებელ ქვეყანასთან (იმ პერიოდისთვის მიიღო 7%-იანი ეკონომიკური ზრდა, სადაც 2%-მდე ზრდაში წვლილი სწორედ საგარანტიო ფონდმა შეიტანა), თუმცა გასათვალისწინებელია, რომ რეფორმის კოპირება გამოსავალი არ არის და საჭიროა ყველა დეტალი ინდივიდუალურად მოერგოს ქვეყნის საჭიროებებს.

მსოფლიო პრაქტიკა ჯერ-ჯერობით საგარანტიო ფონდის 4 მთავარ ტიპს იცნობს:

- სახელმწიფო სქემები – სადაც წამყვანი როლი აქვს საჯარო სექტორს და სახელმწიფო სუბსიდირებას
- კორპორატიული ფონდები, სადაც წამყვანი როლი აქვს კერძო სექტორს (ბანკებს ან სავაჭრო პალატებს)
- საერთაშორისო სქემები, სადაც წამყვანი როლი აქვს ორმხრივ და მრავალმხრივ ინიციატივებს მთავრობასთან და არასამთავრობო სექტორთან ერთად, რაც ასევე მოიაზრებს საერთაშორისო დონორების ჩართულობასაც
- ერთობლივი საგარანტიო ასოციაციები, სადაც წამყვანი როლი აქვს იმ დარგის მოთამაშეებს, სადაც რთულად ან საერთოდ არ მიუწვდებათ ხელი კრედიტზე, შესაბამისად ფონდებისსახით ერთიანდებიან და ფონდსაც ძირითადად საწევრო შენატანებით ავსებენ, თუმცა ხშირად მათ სახელმწიფო ასევე ეხმარება სუბსიდიითაც.

რაც შეეხება კონკრეტულად თურქეთს, ის სახელმწიფო სქემას ეყრდნობა, რაც იმას ნიშნავს, რომ ამ ფონდის გარანტიებს ზურგს ძირითადად სახელმწიფო ხაზინა უმაგრებს. 2017 წლის მონაცემებით, თურქეთის მიერ გაცემული გარანტია 201 მლრდ ლირას, ანუ 58 მლრდ აშშ დოლარზე მეტს შეადგენს, 310 ათასი მეწარმიდან ვინც ფონდის დახმარებით სესხები აითვისა 75% მცირე და საშუალო ბიზნეს სუბიექტია. სტატისტიკის კიდევ უფრო დეტალური ანალიზი აჩვენებს, რომ მთლიანი კაპიტალის 56% ახალი ბიზნესების დაფინანსებისკენ იყო მიმართული. თურქეთის მთავრობის მთავარი არგუმენტი ის არის, რომ რადგან ფონდი სრულად ან ნაწილობრივ ფარავს ბანკის სესხს იმ შემთხვევაში, თუკი მსესხებელი ვეღარ იხდის, ფინანსური შუამავლის რისკი მინიმუმამდე დადის, რაც იმას ნიშნავს, რომ ეკონომიკა უფრო სწრაფად უნდა გაიზარდოს. თუმცა მსოფლიო ბანკის, საერთაშორისო მედიის, მათ შორის ბლუმბერგის და როიტერსის მასალებიდან ჩანს, რომ რეფორმას შესაძლოა არასასიამოვნო გვერდითი ეფექტებიც ჰქონდეს (ინფლაციის გაზრდილი დონე, საპროცენტო განაკვეთების ზრდა, საგარანტიო ფონდი - როგორც კომერციული ბანკების გამდიდრების ერთ-ერთი მთავარი წყარო) (მედიასაშუალება “ბიზნეს მედია ჯორჯია, 2018).

აქვე არსებობს მოსაზრება, რომ საგარანტიო ფონდი ჩაანაცვლებს 2015 წელს დაანონსებულ ექსპორტის დაკრედიტო სააგენტოს, რომლის შესაქმნელად საპარტნიორო ფონდის მხრიდან უკვე საკმაოდ დიდი თანხებია გადახდილი იტალური საერთაშორისო კომპანია SACE-სთვის. თუმცა აქვე გასათვალისწინებელია ის ფაქტიც, რომ ექსპორტის დაკრედიტების სააგენტოს მხოლოდ ფუნქციების მხოლოდ ერთი ფრაგმენტი გახლდათ უზრუნველყოფის პრობლემის მოგვარება, რასაც პირდაპირ მოემსახურება საგარანტიო ფონდი. შესაბამისად, საინტერესოა, ახალი ინიციატივის ფარგლებში ხომ არ დაიკარგება ექსპორტის დაკრედიტების სააგენტოს არაერთი სხვა საინტერესო და საჭირო ფუნქცია ექსპორტის ხელშეწყობის მიმართულებით.

საინტერესო წყაროა ასევე საქართველოს მცირე და საშუალო მეწარმეობის განვითარების 2016-2020 წლების სტრატეგია, სადაც წარმოდგენილია მცირე და საშუალო მეწარმეობის სექტორის SWOT ანალიზი. აღნიშნული დოკუმენტის მიხედვით სექტორის სუსტ მხარეებში მოიაზრება: სამეწარმეო უნარებისა და გამოცდილების ნაკლებობა, კონკურენტუნარიანობისა და პროდუქტიულობის დაბალი დონე, ფინანსებსა და გრძელვადიან საინვესტიციო

რესურსებზე შეზღუდული წვდომა, ინოვაციებისა და კვლევების (R&D) დაბალი დონე, კვლევითი ინსტიტუტებისა და კერძო სექტორის არასაკმარისი თანამშრომლობა, საკონსულტაციო მომსახურების მაღალი ღირებულება, ექსპორტისა და ინტერნაციონალიზაციის შეზღუდული შესაძლებლობა, და ბიზნესის დახურვის სირთულე. რაც შეეხება საფრთხეებს, აქ თავალსაჩინოა განვლილი გლობალური ეკონომიკური კრიზისის გავლენა და ძირითად საფრთხედ დასახელებულია საგარეო ეკონომიკური ფაქტორები (ფინანსური კრიზისი, საგარეო ბაზრებზე მოთხოვნის შემცირება). გარდა ამისა, აღნიშნული სექტორისთვის საფრთხეებად მოაზრება: ეკონომიკური ზრდის შესაძლო შენელება, ინვესტიციების დაბალი დონე, არასაკმარისი საექსპორტო შესაძლებლობები, DCFTA-სშესახებინფორმირებულობისა და მის მოთხოვნებთან შესაბამისობის დაბალი დონე, საექსპორტო ბაზრებზე არსებული მოთხოვნების არასაკმარისი ცოდნა და ბიზნეს-საგანმანათლებლო პროგრამებში მცირე და საშუალო სექტორის ნაკლები ჩართულობა.

ამასთანავე, საქართველოში მცირე და საშუალო მეწარმეობის გაძლიერებისა და დადგილობრივ და საერთაშორისო ბაზრებზე კონკურენტუნარიანობის ამაღლებისთვის განსაზღვრულია შემდეგი ძირითადი სტრატეგიული მიმართულებები:

1. საკანონმდებლო, ინსტიტუციური დასამეწარმეო გარემოს გაუმჯობესება
2. ფინანსებზე ხელმისაწვდომობის გაუმჯობესება
3. მეწარმეობის უნარების განვითარება
4. ექსპორტის ხელშეწყობა და საწარმოთა ინტერნაციონალიზაცია
5. ინოვაციებისა და კვლევების განვითარების ხელშეწყობა.

ზემოაღნიშნული სტრატეგიული მიმართულებებიდან სადისერტაციო ნაშრომის თეორიული კვლევის მიზნებიდან გამომდინარე ფინანსების ხელმისაწვდომობის გაუმჯობესების სტრატეგია ქვეყნის სწორ მიმართულებას განსაზღვრავს და ერთ-ერთი მთავარი გამოწვევაა, თუმცა ამ კუთხით ჯერ კიდევ ბევრია სამუშაო.

როგორც კომერციული ბანკების, ასევე მიკროსაფინანსო ორგანიზაციების მიერ გაცემული სესხების საპროცენტო განაკვეთი საკმაოდ მაღალია მცირე და საშუალო მეწარმეებისთვის. მიუხედავად ბოლო 10 წლის განმავლობაში (2005-2015) კომერციული ბანკებში გრძელვადიან

სესხებზე საპროცენტო განაკვეთების შემცირებისა, ის კვლავ მაღალია მცირე და საშუალო მეწარმეებისთვის. გარდა ამისა, მათ ხშირ შემთხვევაში არ აქვს შესაძლებლობა დააკმაყოფილონ სესხის უზრუნველყოფაზე არსებული მოთხოვნები (რომელიც რიგ შემთხვევაში გასაცემი სესხის 100%-ს აღემატება). არ გააჩნიათ საკმარისი ცოდნა კაპიტალის ზრდის ინსტრუმენტებსა (fund rising) და ალტერნატიული დაფინანსების წყაროებზე (მათ შორის, კერძო და ვენჩურული კაპიტალის ფონდებზე). შესაბამისად, მნიშვნელოვანია როგორც დაფინანსების ალტერნატიული წყაროების განვითარების ხელშეწყობა, ასევე, მეწარმეთა ცნობიერების ამაღლება ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტების, მათ შორის ალტერნატიული წყაროებიდან ფინანსების მოზიდვასთან დაკავშირებით.

აღსანიშნავია მიკროსაფინანსო ორგანიზაციების აქტიური ჩართულობა მეწარმეობის და ვაჭრობის დაფინანსების საქმეში (72 მიკროსაფინანსო ორგანიზაცია), თუმცა მაინც არსებობს კომუნიკაციის ნაკლებობა კერძო სექტორთან, რაც ძალიან მნიშვნელოვანია არსებული პრობლემების გამოვლენისა და მათზე მორგებული შეთავაზებების გაკეთების თვალსაზრისით.

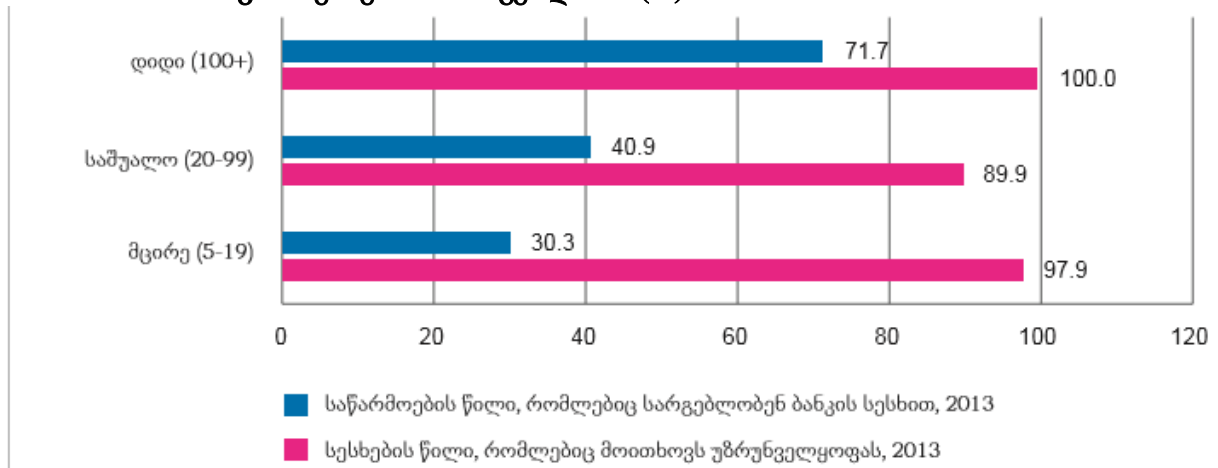
არსებობს კიდევ ერთი შეუსაბამობა - საქართველოს კანონმდებლობის მიხედვით, მცირე და საშუალო საწარმოებს ამ ეტაპზე არ აქვთ ვალდებულება ანგარიშგება აწარმოონ ფინანსური ანგარიშგების საერთაშორისო სტანდარტების (IFRS for SMEs) მიხედვით. ამავდროულად, ასოცირების შეთანხმებით, საქართველოს აღებული აქვს ვალდებულება ქვეყნის კანონმდებლობა დაახლოვოს ევროკავშირის კანონმდებლობას ბუღალტრული აღრიცხვის სფეროშიც. ცალსახაა, რომ საერთაშორისო სტანდარტების შესაბამისად წარმოებული ფინანსური ანგარიშგება გაზრდის კომპანიების ანგარიშგების გამჭვირვალობას და ასევე, მათ შესაძლებლობებს, უფრო მარტივად შეიძინონ ბიზნეს-პარტნიორები და მოიზიდონ დამატებითი ფინანსური რესურსი. ამ ეტაპზე კომპანიების მცირე რაოდენობა აწარმოებს ფინანსური ანგარიშგებას “IFRS for SMEs”-ის მიხედვით, რაც აფერხებს დამატებითი კაპიტალის მოზიდვას, თუმცა ტემპების დაჩქარება ამ მიმართულებით მნიშვნელოვნად დააჩქარებს ფინანსური რესურსების მოზიდვასთან დაკავშირებით კომპანიების ანგარიშგების გამართულობას.

საყურადღებოა საქართველოს კანონი „გრანტების შესახებ“, სადაც მითითებულია, რომ „გრანტად არ ჩაითვლება სამეწარმეო მიზნების მისაღწევად გაცემული სახსრები, გარდა იმ იურიდიულ პირებზე გაცემული სახსრებისა, რომელსაც მინიჭებული აქვს სასოფლო-სამეურნეო კოოპერატივის სტატუსი“. კანონში ასევე ხაზგასმულია, რომ „გრანტად ითვლება ასევე „ინოვაციების შესახებ“ საქართველოს კანონით განსაზღვრული ინოვაციური საქმიანობის განსახორციელებლად საჯარო სამართლის იურიდიული პირის – საქართველოს ინოვაციების და ტექნოლოგიების სააგენტოს მიერ გაცემული გრანტი“. გრანტის მიმღებად კი განსაზღვრულია: ”საქართველოს სახელმწიფო საქართველოს პრემიერ-მინისტრის მიერ უფლებამოსილი ორგანოს (ორგანიზაციის) სახით; ბ) საქართველოს მთავრობა საქართველოს მთავრობის მიერ უფლებამოსილი ორგანოს სახით; გ) საქართველოს სახელმწიფო ხელისუფლების, ავტონომიური რესპუბლიკის ან ადგილობრივი თვითმმართველობის ორგანო; დ) საქართველოს რეზიდენტი ან არარეზიდენტი არასამეწარმეო (არაკომერციული) იურიდიული პირი, მისი წარმომადგენლობა, ფილიალი, განყოფილება; ე) საჯარო სამართლის იურიდიული პირი; ვ) საქართველოს მოქალაქე; ვ1) პირადობის ნეიტრალური მოწმობის ან ნეიტრალური სამგზავრო დოკუმენტის მქონე პირი; ვ2) უცხო ქვეყნის მოქალაქე – საჯარო სამართლის იურიდიული პირის – შოთა რუსთაველის საქართველოს ეროვნული სამეცნიერო ფონდის მიერ გამოცხადებული საგრანტო კონკურსის/კონკურსების მიზნებისთვის; ვ3) აფხაზეთის ავტონომიურ რესპუბლიკაში ან ცხინვალის რეგიონში (ყოფილ სამხრეთ ოსეთის ავტონომიურ ოლქში) ლეგიტიმურად მცხოვრები პირი, რომელიც საქართველოს კანონმდებლობით დადგენილი წესით არის რეგისტრირებული და რომელსაც მინიჭებული აქვს პირადი ნომერი; ზ) აკრედიტებული უმაღლესი საგანმანათლებლო დაწესებულება; თ) საერთაშორისო ორგანიზაცია, სხვა სახელმწიფოს სამეწარმეო ან არასამეწარმეო (არაკომერციული) იურიდიული პირი; ი) „სასოფლო-სამეურნეო კოოპერატივის შესახებ“ საქართველოს კანონით განსაზღვრული, სასოფლო-სამეურნეო კოოპერატივის სტატუსის მქონე იურიდიული პირი; ი1) საქართველოში რეგისტრირებული მეწარმე სუბიექტი – „ინოვაციების შესახებ“ საქართველოს კანონით განსაზღვრული ინოვაციური საქმიანობის განსახორციელებლად საჯარო სამართლის იურიდიული პირის – საქართველოს ინოვაციების

და ტექნოლოგიების სააგენტოს მიერ გაცემული გრანტის შემთხვევაში; კ) პერსონალურ მონაცემთა დაცვის ინსპექტორის აპარატი; ლ) საქართველოს ბიზნესომბუდსმენი“ (საქართველოს საკანონმდებლო მაცნე, ნანახია თებერვალი, 2019). ეს ყოველივე კი გულისხმობს იმას, რომ გრანტის მიმღებებს შორის ფაქტიურად არ მოიაზრებიან პოტენციურად ექსპორტიორი კომპანიები, თუ არ ჩავთვლით ინოვაციური საქმიანობის დაფინანსებას, რაც რეალურად ქმნის გარკვეულ დაბრკოლებას ექსპორტიორების ალტერნატიული დაფინანსების ხელმისაწვდომობის კუთხით. მიუხედავად იმისა, რომ ყველა კატეგორიის ექსპორტიორის გრანტით დაფინანსება სახელმწიფოს შესაძლებლობებს შესაძლოა აღემატებოდეს, მიზანშეწონილია, რომ გაფართოვდეს კანონის მოქმედების არეალი და გრანტის მიმღებთა შორის განისაზღვროს სტრატეგიულად მნიშვნელოვანი საექსპორტო მიმართულებები.

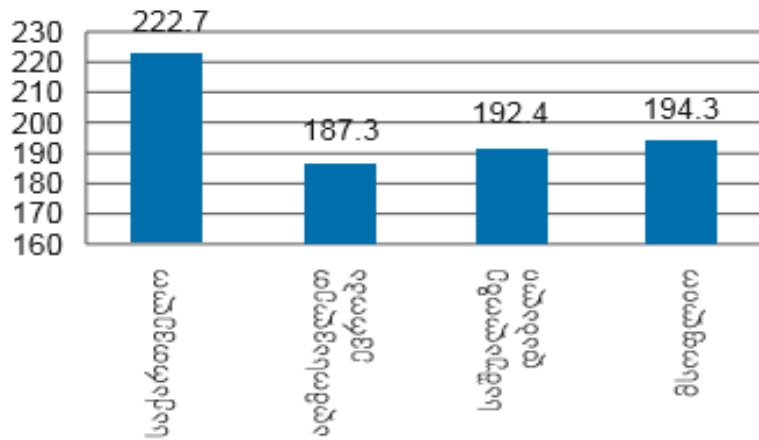
როგორც უკვე აღვნიშნეთ, საქართველოში არ არსებობს ვაჭრობის დაფინანსების ხელმისაწვდომობასთან დაკავშირებული საკითხების კვლევა, შესაბამისად საქართველოს შესახებ ამ ტიპის მონაცემების მოძიება შესაძლებელია მხოლოდ მსოფლიო ბანკის ეგიდით 3-4 წელიწადში ერთხელ ჩატარებული საწარმოთა კვლევის შედეგებიდან (World Bank Group, Enterprise Surveys, 2013). თუმცადა, აღნიშნულ კვლევაშიც აქცენტი კვლავ გაკეთებულია სესხებზე და არ არის დეტალებში ჩამოხლილი დოკუმენტური ბიზნესის ცალკეული პროდუქტების კუთხით არსებული მდგომარეობა (ნახაზი #1.2.8-1.2.9).

ნახაზი №1.2.8 ბანკის სესხებით სარგებლობა (%)



წყარო: ასლამაზიშვილი ნ., 2015, ეკონომიკა და საბანკო საქმე, ტომი 3, 2, გვ. 56

ნახაზი №1.2.9: საჭირო უზრუნველყოფის მოცულობის წილი სესხთან მიმართებაში (%)



წყარო: ასლამაზიშვილი ნ., 2015, ეკონომიკა და საბანკო საქმე, ტომი 3, N2, გვ. 56

ზემოაღნიშნული წყაროების მიმოხილვის საფუძველზე შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ საქართველო აქტიურად არის ჩართული საერთაშორისო ინსტიტუტებთან თანამშრომლობაში და არსებობს მოლოდინი, რომ აღნიშნული ინსტიტუტების მხრიდან ვაჭრობის ხელშეწყობით დაფინანსებული პროექტები მნიშვნელოვნად შეუწყობს ხელს საქართველოს უარყოფითი სავაჭრო ბალანსის დაძლევაში. აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ მართალია საქართველოს გააჩნია ეკონომიკური განვითარების კონკრეტული პრიორიტეტები, თუმცა ჯერ კიდევ არაერთი საკითხია გასაანალიზებელი, რომელთა გაუმჯობესებაც მნიშვნელოვნად შეუწყობს ხელს ვაჭრობის ხელშეწყობის ეფექტური სისტემის ჩამოყალიბებას.

თავი 2. ვაჭრობის დაფინანსების საერთაშორისო გამოცდილება

2.1 თანამედროვე გლობალური საფინანსო-ეკონომიკური კრიზისის ზემოქმედება საერთაშორისო ვაჭრობის დაფინანსებაზე

თანამედროვე მსოფლიოში საკმაოდ აქტუალურია განვლილი ფინანსურ-ეკონომიკური კრიზისების თავისებურებების ანალიზი, რათა შემუშავდეს სწორი ანტიკრიზისული გეგმა, რაც თითოეულ სახელმწიფოს საშუალებას მისცემს, შექმნას ქვეყნის განვითარების ისეთი ეკონომიკური სტრატეგია, რომელიც გრძელვადიან პერიოდში უზრუნველყოფს სახელმწიფოს სტაბილურ განვითარებას. მსოფლიოს უახლესი ისტორიის, XXI საუკუნის გლობალური ეკონომიკური კრიზისი კიდევ ერთი ნათელი მაგალითია იმისა, თუ რაოდენ ძლიერი

დარტყმის მიყენება შეუძლია ეკონომიკური მოვლენებისა თუ ტენდენციების დაგვიანებულ, არასწორ და არაადეკვატურ შეფასებას, რაც, თავის მხრივ, აღარ უტოვებს არანაირ ბერკეტს კრიზისის პირას მყოფ ქვეყანას, რომ მოახდინოს ლავირება და საფინანსო-ეკონომიკური კრიზისის უარყოფითი შედეგების მინიმოზაციის მიზნით შედარებით მარტივი და რაც მთავარია, დროული გამოსავალი მოიხსნოს.

დღევანდელი გადასახედიდან საკმაოდ არაერთგვაროვანია მეცნიერებისა თუ ეკონომისტების მოსაზრებები გლობალური ფინანსურ-ეკონომიკური კრიზისების თავისებურებებსა თუ მისი პრევენციის გზებთან დაკავშირებით. არ არსებობს ერთიანი მიდგომა, რომელიც ცალსახა და სწორხაზოვან მიმართულებას მისცემს ქვეყნებს, თუ როგორ უნდა დაგეგმონ და განახორციელონ არსებული გარემოების ადეკვატური ეკონომიკური პოლიტიკა, რომელიც მისცემს შესაძლებლობას, თავიდან აირიდონ დიდი მასშტაბის „დეპრესიები“. მიუხედავად იმისა, რომ საუკუნეების მანძილზე არაერთი ცნობილი მეცნიერი თუ ეკონომისტი იკვლევდა გლობალური ფინანსურ-ეკონომიკური კრიზისების საკითხებს, ბოლო პერიოდში განვითარებულმა გლობალურმა კრიზისმა თვალნათლივ აჩვენა თანამედროვე პირობებში დღემდე არსებული ეკონომიკური თეორიის სერიოზული ხარვეზები და ჩავარდნები (Krugman, 2009).

გარდა ამისა, დღეს საკმაოდ აქტიურად განიხილება ფინანსური კრიზისის პირობებში ცენტრალური ბანკების, როგორც ბოლო ინსტანციის კრედიტორის როლისა და ფუნქციების საკითხები, მსოფლიოს ქვეყნების საფინანსო სექტორის მარეგულირებელი ორგანოები ცდილობენ ბაზელის სტანდარტების მიხედვით მაქსიმალურად გაითვალისწინონ რეკომენდაციები და საუკეთესო პრაქტიკები საბანკო ზედამხედველობისა და საკანონმდებლო რეგულირების საკითხებთან დაკავშირებით, თუმცა ჯერ კიდევ პასუხგაუცემელი რჩება შეკითხვა: არის კი მსოფლიო მზად საიმისოდ, რომ მომავალი გლობალური ფინანსურ-ეკონომიკური კრიზისი შეაჩეროს? შესაძლებელია კი წინასწარ პროგნოზირება მოსალოდნელი რეცესიებისა თუ დეპრესიების და რამდენად მობილიზებულნი არიან თუნდაც მსოფლიოს ყველაზე განვითარებული ქვეყნები მინიმალური დანაკარგებით გაუმკლავდნენ მსგავსი ტიპის კრიზისებს მომავალში? ამ მიმართულებით ბოლო პერიოდში საქართველოშიც დაფიქსირდა

მცდელობა, რომ გარკვეული ქვეყნების პრაქტიკიდან გამომდინარე მომხდარიყო ეროვნული ბანკისგან საზედამხედველო ფუნქციის გამოყოფა, თუმცა ამ შემთხვევაში არაეფექტური ხდებოდა ზედამხედველობის ბერკეტების გარეშე ბოლო ინსტანციის კრედიტორის როლის შესრულება და შესაბამისად ეს ფუნქცია კვლავ დაუბრუნდა ეროვნულ ბანკს.

საერთაშორისო ექსპერტების უმეტესობის აზრით, 2007 წელს დასავლეთში დაწყებული გლობალური ფინანსურ-ეკონომიკური კრიზისი ყველაზე მძიმე იყო ბოლო 70 წლის განმავლობაში წარმოქმნილ კრიზისებს შორის (Onwuamaegbu, Sauvant, 2011). ექსპერტთა გაანგარიშებით, კრიზისით გამოწვეული ჯამურმა დანაკარგებმა ანტიკრიზისულ ღონისძიებათა დაფინანსებაზე სახელმწიფო ბიუჯეტიდან გამოყოფილი თანხების ჩათვლით დაახლოებით 4 ტრლნ 700 მლრდ აშშ დოლარი შეადგინა, ხოლო მსოფლიო ბაზრის კაპიტალიზაცია 26 ტრლნ 400 მლრდ აშშ დოლარით შემცირდა (Cecchetti, Kohler, Upper, 2009).

დღეისათვის ეკონომიკურ ლიტერატურაში არ არის სრული კონსენსუსი იმის თაობაზე, თუ რა იყო გლობალური ფინანსური დისბალანსის წარმოშობის მიზეზი. ავტორთა უმრავლესობა თანხმდება, რომ იყო მნიშვნელოვანი პრობლემები რეგულირებისა და ზედამხედველობის სფეროში და ამჟამად მნიშვნელოვანი ნაბიჯების გადადგმა ხდება სწორად ამ კუთხით. ბაზელის კომიტეტის III შეთანხმება კაპიტალის ადეკვატურობის, სტრეს-ტესტირებისა და ლიკვიდობის რისკების სტანდარტების შესახებ შემუშავდა სწორედ გლობალური ფინანსური კრიზისის შედეგად გამოვლენილი ხარვეზების აღმოსაფხვრელად. რაც შეეხება კრიზისის გამომწვევ ეკონომიკურ მიზეზებს, ორი ძირითადი მიმართულების გამოყოფაა შესაძლებელი: ერთი ვერსიით 2001 წლიდან მოყოლებული ფედერალური სარეზერვო სისტემის მიერ გატარებული შერბილებული მონეტარული პოლიტიკა იყო კრიზისის ხელშემწყობი ძირითადი ფაქტორი (Taylor, 2007 და White, 2009) ხოლო მეორე ინტერპრეტაციის მიხედვით გლობალური ფინანსური დისბალანსი მასთან დაკავშირებული კაპიტალის ნაკადების ინტენსივობის ზრდა იყო მისი მსოფლიო მასშტაბით გავრცელების მიზეზი (Caballero, Krishnamurthy, 2009 და Portes, 2009). რიგი ავტორები მიიჩნევენ, რომ კრიზისის მყისიერი გავრცელება ზემოხსენებული ორივე მიზეზის ერთობლიობის შედეგია (Obstfeld, Rogoff, 2009 და Acharya, Richardson, 2009). თუმცა, „პრაქტიკულად არც ერთი კვლევა არ შეისწავლის ემპირიულად ამ ფაქტორების წვლილს

კრიზისის განვითარებაში ზუსტად. მეტიც, არსებული მონაცემები და კვლევების შედეგები გარკვეულწილად წინააღმდეგობრივია“ (ბაქრაძე, 2014).

„ექსპერტების აზრით, კრიზისის დასაწყისი დაკავშირებული იყო აშშ-ის უძრავი ქონების ბაზარზე ე.წ. სუბსტანდარტული იპოთეკური დაკრედიტების კრიზისთან. ამერიკის უმსხვილესი იპოთეკური კომპანიების “ფანი მეისა” და “ფრედი მეკის” (Fannie Mae, Freddie Mac) გაუაზრებელმა, ხშირ შემთხვევაში არაპროგნოზირებადმა მოქმედებამ (ობლიგაციების დიდი რაოდენობით გაყიდვა, საკრედიტო და საინვესტიციო ფუნქციების შერწყმა-არევა) გაამარტივა მომხმარებლისთვის იპოთეკური კრედიტების აღება. რეგულაციების შესუსტებამ ეტაპობრივად შექმნა სტიმული, რომ მასიურად გაცემულიყო სესხები დაბალშემოსავლიან მსესხებლებზე საკმაოდ მაღალი ან „ცვლადი“ (LIBOR) განაკვეთებით. შედეგად, უპრეცედენტოდ გაიზარდა როგორც უძრავი ქონების ფასები, ასევე „გაპრობლემებული“ სესხების მოცულობაც. ეკონომისტები თანხმდებიან, რომ მხოლოდ უძრავი ქონების სექტორის კრიზისი არ იქნებოდა ისეთი სავალალო შედეგების მომტანი, რომ არა ის ფინანსური ინოვაციები, რომლებიც ამ პერიოდში განხორციელდა აშშ-ს საფინანსო სისტემაში (იპოთეკით უზრუნველყოფილი ფასიანი ქაღალდებით ვაჭრობა (MBS) და სავალო ვალდებულებით უზრუნველყოფილი ობლიგაცია (CDO) „(ბაქრაძე, 2014). MBS და CDO ობლიგაციები მაღალი რეიტინგისა და უსაფრთხოების გარდა მაღალ საპროცენტო განაკვეთს სთავაზობდა ინვესტორებს, რამაც გამოიწვია მათზე მოთხოვნის ზრდა და გარკვეული პერიოდის შემდეგ წარმოიქმნა ე.წ. ბუშტი, რომელიც უძრავი ქონების ბაზრის გარდა უკვე ფასიანი ქაღალდების ბაზარსაც მოიცავდა. კრიზისი გასცა უძრავი ქონების სექტორს და გაკოტრება დაიწყო ჰეჯ-ფონდებმაც, რომელთა პორტფელებში მაღალი იყო იპოთეკებისა და მასთან დაკავშირებული ფასიანი ქაღალდების წილი.

2008-2009 წლის გლობალურ ფინანსურ-ეკონომიკურ კრიზისმა სერიოზული ზიანი მიაყენა მსოფლიო ეკონომიკას. ბანკების ლიკვიდურობის შემცირების პარალელურად ვაჭრობის დაფინანსებაზე ხელმისაწვდომობის კლებამ საერთო ჯამში განაპირობა მსოფლიო ვაჭრობის მაჩვენებლების მკვეთრი ვარდნა. მსოფლიო ექსპორტის 3,98%-ით შემცირებამ 2008-2012 წლებში გავლენა მოახდინა განვითარებული ქვეყნების იმპორტის კლებასა და განვითარებადი

ეკონომიკის მქონე ქვეყნების ექსპორტის შენელებულ ტემპებზე (International Monetary Fund – IMF, UNCTAD figures on the volume of exports of goods; based on the World Economic Outlook, 2012).

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ვაჭრობის მსოფლიო ორგანიზაციის (WTO) მონაცემებით, 2009 წელს კრიზისის შედეგად მსოფლიო ვაჭრობის მოცულობა შემცირდა 12%-ით. (Tanaka, 2009 და Wakasugi, 2009). როგორც ფრანკოისი და ვოერზი აღნიშნავენ, ყველაზე რთული მდგომარეობა შეიქმნა სამრეწველო პროდუქტებით ვაჭრობაში (-15.5%) (Francois და Woerz, 2009), ვაუბურგის მოსაზრებით გლობალური ფინანსურ-ეკონომიკური კრიზისის დროს მსოფლიო ვაჭრობის ვარდნა აღმოჩნდა ბევრად უფრო მძიმე, ვიდრე მთლიანი შიდა პროდუქტის (-4.6%) (Anne-Gaël Vaubourg, 2016). უფრო მეტიც, აღნიშნული კრიზისის შედეგები მსოფლიო ვაჭრობისთვის იყო ბევრად გამანადგურებელი, ვიდრე 1930-იანი წლების დიდი დეპრესიის შედეგები (Almunia, M., Benetrix, A., Eichengreen, B., O'Rourke, K. da Rua, G., 2010). თუმცა უნდა აღინიშნოს, რომ დიდი დეპრესიის დროს განცდილი კრაზი საერთაშორისო ვაჭრობისათვის დიდწილად განპირობებული იყო გაზრდილი სავაჭრო ბარიერებით, ხოლო 2009 წლის კოლაფსი არანაირად არ გახლდათ დაკავშირებული მომატებულ პროტექციონისტულ ღონისძიებებთან.

ეკონომიკურ ლიტერატურაში არსებობს საერთაშორისო ვაჭრობის კოლაფსის მიზეზების სხვადასხვა ვერსიები: ერთ-ერთი ვერსიით მსოფლიო სავაჭრო სისტემის კოლაფსი ფორსირებული იყო გლობალიზაციისა და მულტინაციონალური ფირმების მიერ წარმოქმნილი ვერტიკალური სპეციალიზაციით (Bems, Johnsoni, K-M., 2009), ხოლო იტონი, კორტუმი, ნეიმანი და რომალისი (Eaton, J., Kortum, S., Neiman, B. და Romalis, J. 2011), ნაშრომში “ვაჭრობა და გლობალური რეცესია” (“Trade and the global recession”) ცალსახად მიუთითებენ, რომ კრიზისში მყოფი მსოფლიო ეკონომიკაში წარმოქმნილმა შემცირებულმა მოთხოვნამ იქონია მნიშვნელოვანი გავლენა საერთაშორისო ვაჭრობის მსოფლიო კრიზისზე. WTO კი საერთაშორისო ვაჭრობის კოლაფსის განმაპირობებელ ფაქტორად თანამედროვე გლობალურ-ეკონომიკურ კრიზისს მიიჩნევს (Auboin, M., 2011). კრიზისმა დიდი დარტყმა მიყენა საფინანსო ინსტიტუტებს და შექმნა ლიკვიდურობისა და

გადახდისუნარიანობის პრობლემები (Aisen, Franken, 2010), რაც თავისთვად ნეგატიურად აისახა საერთაშორისო ვაჭრობის ფუნქციონირებაზე.

უნდა აღინიშნოს, რომ მსოფლიო ვაჭრობის 80-90% დამოკიდებულია ვაჭრობის დაფინანსების ეფექტიანობაზე, სწორედ ამიტომ ეკონომიკასთან დაკავშირებული ნებისმიერი პოტენციური საფრთხე მნიშვნელოვნად ამცირებს ვაჭრობის დაფინანსების მოცულობას. გამომდინარე იქიდან, რომ საერთაშორისო მიწოდების ჯაჭვი განაპირობებს ვაჭრობის დაკრედიტების გლობალიზაციას, იზრდება რისკი აღნიშნული სექტორის გლობალურ კრიზისებში ჩართულობასთან დაკავშირებით (WTO, The challenges of trade financing).

კვლავ ღია საკითხად რჩება 2008 წლის გლობალური კრიზისის დროს მოკლევადიანი დაკრედიტების შემცირების გამოშწვევი დომინანტი ფაქტორის განსაზღვრის საკითხი. სანამ საერთაშორისო საზოგადოებრივი ინსტიტუტები ბაზრის ჩავარდნის ჰიპოთეზების ძიებაში იყვნენ, საბანკო სექტორი არაადეკვატური პრუდენციული ზედამხედველობის, ცენტრალური ბანკების არასწორი მითითებების და რაც მთავარია ადგილობრივი ხელისუფლების უუნარობის გამო, შეეთავაზებინათ კრიზისიდან თავის დაღწევის კონკრეტული სტრატეგიები, კოლაფსის რეალობის წინაშე დადგნენ. „მასობრივმა მცდელობამ, გამოიწვია საერთაშორისო ბანკების ე.წ. “ჯოგური ქცევა“ და ბანკებმა ფაქტიურად შეწყვიტეს განვითარებად ბაზრებზე ნებისმიერი სახის აქტივობა მიუხედავად დაკრედიტების და რისკის ტიპისა. შედეგად ვაჭრობის დაკრედიტება, რომელიც ყველაზე უსაფრთხო და საშუალო მომგებიანობის მქონე ბიზნესია, საერთოდ გაჩერდა. ამას თან დაერთო არაადეკვატური ინფორმაცია და ექსტრაპოლაციური მოლოდინები ვალუტის კურსთან დაკავშირებით, რამაც კიდევ უფრო გააუარესა მდგომარეობა ბაზარზე“ (Auboin, Meier-Ewert, 2003). WTO-მ ფინანსური კრიზისებისათვის დამახასიათებელი რისკებისა და არასაკმარისი ლიკვიდურობის მაპროვოცირებელ ძირითად მიზეზად განვითარებად და დაბალი შემოსავლების მქონე ქვეყნებში ვაჭრობის დაკრედიტების სიმწირე დაასახელა, რამაც თავის მხრივ ბიძგი მისცა ადგილობრივ თუ საერთაშორისო ინსტიტუტებს, საერთაშორისო სავალუტო ფონდს (IMF), მსოფლიო ბანკს, რეგიონალური განვითარების ბანკებსა და ექსპორტის

დაკრედიტების სააგენტოებს (ECAs), გამოსულიყვნენ კრიზისული სიტუაციიდან გამოსავლის ძიების ინიციატივით (Auboin M., Meier-Ewert M, 2003).

საერთაშორისო ვაჭრობაზე თანამედროვე გლობალური კრიზისის გავლენის შესახებ გამოქვეყნებული პუბლიკაციები საშუალებას გვაძლევს გამოვკვეთოთ პრობლემები, რომლებიც ვაჭრობის დაფინანსების სისტემას შეექმნა გლობალური ფინანსურ-ეკონომიკური კრიზისის შემდგომ:

- რისკის, ლიკვიდურობისა და გადახდისუნარიანობის პრობლემები – იმის გამო, რომ საერთაშორისო ვაჭრობაში არის დროის საკმაოდ დიდი შუალედი საქონლის წარმოებას, გადაზიდვასა და საბოლოო ანგარიშსწორების პერიოდებს შორის, ფინანსურმა კრიზისმა გარკვეული უნდობლობა გამოიწვია კონტრაგენტებს შორის.
- ექსპორტიორები ხშირად აწყდებოდნენ საექსპორტო ოპერაციებთან დაკავშირებულ რისკებს: გადაუხდელობის, სავალუტო, ტრანსპორტირების და სხვა რისკებს. განვითარებულ და ზოგიერთ განვითარებად ქვეყანაში ამგვარი რისკების გადაზღვევა ხდება როგორც ექსპორტის დაკრედიტების სააგენტოების, ასევე კერძო სადაზღვევო კომპანიების მიერ, თუმცა პოსტკრიზისულ პერიოდში კერძო სადაზღვევო კომპანიებისთვის ნაკლებად მიმზიდველი რისკების გადაზღვევა.
- ფინანსურმა პრობლემებმა განაპირობა მოთხოვნის შემცირება საქონელსა და მომსახურებაზე, რაც საბოლოო ჯამში აისახა საერთაშორისო ვაჭრობაზე და ფინანსური კრიზისი გადაიზარდა ეკონომიკურ კრიზისში.
- ვაჭრობის დაფინანსების შეზღუდულობა - ლიკვიდურობის შემცირებამ და რისკების ზრდამ განაპირობა კრედიტების გაძვირება ბევრ ქვეყანაში. ამას თან დაერთო ექსპორტიორების უფრო ფრთხილი პოზიცია, უნდობლობა გადაუხდელობის რისკთან დაკავშირებით, რის გამოც შენელდა საერთაშორისო ვაჭრობის პროცესები: ტვირთები თვეობით ყოვნდებოდა, სანამ ექსპორტიორი არ დარწმუნდებოდა მყიდველის გადახდისუნარიანობაში. შედეგად, ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტებზე გაიზარდა საპროცენტო განაკვეთები, საკომისიოები და შემცირდა ხელმისაწვდომობა ვაჭრობის დაკრედიტებაზე.

- Lehman Brothers-ის და სხვა მსგავსი ფინანსური ინსტიტუტების გაკოტრებით დაიკარგა საერთაშორისო ვაჭრობის დაფინანსების სტრატეგიული პარტნიორები.
- გაიზარდა ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტებზე (გარანტიები, აკრედიტივები) ბანკის მხრიდან „დაუარებული“ განაცხადების რაოდენობები.
- ფინანსური კრიზისის პერიოდში ბაზელის კაპიტალის ადეკვატურობის ახალი მოთხოვნები ნეგატიურად აისახა საერთაშორისო ვაჭრობის დაკრედიტებაზე

საინტერესოა საერთაშორისო ვაჭრობის დაფინანსების ბაზრის კვლევა, რომელიც პირველად WTO-ს დაკვეთით, G20-ის ქვეყნების სამიტისათვის მოამზადა საერთაშორისო სავაჭრო პალატამ (ICC) და 2009 წლის შემდგომ კვლევამ უკვე პერმანენტული ხასიათი მიიღო. კვლევის მიხედვით, სვიფტის საანგარიშსწორებო სისტემით განხორციელებულმა ტრანზაქციების მაჩვენებელმა კრიზისამდელ პერიოდში პიკს 2007 წელს მიაღწია (48 მლნ ტრანზაქცია) და სულ რაღაც 1 წელიწადში, 2008 წლის კრიზისის პერიოდში 46 მლნ ტრანზაქციამდე შემცირდა (Rethinking Trade Finance 2009: An ICC Global Survey). SWIFT-ის საანგარიშსწორებო სისტემით განხორციელებული ოპერაციებისგან განსხვავებით, 2014 წელი გლობალური ფაქტორინგული ინდუსტრიისათვის შთამბეჭდავი აღმოჩნდა. მიუხედავად იმისა, რომ საერთაშორისო ვაჭრობის ტემპები შესუსტდა მთელი რიგი მიზეზების, მათ შორის სამომხმარებლო ფასების დაწევის, სავალუტო კურსის ცვალებადი გარემოსა თუ არამდგრადი ეკონომიკური პროცესების გამო, ფაქტორინგული ინდუსტრია 2014 წელს გაიზარდა 6,3%-ით და მისმა წლიურმა მოცულობამ გადააჭარბა 2,35 ტრლნ ევროს. ტრანსსასაზღვრო ფაქტორინგის ინტენსიური ზრდა განპირობებული გახლდათ ღია ანგარიშით ვაჭრობის ზრდითა და ფაქტორინგის მიერ ტრადიციული აკრედიტივის ალტერნატიული ფუნქციის შეთავსებით. საყურადღებოა ის ფაქტი, რომ ბევრ ქვეყანაში (აშშ და ბრაზილია), ფაქტორინგის ინდუსტრიას არ გააჩნია რეგულაციები, რაც საშუალებას აძლევს საბანკო დაწესებულებებს, ჩაერთონ აღნიშნულ ინდუსტრიაში. ასეთი მასშტაბის ზრდა, განსაკუთრებით თანამედროვე ფინანსურ-ეკონომიკური კრიზისის შემდგომ, განაპირობა ბაზელ II/III-ის რეკომენდაციების გათვალისწინებამ, მომატებულმა რისკებმა, რამაც თავი იჩინა არაუზრუნველყოფილი დაკრედიტების ფორმებით და ზოგადად ფაქტორინგის, როგორც ერთ-ერთი ყველაზე

უსაფრთხო და სანდო პროდუქტის პოზიციონირებამ ბაზარზე, რომელიც უზრუნველყოფს მცირე და საშუალო (SME) სექტორის ლიკვიდურობას და ხელს უწყობს ეკონომიკის მდგრად განვითარებას.

რაც შეეხება ბაზელ II-ის სტანდარტს, რომელსაც საკმაოდ კრიტიკულად მიუდგნენ 2008 წლის მსოფლიო კრიზისის გაანალიზებისას, აღნიშნულ რეგულაციებში საერთაშორისო ვაჭრობის დაფინანსების კუთხითაც მნიშვნელოვანი ხარვეზები დაფიქსირდა. აღმოჩნდა, რომ ბაზელის სტანდარტი სრულად უქრობდა ბანკებს საერთაშორისო ვაჭრობის დაფინანსების მოტივაციას და კაპიტალის ადეკვატურობისადმი გაზრდილი მოთხოვნები არახელსაყრელი იყო განსაკუთრებით განვითარებადი ქვეყნების მიკრო და მცირე ბიზნესის დაკრედიტებისთვის.

რაც შეეხება ექსპორტის დაფინანსების საკითხს, ICC –ის 2009 წლის კვლევის თანახმად, რესპოდენტთა დაახლოებით 40%-მა დაფიქსირა, რომ ბოლო 2 წლის განმავლობაში (კრიზისის პერიოდში) გარანტიების, აკრედიტივების და ვაჭრობის დაფინანსების სხვა ინსტრუმენტები მნიშვნელოვნად გამძირდა, რაც გამოწვეული გახლდათ სუბსიდირების მაღალი დანახარჯებით, კაპიტალის შეზღუდულობით, ვალდებულების დაუბრუნებლობის მომატებული რისკიანობითა და დაკრედიტების პირობებით, რომელიც გამსესხებელს აძლევდა საშუალებას ბევრად მაღალი საპროცენტო განაკვეთი დაეწესებინა განვითარებადი ქვეყნების ბაზრებზე (ICC Document No. 470-1120 TS/WJ 31 March 09). ვაჭრობის დაკრედიტების დაბალი ფასები ცალსახად მნიშვნელოვანი უპირატესობაა კონკურენტულ ბაზარზე, რადგანაც მსესხებლებისთვის დღესდღეობით ლიკვიდურობის უზრუნველსაყოფად არაერთი საინტერესო ალტერნატივა არსებობს. თუმცა, აქვე უნდა ითქვას, რომ ვაჭრობის დაფინანსების საშუალებათა ფასწარმოქმნაში ზემოხსენებულ ფაქტორებთან ერთად აქტიურად მონაწილეობს ბაზელ III-ის რეგულაციებიც, რომელიც უკვე დანერგა და შესაბამისად ფასშიც ასახა გამოკითხული საფინანსო ინსტიტუტების 35%-მა.

ბოლო ორი საუკუნის მანძილზე მსოფლიო კრიზისების გაზრდილმა ინტენსივობამ განაპირობა დაზღვევის საკითხების აქტუალურობა კრიზისის ნეგატიური ეფექტების მინიმიზაციის თვალსაზრისით. 2014 წლის მდგომარეობით, საკრედიტო და

საინვესტიციო მზღვეველთა საერთაშორისო გაერთიანება „ Berne Union“-ის მიერ ექსპორტის დაკრედიტების დაზღვევის მოცულობა გაიზარდა 4%-ით და 1,875 ტრლნ აშშ დოლარს მიაღწია. უნდა აღინიშნოს, რომ 2008 წლის ფინანსური კრიზისის დაწყების შემდეგ „Berne Union“-ის მიერ ანაზღაურდა დაახლოებით 28 მლრდ აშშ დოლარის ოდენობის ზარალი (Rethinking Trade Finance 2015). სადაზღვეო კომპანიების ასეთი მოქნილობა რისკების დაზღვევის კუთხით უაღრესად მნიშვნელოვანია საერთაშორისო სავაჭრო ტრანზაქციებისა და ზოგადად ეკონომიკური ზრდის მხარდაჭერის საქმეში. თუმცა უნდა აღინიშნოს, რომ საქართველოში ეს პრაქტიკა ჯერ კიდევ არ არის სათანადოდ განვითარებული და აუცილებელია, რომ ექსპორტის დაკრედიტების დაზღვევის მიმართულებით აქტიურად დაიწყოს მუშაობა.

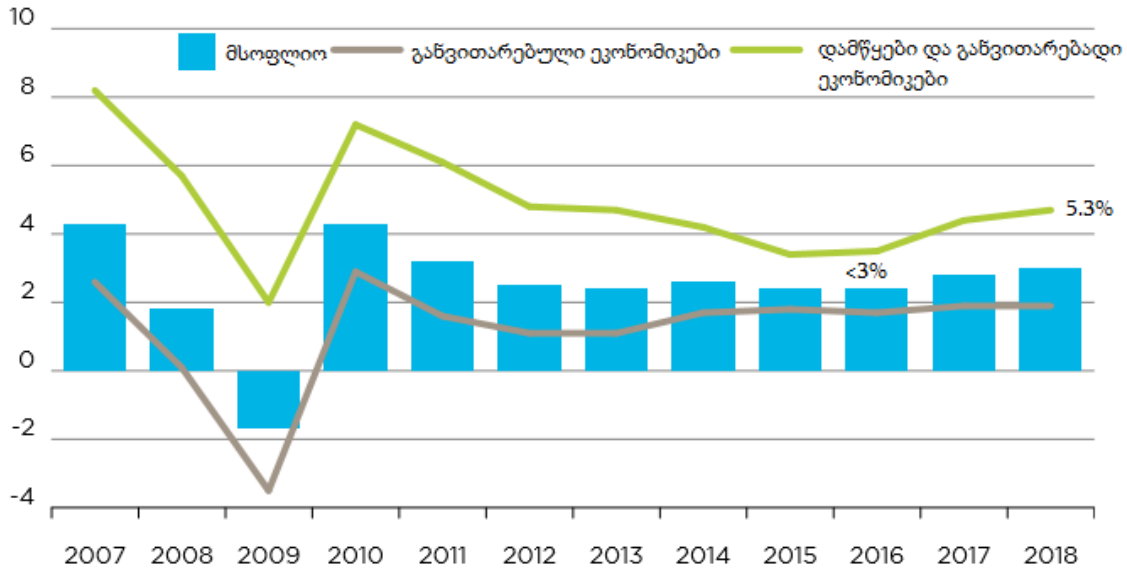
საერთაშორისო ვაჭრობის დაფინანსების წინაშე კრიზისის შემდგომი პერიოდის გამოწვევებზე მსჯელობისას გამოიკვეთა არაერთი საინტერესო საკითხი: ეკონომიკური კრიზისების პრევენციისთვის მნიშვნელოვანია საბანკო სექტორის სათანადო ზედამხედველობა და რისკების დროული შეფასება ეროვნული ბანკების მხრიდან, თუმცა ამან არ უნდა გამოიწვიოს ვაჭრობის დაფინანსების გაუაზრებელი “შეზოჭვა”. კრიზისმა გვაჩვენა, რომ არასათანადო მითითებების გამო ბანკებმა ფაქტიურად შეწყვიტეს ვაჭრობის დაფინანსება მიუხედავად რისკისა. შესაბამისად, მნიშვნელოვანია, რომ ეროვნული ბანკი ფლობდეს და ეფექტურად ახორციელებდეს საზედამხედველო ფუნქციას, რათა თავიდან აირიდოს კრიზისული სიტუაციები და არ გახდეს საჭირო მისი, როგორც ბოლო ინსტანციის კრედიტორის როლის გამოყენება.

2.2 საერთაშორისო ვაჭრობის დაფინანსების სტატისტიკური მონაცემების ანალიზი

თანამედროვე მსოფლიოში გლობალიზაციის ხარისხი მყისიერ გავლენას ახდენს საერთაშორისო ვაჭრობის ზოგად მდგომარეობასა და გლობალურ მაჩვენებლებზე, რომელთა ანალიზი ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ბერკეტია დინამიურ ეკონომიკურ პროცესებზე ეფექტური რეაგირებისათვის. აღსანიშნავია, რომ ბოლო 5 წლის განმავლობაში განვითარებული ეკონომიკის ქვეყნებში საგარეოვაჭრობის ზრდის მაჩვენებელი 3%-ზე დაბალ

ნიშნულზეა. მცირე შემოსავლიან ქვეყნებში კი საექსპორტო ბაზრებზე პროდუქტის ფასების შემცირებამ, უსაფრთხოებასა და პოლიტიკურ საკითხებთან დაკავშირებულმა გამოწვევებმა განაპირობა ასევე არასახარბიელო, 5.3%-იანი მაჩვენებელი ნახაზი #2.2.1).

ნახაზი №2.2.1 : მსოფლიო ვაჭრობის ზრდა



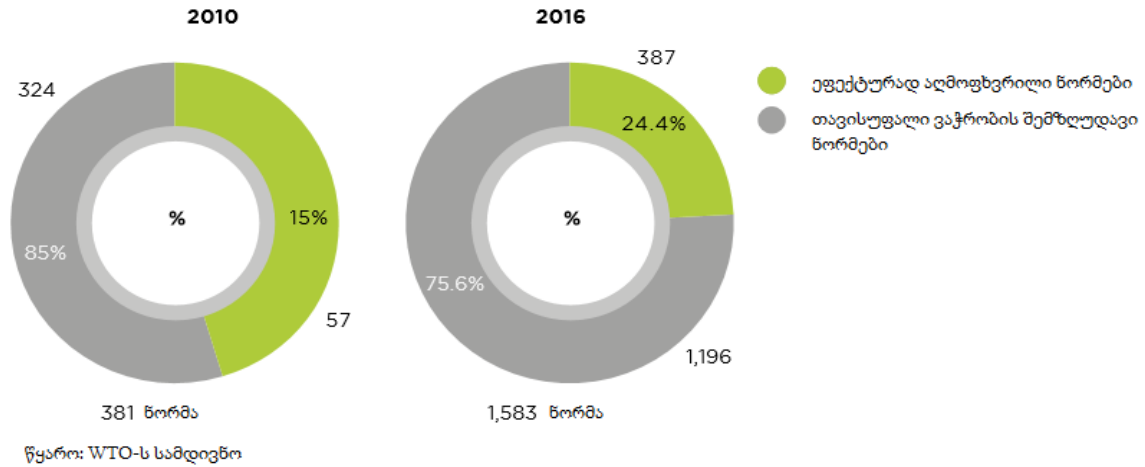
წყარო: მსოფლიო ბანკის ჯგუფი, 2016

საერთაშორისო სავაჭრო პალატის ყოველწლიურ კვლევის უახლეს გამოცემაში (ICC, Rethinking Trade & Finance, 2016) წარმოდგენილია რამოდენიმე ფაქტორი, რამაც განაპირობა მსოფლიო ვაჭრობის არასახარბიელო შედეგები: მცირე ინვესტირება, ჩინეთის ეკონომიკური წონასწორობის დარღვევა, კრაზი გლობალურ ღირებულებათა ჯაჭვის განვითარების საკითხებში (global value chain), ცვლილება საქონლითა და მომსახურებით ვაჭრობის ბალანსში, მსოფლიო ბაზრების გახსნილობის შეზღუდვა პროტექციონისტული ქმედებების საფუძველზე. ამასთანავე, არსებობს მოლოდინი, რომ “Brexit ნეგატიურ გავლენას მოახდენს არამარტო სამეფოს ვაჭრობასა და ინვესტიციების მოცულობაზე, არამედ მასზე დამოკიდებული ქვეყნების ეკონომიკებზეც, ზეგავლენის ხარისხი კი დამოკიდებული იქნება სავაჭრო ურთიერთობების ტიპსა და ხანგრძლივობაზე (World Bank Group, Global Economic Prospects, 2016).

ვაჭრობის მსოფლიო ორგანიზაციის მონიტორინგის უახლესი ანგარიშის მიხედვით (WTO, 2016 b), დიდი ოცეულის ქვეყნებმა 2010 წლიდან 2016 წლამდე პერიოდში დამატებით მიიღეს

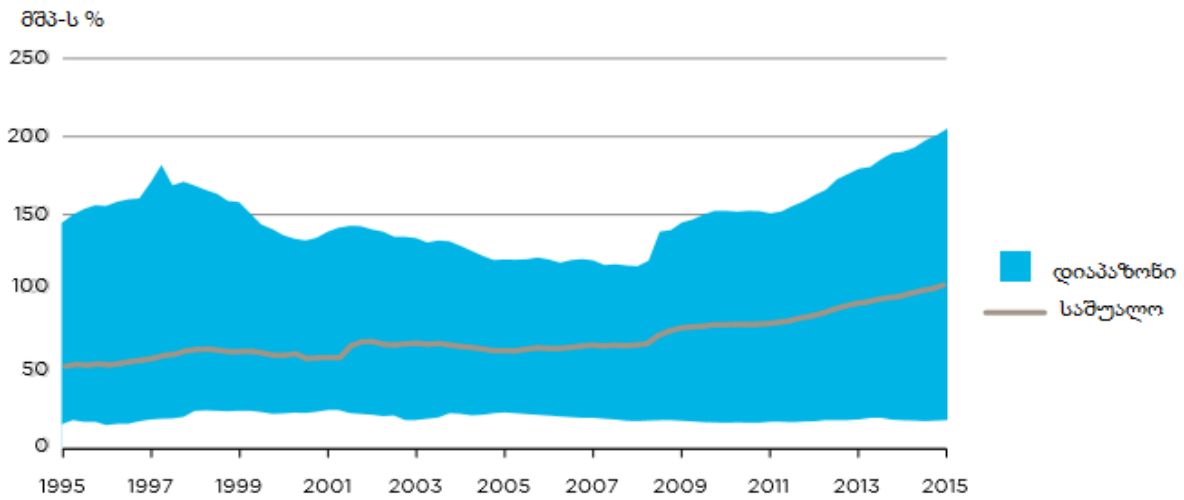
თავისუფალი ვაჭრობის შემზღუდავი არაერთი ახალი ნორმა, რაც ყველაზე დიდი მაჩვენებელია (ნახაზი #2.2.2) 2009 წლიდან წარმოებული მონიტორინგის ისტორიაში (WTO, 2016 c).

ნახაზი №2.2.2: თავისუფალი ვაჭრობის შემზღუდავი ნორმები



ბოლო პერიოდში თვალსაჩინო გახდა ტურბულენტობა ფინანსურ ბაზრებზე. არაერთმა საერთაშორისო ბანკმა მოგების მიღების მიზნით მნიშვნელოვნად გაზარდა დაკრედიტების მოცულობა, საკომისიოები და შეამცირა რისკებზე ზედამხედველობა. 2016 წლის დასაწყისიდან ფინანსური არასტაბილურობის მიუხედავად, დამწყები და განვითარებადი ეკონომიკების მქონე ქვეყნებში (Emerging and Developing Economies – EMDE) მდგომარეობა გაუმჯობესდა, რაზეც გავლენა მოახდინა ცენტრალური ბანკების მიერ საპროცენტო განაკვეთების დაბალ ნიშნულზე შენარჩუნების დაანონსებამ. საყურადღებოა 2010 წლიდან EMDE ქვეყნებში კერძო სექტორის დაკრედიტების სწრაფი ზრდა. ექსპორტიორების დაკრედიტების ზრდის მაჩვენებელმა მშპ-სთან მიმართებაში თითქმის მიაღწია ბოლო საკრედიტო ბუმის ნიშნულს, რამაც წარმოშვა ფინანსურ სტრესებზე რეაგირების აუცილებლობა (ნახაზი #2.2.3).

ნახაზი #2.2.3: კერძო სექტორის დაკრედიტება მცირე და განვითარებადი ეკონომიკების მქონე ქვეყნებში (EMDEs)



წყარო: მსოფლიო ბანკი

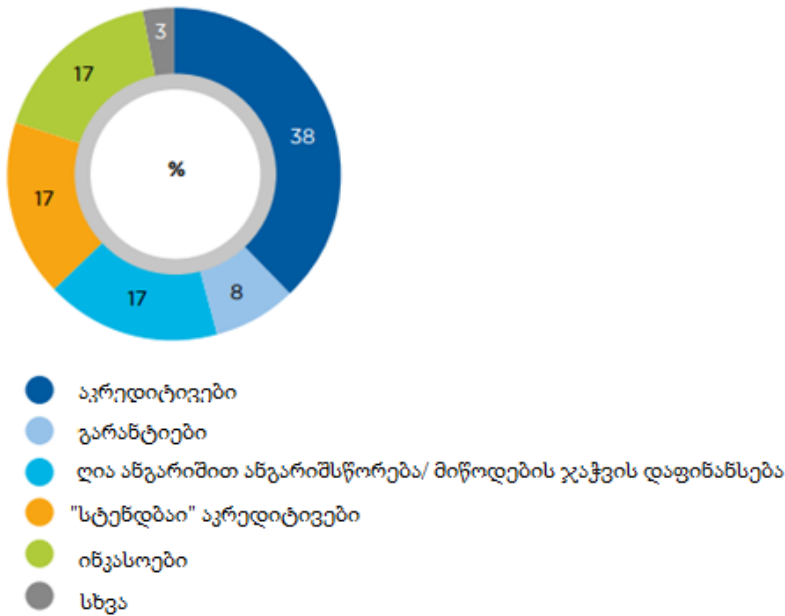
უნდა აღინიშნოს, რომ საერთაშორისო ვაჭრობა არაერთი გამოწვევის წინაშე დგას: მომსახურებით ვაჭრობის განვითარება, ელექტრონული კომერცია, კონკურენციის შესახებ პოლიტიკა, ინტელექტუალური საკუთრების უფლებები და სხვა მარეგულირებელი ნორმების ოპტიმიზაცია, თუმცა აქვე გასათვალისწინებელია, რომ ბოლო პერიოდში რამოდენიმე მნიშვნელოვან მოვლენას ჰქონდა ადგილი ვაჭრობის დაფინანსებისკუთხით, რაც სავარაუდოდ დადებით ჭრილში შემოაბრუნებს მსოფლიო ვაჭრობის ინერტულმდგომარეობას: WTO-ს ვაჭრობის ხელშეწყობის შეთანხება (Trade Facilitation Agreement (TFA)), საინფორმაციო ტექნოლოგიებთან დაკავშირებულ ხელშეკრულება (Information Technology Agreement - ITA) და Trans-Pacific Partnership (TPP).

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარება მნიშვნელოვნად არის დამოკიდებული ფინანსური რესურსების ხელმისაწვდომობასა და რისკების დივერსიფიკაცია-მინიმიზაციაზე, რაშიც უდაოდ დიდ როლს თამაშობენ საფინანსო ინსტიტუტები. ამ მხრივ საინტერესოა საერთაშორისო სავაჭრო პალატის უახლესი კვლევა ვაჭრობის დაფინანსებასთან დაკავშირებით (ICC Global Survey on Trade Finance, 2016) - 109 ქვეყნის 357 რესპოდენტი.

ექსპორტის დაფინანსების პროდუქტების დანაწილების მსოფლიო მაჩვენებლები 2016 წლის მდგომარეობით შემდეგნაირად გამოიყურება: აკრედიტივებმა შეადგინა ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტების 38%, რაც შემცირებულია 2015 წელთან შედარებით

(45%) და დაკავშირებულია SWIFT-ით შესრულებული ტრანზაქციების შემცირებული მონაცემებით (-5%). გარანტიებმა 17,25% შეადგინა, რაც არ არის გასაკვირი, რადგან გარანტიები და „სტენდბაი“ აკრედიტივები საერთაშორისო ვაჭრობის არასტაბილურ გარემოში რისკების მინიმიზაციის ეფექტური საშუალებებია დალოგიკურია, რომ ვაჭრობის დაკრედიტების ძირითად ნაწილს წარმოადგენს (ნახაზი #2.2.4).

ნახაზი №2.2.4: ექსპორტის დაფინანსების პროდუქტები



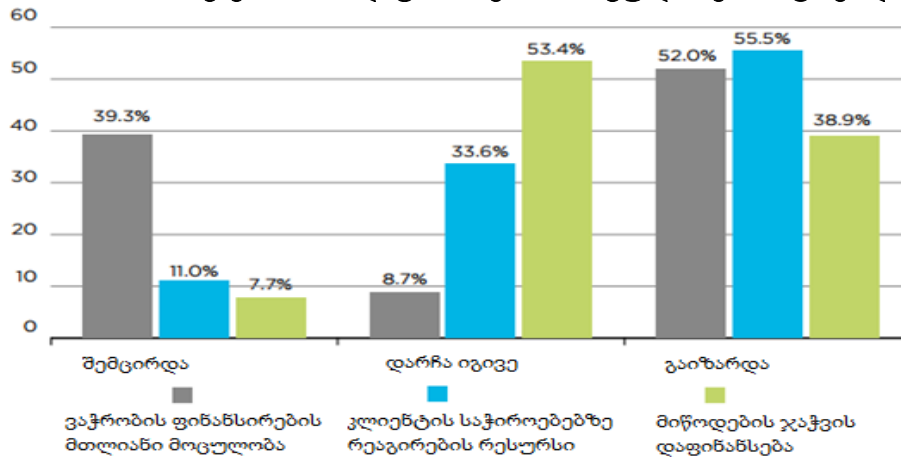
წყარო: ICC Global Survey on Trade Finance 2016

ღია ანგარიშით ანგარიშსწორება და მიწოდების ჯაჭვის დაფინანსება 16-17%-ით განისაზღვრა, რაც შეიძლება აიხსნებოდეს იმით, რომ აღნიშნული კვლევის რესპოდენტები ძირითადად მიჯაჭვულნი არიან ვაჭრობის დაფინანსების ტრადიციულ მეთოდებზე. აღნიშნული მაჩვენებელი, ფაქტორინგის მაჩვენებლების მსგავსად 2015 წლის შემდეგ ზრდის ტენდენციით ხასიათდება (15%).

უნდა აღინიშნოს, რომ ვაჭრობის დაფინანსების შემცირებულ მაჩვენებელს შესაძლოა პოზიტიური კუთხითაც შევხედოთ, თუკი გავითვალისწინებთ, რომ რესპოდენტთა მნიშვნელოვანი ნაწილი თვლის, რომ ბანკს შესწევს უნარი ეფექტურად დააკმაყოფილოს მომხმარებელთა მოთხოვნები ვაჭრობის დაფინანსების კუთხით არსებულ საჭიროებებზე.

ამასთანავე, რესპოდენტთა 39% აქტიურად გამოხატავს ინტერესს მიწოდების ჯაჭვის დაფინანსების მიმართულებით, რაც საფუძველს გვამძლევს ვივარაუდოთ, რომ ბანკების მხრიდან გაზრდილია მუშაობა რისკების ჰეჯირებისათვის მიწოდების ჯაჭვის დაფინანსების პროდუქტების პოპულარიზაციაზე (ნახაზი #2.2.5).

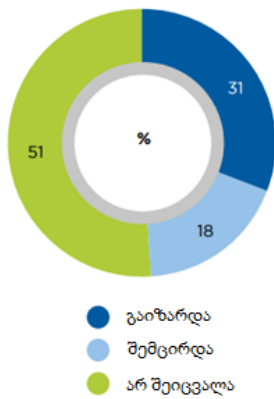
ნახაზი №2.2.5: ვაჭრობის დაფინანსების მოცულობების ტრენდი 2014-2015



წყარო: ICC Global Survey on Trade Finance 2016

სამომხმარებლო ფასების დაცემამ ნეგატიური ეფექტი იქონია ბანკების მიერ ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტების გაცემის მაჩვენებლებზე. ბაზრის დამკვირვებლებისა და ფინანსისტების მოლოდინების მიხედვით, სამომხმარებლო ფასებს (განსაკუთრებით ენერგომატარებლებზე) უნდა დაეკომპენსირებინა გლობალური მოთხოვნა, თუმცა ფასები დარჩა დაბალ ნიშნულზე, სამაგიეროდ გაიზარდა რისკები, ხოლო საკომისიოები არ იზრდება იმ პროპორციით, რომ დააკომპენსიროს საერთაშორისო ვაჭრობაში არსებული არასტაბილური გარემო. რესპოდენტთა დაახლოებით 51% თვლის, რომ საკომისიოების ზრდა არ განხორციელებულა. თუმცა 31% თვლის, რომ; მოსალოდნელია საკომისიოების ზრდა, ხოლო 18% შემცირებას ელოდება. (ნახაზი #2.2.6).

ნახაზი #2.2.6: მოლოდინი ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტების საკომისიოებთან დაკავშირებით



წყარო: ICC Global Survey on Trade Finance 2016

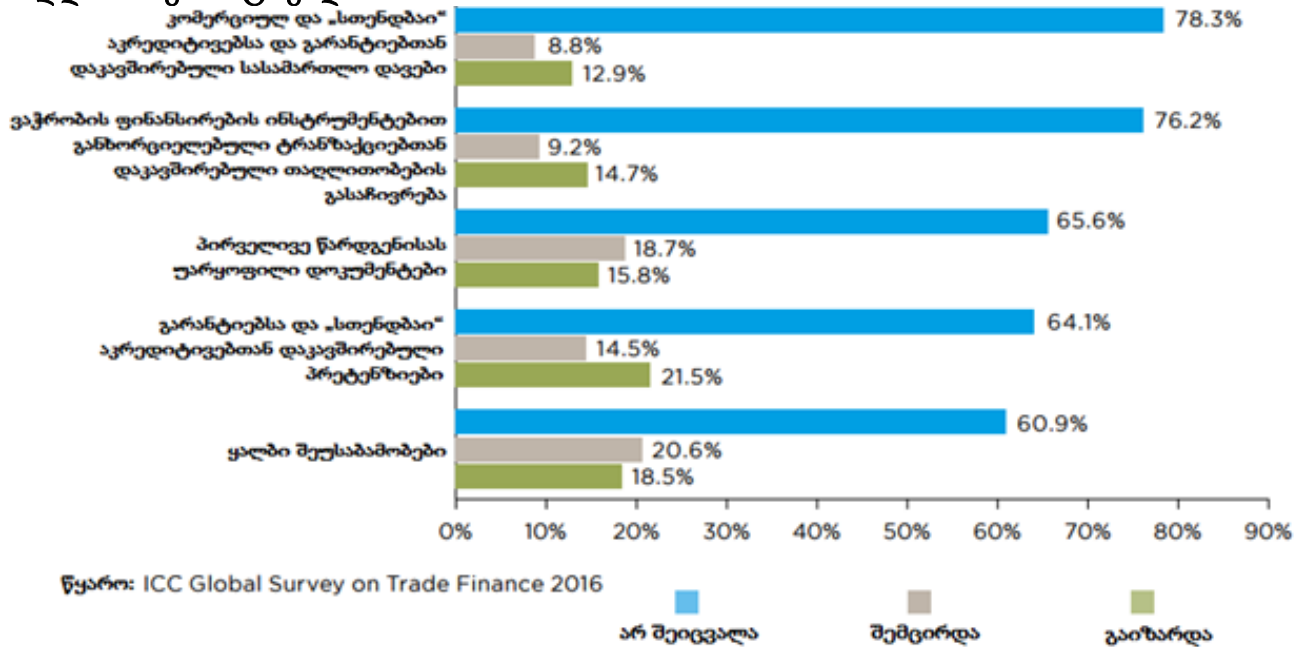
კვლევის მიხედვით, ვალდებულებების გადაუხდელობის რისკი მკვეთრად გაზრდილი, რაზეც მეტყველებს ბერნის გაერთიანების მიერ 2015 წელს კრედიტის დაზღვევის ფარგლებში ანაზღაურებული საჩივრების 51%-ით გაზრდილი მოცულობა (3.25 მლრდ აშშ დოლარი) 2014 წელთან შედარებით (2.15 მლრდ აშშ დოლარი). ცხადია, რომ რესპოდენტთა 40%-ის მოლოდინიც აკრედიტივის დამოწმებაზე გაზრდილია, რადგან გლობალურ ბაზრებზე საერთაშორისო ვაჭრობის კუთხით სარისკო გარემო გახდა უფრო კომპლექსური: აქტუალურია უსაფრთხოების საკითხები, პოსტ-კრიზისული გამოწვევები, რაც ზრდის მოთხოვნას რისკების ჰეჯირების ინსტრუმენტებზე.

საბანკო გარანტიებისა და “სთენდბაი” აკრედიტივების ძირითადი უპირატესობა მდგომარეობს მათ დამოუკიდებლობასა და სანდოობაში, რაც გამოხატულია გადაუხდელობის რისკის საკუთარ თავზე აღებით. 2016 წლის კვლევის მიხედვით, ამ მიმართულებით არსებული ძირითადი სირთულეები მდგომარეობს შემდეგში: გაზრდილია საჩივრები და სასამართლოს მითითებები საბანკო ინსტრუმენტებთან დაკავშირებული თაღლითობების გამო. 14%-იანი დაგეგმილი კლების ნაცვლად, 2016 წელს რესპოდენტთა 21.5%-მა დააფიქსირა პრეტენზიების ზრდა, რაც განაპირობა საერთაშორისო ბაზრებზე არსებულმა მერყევმა გარემომ. 65.6% მიიჩნევს, რომ არ შეცვლილა პირველივე წარდგენისას უარყოფილი დოკუმენტების რაოდენობა, ხოლო 18.7%-ის აზრით, ეს მაჩვენებლები შემცირებულია. თუმცაღა რთულია

უარყოფის მიზეზების იდენტიფიცირება, რადგან ის დამოკიდებულია როგორც ბანკზე, ასევე წარდგენილი დოკუმენტური პაკეტის სისწორეზე (ნახაზი #2.2.7).

საინტერესოა, რა ძირითად სირთულეებთან არის დაკავშირებული ვაჭრობის დაფინანსების და კონკრეტულად დოკუმენტური ბიზნესის განვითარება და რა ძირითადი შემაფერხებელი ფაქტორები არსებობს ამ მიმართულებით. უნდა აღინიშნოს, რომ ბანკების 30%-მა შეცვალა საკრედიტო რისკების შეფასების კრიტერიუმები ვაჭრობის დაფინანსების ტრანზაქციებთან მიმართებაში და შედეგად, მათი 5% მიიჩნევს, რომ ძალიან გართულდა ვაჭრობის დაფინანსების ტრანზაქციების განხორციელება (trade finance transactions), 71%-ის აზრით ნაკლებად, მაგრამ მაინც გართულდა მდგომარეობა, ხოლო 24% ფიქრობს, რომ რისკების კრიტერიუმების ცვლილებამ საერთოდ არ იქონია გავლენა.

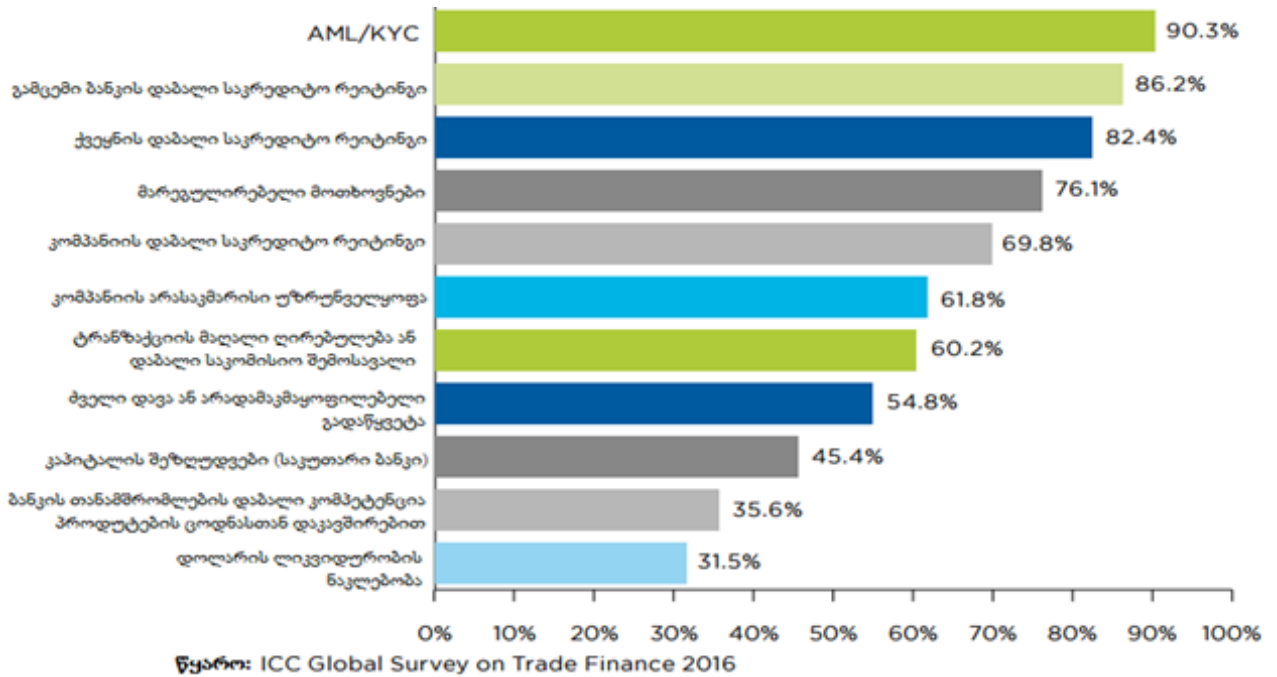
ნახაზი №2.2.7: გარანტიებთან დაკავშირებული პრეტენზიების, სასამართლო დავებისა და თაღლითობების ტრენდი



ვაჭრობის დაფინანსების ბიზნესის ძირითად შემაფერხებელ ფაქტორად კვლავ AML/KYC საკითხების აქტუალურობა მიიჩნევა (90.3%), თუმცა ფაქტია, რომ კლიენტის შესახებ დეტალური ინფორმაციის ფლობა მნიშვნელოვნად ამცირებს საბანკო სექტორისთვის როგორც გადაუხდელობის, ასევე ფულის გათეთრებასა და ტერორიზმის დაფინანსებასთან დაკავშირებულ რისკებს. მეორე და მესამე ადგილზეა გამცემი ბანკისა და ქვეყნის დაბალი

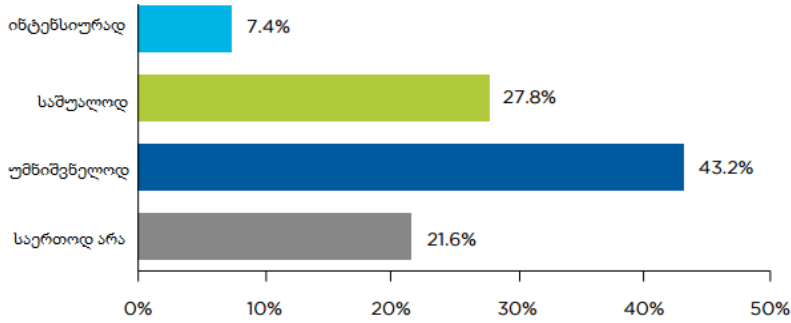
საკრედიტო რეიტინგები. დოლარის სუსტი ლიკვიდურობა 2015 წლის მდგომარეობით ძირითად ხელისშემშლელ ფაქტორად იყო დასახელებული (44%), თუმცა 2016 წლის მონაცემებით ეს მაჩვენებელი შემცირებულია და განისაზღვრა 31.5%-ით, შედეგად ის ხელშემშლელ ფაქტორებს შორის ბოლო ადგილზეა (ნახაზი #2.2.8).

ნახაზი №2.2.8: ვაჭრობის დაფინანსების ძირითადი ხელისშემშლელი ფაქტორები



თანამედროვე მსოფლიოში მეტად აქტუალურია პროცესების ოპტიმიზაცია, რაც მათი გაციფრულებით ე.წ. დიჯიტალიზაციით (digitalisation) მიიღწევა. ეს გამოწვევა ვაჭრობის დაფინანსების მიმართულებითაც დგას, თუმცა ჯერ კიდევ განვითარების საწყის ეტაპზეა. გამოკითხულთა მხოლოდ 7.4% მიიჩნევს, რომ ვაჭრობის დაფინანსების ტრანზაქციების გაციფრულება აქტიურად მიმდინარეობს. 27.8%-ის აზრით, მცირე დოზით დაწყებულია ტრანზაქციების დიჯიტალიზაცია. 43.2% კი თვლის, რომ უმნიშვნელო ძვრები შეინიშნება ამ მიმართულებით, ხოლო 21.6% ფიქრობს, რომ ამ საკითხს არ ექცევა ყურადღება (ნახაზი #2.2.9).

ნახაზი #2.2.9: ბანკების მიერ ვაჭრობის დაფინანსების პროცესების გაციფრულების (digitalisation) ხარისხი



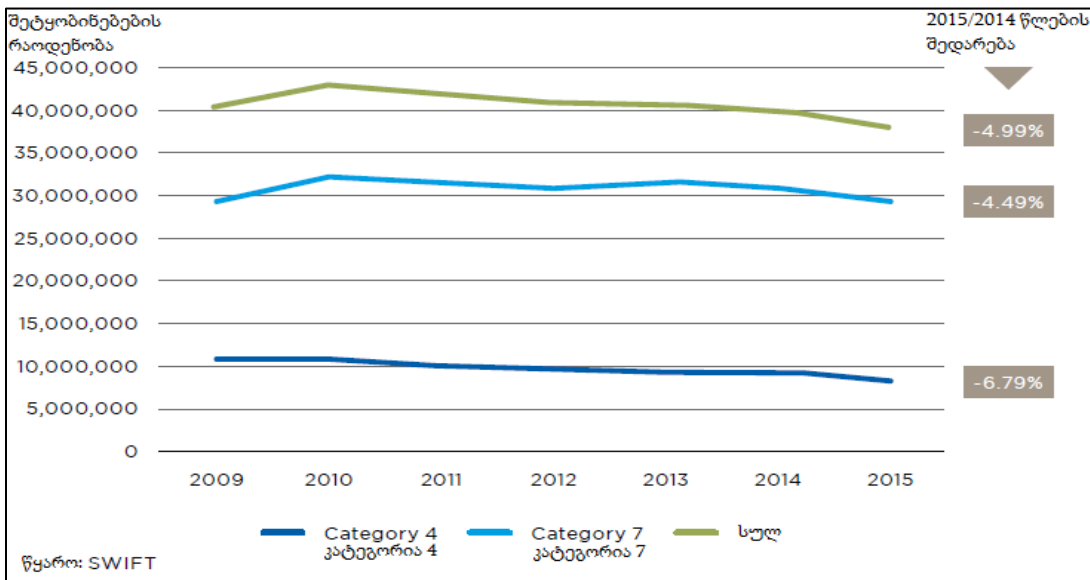
წყარო: ICC Global Survey on Trade Finance 2016

პროცესების “დიჯიტალიზაციის” მიმართულებით უახლესი მიღწევაა 2016 წელს 7 ევროპული ბანკის მიერ (Rabobank, Deutsche Bank, HSBC, KBC, Natixis, Société Générale and UniCredit) გაფორმებული მემორანდუმი სავაჭრო ტრანზაქციების საბანკო მომსახურების დისტანციური სერვისის შექმნასთან დაკავშირებით (Digital Trade Chain- DTC), რომელიც მობილური აპლიკაციით ერთმანეთთან აკავშირებს სავაჭრო ტრანზაქციებში ჩართულ ყველა მხარეს (მყიდველს, მყიდველის ბანკს, გამყიდველს, გამყიდველის ბანკს და ტრანსპორტიორ კომპანიას). აღნიშნული პროდუქტი ამარტივებს საერთაშორისო სავაჭრო ოპერაციების მართვის პროცესს და ამცირებს იმ რისკებს, რისთვისაც დოკუმენტურ კრედიტს იყენებს მსოფლიო სავაჭრო ბიზნესი. ახალი პლატფორმა უზრუნველყოფს პროცესების გამჭვირვალობას, რისკების მინიმიზაციას და დოკუმენტების გაფორმებასთან დაკავშირებული ზედმეტი ბიუროკრატიის გაუქმებას, რაც საუკეთესო საშუალებაა იმ კომპანიებისათვის, რომლებიც უპირატესობას ანიჭებენ ღია ანგარიშით ანგარიშსწორებას.

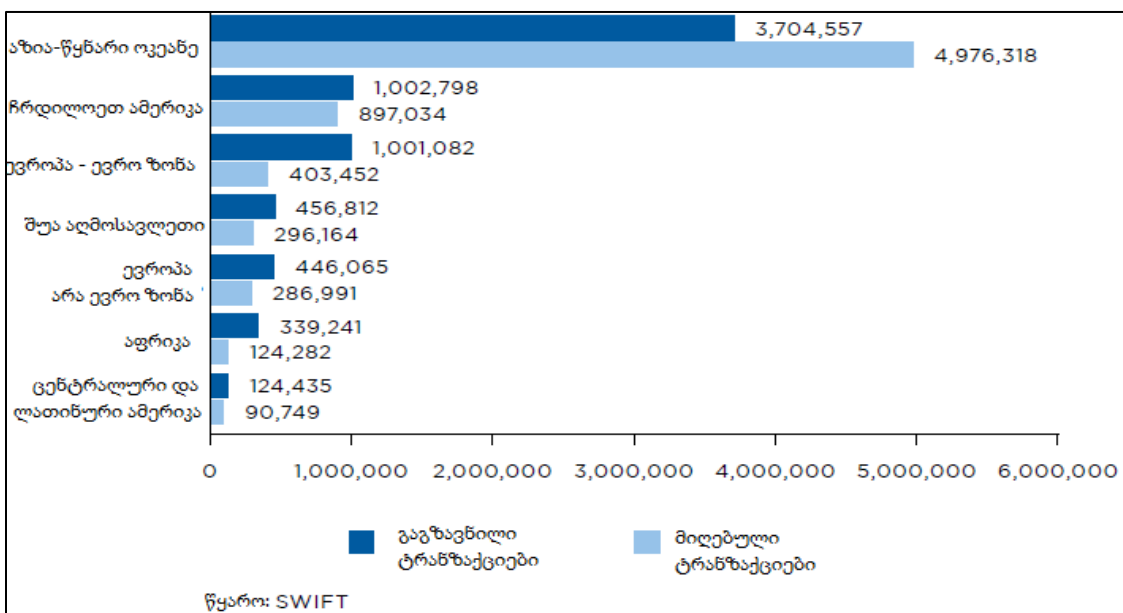
რაც შეეხება ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტების პროცესუალურ ნაწილს, ამ მხრივ აქტიურად გამოიყენება SWIFT-ით შეტყობინების გაგზავნა, რაც ადასტურებს, რომ მყიდველი გამყიდველს გადაუხდის ზუსტ თანხას და დათმულ ვადებში. აკრედიტივისა და გარანტიების სვიფტი (SWIFT L/Cs) – ეს არის MT700, ხოლო MT400 გამოიყენება დოკუმენტური ინკასოს (documentary collection) შემთხვევაში. 2015 წელს SWIFT-ით განხორციელებული ვაჭრობის დაფინანსების ტრანზაქციები შემცირდა 5%-ით, რაც ბევრად მაღალია ვიდრე 2014 წლის მაჩვენებელი (1.79%). მათ შორის, დოკუმენტური ინკასოს შეტყობინებები, კატეგორია 4 შემცირდა 6.79%-ით, ხოლო კატეგორია 7, რომელიც მოიცავს შეტყობინებებსა აკრედიტივებისა

და გარანტიებისათვის, შემცირდა 4.49%-ით. ასევე აღსანიშნავია, რომ 2015 წელს MT700-ის მოცულობითი მაჩვენებლები თითქმის მიუახლოვდა 2009 წლის პოსტ-კრიზისულ მდგომარეობას (ნახაზი #2.2.10). თუკი შევხედავთ სტატისტიკას რეგიონების ჭრილში, MT700-ებით გაგზავნილი და მიღებული აკრედიტივების (L/C) მოცულობა ყველაზე მაღალია აზია-წყნარი ოკეანის რეგიონში. გაგზავნილი MT700 3 მილიონზე მეტია, ხოლო მიღებული ტრანზაქციები 5 მილიონს აღწევს. (ნახაზი #2.2.11).

ნახაზი №2.2.10: SWIFT ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტებში



ნახაზი №2.2.11: გაგზავნილი და მიღებული აკრედიტივების (L/C) მოცულობა (2015)



ვაჭრობის შემზღუდავ ნორმებს სამრეწველო პროდუქციაზე. გახსნილმა ურთიერთობებმა თავის მხრივ განაპირობა CEEC ქვეყნების ექსპორტის ტრანექტორიის ცვლილება შრომატევადი პროდუქტებიდან ტექნოლოგიურტევად პროდუქტებისაკენ. სწორედ მაღალ ტექნოლოგიური პროდუქტის ექსპორტს ეკავა საკმაოდ დიდი წილი ცენტრალური და აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნების ექსპორტში ევროკავშირის მიმართულებით, რამაც საკმაოდ დროულად ამოავსო ევროზონასთან შედარებით არსებული ტექნოლოგიური შესაბამობა CEEC ქვეყნებში (Hornok, 2010). თუმცა, 2004 წლიდან ამ ქვეყნებისთვის ვაჭრობის შემაფერხებელ მიზეზად კვლავ არასატარიფო ბარიერები (მაგ: ტექნიკური სტანდარტები) რჩებოდა (Marques, 2011). გასათვალისწინებელია, რომ CEEC ქვეყნები პარალელურად შეუერთდნენ ევროპის მონეტარული გაერთიანებას (European Monetary Union - EMU) და მიიღეს ერთიანი ვალუტა ევრო. 13-დან 7 ქვეყანა აღნიშნულ გაერთიანებაში შევიდა 2008-2015 წლებში, ხოლო დანარჩენები ჯერ კიდევ მოლაპარაკებების ეტაპზე არიან ევროზონის ქვეყნებთან. შედეგად, აღნიშნული ქვეყნებისათვის საერთოდ აღარ არსებობდა ადგილობრივი სავალუტო კურსების ცვალებადობის რისკი, სტაბილურმა ვალუტამ (ევრომ) კი ხელი შეუწყო მათი ექსპორტის ზრდას როგორც ევროკავშირში, ასევე ევროზონის მიღმა მყოფ ქვეყნებშიც (Cieslik, Michalek, & Mycielski, 2012).

ეკონომიკურ ლიტერატურაში რამდენიმე მიზეზით არის ახსნილი ცენტრალური და აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნების ექსპორტის ინტენსიური ზრდის საკითხი. ერთნი თვლიან, რომ ფინანსური ბაზრების გახსნამ, ერთიანი ვალუტაზე გადასვლამ და საფონდო ბაზრებისა და საბანკო სექტორის განვითარებამ ხელი შეუწყო ექსპორტის სტაბილურ წინსვლას CEEC ქვეყნებში (Beck, 2003). მანოვას აზრით (Manova, 2013), განვითარებული საბანკო სექტორი უზრუნველყოფს ფინანსურ რესურსებზე ხელმისაწვდომობას და კომფორტულ მომსახურებას საერთაშორისო ვაჭრობაში ჩართული კომპანიებისათვის. საბანკო სექტორის მასიური ლიბერალიზაცია კი თავის მხრივ განაპირობებს პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების (FDI) შემოსვლას ამ ბიზნესში. შედეგად, მსხვილი უცხოური ბანკების გამოჩენა კიდევ უფრო ინტენსიურად დააკრედიტებს ექსპორტიორ კომპანიებს და ხელს შეუწყოფს ექსპორტის ზრდას. (Marques & Metcalf (2005), Martfn-Montaner, & Rfos (2002)), ექსპორტის დივერსიფიცირებასა და

წარმატებას ხსნიან განათლებული და მაღალ განვითარებული შრომითი რესურსებით. ევროკავშირიდან შემოსული პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების ნაკადი ხელს უწყობს ადამიანური რესურსების განვითარებას, განვითარებული შრომითი რესურსები კი თავის მხრივ ახდენს ეფექტურ ლავირება კრიზისულ სიტუაციებში. ამ ტიპის ადამიანური კაპიტალის მქონე ქვეყანა საკმაოდ დროულად კონცენტრირდება წარმოქმნილ პრობლემაზე და ახერხებს მოქნილად ჩაანაცვლოს ერთი პროდუქტი მეორით, რაც საშუალებას აძლევს მაქსიმალურად მოკლე დროში მოახერხოს ექსპორტის დივერსიფიკაცია (Agosin, Alvarez, Bravo-Ortega, 2012 და Bastos, Cabral, 2007).

ზემოხსენებული ლიტერატურის საპირისპიროდ, დონი ტენგი (Tang, 2015) ემპირიული კვლევის საფუძველზე აკეთებს რადიკალურად განსხვავებულ დასკვნას – საფონდო ბაზრებისა და საბანკო სექტორის განვითარებამ პოზიტიურზე მეტად ნეგატიური გავლენა იქონია ექსპორტის განვითარებაზე CEEC ქვეყნებში, რაც შეიძლება აიხსნას გარკვეული მიზეზებით. კერძოდ, საფონდო ბაზრის პოზიტიური ეფექტის სიმცირე გამოიწვია ევროს ვალუტის შემოღების დაყოვნებამ ყველა ქვეყანაში, შესაბამისად, შეიძლება ჩაითვალოს საფონდო ბაზრების მხოლოდ ნაწილობრივი ინტეგრაცია მოხდა ევროზონის საფონდო ბაზართან. ინტეგრაციის საკითხი კი 2008-2012 წლებში მნიშვნელოვნად შეაფერხა მსოფლიოს საფინანსო-ეკონომიკურმა კრიზისმა.

გარდა ამისა, არც საბანკო კრედიტების დიდმა ნაკადმა იქონია დადებითი ეფექტი CEEC ქვეყნების ექსპორტის განვითარების შედეგებზე, თუმცა ეს მოხდა ევროკავშირში გაწევრიანებამდე და პოზიტიურთან ერთად ნეგატიური ეფექტიც თან ახლდა, რადგან ევროპული ბანკები ძირითადად მაინც CEEC ქვეყნებში არსებულ ევროზონის კომპანიებს აფინანსებდნენ და თანაბარზომიერად არ იყო გათვალისწინებული ადგილობრივის კომპანიების ინტერესები, რაც მათთვის ფინანსური რესურსების სიმცირეში აისახებოდა. და მესამე, უნარების, კომპეტენციების, განათლებული შრომითი რესურსების ბენეფიტები CEEC ქვეყნებმა ბევრად ადრე მიიღეს ევროპიდან, ვიდრე ევროკავშირში გაწევრიანდებოდნენ, რადგან როგორც უკვე აღვნიშნეთ გაწევრიანებამდე მოხდა სავაჭრო ურთიერთობების გაღრმავება მათ

შორის. შესაბამისად, ამ უპირატესობებით მიღებული დადებითი ეფექტი არ შეიძლება მიეწეროს ევროკავშირში შესვლის შემდგომ მიღებულ შედეგებს.

“იგივე შეიძლება ითქვას საქართველოს მოლოდინებზე ევროკავშირთან დაახლოებულ სავაჭრო ურთიერთობებთან დაკავშირებით. ცხადია, ბევრი საინტერესო პროგრამა და თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ არსებული ხელშეკრულებები ფუნქციონირებს ჩვენს ქვეყანაში, არის დიდი მოლოდინები ამ მიმართულებით, თუმცა ჯერ კიდევ ადრეა საუბარი ევროკავშირში გაწევრიანებაზე და ერთიანი ვალუტის – ევროს შემოღებასთან დაკავშირებით. შესაბამისად, CEEC ქვეყნებისგან განსხვავებით, საქართველოს ჯერ კიდევ დიდი ხნის მანძილზე ექნება ეროვნული ვალუტის რყევებისგან გამოწვეული რისკი – როგორც საერთაშორისო ვაჭრობის ერთ-ერთი ხელისშემშლელი ფაქტორი” (ბურდული, 2015). იქიდან გამომდინარე, რომ ევროპის სამეზობლო პოლიტიკა წარმოადგენს ერთგვარ გზას ევროკავშირამდე, “გათვალისწინებული უნდა იქნას, რომ წევრობის ნაცვლად საქართველოს თვითმიზანს ევროკავშირთან დაახლოება უნდა წარმოადგენდეს, როგორც ჭეშმარიტ ევროპულ სახელმწიფოდ და ევროპული ღირებულებების მქონე ქვეყნად ჩამოყალიბების საშუალება” (ბურდული, 2015), რადგან გაწევრიანებამდეც შესაძლებელია მთელი რიგი უპირატესობებისა და შესაძლებლობების მიღება, ვაჭრობის დაფინანსებისა და ზოგადად საერთაშორისო ვაჭრობაში პოზიციების გაძლიერების თვალსაზრისით.

ზემოაღნიშნული საკითხის გარდა, მსოფლიოს ვაჭრობის დაფინანსების მაჩვენებლების ანალიზისას გამოიკვეთა რამოდენიმე საყურადღებო თემა: კრიზისის შემდგომ პერიოდში მსოფლიო ფინანსურ ბაზრებს ახასიათებს ტურბულენტობა და არასტაბილური საფინანსო გარემო დიდ დაბრკოლებებს ქმნის ვაჭრობის დაფინანსებისა და რისკების ჰეჯირების მიმართულებით, რადგან თავად ამ მომსახურების მიმწოდებელმა კომპანიებმა შესაძლოა მხოლოდ გაზრდილი საკომისიოების გამო აიღონ საკუთარ თავზე მნიშვნელოვნად მომატებული რისკები. გარდა ამისა, ის ხიბლი, რაც გარანტიებსა და “სთენდბაი” აკრედიტივებს გააჩნდა და განაპირობებდა მომხმარებლის ნდობას, გარკვეულწილად შეილახა, რადგან გაიზარდა მასთან დაკავშირებული საჩივრების რაოდენობა, რასაც ასევე განსაკუთრებული ყურადღება უნდა მიექცეს.

თავი 3. საქართველოში ექსპორტის დაფინანსების კვლევის შედეგები

3.1. საქართველოს ექსპორტის დაფინანსების კვლევის მეთოდოლოგია და ძირითადი მიმართულებები

ვაჭრობის დაფინანსებისა და ფინანსური რესურსების ხელმოსაწვდომობის საკითხების აქტუალობიდან გამომდინარე მუდმივად საინტერესოა კვლევებზე დაყრდნობით აღნიშნულ თემებზე დინამიკაში დაკვირვება, რადგან კვლევებიდან მიღებული სისტემატიური ხასიათის მონაცემები ეკონომიკური პოლიტიკის განმსაზღვრელთათვის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი წყარო და გადაწყვეტილებების მისაღებად სწორი მიმართულების მიმცემი მასალაა.

საერთაშორისო ვაჭრობის ხელშეწყობის საქმეში ფინანსური რესურსების ხელმოსაწვდომობას უმნიშვნელოვანესი ადგილი უკავია. მსოფლიო სამეცნიერო საზოგადოებაში, ფაქტობრივად კონსესუსია მიღწეული ვაჭრობის დაფინანსების უდავო როლთან დაკავშირებით და ამ თემის ირგვლივ არაერთ არგუმენტს ვხდებით სამეცნიერო ლიტერატურაში, რომელთაგან საინტერესოა აბეგლენ და ჰოუტი (1978), ბეკი (2002), ნკინი (2005), ჰოლენსენი (2007), ეუბოინი (2009), ეკ, ენგემანი და შნიზერი (2015) და სხვა (Abegglen & Hout (1978), Beck (2002), Nkini (2005), Hollensen (2007), Auboin, M. (2009), Eck, Engemann & Schnitzer (2015)). ქვემოთ მოცემულ ნაშრომებში ავტორები საერთაშორისო ვაჭრობასთან დაკავშირებული კვლევების მეთოდოლოგიურ ასპექტებზე მიუთითებენ: პაპაჩაშვილი (2012), პაპაჩაშვილი (2017), პაპაჩაშვილი, ჟელევი და ჯამაგიძე (2017) და სეფაშვილი (2015).

ასევე საინტერესოა, რომ ევროკავშირთან დადებული ხელშეკრულება ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ (DCFTA) საქართველოს მის წევრ სახელმწიფოებთან კომერციული ურთიერთობების ისეთ პირობებს სთავაზობს, როგორც ეს ადგილობრივი კომპანიებისთვისაა შესაძლებელი. გარდა ამისა, საქართველოს საკმაოდ მრავალმხრივი ფინანსური მხარდაჭერა აქვს ევროკავშირის მხრიდან როგორც ქვეყნის ზოგადი ეკონომიკური განვითარების მიმართულებით, ასევე DCFTA-ით გათვალისწინებული რეფორმების განხორციელების ხელშესაწყობად. მაგალითად, 2017-

2020 წლების ახალი მაკრო-ფინანსური დახმარების ფარგლებში ევროპარლამენტი საქართველოს 45 მილიონ ევროს გადასცემს. გასათვალისწინებელია, რომ ეს დახმარება რიგით მესამეა 2008 წლის აგვისტოში რუსეთთან საქართველოს სამხედრო კონფლიქტის შემდეგ. აქვე უნდა აღინიშნოს EU4Business, EIB და IF პროგრედტ ჰოლდინგის მეშვეობით განხორციელებული მცირე და საშუალო ბიზნესის დაფინანსების 100 მილიონი ევროს მოცულობის პროექტი საქართველოში, მოლდოვასა და უკრაინაში და EBRD-ის საკრედიტო ხაზი ქართველი მცირე და საშუალო მეწარმეებისათვის (<http://www.dcfta.gov.ge/ge/international-support/255>).

ევროკავშირის ფინანსური და სხვა სახის ხელშეწყობის პროგრამების მიუხედავად, ეკონომიკის ექსპერტები ხშირად აღნიშნავენ და სტატისტიკაც მიუთითებს, რომ ქართულ ბიზნეს სექტორში არ ფიქსირდება განსაკუთრებული მისწრაფება ამ შეთავაზებების ათვისებისაკენ. ამის საფუძველი შესაძლოა იყოს რამდენიმე რამ:

- DCFTA-ს შესაძლებლობებთან დაკავშირებით მეწარმეების არაინფორმირებულობა
- რეგულაციების სირთულე, რომელსაც ევროკავშირი უყენებს საქართველოს და რომლის დაძლევის გარეშეც შეუძლებელია ევროკავშირის ბაზარზე შესვლა ქართული კომპანიებისთვის (მაგალითად, არამართო საექსპორტოდ წარმოებული პროდუქციის ხარისხის გაუმჯობესება, არამედ ანალოგიური სტანდარტით ადგილობრივი ბაზრისთვის შესაბამისი პროდუქციის წარმოება).
- შეზღუდული წვდომა გრძელვადიან ფინანსებზე ზოგიერთ სეგმენტში
- დოლარიზაციის მაღალი მაჩვენებელი და სავალუტო რყევები, რაც მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს როგორც საბანკო სექტორზე, ასევე მსესხებლებსა და საერთაშორისო ვაჭრობაში ჩართულ კომპანიებზე (<http://eugeorgia.info/ka/article/679>)

საერთაშორისო ვაჭრობის დაფინანსების ბაზარზე ისტორიულად ძირითად მიმწოდებლად გვევლინებიან ადგილობრივი კომერციული ბანკები, ცალკეულ ქვეყნებში ექსპორტ-იმპორტის სააგენტოები და საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტები, თუმცა თანამედროვე მსოფლიოში ასევე გავრცელდა დაფინანსების ალტერნატიული წყაროებიც. მიუხედავად იმისა, რომ მსოფლიო სტატისტიკა ვაჭრობის დაფინანსების თვალსაზრისით

არც ისე მწირია, მუდმივად აქტუალურია ფინანსური რესურსების ხელმისაწვდომობის პრობლემატიკა, განსაკუთრებით კი განვითარებადი ქვეყნებისათვის. ვაჭრობის დაფინანსების კუთხით არსებულ ხარვეზებსა და ეფექტურობასთან დაკავშირებით არსებული კვლევები საინტერესო წყაროა არამარტო ტრენდებისა და ტენდენციების გამოვლენისთვის, არამედ ამ სფეროში არსებული გამოწვევების შესაფასებლად და კვლევის დროს დაფიქსირებული პრობლემატიკის პრევენციისათვის.

სამწუხაროდ, საქართველოში არ არსებობს ვაჭრობის დაფინანსების ხელმისაწვდომობასთან დაკავშირებული საკითხების პერმანენტული კვლევის გამოცდილება, შესაბამისად საქართველოს შესახებ ამ ტიპის მონაცემების მოძიება შესაძლებელია მსოფლიო ბანკის ეგიდით 3-4 წელიწადში ერთხელ ჩატარებული საწარმოთა კვლევის შედეგებიდან (World Bank Group, Enterprise Surveys, 2013). ასევე იშვიათი და მეტად საინტერესო წყაროა ევროკომისიისა და ევროპის ცენტრალური ბანკის ყოველწლიური კვლევა ფინანსურ რესურსებზე ხელმისაწვდომობის შესახებ (ასლამაზიშვილი, 2015), რომლის მიხედვითაც 2014 წლის მდგომარეობით ბიზნესის ხელისშემშლელ ფაქტორებში მე-5 ადგილზე იმყოფება ფინანსურ რესურსებზე ხელმისაწვდომობა (European Commission, Enterprise policies, 2014).

საქართველოში ვაჭრობის დაფინანსების მდგომარეობის შესახებ არსებული კვლევების მწირი რესურსების გაცნობის შემდგომ ექსპორტის დაფინანსების პრობლემატიკის კვლევისათვის შევიმუშავეთ მეთოდოლოგია – რაოდენობრივი, თვისებრივი და სტატისტიკური კვლევის მეთოდების ერთობლიობა, რომელიც ვფიქრობთ, რომ შეძლებისდაგვარად ამომწურავ ინფორმაციას მოგვცემს და მრავალმხრივ ჭრილში წარმოაჩენს საკითხის ირგვლივ არსებულ გამოწვევებს.

საქართველოს უმსხვილეს ექსპორტიორ კომპანიებთან რაოდენობრივი კვლევის ჩასატარებლად შემუშავდა კითხვარი. კვლევის თეორიულ საფუძველად გამოყენებული იქნა ვაჭრობის დაფინანსების შესახებ არსებული სამეცნიერო ლიტერატურის, სტატიებისა და ელექტრონული რესურსების ანალიზი. კითხვარის ბაზად კი აღებულია საერთაშორისო ინსტიტუტების მიერ ვაჭრობის დაფინანსების მიმართულებით განხორციელებული

კვლევები, ანგარიშები და აღნიშნულ თემატიკაზე არსებული კითხვარების ნიმუშები: აზიის განვითარების ბანკის კვლევა ვაჭრობის დაფინანსების შესახებ (Asian Development Bank, 2013), ევროკომისიისა და ევროპის ცენტრალური ბანკის მიერ მცირე და საშუალო ბიზნესის ფინანსურ რესურსებზე ხელმისაწვდომობის კვლევის დროს გამოყენებული კითხვარი (European Commission and European Central Bank, 2009 & 2016-2017), ევროპის ცენტრალური ბანკის მეთოფოლოგიური გზამკვლევი ფინანსურ რესურსებზე ხელმისაწვდომობის კვლევასთან დაკავშირებით (European Central Bank, 2017), ევროპის საინვესტიციო ბანკის მიმოხილვა ვაჭრობის დაფინანსების არსებული სერვისების შესახებ (European Investment bank, FTF/REG/02/2006), თურქეთის ეკონომიკური პოლიტიკის კვლევების ფონდის ანალიზი – რა გავლენას ახდენს ფინანსური პრობლემები თურქეთში ექსპორტის შემცირებაზე (TEPAV, 2010), ვაჭრობის საერთაშორისო პალატის ყოველწლიური კვლევა ვაჭრობის დაფინანსებასთან დაკავშირებით (ICC Global Trade and Finance Survey, 2016), მსოფლიო ბანკის კვლევა ვაჭრობის დაფინანსების შესახებ 14 განვითარებად ქვეყანაში 2008 წლის სექტემბრის შემდგომ პერიოდში (World Bank, 2009). ექსპორტის ინსტიტუციური განვითარების შესაძლებლობების შეფასება საქართველოში, ვაჭრობის საერთაშორისო ორგანიზაციის კვლევა (ვაჭრობის დაფინანსება და მცირე და საშუალო ბიზნესი: ხარვეზების გამოვლენა (WTO, Trade finance and SMEs: Bridging the gaps in provision) და საერთაშორისო სავალუტო ფონდისა და ფინანსების და ვაჭრობის ბანკირთა ასოციაციის მიერ ჩატარებული ინტერნეტ კვლევა ვაჭრობის დაფინანსების არსებული გარემოს შესაფასებლად (IMF-BAFT, 2009).

წყაროების ანალიზის საფუძველზე ნათლად იკვეთება, რომ საკვლევი ობიექტების დიდი რაოდენობის მიუხედავად, რეგიონულ კრილში, განვითარებული და განვითარებადი ეკონომიკის მქონე ქვეყნებში, ვაჭრობის დაფინანსების მდგომარეობის შესახებ განხორციელებულ კვლევებში საერთაშორისო ინსტიტუტების მიერ ძირითადად გამოყენებულია რაოდენობრივი კვლევის მეთოდი. საბოლოო საველე სამუშაოებამდე ინსტრუმენტის საპილოტე კვლევამ გამოკვეთა როგორც ტექნიკური, ასევე კითხვარის სირთულესთან დაკავშირებული საკითხები. აღნიშნული ხარვეზები გამოსწორდა საველე

სამუშაოების დაწყებამდე. აღსანიშნავია, რომ კითხვარი შეიცავდა სენსიტიური კითხვების ბლოკს. ასეთი ტიპის კითხვებზე პასუხები ჩანაცვლდა ზოგადი, დიაპაზონური მონაცემებით (მაგალითად, კონკრეტული ტიპის ფინანსური ინფორმაცია ექსპორტის ზრდისა და საკრედიტო ვალდებულებების მონაცემების შესახებ) და ასევე ამოღებული იქნა კომპანიის დასახელების ველი, რადგან თავიდან აგვერიდებინა რესპოდენტების მხრიდან ინფორმაციის მოწოდებაზე უარის თქმის მოტივები.

კითხვარის მაკორექტირებელი და პრევენციული ხასიათის ქმედებების მიუხედავად, მაინც დაბალია გამოკითხულ რესპოდენტთა მაჩვენებელი (საშუალოდ 10 კომპანიიდან – 2 დათანხმება ინტერვიუზე). სირთულე განპირობებულია ისეთი ფაქტორით, როგორცაა, რესპოდენტების რთული მიზნობრივი სეგმენტი – ზედა დონის მენეჯმენტის წარმომადგენლები: მთავარი ბუღალტერი, ფინანსური და/ან კომერციული დეპარტამენტის თანამშრომლები და აღმასრულებელი დირექტორი, რომლებიც ფლობენ კომპანიის დაფინანსებასთან დაკავშირებით ზუსტ ინფორმაციას. შესაბამისად, რთულია ამ კატეგორიის რესპოდენტების დათანხმება ინტერვიუზე.

უფრო სიღრმისეული ანალიზისთვის დაიგეგმა ნახევრად სტრუქტურირებული ჩაღრმავებული ინტერვიუები ადგილობრივი კომერციული ბანკებისა და ვაჭრობის ხელშეწყობის მიმართულებით მომუშავე სახელმწიფო პროგრამების წარმომადგენლებთან, თუმცა პირველად მოკვლევის შედეგად დაფიქსირდა სირთულე სახელმწიფო სტრუქტურებიდან სტატისტიკური ტიპის ინფორმაციის მოძიებასთან დაკავშირებით. პროგრამის “აწარმოე საქართველოში” ინტერნეტ რესურსების მოძიების შედეგად გამოვლინდა მხოლოდ მარკეტინგული კუთხით წარმოჩენილი ანგარიშები პროგრამის მიერ გაცემული დაფინანსების შესახებ, ხოლო სიღრმისეული ანალიზი და სტატისტიკა იმის შესახებ, თუ რა მოცულობით თანხებია გაცემული კონკრეტულად ექსპორტის დასაფინანსებლად და შედეგად რა ოდენობითაა გაზრდილი დაფინანსებული კომპანიების საექსპორტო ბრუნვა – არ არის საჯაროდ ხელმისაწვდომი. მხოლოდ ფრაგმენტულად არის საინფორმაციო პორტალების სიახლეებში გაჟღერებული ამა თუ იმ დაფინანსებული პროექტის კრახის შესახებ (მაგალითად აწარმოე საქართველოს ფარგლებში

დაფინანსებული ერთ-ერთი საწარმოს ქონება აუქციონზე იყიდება ერთ-ერთ ბანკში ვალდებულებების შეუსრულებლობის გამო). ასევე აღსანიშნავია, რომ პროგრამა “აწარმოე საქართველოში” ძირითადად ქართული წარმოების განვითარებაზეა ორიენტირებული და არ იკითხება მისი განსაკუთრებული აქცენტი ექსპორტის ხელშეწყობაზე, შესაბამისად კარგი იქნება, თუკი გააძლიერებს ამ ნაწილს.

პრობლემები დაფიქსირდა ექსპორტზე მოქმედი ფაქტორების რეგრესიული ანალიზისათვის საჭირო სტატისტიკური ინფორმაციის მოძიების დროსაც. მიუხედავად საკითხის აქტუალურობისა, ჩვენს ქვეყანაში ბიზნესის დაფინანსების პროდუქტების აღრიცხვა სამწუხაროდ სტატისტიკური საქმიანობის პრიორიტეტულ სფეროთა კატეგორიაში ჯერ კიდევ არ ფიგურირებს. თუმცა, ამგვარი სტატისტიკა ერთნაირად სჭირდება როგორც მცირე ბიზნესს, რათა შეძლოს სწორი პრიორიტეტების განსაზღვრა თავის საქმიანობაში, ასევე ფინანსურ შუამავლებს, რათა შეძლონ ინოვაციური ფინანსური ინსტრუმენტების შეთავაზება ბიზნესისათვის, და ეკონომიკური პოლიტიკის გამტარებლებს, რათა უკეთ დაინახონ ნაკლოვანებები, რაც ხელს უშლის მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარებას ქვეყანაში (ასლამაზიშვილი, 2015). ბოლო პერიოდში, ფინანსებზე წვდომისა და ფინანსური სიჯანსაღის მაჩვენებელთა მონიტორინგის ინსტრუმენტის შექმნის მიზნით, საქართველოს ეროვნული ბანკის ახალი სტატისტიკური ინფორმაციული სისტემის - სესტატის სივრცეში დაიწყო მცირე და საშუალო ბიზნესის დაფინანსების შესწავლა, თუმცა მხოლოდ სესხების მიმართულებით: საქმიანობის სახეების მიხედვით, დენომინაციის ვალუტების მიხედვით, სესხის უზრუნველყოფის სახეების მიხედვით, სესხის პროცენტის სიდიდისა და სახეობის მიხედვით და სასესხო ვალდებულების კატეგორიების მიხედვით. ასევე აღსანიშნავია, რომ კომპანიის საქმიანობის კრილში (მაგალითად, ექსპორტიორი კომპანიები) არ ხდება გაცემული დაფინანსების აღრიცხვა, რომელიც საინტერესო სურათს მოგვცემდა ამავე კომპანიების მიერ დაფინანსების შედეგად გაზრდილი სავაჭრო ბრუნვის გაანალიზებისას და შესაძლებელი იქნებოდა გაცემული დაფინანსების ეფექტიანობის დათვლა.

უნდა აღინიშნოს, რომ საქართველოში ვაჭრობის დაფინანსების (trade finance) პროდუქტების სტრუქტურისა და მოცულობის შესახებ დღესდღეობით არ არის ხელმისაწვდომი სტატისტიკა, რაც ცალსახად ხელისშემშლელი და დამაბრკოლებელი ფაქტორია ამ მიმართულებაში არსებული მიღწევების, ტრენდების, ტენდეციებისა და პრობლემატიკის ანალიზისათვის. ამ ეტაპზე მხოლოდ კომერციული ბანკების ცალკეულ ვებ-გვერდებიდან არის შესაძლებელი გარკვეული ინფორმაციის მოძიება ვაჭრობის დაფინანსების კუთხით მათ მიერ შემოთავაზებული პროდუქტების შესახებ და ცალსახაა, რომ ამ სფეროში წარმოდგენილი ძირითადი ფორმატის პროდუქტებს ქართული ბანკები ნამდვილად სთავაზობენ მომხმარებლებს. მათ შორისაა, როგორც დოკუმენტურ ოპერაციებთან დაკავშირებული მომსახურება: ადგილობრივი და საერთაშორისო საბანკო გარანტიები, დოკუმენტური აკრედიტივი, ფაქტორინგი, დოკუმენტური ინკასო, ასევე საშუამავლო სავაჭრო მომსახურება: სავალუტო კონტრაქტები, ფიუჩერსები, ოპციონები და ა.შ. რათქმუნდა, კომერციული ბანკების ვებ-გვერდები მხოლოდ შემოთავაზებული პროდუქტების შესახებ გვაწვდიან ინფორმაციას, თუმცა წლების განმავლობაში ვაჭრობის დაფინანსების სექტორის შესახებ რაოდენობრივ და მოცულობით სტატისტიკას, პროდუქტების ჭრილში ჩაშლილი მონაცემები ამ ეტაპზე არიკითხება კომერციული ბანკების ანგარიშებში და არც ეროვნული ბანკის საინფორმაციო ბაზებშია ასახული. კომერციული ბანკები მხოლოდ გარეგანსურ ანგარიშზე აღრიცხავენ ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტებს, რაც თავისთავად დიდ გაურკვევლობას იწვევს, რადგან გარეგანსურ ანგარიშზე სხვა მრავალი საკითხი აღრიცხება და ძალზედ რთულია აქედან რაიმე კონკრეტული მონაცემების მოძიება ვაჭრობის დაფინანსების ცალკეული პროდუქტების ჭრილში. კომერციული ბანკები თავისთავად ფლობენ ამ ინფორმაციას, თუმცა იგი არ არის საჯარო და შეუძლებელია მათი განზოგადება ქვეყნის მასშტაბით ვაჭრობის დაფინანსების მიმართულებით არსებული მდგომარეობის შესახებ მსჯელობისას.

3.2. საქართველოს ექსპორტის დაფინანსების სტატისტიკური ანალიზი

საგარეო ვაჭრობას განვითარებადი ქვეყნების ეკონომიკისათვის სასიცოცხლო მნიშვნელობა გააჩნია, რადგან სავალუტო შემოდინების ერთ-ერთ ძირითად არხს სწორედ ექსპორტი წარმოადგენს. საქართველოს საგარეო ვაჭრობაზე და ზოგადად ქვეყნის ეკონომიკაზე მნიშვნელოვან გავლენას ეკონომიკური და საგარეო გეოპოლიტიკური ფაქტორები. ევროკავშირის, აზერბაიჯანის, სომხეთის, რუსეთის, თურქეთისა და საერთოდ მეზობელი ქვეყნების ეკონომიკური მდგომარეობა მნიშვნელოვნად აისახება საქართველოს ეკონომიკაზე და შესაბამისად ყოველთვის საყურადღებოა ამ მხრივ არსებული მდგომარეობა. გასათვალისწინებელია, რომ 2014-2016 წლის ეკონომიკური ზრდის შენელების შემდეგ, 2017 წლიდან საქართველოს ეკონომიკამ დაიწყო გამოცოცხლება და წინასწარი მაჩვენებლებით, 2017 წლის ბოლოს 5%-იანი ეკონომიკური ზრდა დაფიქსირდა. ეკონომიკური ზრდის დაჩქარება ძირითადად გამოწვეული იყო ექსპორტით. მსოფლიო ეკონომიკის გაჯანსაღებამ და პარტნიორ ქვეყნებში არსებულმა დადებითმა ტენდენციებმა პოზიტიური ასახვა ჰპოვა ექსპორტზე, მოხმარებასა და მთლიანად ეკონომიკურ ზრდაზე (საქართველოს ფინანსთა სამინისტრო, 2018).

საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის მიერ გამოქვეყნებული ინფორმაციის მიხედვით საქონლის რეგისტრირებულმა ექსპორტმა (FOB) 2018 წლის წინასწარი მონაცემებით შეადგინა 3362.1 მლნ. აშშ. დოლარი, რაც წინა წლის მაჩვენებელს (2735.5 მლნ. აშშ. დოლარი) 23%-ით აღემატება, თუმცა ასევე 14.9%-ითაა გაზრდილი საქონლის რეგისტრირებული იმპორტი (CIF), რომელმაც 9122.3 მლნ. აშშ. დოლარი შეადგინა და შედეგად უარყოფითი სავაჭრო ბალანსმა -5760.2 მლნ. აშშ დოლარიანი მაჩვენებლებით მთლიანი საგარეო სავაჭრო ბრუნვის 46.14% შეადგინა. რაც შეეხება ექსპორტის მონაცემებს რეექსპორტის გარეშე, დაფიქსირდა 10.97%-იანი ზრდა და 2297.1 მლნ. აშშ. დოლარი შეადგინა, თუმცა მაინც ჩამორჩება წინა წლის ზრდის მაჩვენებელს, რომელიც 24.5%-ს შეადგენდა (ცხრილი # 3.2.1).

ცხრილი # 3.2.1: საქართველოს საგარეო ვაჭრობა 2010-2018წწ
(მლნ აშშ. დოლარი)

	2010	2011;	2012;	2013;	2014	2015	2016	2017;	2018*;
საგარეო სავაჭრო ბრუნვა	6913.3	9258.7	10433.0	10933.1	11462.9	9505.0	9407.7	10674.7	12484.4
საქონლის რეგისტრირებული ექსპორტი (FOB)	1677.3	2186.4	2376.6	2910.3	2861.0	2204.7	2112.9	2735.5	3362.1
საქონლის რეგისტრირებული იმპორტი (CIF)	5236.0	7072.3	8056.4	8022.7	8601.8	7300.3	7294.0	7939.2	9122.3
საგარეო ვაჭრობის სადღო	-3558.7	-4885.8	-5679.7	-5112.4	-5740.8	-5095.6	-5181.1	-5203.7	-5760.2
ექსპორტი რეექსპორტის გარეშე	1380.3	1693.0	1606.4	1812.1	1873.3	1637.4	1657.1	2070.0	2297.1

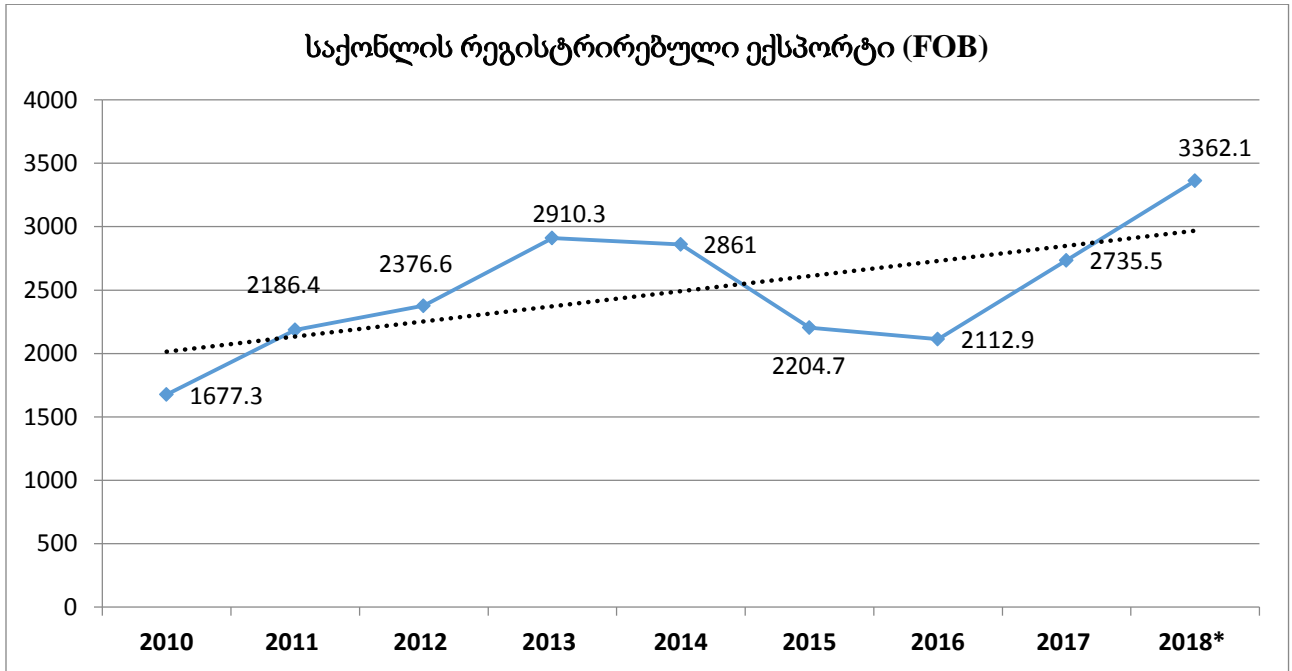
*წინასწარი მონაცემები

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

საყურადღებოა, რომ საქართველოს სავაჭრო პარტნიორმა ქვეყნებმა 2017 წელს დაიწყეს ეკონომიკური კრიზისისა და პოსტკრიზისული მდგომარეობიდან გამოსვლა, შესაბამისად, საქართველოს ექსპორტის ზრდა განაპირობა დადებითმა ტენდენციებმა ყველა ძირითადი სავაჭრო პარტნიორი ქვეყნის ეკონომიკაში: ევროკავშირის ქვეყნებში, თურქეთში, აზერბაიჯანსა და რუსეთში, რასაც თან დაერთო უკანასკნელ წლებში მიღწეული თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმებებიც და ახალი საექსპორტო მიმართულება – ჩინეთი, რომელიც განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია სოფლის მეურნეობის პროდუქციის რეალიზების კუთხით.

2010-2018 წლიან პერიოდში საქონლის ექსპორტის სტატისტიკის ანალიზისას ტრენდის ხაზი საშუალებას გვაძლევს განვსაზღვროთ ტრენდის მიმდინარე მიმართულება. მოცემულ პერიოდში საქონლის რეგისტრირებული ექსპორტის გრაფიკული ანალიზი ცხადყოფს, რომ მიუხედავად მკვეთრი რყევებისა (გლობალური საფინანსო-ეკონომიკური კრიზისის შემდგომ პერიოდში 2010 წლის კრიტიკულად დაბალი მაჩვენებლიდან დაწყებული ზრდა, რომელიც 2014-2016 წლების მკვეთრმა ვარდნამ ჩაანაცვლა, 2017 წლიდან კვლავ ექსპორტის ზრდით დაგვირგვინდა) მაინც ზრდის ტენდენციით ხასიათდება (ნახაზი 3.2.1).

ნახაზი 3.2.1 - საქონლის რეგისტრირებული ექსპორტი (FOB), 2010-2018*



წყარო: საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური, <http://geostat.ge/>

საგარეო ვაჭრობის და კონკრეტულად ექსპორტის განვითარებაში ვაჭრობის დაფინანსების მნიშვნელოვნებიდან გამომდინარე, საინტერესოა საქართველოს ექსპორტისა და კომერციული ბანკების მიერ ექსპორტიორი კომპანიებისათვის გაცემული დაფინანსების კორელაციურ-რეგრესიული ანალიზი, რომელიც კორელაციის და დეტერმინაციის კოეფიციენტების გაანგარიშებისა და სტიუდენტისა და ფიშერის კოეფიციენტებით რეგრესიული მოდელის ტესტირებაზე დაყრდნობით საშუალებას მოგვცემს უფრო სიღრმისეულად გავაანალიზოთ ექსპორტისა და ვაჭრობის დაფინანსების დინამიკა და შევაფასოთ ექსპორტის კორელაცია დაფინანსებასთან მიმართებაში.

პირველ ეტაპზე გავაანალიზოთ კომერციული ბანკების მიერ გაცემული დაკრედიტების სტატისტიკა და ვაჭრობის დაფინანსების მიმართულებით არსებული ტენდენცია ბოლო 10 წლის მანძილზე. ცალსახაა, რომ ვაჭრობაზე ეროვნულ ვალუტაში გაცემული სესხების წილი მთლიანად იურიდიულ პირებზე ასევე ეროვნულ ვალუტაში გაცემულ სესხებში ვარირებს კრიზისული პერიოდების შესაბამისად. კერძოდ, 2007-2008 წლებში ვაჭრობაზე გაცემული სესხების იურიდიულ პირებზე გაცემულ სესხებში შეადგენს 51%-53%,

გლობალური საფინანსო-ეკონომიკური კრიზისის შემდგომ პერიოდში 2009-2012 წლებში ეს მაჩვენებელი შემცირებულია, ხოლო 2013 წელს ისევ იმატებს და 44%-ს შეადგენს, თუმცა 2014-2016 წლის კრიზისის შესაბამისად კვლავ იკლებს და ბოლო წლის მდგომარეობით, 2017 წელს 31%-ს შეადგენს (ცხრილი 3.2.2)

თუკი გავაკეთებთ კომერციული ბანკების მიერ იურიდიულ პირებზე ეროვნულ ვალუტაში გაცემული სესხების გრაფიკულ ანალიზს, დავინახავთ, რომ ტრენდი ზრდადია როგორც ვაჭრობაზე გაცემული სესხების ასევე ჯამურად იურიდიულ პირებზე გაცემული სესხების მიმართულებით, თუმცა გასათვალისწინებელია, რომ მათ შორის სხვაობა წლიდან წლამდე იზრდება და შესაბამისად მცირდება იურიდიულ პირებზე ლარში გაცემულ სესხებში ვაჭრობაზე გაცემული დაკრედიტების წილი (ნახაზი 3.2.2). რაც შეეხება საპროცენტო განაკვეთებს, რომელიც მუდმივად აქტუალური პრობლემაა დაკრედიტების სფეროში, უნდა აღინიშნოს, რომ ლარში გაცემულ სესხებზე საპროცენტო განაკვეთებს ბოლო 10 წლის მანძილზე კლებადი ტენდენცია ახასიათებთ, თუმცა სამწუხაროდ ვაჭრობაზე გაცემული სესხებზე მაინც უფრო მაღალი საპროცენტო განაკვეთი, ვიდრე ჯამურად იურიდიულ პირებზე გაცემული სესხების შემთხვევაში (ნახაზი 3.2.3).

ეროვნული ვალუტის მსგავსად, კომერციული ბანკების მიერ უცხოურ ვალუტაში გაცემული სესხების წილი იურიდიულ პირებზე გაცემული სესხების; მთლიან მოცულობაში 2007-2017 წლების პერიოდში 58%-დან 30%-მდე იკლებს (ცხრილი 3.2.3).

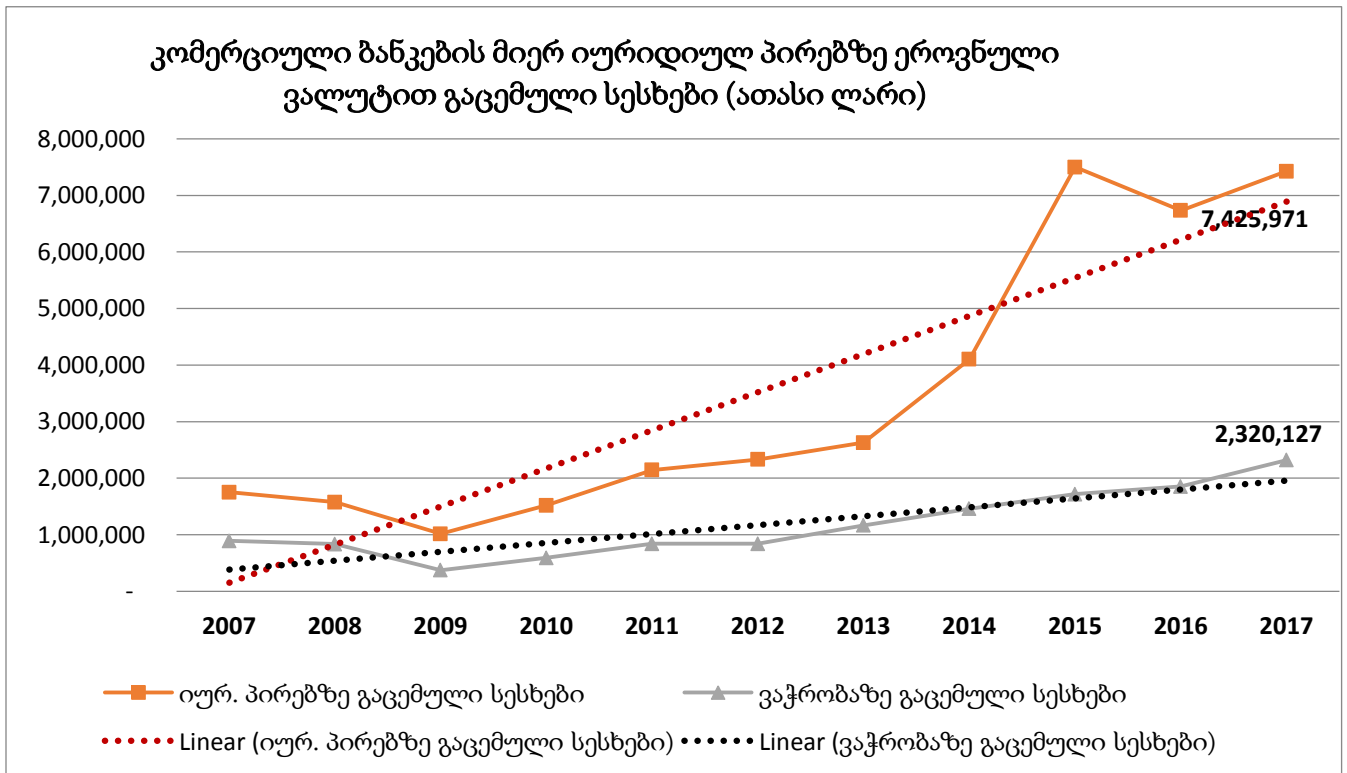
ცხრილი 3.2.2: კომერციული ბანკების მიერ იურიდიულ პირებზე ეროვნული ვალუტით გაცემული სესხები

(ათასი ლარი)

წელი	იურ. პირებზე გაცემული სესხები	საპროცენტო განაკვეთი ლარში (იურ.პირები)	ვაჭრობაზე გაცემული სესხები	საპროცენტო განაკვეთი ლარში (ვაჭრობა)	ვაჭრობაზე გაცემული სესხების წილი
2007	1,751,286	16.84	890,580	18.00	51%
2008	1,576,732	17.85	834,175	18.87	53%
2009	1,016,841	17.63	374,810	19.56	37%
2010	1,520,078	15.69	592,030	16.53	39%
2011	2,145,611	14.95	840,359	15.66	39%
2012	2,329,902	14.80	840,359	15.76	36%
2013	2,628,308	13.58	1,165,128	14.06	44%
2014	4,102,939	10.37	1,459,320	12.32	36%
2015	7,500,695	9.41	1,718,654	12.84	23%
2016	6,734,109	11.15	1,853,659	12.69	28%
2017	7,425,971	10.41	2,320,127	11.39	31%

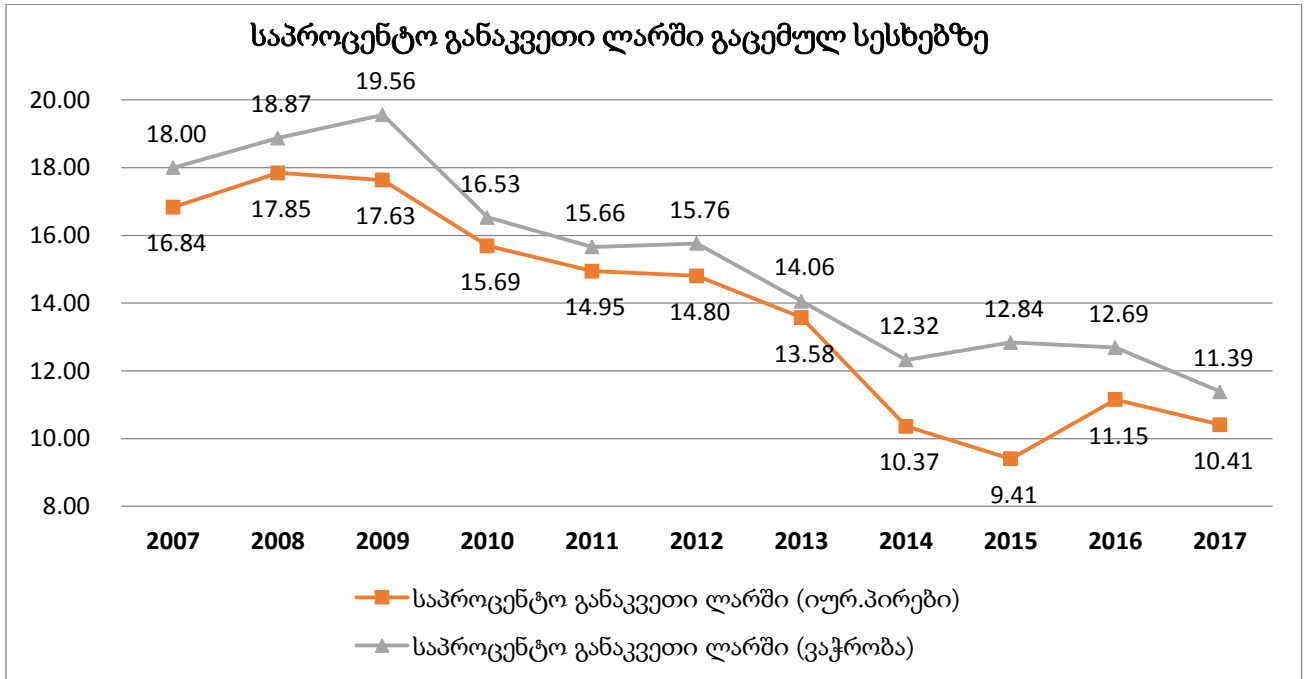
წყარო: საქართველოს ეროვნული ბანკი, www.nbg.gov.ge

ნახაზი 3.2.2



წყარო: შედგენილია საქართველოს ეროვნული ბანკის მონაცემებზე დაყრდნობით, www.nbg.gov.ge

ნახაზი 3.2.3



წყარო: შედგენილია საქართველოს ეროვნული ბანკის მონაცემებზე დაყრდნობით, www.nbg.gov.ge

ცხრილი 3.2.3: კომერციული ბანკების მიერ იურიდიულ პირებზე უცხოურ ვალუტაში გაცემული სესხები

(ათასი ლარი)

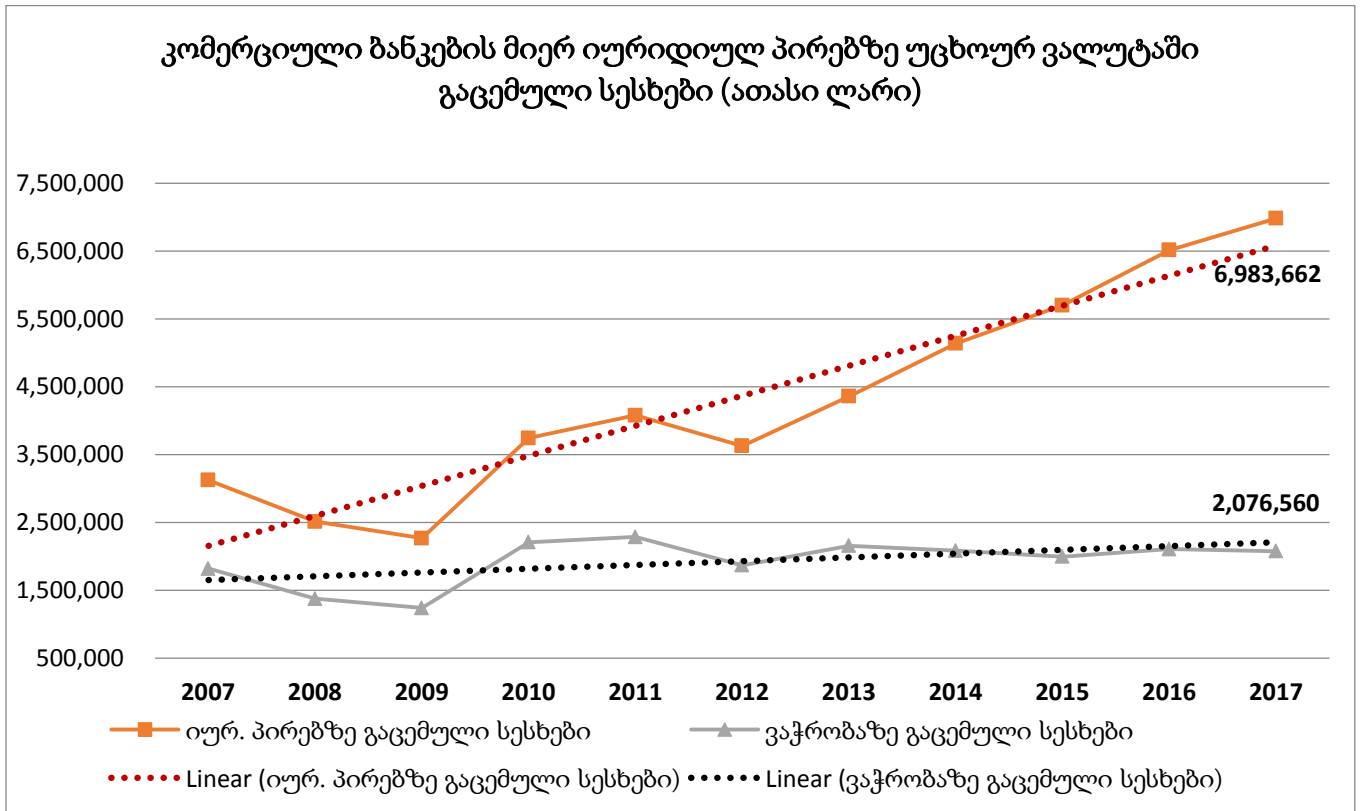
წელი	იურ. პირებზე გაცემული სესხები	საპროცენტო განაკვეთი ვალუტაში (იურ.პირები)	ვაჭრობაზე გაცემული სესხები	საპროცენტო განაკვეთი ვალუტაში (ვაჭრობა)	ვაჭრობაზე გაცემული სესხების წილი
2007	3,124,074	15.42	1,818,385	15.33	58%
2008	2,513,358	16.95	1,375,774	17.24	55%
2009	2,267,366	18.26	1,238,957	18.77	55%
2010	3,745,427	15.63	2,208,101	15.86	59%
2011	4,079,264	13.72	2,285,963	13.88	56%
2012	3,628,474	13.70	1,868,239	13.69	51%
2013	4,359,982	12.62	2,157,600	12.59	49%
2014	5,138,440	10.89	2,082,563	10.97	41%
2015	5,701,736	10.43	1,996,753	10.33	35%
2016	6,515,276	9.51	2,106,210	9.08	32%
2017	6,983,662	8.42	2,076,560	7.98	30%

წყარო: შედგენილია საქართველოს ეროვნული ბანკის მონაცემებზე დაყრდნობით, www.nbg.gov.ge

გრაფიკული ანალიზი კი საშუალებას გვაძლევს დავინახოთ, რომ ზოგადად იურიდიულ პირებზე გაცემული სესხების ტრენდი მკვეთრად მზარდი ხასიათისაა, თუმცა ვაჭრობაზე გაცემული სესხები მეტნაკლებად სტაბილურია და ისეთივე ტემპით ვერ

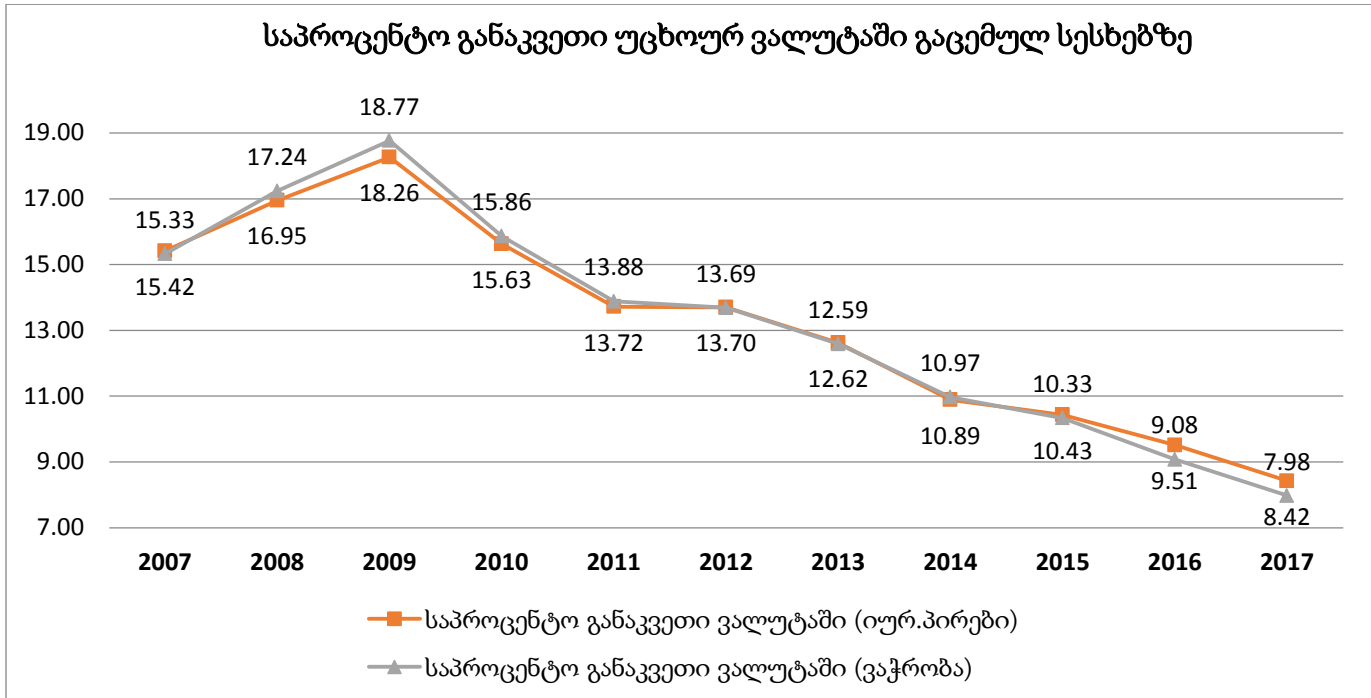
მიჰყვება იურიდიულ პირებზე გაცემული სესხების მოცულობას, შესაბამისად მისი წილი მთლიან მოცულობაში მცირდება (ნახაზი 3.2.4). რაც შეეხება საპროცენტო განაკვეთებს, აქაც 2008 წლის შემდგომ პოსტკრიზისულ პერიოდში, 2009 წელს არის დაფიქსირებული უმაღლესი საპროცენტო განაკვეთი, რომლის შემდეგაც ტრენდს კლებადი სახე აქვს ყოველწლიურად მცირდება, რაც ცალსახად დადებითი ტენდენციაა ვაჭრობის დაფინანსების გაუმჯობესების თვალსაზრისით (ნახაზი 3.2.5).

ნახაზი 3.2.4



წყარო: შედგენილია საქართველოს ეროვნული ბანკის მონაცემებზე დაყრდნობით www.nbg.gov.ge

ნახაზი 3.2.5



წყარო: შედგენილია საქართველოს ეროვნული ბანკის მონაცემებზე დაყრდნობით www.nbg.gov.ge

ვაჭრობის და კონკრეტულად ექსპორტის დაფინანსების ძირითადი პროდუქტების – სესხებისა და გარანტიების კორელაციურ-რეგრესიული ანალიზი საშუალებას გვაძლევს უფრო სიღრმისეულად გავანალიზოთ საქართველოში არსებული მდგომარეობა ექსპორტის დაფინანსების თვალსაზრისით და შევაფასოთ აღნიშნული ფაქტორების ზეგავლენის ხარისხი საქართველოს ექსპორტის განვითარებაზე.

საქართველოს ექსპორტისა და მასზე მოქმედი დაფინანსების პროდუქტების – სესხებისა და გარანტიების რეგრესიული ანალიზის ჩატარებისას მონაცემები დავამუშავეთ შემდეგი პრინციპით: იქიდან გამომდინარე, რომ დღესდღეობით სტატისტიკური აღრიცხვის არეალში განცალკევებით არ ხვდება კონკრეტულად ექსპორტის დასაფინანსებლად გაცემული სესხების მონაცემები, ასევე კომერციული ბანკების მიერ მხოლოდ გაღებარანსურზე აღირიცხება ვაჭრობის დაფინანსების ისეთი პროდუქტები, როგორებიცაა გარანტიები, აკრედიტივები და ა.შ., საიდანაც შეუძლებელია პროდუქტების ჭრილში ექსპორტიორებზე გაცემული ვაჭრობის დაფინანსების მოცულობების გამორკვევა, რეგრესიული ანალიზისთვის საჭირო მონაცემების მისაღებად გავაკეთეთ შემდეგი დაშვება – სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის მონაცემებზე დაყრდნობით დავადგინეთ

ექსპორტის ხვედრითი წილი საგარეო სავაჭრო მთლიან ბრუნვაში წლების კრილში (ცხრილი 3.2.4) და საქართველოს ეროვნული ბანკის სტატისტიკურ ინფორმაციაზე დაყრდნობით გავაკეთეთ დაშვება, რომ კომერციული ბანკების მიერ ვაჭრობაზე გაცემული სესხების მოცულობაში საგარეო სავაჭრო ბრუნვასთან ექსპორტის მსგავსი პროპორციებით ექნება წილი ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემული სესხების მოცულობას (ცხრილი 3.2.5).

ცხრილი 3.2.4 – ექსპორტის წილი საგარეო სავაჭრო ბრუნვაში (2008-2017)

(მლნ. აშშ დოლარი)

წლები	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
სულ სავაჭრო ბრუნვა	7796.8	5609.3	6913.3	9258.7	10433.0	10933.1	11462.9	9505.0	9407.7	10710.6
საქონლის რეგისტრირებული ექსპორტი (FOB)	1495.3	1133.6	1677.3	2186.4	2376.6	2910.3	2861.0	2204.7	2113.1	2728.0
ექსპორტის წილი სავაჭრო ბრუნვაში	19.2%	20.2%	24.3%	23.6%	22.8%	26.6%	25.0%	23.2%	22.5%	25.5%

წყარო: www.geostat.ge

ცხრილი 3.2.5 – ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემული სესხები

წლები	კომერციული ბანკების მიერ ვაჭრობაზე გაცემული სესხები (ათასი ლარი)	კომერციული ბანკების მიერ ვაჭრობაზე გაცემული უცხოურ ვალუტაში (ათასი ლარი)	სულ კომერციული ბანკების მიერ ვაჭრობაზე გაცემული სესხები (ათასი ლარი)	ექსპორტის წილი საგარეო სავაჭრო ბრუნვაში	ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემული სესხები - დაშვება (ათასი ლარი)	საშუალო კურსი - აშშ დოლარი	ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემული სესხები (ათასი აშშ დოლარი)	ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემული სესხები (მლნ. აშშ დოლარი)
2008	834,175.43	1,375,773.94	2,209,949.36	19.2%	424,310.28	1.49	284,772.00	284.8
2009	374,809.75	1,238,957.44	1,613,767.19	20.2%	326,130.98	1.67	195,288.01	195.3
2010	592,030.01	2,208,101.26	2,800,131.27	24.3%	679,365.89	1.78	381,164.79	381.2
2011	840,359.24	2,285,962.98	3,126,322.22	23.6%	738,266.81	1.69	437,754.38	437.8
2012	871,641.24	1,868,239.08	2,739,880.32	22.8%	624,134.92	1.65	377,976.54	378.0
2013	1,165,128.42	2,157,600.22	3,322,728.65	26.6%	884,482.64	1.66	531,746.64	531.7
2014	1,459,319.50	2,082,563.10	3,541,882.61	25.0%	884,010.69	1.77	500,666.03	500.7
2015	1,718,654.31	1,996,753.36	3,715,407.67	23.2%	861,794.77	2.27	379,754.09	379.8
2016	1,853,658.69	2,106,209.52	3,959,868.21	22.5%	889,441.36	2.37	375,810.09	375.8
2017	2,320,126.80	2,076,560.18	4,396,686.98	25.5%	1,119,840.35	2.51	446,233.61	446.2

წყარო: შედგენილია საქართველოს ეროვნული ბანკისა და სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის მონაცემებზე დაყრდნობით

სესხებისა და ექსპორტის რეგრესიული ანალიზისათვის გამოყენებულია 2008-დან 2017 წლამდე პერიოდის მონაცემები. დამოკიდებულ ცვლადად აღებულია საქართველოს ექსპორტის მოცულობა (მლნ. აშშ დოლარი), ხოლო დამოუკიდებელ ცვლადად აღებულია ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემული სესხების მოცულობა (ცხრილი 3.2.6).

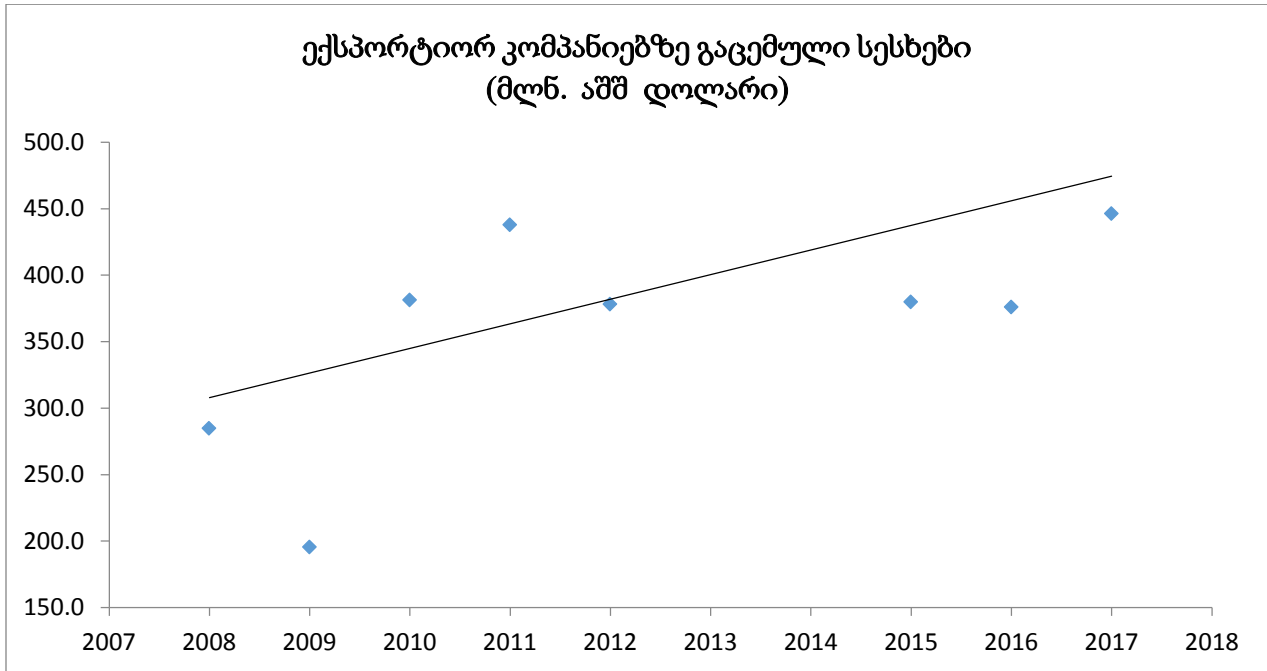
ცხრილი 3.2.6 - ექსპორტი და ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემული სესხები

წლები	ექსპორტის მოცულობა (მლნ აშ დოლარი)	ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემული სესხები (მლნ. აშშ დოლარი)
2008	1,495.0	284.8
2009	1,134.0	195.3
2010	1,677.3	381.2
2011	2,186.4	437.8
2012	2,376.6	378.0
2013	2,910.3	531.7
2014	2,861.0	500.7
2015	2,204.7	379.8
2016	2,113.1	375.8
2017	2,728.0	446.2

წყარო: შედგენილია საქართველოს ეროვნული ბანკისა და სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის მონაცემებზე დაყრდნობით

თავდაპირველად განცალკევებით შევხედოთ ექსპორტზე მოქმედ დამოუკიდებელ ცვლადს - ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემული სესხების სტატისტიკას 2008-2017 წწ პერიოდში და დავრწმუნდეთ, რომ ნამდვილად წრფივი ხასიათი გააჩნია აღნიშნულ ცვლადს. როგორც ნახაზში #3.2.6-ში ჩანს, რომ ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემულ სესხები იმეორებს კრიზისის შემდგომი ეტაპებისთვის დამახასიათებელ ჩავარდნებს და კლება ფიქსირდება როგორც 2008 წლის შემდგომ პოსტკრიზისულ პერიოდში, ასევე 2015-2016 წლებში. ყველაზე დაბალი მაჩვენებელი 195,3 მლნ. აშშ დოლარი დაფიქსირდა 2009 წლის გლობალური საფინანსო-ეკონომიკური კრიზისისა და რუსეთ-საქართველოს ომის შემდგომ, 2009 წელს. თვალსაჩინოა, რომ ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემულ სესხებს ზრდის ტენდენცია ახასიათებს.

ნახაზი 3.2.6



წყარო: შედგენილია წინა ცხრილზე დაყრდნობით

რაც შეეხება უშუალოდ ექსპორტისა და ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემული სესხების კორელაციურ-რეგრესიული ანალიზის შედეგებს, მოცემულია ცხრილში #3.2.7. კორელაციის კოეფიციენტი (Multiple R) ტოლია 0.931-ს, დეტერმინაციის კოეფიციენტი (კორელაციის კოეფიციენტის კვადრატი) $R^2=0.867$, რაც გულისხმობს იმას, რომ დამოუკიდებელი ცვლადის (ექსპორტი) თითქმის 87% აიხსნება მოდელში შეყვანილი დამოუკიდებელი ფაქტორით ანუ ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემული სესხებით და შესაბამისად დამოუკიდებელი ცვლადის გავლენა დამოკიდებულ ცვლადზე მნიშვნელოვანია, ხოლო დანარჩენი 13% განპირობებულია ექსპორტზე მოქმედი სხვადასხვა ფაქტორებით.

მოცემული სტატისტიკური მოდელის მნიშვნელოვნებაზე მიუთითებს ასევე ფიშერის კრიტერიუმი (F), რომელიც საკმაოდ მაღალია – 52.1 და ასევე Significance F და P-value კოეფიციენტები, რომლებიც უმცირესი რიცხვია ($9.09724E-05$), უდრის 0.0000909723923197586 -ს ($9.097-0.5$) და მნიშვნელოვნების დონეზე ($\alpha=0.05$) ბევრად ნაკლებია.

ცხრილი 3.2.7 - დისპერსიული ანალიზი (ANOVA), ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემული სესხები

Regression Statistics	
Multiple R	0.931
R Square	0.867
Adjusted R Square	0.850
Standard Error	229.196
Observations	10

ANOVA					
	df	SS	MS	F	Significance F
Regression	1	2735693.7	2735693.7	52.1	9.09724E-05
Residual	8	420245.4	52530.7		
Total	9	3155939.1			

	Coefficients	Standard Error	t Stat	P-value	Lower 95%	Upper 95%
Intercept	-21.000	311.957	-0.067	0.9480	-740.38	698.37
ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემული სესხები (მლნ. აშშ დოლარი)	5.598	0.776	7.217	9.09724E-05	3.81	7.39

F სტატისტიკის კრიტიკული მნიშვნელობა 0.05 მნიშვნელოვნების დონისათვის (α), სადაც თავისუფლების ხარისხების მნიშვნელობებია $df_1(\text{Regression})=1$ და $df_2(\text{Residual})=8$. აღნიშნული მონაცემებისთვის F კრიტიკული მნიშვნელობა (Critical F-value) ტოლია 5.31765506-ს ($=\text{FINV}(0.05,1,8)$). აღნიშნულ მოდელში ფიშერის კრიტერიუმი F-value (52.1) > Critical F-value (5.31765506), რაც იმას ნიშნავს, რომ აღნიშნული მოდელი სარწმუნოა.

ასევე გამოვთვალოთ სტიუდენტის ტ სტატისტიკის კრიტიკული მნიშვნელობა 0.05 მნიშვნელოვნების დონისათვის (α).

$$df = n - k - 1$$

$$k = \# \text{ coefficients (1)}$$

$$n = \# \text{ observations (10)}$$

$$df = 10 - 1 - 1 = 8$$

სტიუდენტის t სტატისტიკის კრიტიკული მნიშვნელობა ექსელში გამოითვლება შემდეგი ფორმულით- $TINV(\text{probability},df)=TINV(0.05,8)=2.306004133$. რადგან სტიუდენტის კრიტერიუმი მეტია მის კრიტიკულ მნიშვნელობაზე $t \text{ stat } (7.217) > t \text{ critical } (2.306004133)$, ეს ნიშნავს, რომ ტესტირებამ წარმატებით ჩაიარა და აღნიშნული სტატისტიკის მიხედვით რეგრესიული მოდელი მნიშვნელოვანია, სანდოა.

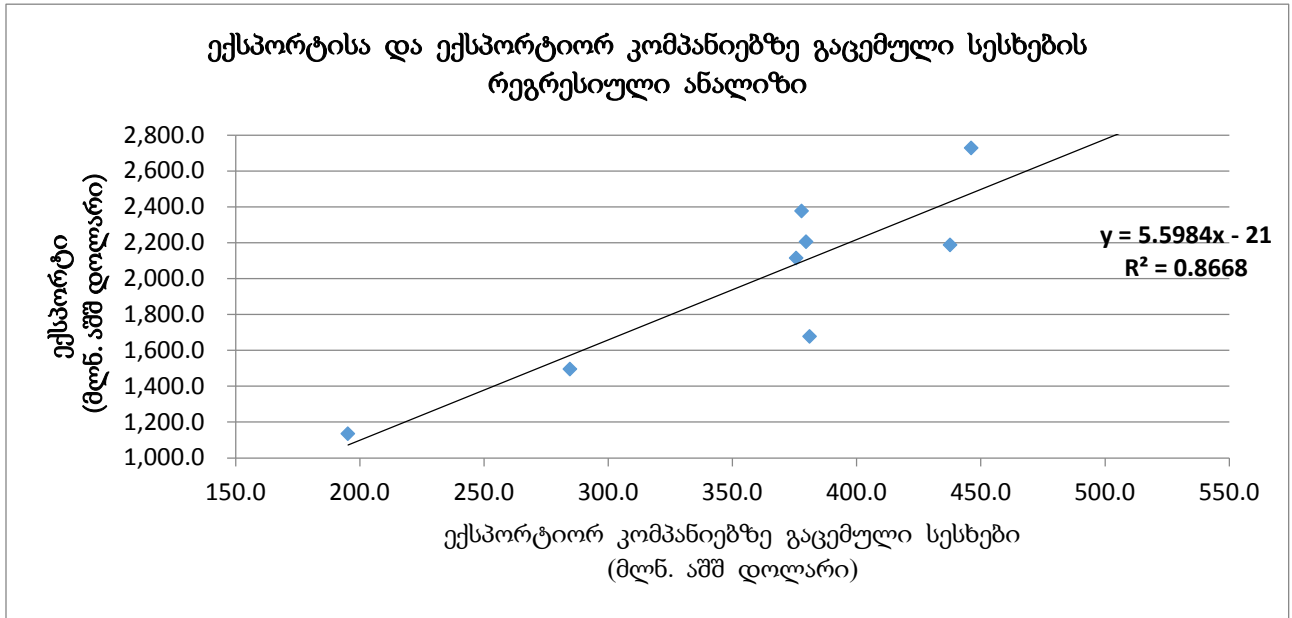
გარდა ამისა, ყურადღება უნდა გავამახვილოთ Lower 95% და Upper 95%, რაც 95%-იანი სანდოობის ხარისხით მიგვითითებს დამოუკიდებელი ცვლადისა (სესხები) და თავისუფალი წევრის (intercept) დიაპაზონებზე – სესხები მოცემული იქნება 3.81-დან 7.39-მდე შუალედში, ხოლო თავისუფალი წევრი (intercept) იმოდრავებს (-740.38)-დან 698.37-მდე დიაპაზონში.

ანალიზის დასასრულს, დისპერსიული ანალიზის ცხრილის (ANOVA) საფუძველზე შევადგინოთ რეგრესული განტოლება:

$$y = 5.598x - 21$$

ანალოგიური რეგრესიული განტოლება დაფიქსირდა რეგრესიის განტოლების შედეგების დიაგრამაზე, რომელიც ასახავს მოდელში შემავალ დამოკიდებულ და დამოუკიდებელ ცვლადებს (ნახაზი 3.2.7).

ნახაზი 3.2.7



წყარო: შედგენილია ავტორის მიერ სტატისტიკურ ინფორმაციაზე დაყრდნობით

ექსპორტისა და ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემული სესხების კორელაციურ-რეგრესიული ანალიზის საფუძველზე შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ სესხებს ნამდვილად გააჩნია მნიშვნელოვანი გავლენა ექსპორტის მოცულობაზე, რადგან ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემული სესხების ერთი ერთეულით ცვლილება განაპირობებს ექსპორტის მოცულობის 5.598 ერთეულით ცვლილებას და სესხების ნულოვანი მოცულობის პირობებში ექსპორტის მაჩვენებელი იქნება უარყოფითი (-21)-ის ტოლი.

წინა მოდელის მსგავსად ჩავატარეთ საქართველოს ექსპორტისა და ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემული გარანტიების კორელაციურ-რეგრესიული ანალიზი. ასევე წინა მოდელის ანალოგიურად საქართველოს ეროვნული ბანკის სტატისტიკურ ინფორმაციაზე დაყრდნობით გავაკეთეთ დაშვება, რომ ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემული გარანტიების მოცულობას კომერციული ბანკების მიერ მთლიანად გაცემული გარანტიების მოცულობაში ექნება წილი იგივენაირი პროპორციებით, რა პროპორციებითაც წარმოდგენილია საქართველოს ექსპორტის მოცულობა საგარეო სავაჭრო ბრუნვასთან შესაბამისობაში (ცხრილი 3.2.8).

ცხრილი 3.2.8 – ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემული გარანტიები

წწ	კომერციული ბანკების მიერ გაცემული გარანტიები (ლარი)	ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემული გარანტიები - დაშვება (ლარი)	ექსპორტის წილი საგარეო სავაჭრო ბრუნვაში	ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემული გარანტიები - დაშვება (აშშდოლარი)	საშუალო კურსი (აშშ დოლარი)	ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემული გარანტიები - დაშვება (მლნ. აშშდოლარი)
2009	5,522,385,828	1,116,035,258	20.2%	749,016,952	1.49	749.0
2010	6,768,382,155	1,642,140,134	24.3%	983,317,446	1.67	983.3
2011	9,602,009,340	2,267,470,943	23.6%	1,272,186,464	1.78	1,272.2
2012	12,122,346,593	2,761,427,098	22.8%	1,637,384,744	1.69	1,637.4
2013	10,165,762,074	2,706,041,046	26.6%	1,638,780,343	1.65	1,638.8
2014	11,268,923,948	2,812,585,944	25.0%	1,690,912,927	1.66	1,690.9
2015	13,822,748,033	3,206,208,584	23.2%	1,815,860,098	1.77	1,815.9
2016	14,642,217,901	3,288,845,376	22.5%	1,449,245,843	2.27	1,449.2

წყარო: შედგენილია საქართველოს ეროვნული ბანკისა და სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის მონაცემებზე დაყრდნობით

გარანტიებისა და ექსპორტის რეგრესიული ანალიზისათვის გამოყენებულია 2009-დან 2016 წლამდე პერიოდის მონაცემები. დამოკიდებულ ცვლადად აღებულია საქართველოს ექსპორტის მოცულობა (მლნ. აშშ დოლარი), ხოლო დამოუკიდებელ ცვლადად აღებულია ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემული გარანტიების მოცულობა (ცხრილი 3.2.9).

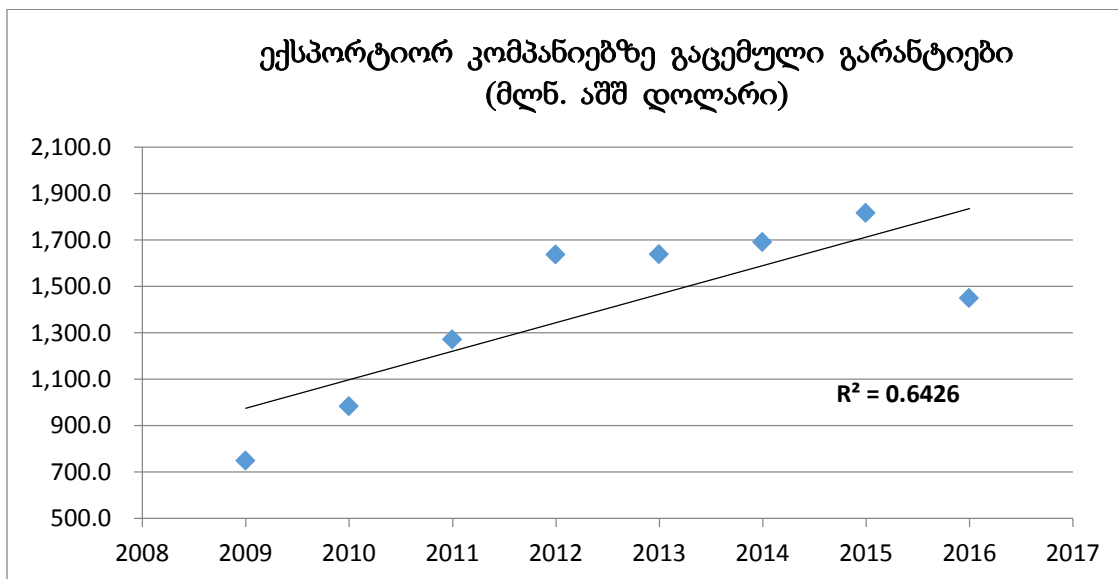
ცხრილი 3.2.9 - ექსპორტი და ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემული გარანტიები

წლები	ექსპორტი (მლნ. აშშ დოლარი)	ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემული გარანტიები (მლნ. აშშ დოლარი)
2009	1,134.0	749.0
2010	1,677.3	983.3
2011	2,186.4	1,272.2
2012	2,376.6	1,637.4
2013	2,910.3	1,638.8
2014	2,861.0	1,690.9
2015	2,204.7	1,815.9
2016	2,113.1	1,449.2

წყარო: შედგენილია საქართველოს ეროვნული ბანკისა და სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის მონაცემებზე დაყრდნობით

პირველ რიგში შევხედეთ ექსპორტზე მოქმედ დამოუკიდებელ ცვლადს - ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემული გარანტიების სტატისტიკას 2009-2016 წწ პერიოდში და დავრწმუნდით, რომ ნამდვილად წრფივი ხასიათი გააჩნია აღნიშნულ ცვლადს. როგორც ნახაზში #3.2.8 ჩანს, დაკვირვების 8 წლიანი პერიოდიდან უმეტესობა ტრენდის ხაზს ზემოთ ფიქსირდება და შესაბამისად ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემულ გარანტიებს ზრდის ტენდენცია ახასიათებს. შედეგების სტატისტიკურ სარწმუნოებაზე მეტყველებს დეტერმინაციის კოეფიციენტი (კორელაციის კოეფიციენტის კვადრატი) $R^2=0.642$.

ნახაზი 3.2.8



წყარო: შედგენილია წინა ცხრილზე დაყრდნობით

ექსპორტისა და ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემული გარანტიების კორელაციურ-რეგრესიულიანალიზის შედეგები მოცემულია ცხრილში 3.2.10. აღნიშნულ მოდელში კორელაციის კოეფიციენტი (Multiple R) ტოლია 0.857-ს, დეტერმინაციის კოეფიციენტი (კორელაციის კოეფიციენტის კვადრატი) $R^2=0.7345$, რაც მიუთითებს იმ ფაქტზე, რომ დამოუკიდებელი ცვლადის, ანუ ექსპორტის 73% აიხსენაბ მოდელში შეყვანილი დამოუკიდებელი ფაქტორით, ანუ ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემული გარანტიებით და დამოუკიდებელი ცვლადის გავლენა დამოუკიდებელ ცვლადზე მნიშვნელოვანია.

სტატისტიკური მოდელის სანდოობაზე მიუთითებს ასევე ფიშერის კრიტერიუმი (F), რომელიც 16.6-ის ტოლია. გარდა ამისა, Significance F (0.007) და P-value (0.007) კოეფიციენტები ნაკლებია მნიშვნელოვნების დონეზე ($\alpha=0.05$), რაც ასევე მოწმობს, დამოუკიდებელი ფაქტორის (გარანტიების) მნიშვნელოვნებაზე.

ცხრილი 3.2.10 - დისპერსიული ანალიზი (ANOVA), ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემული გარანტიები

<i>Regression Statistics</i>	
Multiple R	0.857
R Square	0.7345
Adjusted R Square	0.690
Standard Error	325.036
Observations	8

ANOVA				
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>Significance F</i>
Regression	1	1753742.4	1753742	0.007
Residual	6	633889.8	105648.3	
Total	7	2387632.2		

	<i>Coefficients</i>	<i>Standard Error</i>	<i>t Stat</i>	<i>P-value</i>	<i>Lower 95%</i>	<i>Upper 95%</i>
Intercept	310.571	473.704	0.656	0.536	-848.54	1469.68
ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემული გარანტიები	1.333	0.327	4.074	0.007	0.53	2.13

მოდელის ტესტირებისთვის ასევე საინტერესოა F სტატისტიკის კრიტიკული მნიშვნელობისა და სტიუდენტის t სტატისტიკის კრიტიკული მნიშვნელობის გამოთვლა და შემოწმება 0.05 მნიშვნელოვნების დონისათვის (α).

F სტატისტიკის კრიტიკული მნიშვნელობის გამოსათვლელად აღებული თავისუფლების ხარისხების მნიშვნელობებია $df_1(\text{Regression})=1$ და $df_2(\text{Residual})=6$ და ექსელის მეშვეობით აღნიშნული მონაცემებისთვის დათვლილია F კრიტიკული მნიშვნელობა (Critical F-value), რომელიც მოცემულ შემთხვევაში ტოლია 5.987377607-ის ($\text{FINV}(\text{probability}, df_1, df_2)=\text{FINV}(0.05, 1, 6)$). აღნიშნულ მოდელში ფიშერის კრიტერიუმი $F\text{-value}(16.6) > \text{Critical F-value}(5.987377607)$, რაც იმას ნიშნავს, რომ აღნიშნული მოდელი სარწმუნოა.

ანალოგიურად, ჯერ გამოვთვალოთ სტიუდენტის t სტატისტიკის კრიტიკული მნიშვნელობა 0.05 მნიშვნელოვნების დონისათვის (α) და შემდეგ კრიტიკული მნიშვნელობა შევადაროთ სტიუდენტის კრიტერიუმს.

$$df=n-k-1$$

$$k= \# \text{ coefficients (1)}$$

$$n= \# \text{ observations (8)}$$

$$df= 8-1-1=6$$

სტიუდენტის t სტატისტიკის კრიტიკული მნიშვნელობა გამოვითვალეთ ექსელში ფორმულით - $TINV(\text{probability},df) = TINV(0.05,6) = 2.446911851$. რადგან სტიუდენტის კრიტერიუმი მეტია მის კრიტიკულ მნიშვნელობაზე t stat (4.074)>t critical (2.446911851), ეს ნიშნავს, რომ ტესტირებამ წარმატებით ჩაიარა და აღნიშნული სტატისტიკის მიხედვით რეგრესიული მოდელი მნიშვნელოვანი და სანდოა.

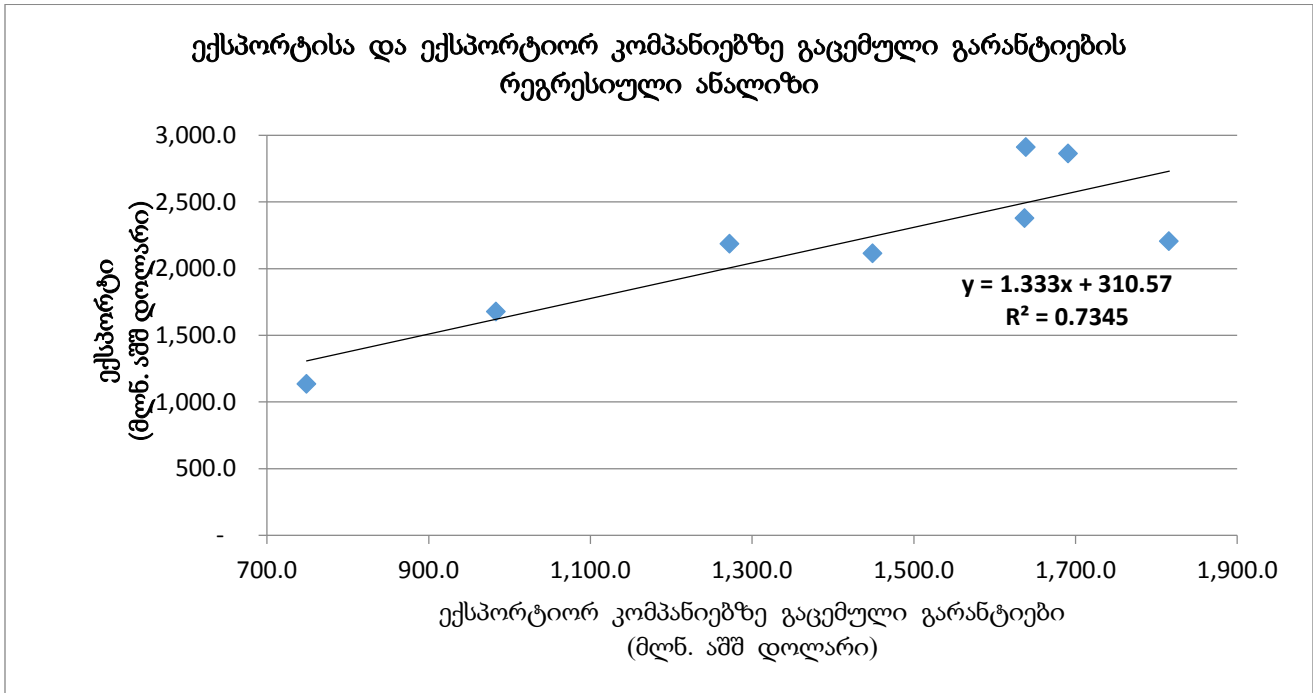
გარდა ამისა, ყურადღება უნდა გავამახვილოთ Lower 95% და Upper 95%, რაც 95%- იანი სანდოობის ხარისხით მიგვითითებს დამოუკიდებელი ცვლადისა (სესხები) და თავისუფალი წევრის (intercept) დიაპაზონებზე – სესხები მოცემული იქნება 0.53-დან 2.13-მდე შუალედში, ხოლო თავისუფალი წევრი (intercept) იმოდრავებს -848.54-დან 1469.68-მდე დიაპაზონში.

ექსპორტისა და გარანტიების რეგრესიული ანალიზის შესაჯამებლად დისპერსიული ანალიზის ცხრილის (ANOVA) საფუძველზე შევადგინოთ რეგრესიული განტოლება:

$$y = 1.333x + 310.571$$

ანალოგიური რეგრესიული განტოლება მივიღეთ რეგრესიული ანალიზის შედეგების დიაგრამაზეც, რომელიც წარმოდგენილია მოდელში შემავალი დამოკიდებული და დამოუკიდებელი ცვლადები (ნახაზი 3.2.9).

ნახაზი 3.2.9 - ექსპორტისა და ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემული გარანტიების რეგრესიული ანალიზი



წყარო: შედგენილია ავტორის მიერ

ექსპორტისა და ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემული გარანტიების კორელაციურ-რეგრესიული ანალიზი გვიჩვენებს, რომ გარანტიებს ნამდვილად გააჩნია გავლენა ექსპორტის მოცულობაზე, თუმცა გავლენის ხარისხი სესხებთან შედარებით მცირეა, რადგან გარანტიების ერთი ერთეულით ცვლილება განაპირობებს ექსპორტის მოცულობის მხოლოდ 1.333 ერთეულით ცვლილებას. აღნიშნული შესაძლოა განპირობებული იყოს იმით, რომ ექსპორტზე დაფინანსების პროდუქტების გარდა სხვა მაკროეკონომიკური ფაქტორებიც ახდენს გავლენას (მაგ: პარტნიორი ექსპორტიორი ქვეყნების მშპ, ვალუტის გაცვლითი კურსი და ა.შ.), თუმცა ფაქტია, რომ ზემოქმედების ხარისხი უფრო დაბალია, ვიდრე სესხების შემთხვევაში, რაც კიდევ ერთხელ ადასტურებს, რომ დაფინანსების ძირითადი წყარო კვლავ წმინდა სესხებია და ვაჭრობის დაფინანსებისა და ვაჭრობასთან დაკავშირებული რისკების ჰეჯირების სხვა პროდუქტების ბაზარი განვითარების დონით ბევრად ჩამორჩება სესხებს. ეს თავის მხრივ გამოწვეულია როგორც ექსპორტიორთა ცნობადობის დაბალი დონით და ამ ტიპის პროდუქტებზე არსებული საკომისიო

დანახარჯებით, ასევე უშუალოდ კომერციული ბანკების მხრიდან ამ მიმართულებით გამოჩენილი შედარებითი პასიურობით და ინერტულობით, რაც ასევე ნათლად გამოჩნდა ექსპორტიორ კომპანიებთან ექსპორტის დაფინანსების პრობლემატიკასთან დაკავშირებული რაოდენობრივი კვლევის შედეგებში, რომელიც მოცემულია წინა ქვეთავში.

კომერციული ბანკების გარდა საინტერესო სახელმწიფოს როლი ექსპორტის ხელშეწყობის მიმართულებით. აღნიშნული საკითხის გასაანალიზებლად ავიღეთ „აწარმოე საქართველოში“ სააგენტოს მიერ ექსპორტის ხელშეწყობის დეპარტამენტის მიერ სააგენტოს დაარსების დღიდან – 2014 წლიდან ექსპორტის ხელშეწყობისთვის დახარჯული თანხების მონაცემები, სადაც იგულისხმება საერთაშორისო ღონისძიებების დაფინანსება, რაც მოიცავს საერთაშორისო გამოფენებს, სავაჭრო მისიებსა და კონფერენციებს (ცხრილი 3.2.11).

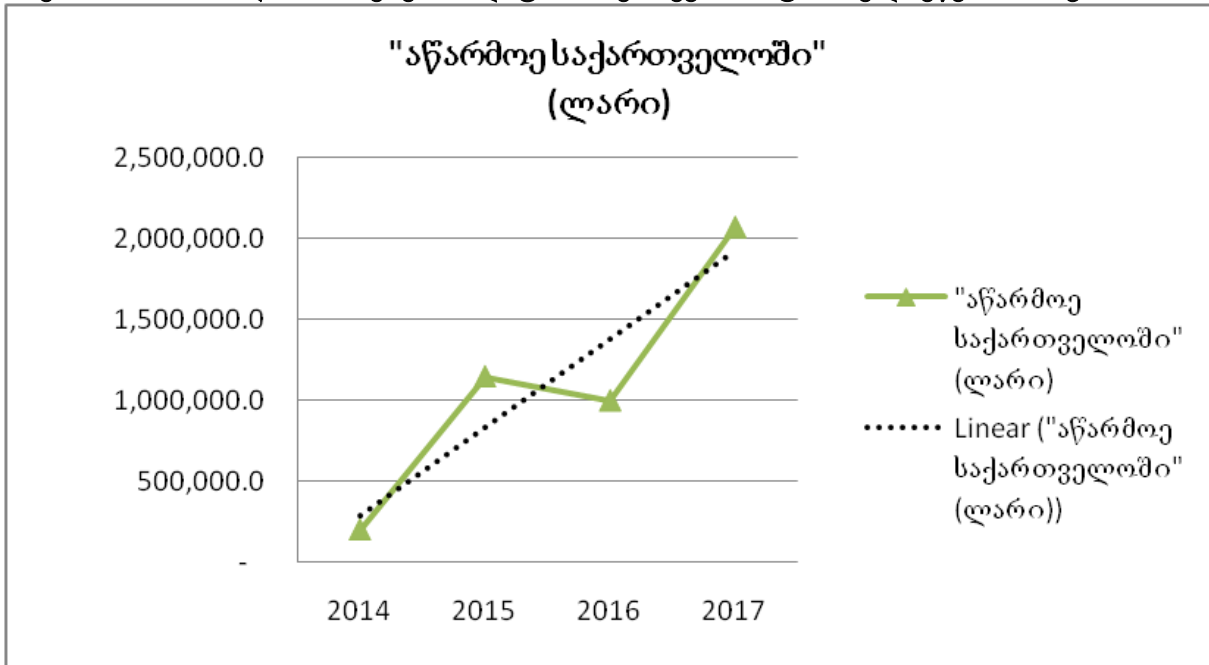
ცხრილი 3.2.11 - „აწარმოე საქართველოში“
(საერთაშორისო ღონისძიებების დაფინანსება ექსპორტის ხელშეწყობისთვის)

წლები	„აწარმოე საქართველოში“ (ლარი)
2014	200,000.0
2015	1,150,000.0
2016	1,000,000.0
2017	2,075,765.0

წყარო: „აწარმოე საქართველოში“

სააგენტოს მიერ ექსპორტის ხელშეწყობისთვის დახარჯული თანხებისა მონაცემები მართალია ამ ეტაპისთვის მწირია, რადგან მოიცავს მხოლოდ 4 წლიან პერიოდს (2014-2017წწ), მაგრამ თუკი შევხედავთ მის გრაფიკულ გამოსახულებას, ნათლად ჩანს, რომ მიუხედავად გარკვეული ჩავარდნებისა, ზოგადად ტრენდის ზრდადი ხასიათი გააჩნია (ნახაზი 3.2.10).

ნახაზი 3.2.10 - „აწარმოე საქართველოში“
 (საერთაშორისო ღონისძიებების დაფინანსება ექსპორტის ხელშეწყობისთვის)



წყარო: შედგენილია წინა ცხრილზე დაყრდნობით

მიზანშეწონილია, რომ სტაბილურად შენარჩუნდეს პროგრამა “აწარმოე საქართველოს” მიერ ექსპორტის ხელშეწყობისთვის გაცემული დაფინანსების ზრდადი ტენდენცია და დღევანდელი რეალობისგან განსხვავებით, აუცილებლად განხორციელდეს პროექტის ფარგლებში დაფინანსებული ექსპორტის განვითარების (უკუგების) ანალიზი, რაც ცალსახად იქნება აღნიშნული პროგრამის ეფექტურობის და ექსპორტის განვითარებაზე მისი ზეგავლენის შეფასების საუკეთესო საშუალება.

3.3 ექსპორტიორი კომპანიების დაფინანსებასთან დაკავშირებული რაოდენობრივი კვლევის შედეგები

ექსპორტიორი კომპანიების დაფინანსებასთან დაკავშირებული რაოდენობრივი კვლევა ჩატარდა საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის მონაცემთა ბაზაზე დაყრდნობით. კვლევაში გამოყენებული იქნა როგორც სატელეფონო კვლევის, ასევე ელექტრონული კითხვარის შევსების მეთოდები, თუმცა თვით სელექციის პრობლემის

თავიდან არიდების მიზნით, რესპოდენტთა ძირითადი ნაწილი (92%) დაიფარა სატელეფონო ინტერვიუს ფორმატით. კვლევა მიმდინარეობდა 2018 წლის იანვარ-თებერვლის თვეში. ინტერვიუს საშუალო ხანგრძლივობამ შეადგინა 30-40 წუთი. კვლევაში მონაწილეობა მიიღო მიზნობრივმა სეგმენტმა, რომელიც შედგებოდა ექსპორტიორი კომპანიების ზედა დონის მენეჯმენტის წარმომადგენლებისგან, რომლებიც ფლობდნენ კომპანიის დაფინანსებასთან დაკავშირებით ზუსტ ინფორმაციას - მთავარი ბუღალტრები, ფინანსური და/ან კომერციული დეპარტამენტის თანამშრომლები და აღმასრულებელი დირექტორები.

კითხვარის ბაზად აღებული იქნა საერთაშორისო ინსტიტუტების მიერ ვაჭრობის დაფინანსების მიმართულებით განხორციელებული კვლევები, ანგარიშები და აღნიშნულ თემატიკაზე არსებული კითხვარების ნიმუშები. კითხვარი შედგებოდა 6 ბლოკისაგან (დანართი #2):

- ზოგადი ინფორმაცია
- A ბლოკი – საექსპორტო საქმიანობის შესახებ ინფორმაცია
- B ბლოკი – ვაჭრობის დაფინანსების შესახებ ინფორმაცია
- C ბლოკი – ვაჭრობის დაფინანსების ალტერნატიული წყაროები
- D ბლოკი – ვაჭრობის დაფინანსების სახელმწიფო პროგრამები
- E ბლოკი – მოლოდინები სამომავლო პერსპექტივებთან დაკავშირებით

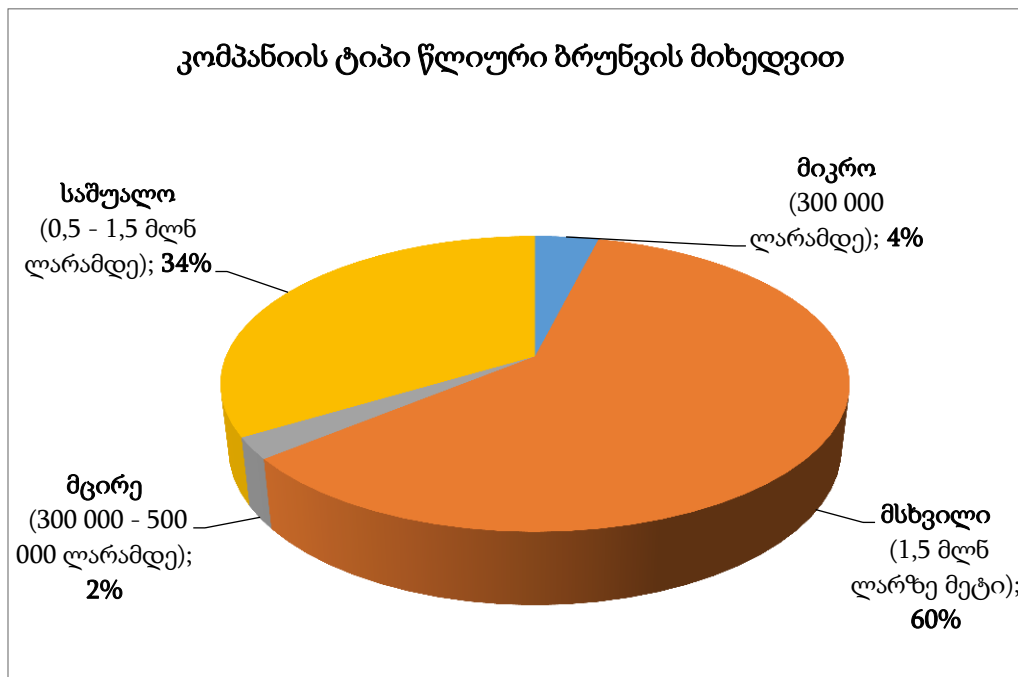
კვლევის დაწყებამდე მოხდა კითხვარის ტესტირება როგორც პირისპირ, ასევე სატელეფონო ინტერვიუებისა და ელექტრონული კითხვარის შევსების ფორმატში. სატესტო კითხვარის შევსება მოხდა სულ 10 რესპოდენტის მიერ. ტესტირების შედეგად სავსე სამუშაოების დაწყებამდე განხორციელდა კითხვარის მოდიფიცირება და ტესტირების დროს გამოვლენილი ხარვეზებისა და რეკომენდაციების გათვალისწინება. სტატისტიკის ეროვნული სამსახურიდან გამოთხოვილი იქნა საქართველოს უმსხვილესი ექსპორტიორი კომპანიების ბაზა საექსპორტო ბრუნვის მიხედვით. აღნიშნული ბაზიდან შემთხვევითი შერჩევით დაკავშირება მოხდა 250 კომპანიასთან და საბოლოო ჯამში

ჩატარდა 128 სრულყოფილი ინტერვიუ. კვლევის სანდოობის კოეფიციენტად განისაზღვრა 95%, ხოლო შერჩევის ცდომილებამ შეადგინა 8.1%. (<http://www.raosoft.com/samplesize.html>).

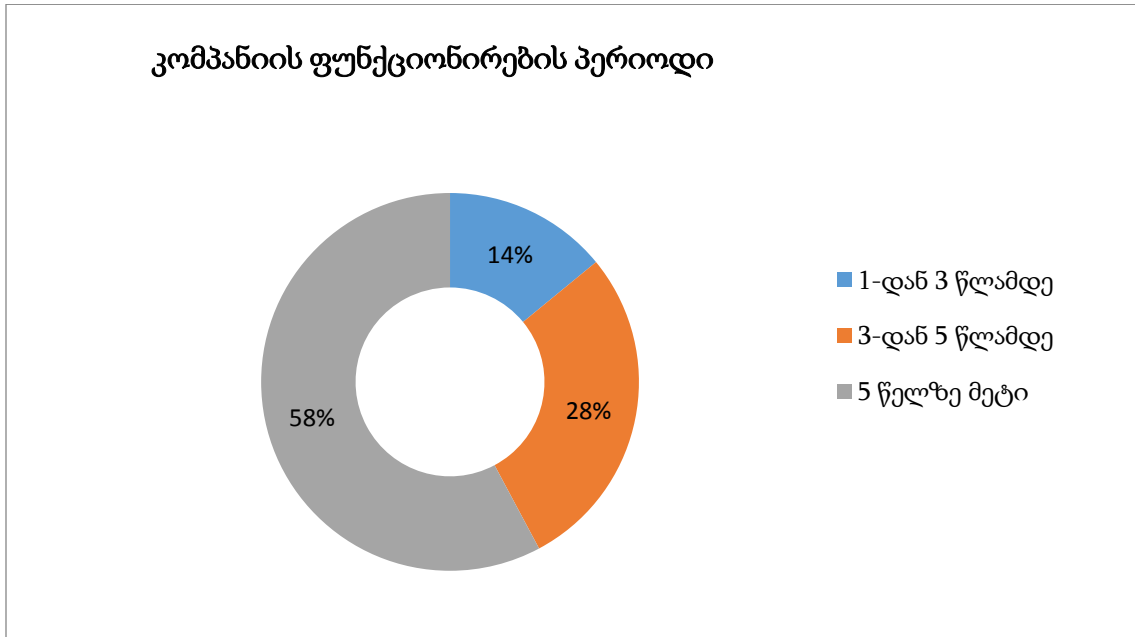
კვლევაში მონაწილე კომპანიების უმრავლესობა, 60% გახლდათ მსხვილი კატეგორიის კომპანიები წლიური ბრუნვის მიხედვით - 1.5 მლნ. ლარზე მეტი წლიური ბრუნვით, ხოლო საშუალო ტიპის (0.5-1.5 მლნ. ლარი) კომპანიებმა შეადგინა 34% (ნახაზი 3.3.1).

მიუხედავად იმისა, რომ გამოკითხული კომპანიების 58% 5 წელზე მეტი ხანია რაც ფუნქციონირებს, რესპოდენტი კომპანიების 14%-ის გამოცდილება 1-დან 3 წლამდე პერიოდს შეადგენს. ის ფაქტი, რომ ასეთი მცირე გამოცდილების მქონე კომპანიები ექსპორტიორთა სიაში ფიქსირდებიან, გვაძლევს იმის თქმის საფუძველს, რომ ე.წ. "სტარტაპერები" საკმაოდ ამბიციურად უდგებიან ბიზნესის განვითარების სტრატეგიებს და ცდილობენ მოღვაწეობის პირველივე წლებში გავიდნენ საერთაშორისო ბაზარზე (ნახაზი 3.3.2).

ნახაზი 3.3.1.

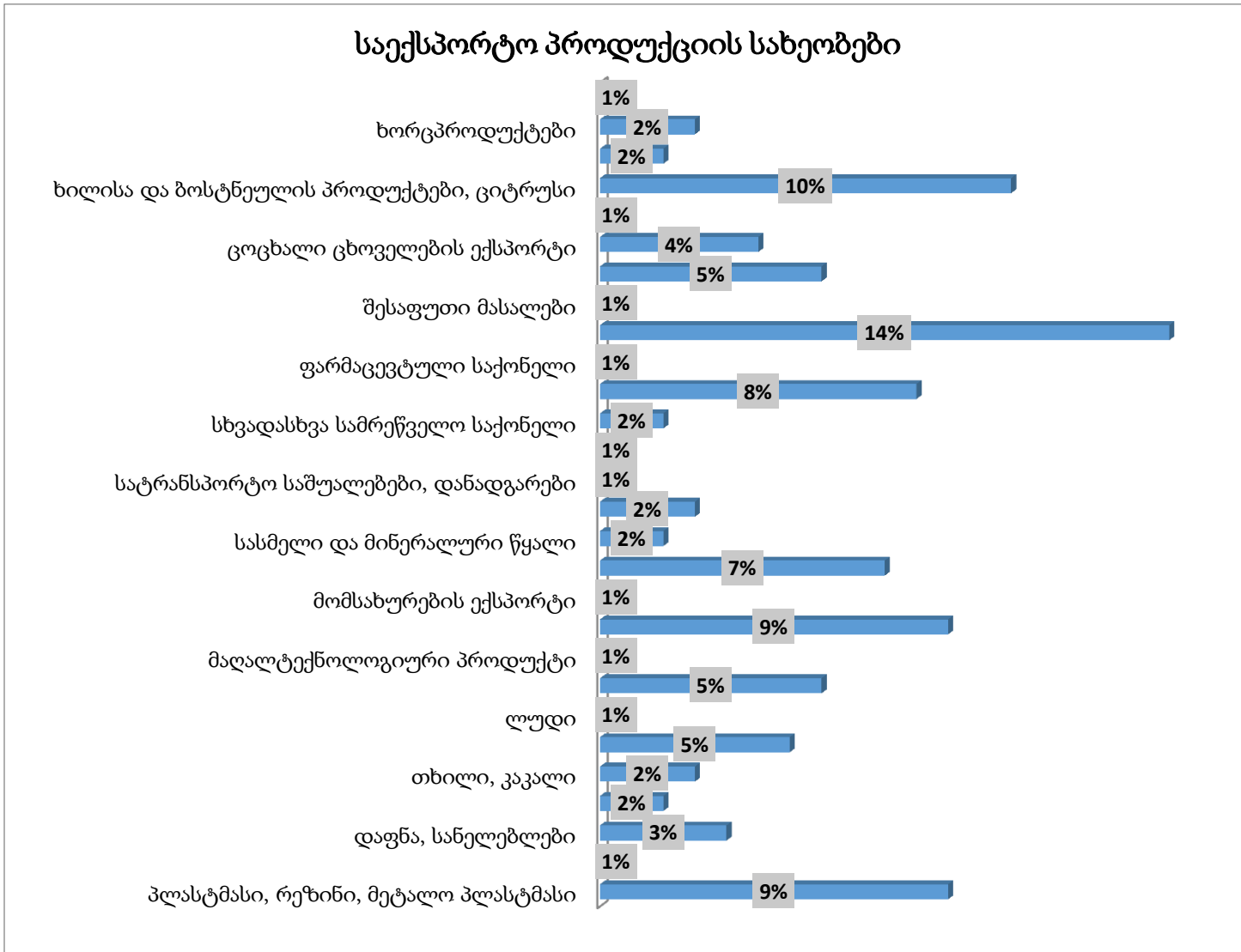


ნახაზი 3.3.2.



რესპოდენტების საექსპორტო საქმიანობის არეალი საკმაოდ ფართო აღმოჩნდა და გამოკითხულთა მიერ ექსპორტზე გატანილი პროდუქციის სახეობების რაოდენობამ ჯამში 28 შეადგინა, რომელთაგან შედარებით მსხვილი კატეგორიებია: ხილისა და ბოსტნეულის პროდუქტები (10%), ღვინის პროდუქტები (14%), მერქანი და ხის პროდუქტები (9%), პლასტმასის, რეზინისა და მეტალოპლასტმასის ნაწარმი (9%), ტანსაცმელი/ფეხსაცმელი (8%) და სამედიცინო ნაწარმი (7%) (ნახაზი 3.3.3).

ნახაზი 3.3.3

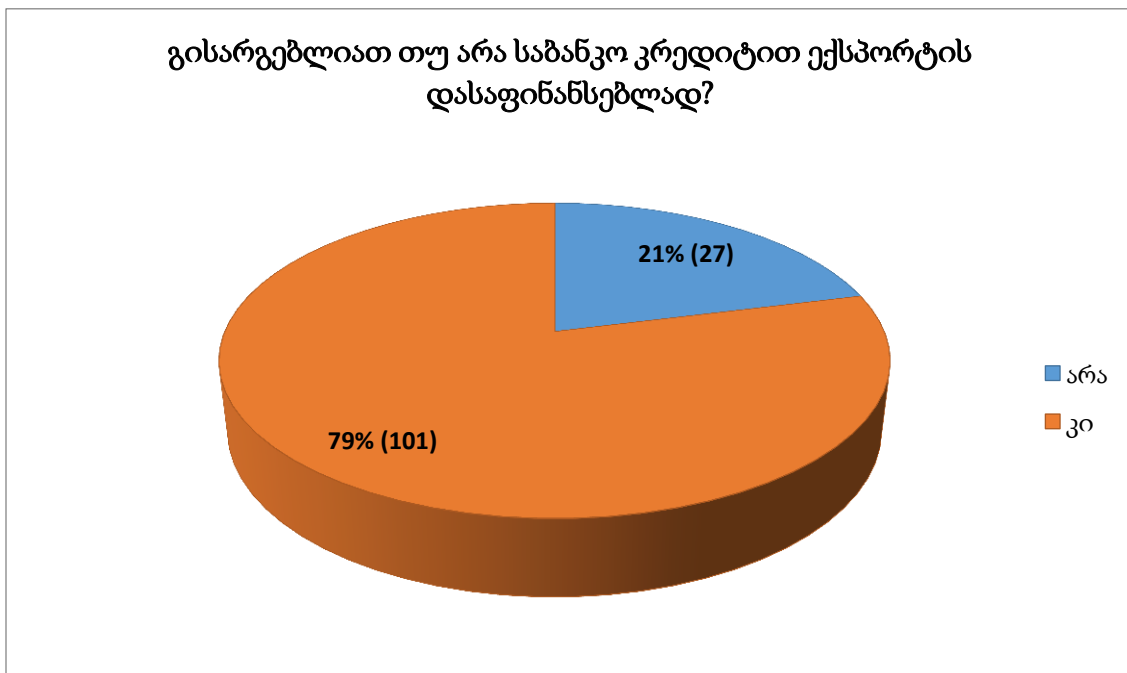


შენიშვნა: რესპოდენტების ნაწილს ერთდროულად რამდენიმე სახეობის პროდუქტი გააქვს ექსპორტზე, რის გამოც ნახაზზე მოცემული პროცენტული მაჩვენებლები არ ჯამდება 100%-მდე.

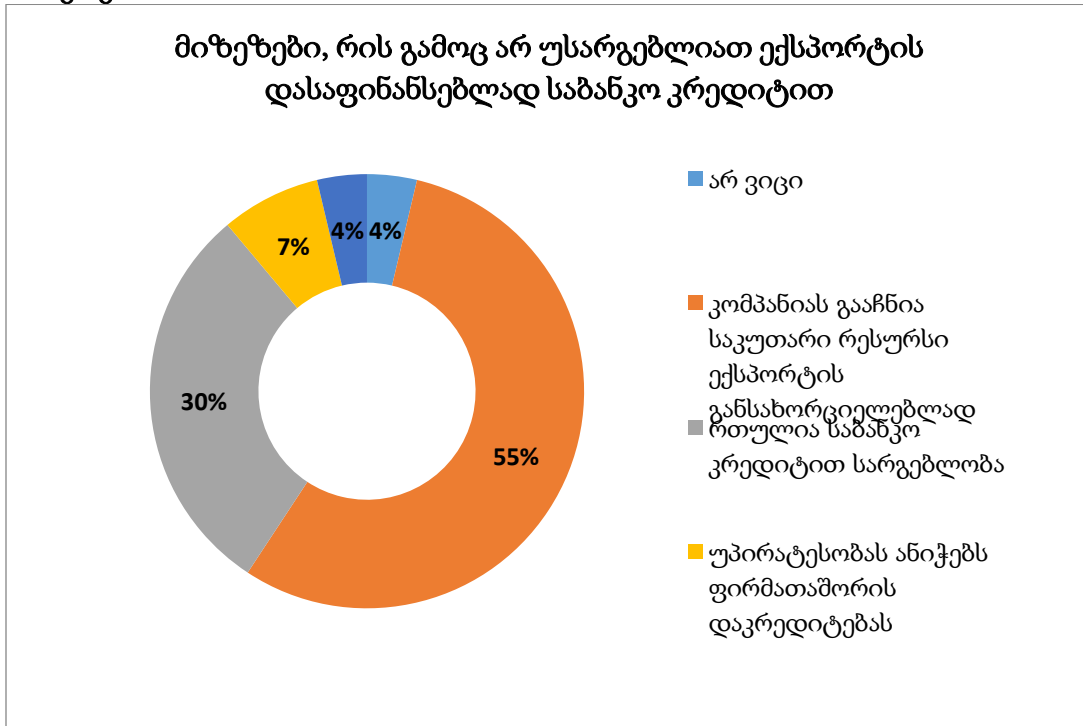
საინტერესოა ექსპორტის დაფინანსების გარე წყაროებზე უარის თქმის ან საერთოდ არ სარგებლობის მიზეზები, შესაბამისად საბანკო კრედიტით მოსარგებლე ექსპორტიორების გარდა (79%), ასევე რესპოდენტთა შორის გახლდათ კომპანიები, რომლებსაც არ უსარგებლიათ ექსპორტის დასაფინანსებლად საბანკო კრედიტით (21%) (ნახაზი 3.3.4). ამ ტიპის კომპანიებთან დამატებით დავსვით კითხვები, რომლებიც დაგვეხმარებოდა უკეთ გავრკვეულიყავით დაფინანსების ალტერნატიული წყაროების უგულვებელყოფის

მიზეზებში. საინტერესოა ის ფაქტი, რომ მიზეზებში, რის გამოც არ უსარგებლიათ ექსპორტის დასაფინანსებლად საბანკო კრედიტით, 55%-მა დაასახელა საკუთარი სახსრების არსებობა, თუმცა 30% აღნიშნავს, რომ რთულია საბანკო კრედიტით სარგებლობა, 7% კი უპირატესობას ანიჭებს ფირმათაშორისი დაკრედიტების ფორმებს როგორებიცაა: ღია ანგარიშით ანგარიშსწორება და ავანსით ანგარიშსწორება (ნახაზი 3.3.5). საბანკო კრედიტით სარგებლობის სირთულეებში კი ძირითად აქცენტს აკეთებენ მაღალ საპროცენტო განაკვეთებსა და საკომისიოებზე (43%). ასევე სახელდება უზრუნველყოფის მაღალი მოთხოვნები (17%). რისკიანი კატეგორიის ბიზნესის დაუფინანსებლობა (9%) და შემოსავლების დამადასტურებელი დოკუმენტაციის მოთხოვნა (4%) კი ბოლო ადგილებს ინაწილებენ. აღსანიშნავია, რომ გამოკითხულთა 26% ყველა ზემოჩამოთვლილი პრობლემების ერთობლიობას მიიჩნევს საბანკო კრედიტით სარგებლობის შემაფერხებელ ფაქტორებად (ნახაზი 3.3.6).

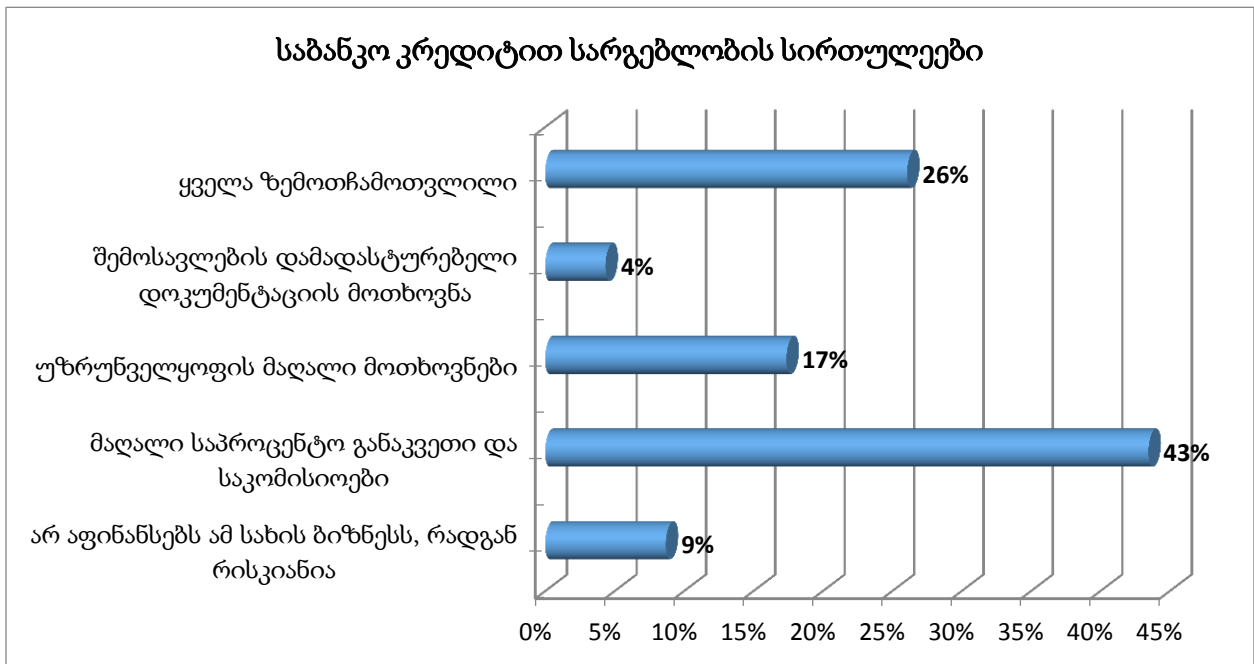
ნახაზი 3.3.4. - ექსპორტიორი კომპანიების მიერ საბანკო კრედიტით სარგებლობა



ნახაზი 3.3.5 - ექსპორტის დასაფინანსებლად საბანკო კრედიტის გამოუყენებლობის მიზეზები



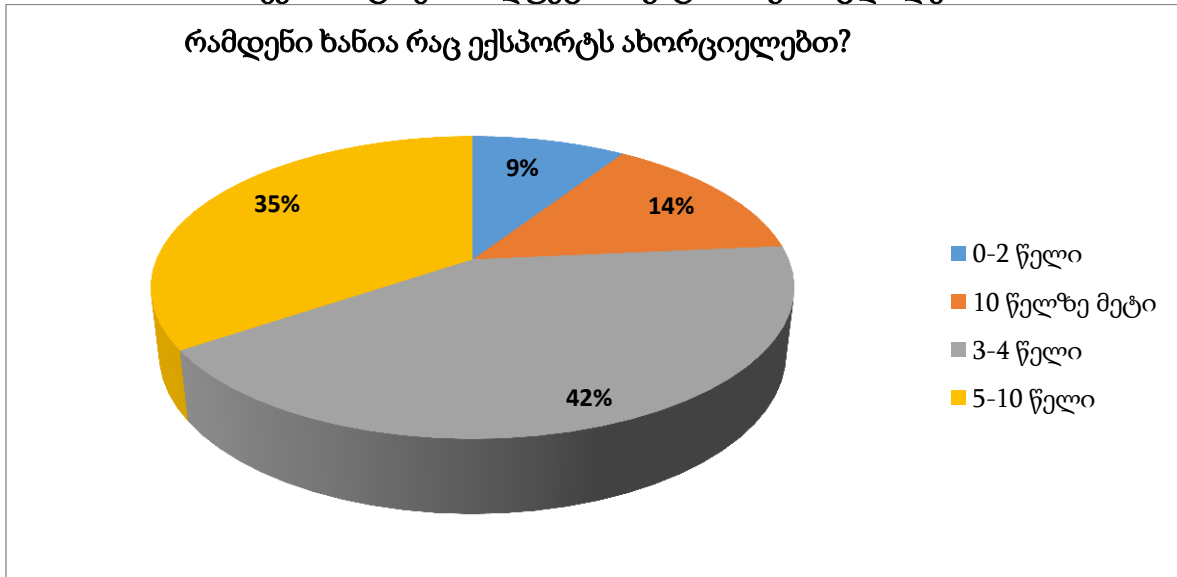
ნახაზი 3.3.6



კითხვარის A ბლოკი მოიცავდა კითხვებს კომპანიების საექსპორტო საქმიანობასთან დაკავშირებით. რესპოდენტთა შორის საექსპორტო საქმიანობის გამოცდილება წლების

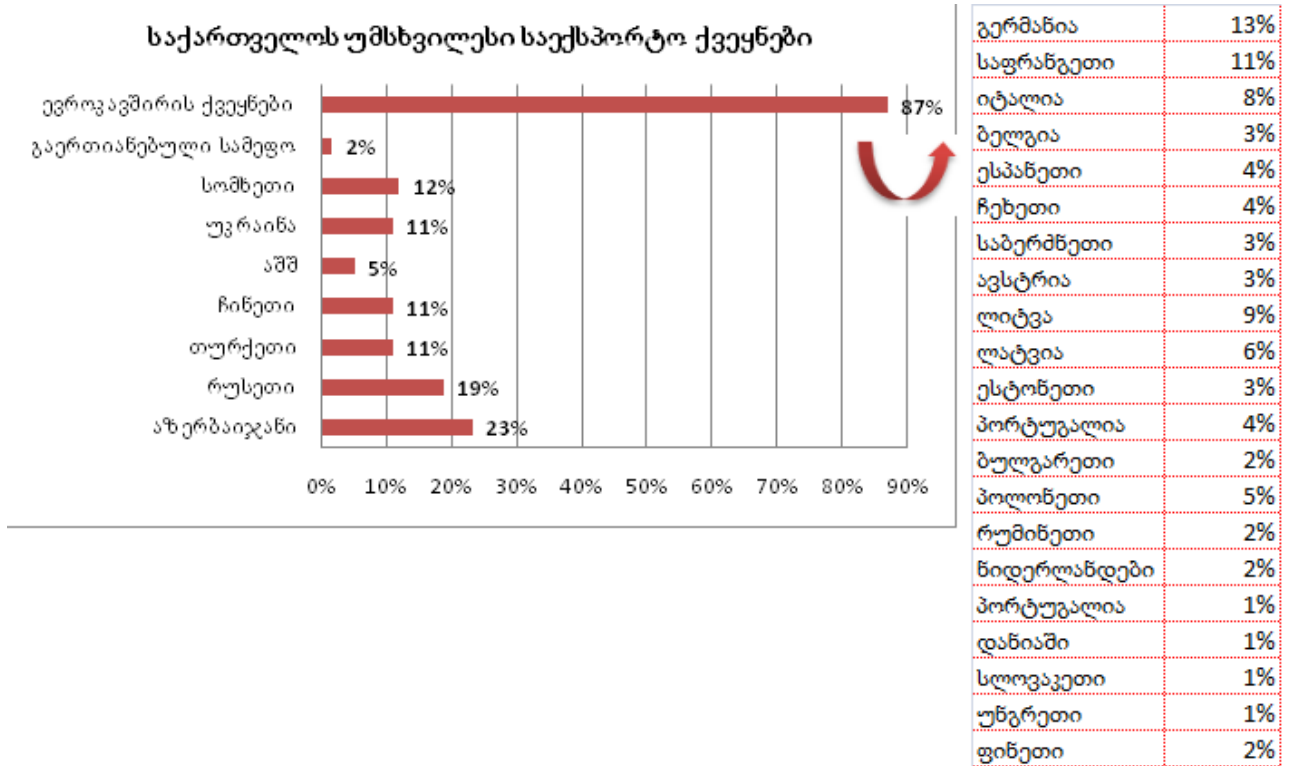
ჭრილში შემდეგნაირად გადანაწილდა: 3-4 წლიანი გამოცდილება - 42%, 5-10 წელი -35%, 10 წელზე მეტი - 14%, ხოლო დამწყები ექსპორტიორები 0-დან 2 წლამდე გამცდილებით - 9% (ნახაზი 3.3.7).

ნახაზი 3.3.7. - ექსპორტზე პროდუქციის გატანის გამოცდილება



კვლევაში მონაწილე კომპანიების უმრავლესობას ერთზე მეტ ქვეყანაში გააქვს პროდუქცია ექსპორტზე, რაც ცალსახად მეტყველებს მათ მცდელობაზე, რომ მოახდინონ ექსპორტის დივერსიფიკაცია გასაღების ბაზრების ჭრილში. რესპოდენტების პასუხებში ქვეყნების განაწილების ანალიზის საფუძველზე გამოიკვეთა, რომ საქართველოს საექსპორტო ანუ ქართული პროდუქციის იმპორტიორ ქვეყნებში უდიდესი წილი უკავია ევროკავშირის ქვეყნებს (87%), რომელსაც მოჰყვება აზერბაიჯანი (23%), რუსეთი (19%), სომხეთი (12%), თურქეთი, ჩინეთი და უკრაინა ინაწილებენ 11-11%-ს, აშშ (5%), ხოლო ყველაზე ბოლო ადგილასაა გაერთიანებული სამეფო 2%-იანი მაჩვენებლით. ევროკავშირის ქვეყნების განაწილება მოცემულია ნახაზში 3.3.8, რომლის მიხედვითაც მოწინავე პოზიციებს იკავებს გერმანია (13%), საფრანგეთი (11%) და ლიტვა (9%). კვლევის მოცემული შედეგების მიხედვით შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ ევროკავშირში ვაჭრობის ხელშეწყობის მიმართულებით არსებული მოთხოვნები და მარეგულირებელ ნორმებში შეტანილი ცვლილებები, კონკრეტული ეფექტის მომტანია, რადგან ქართულ კომპანიებს უკვე ინტენსიურად გააქვთ საექსპორტო პროდუქცია ევროკავშირის ბაზრებზე.

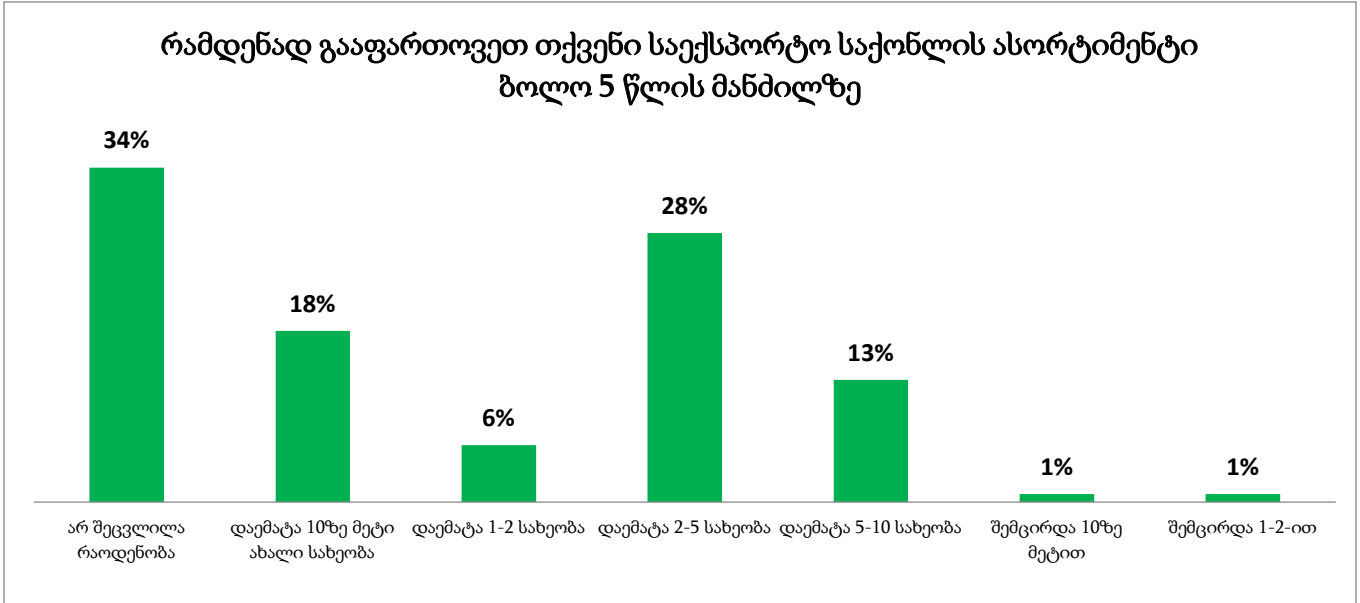
ნახაზი 3.3.8:



საყურადღებოა ის ფაქტი, რომ რესპოდენტთა დიდ ნაწილს (34%) ბოლო 5 წლის მანძილზე არ განუხორციელებია საექსპორტო პროდუქციის სახეობების გაფართოება. პროდუქციის დივერსიფიკაცია მოახდინა კვლევაში მონაწილე კომპანიების 28%-მა და საექსპორტო საქონლის სახეობების რაოდენობა გაზარდა 2-5-მდე დიაპაზონით, 13%-მა დაამატა 5-დან 10-მდე სახეობის პროდუქცია, ხოლო 18%-მა 10-ზე მეტი სახეობის საექსპორტო პროდუქტი შემატა კომპანიის ასორტიმენტს (ნახაზი 3.3.9). პროდუქციის სახეობების კლებაზე მიუთითა მხოლოდ რესპოდენტთა 2%-მა, რაც გვაძლევს იმის თქმის საფუძველს, რომ ექსპორტიორი კომპანიების დიდი ნაწილი ცდილობს მოახდინოს საექსპორტო პროდუქციის სახეობების დივერსიფიკაცია და გამრავალფეროვნება, თუმცა ასევე საყურადღებო ნაწილი (34%) ბოლო 5 წლის მანძილზე პასიურობს ამ მიმართულებით. სწორედ ამ ტიპის კომპანიებისთვის რეკომენდირებულია ბაზრის კვლევის ჩატარება, რაც დაეხმარება მათ შეისწავლონ საექსპორტო ბაზრებზე არსებული მდგომარეობა და მოთხოვნის შესაბამისად მოახდინონ არსებული პროდუქციის გამრავალფეროვნება, რადგან დივერსიფიკაცია ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ინსტრუმენტია

რისკების დაზღვევისათვის – რომელიმე კონკრეტული პროდუქციის ბაზარზე არსებული “ჩავარდნების” შემთხვევაში კომპანიას ექნება შესაძლებლობა დანაკარგების კომპენსირება მოახდინოს სხვა სახეობის საქონლის რეალიზაციით.

ნახაზი 3.3.9.

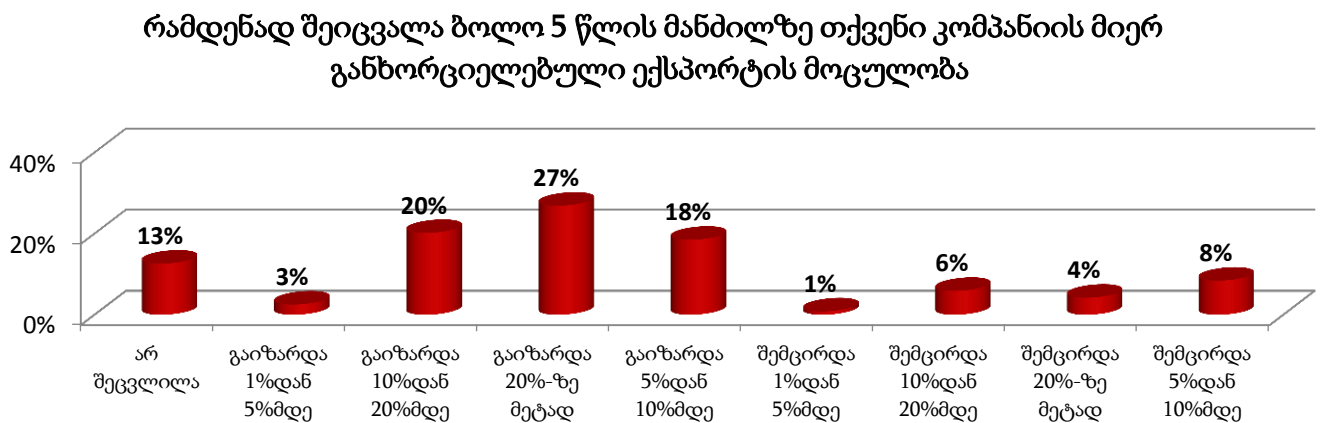


ბოლო 5 წლის მანძილზე კვლევაში მონაწილე კომპანიების მიერ განხორციელებული ექსპორტის მოცულობის დინამიკა შემდეგნაირია (ნახაზი 3.3.10): რესპოდენტთა უმეტესობისთვის (27%) მოცემულ პერიოდში ექსპორტის მოცულობა გაიზარდა 20%-ზე მეტად, კომპანიების 20%-თვის გაიზარდა 10%-დან 20%-მდე დიაპაზონში, ექსპორტიორების 18%-თვის გაიზარდა 5%-დან 10%-მდე, ხოლო ექსპორტის შემცირება ჯამურად დაფიქსირდა 19% შემთხვევაში შემდეგი გადანაწილებით:

- შემცირდა 1%-დან 5%-მდე (1%)
- შემცირდა 5%-დან 10%-მდე (8%)
- შემცირდა 10%-დან 20%-მდე (6%)
- შემცირდა 20%-ზე მეტად (4%)

საინტერესოა რამდენად ახდენს გავლენას საექსპორტო პროდუქციის დივერსიფიკაცია და გაფართოება ექსპორტის მოცულობის ზრდაზე. აღნიშნულ საკითხში გასარკვევად გავანალიზეთ კვლევის შედეგად მიღებული მონაცემები და აღმოჩნდა, რომ ისეთ კომპანიებში, რომლებმაც არ შეცვალეს საექსპორტო პროდუქციის ასორტიმენტი, ექსპორტის მოცულობა იმავე პერიოდში შემცირდა, ხოლო იმ კომპანიებში, სადაც მოხდა საექსპორტო პროდუქციის სახეობების დამატება – ექსპორტის მოცულობა გაიზარდა (ნახაზი 3.3.11).

ნახაზი 3.3.10 - ექსპორტის მოცულობის ცვლილება ბოლო 5 წლის მანძილზე



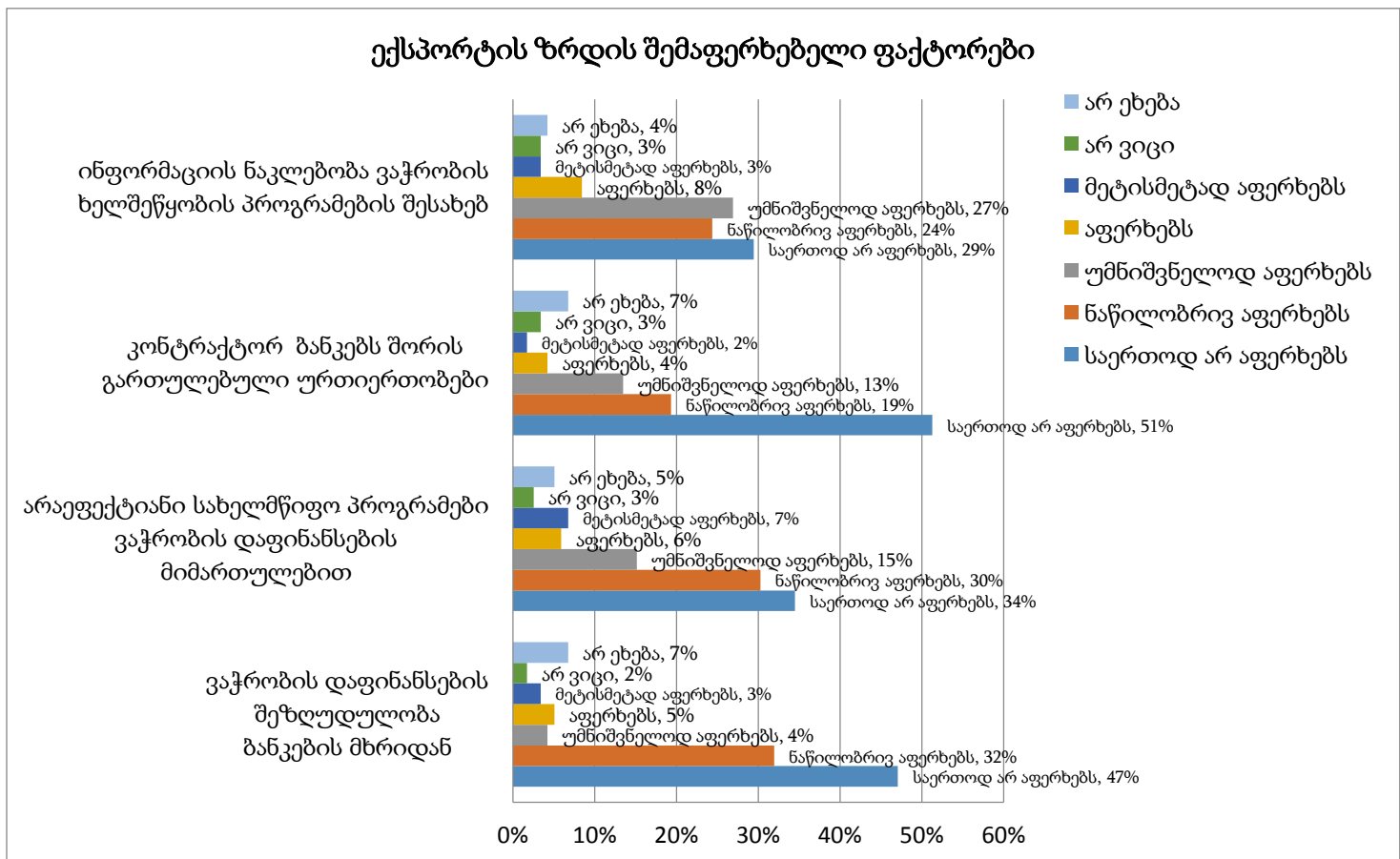
ნახაზი 3.3.11 - საექსპორტო პროდუქციის ასორტიმენტის ცვლილება

	ექსპორტის მოცულობა	%
არ შეცვლილა საექსპორტო პროდუქციის ასორტიმენტი	არ შეცვლილა	25%
	გაიზარდა	33%
	შემცირდა	42%
დაემატა საექსპორტო პროდუქციის სახეობები	არ შეცვლილა	9%
	გაიზარდა	74%
	შემცირდა	17%

საყურადღებოა ის ფაქტი, რომ კითხვაში ჩამოთვლილი ფაქტორებიდან, თუ რომელი მათგანი აფერხებს ყველაზე მეტად კვლევაში მონაწილე კომპანიების ექსპორტის განვითარებას, ყველა ფაქტორი (ინფორმაციის ნაკლებობა ვაჭრობის ხელშეწყობის პროგრამების შესახებ, კონტრაქტორ ბანკებს შორის გართულებული ურთიერთობები,

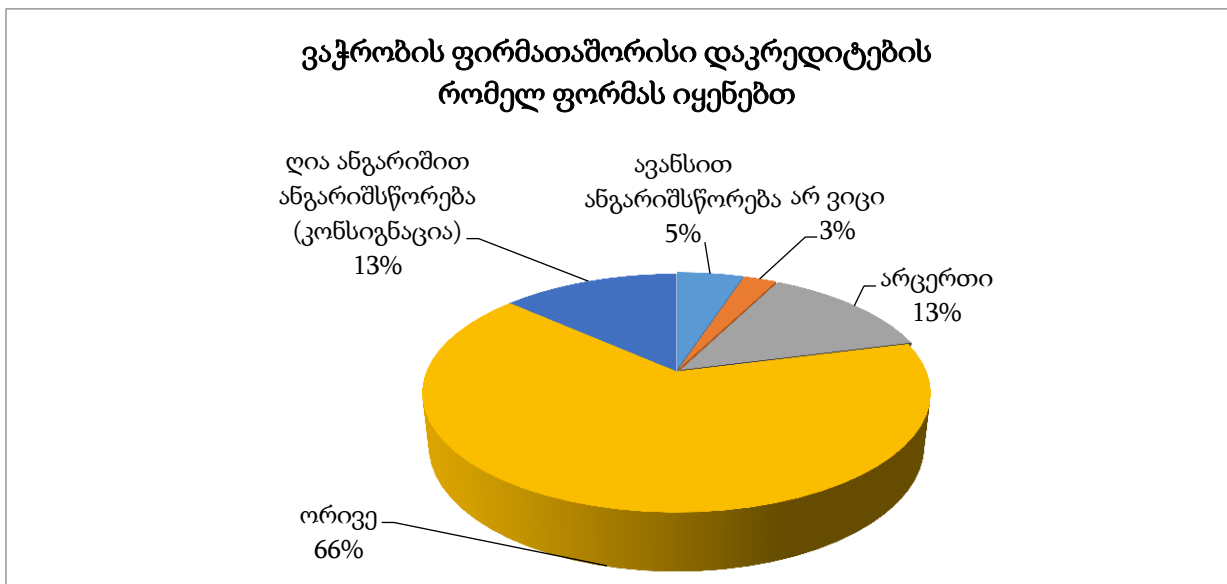
არაეფექტიანი სახელმწიფო პროგრამები ვაჭრობის დაფინანსების მიმართულებით და ვაჭრობის დაფინანსების შეზღუდულობა ბანკების მხრიდან) შეფასდა, პასუხით “საერთოდ არ აფერხებს ექსპორტს” (ნახაზი 3.3.12). აღნიშნული სურათი კიდევ ერთხელ ხაზს უსვამს კვლევის დროს წარმოქმნილ სირთულეს, რაც გამოიხატება გულახდილობის პრობლემებში – მიუხედავად იმისა, რომ რესპოდენტებს განემარტათ, რომ კვლევა არის სრულიად კონფიდენციალური, ამოღებული იქნა კითხვარიდან კომპანიის მაიდენტიფიცირებელი მონაცემები, მენტალიტეტის და რიდის გამო მაინც პოზიტიურად შეფასდა ექსპორტის შემაფერხებელი ერთი შეხედვით საკმაოდ მნიშვნელოვანი ფაქტორები. ამ მოსაზრებას ამყარებს ის ფაქტიც, რომ დეტალურად გაშლილ კითხვებში მიუხედავად მოცემულ კითხვაზე პოზიტიური პასუხებისა, მაინც გამოვლინდა კონკრეტული პრობლემატიკა, რომელიც ვაჭრობის დაფინანსებასთან არის დაკავშირებული, რასაც დეტალურად განვიხილავთ კითხვარის სხვა ბლოკებში.

ნახაზი 3.3.12



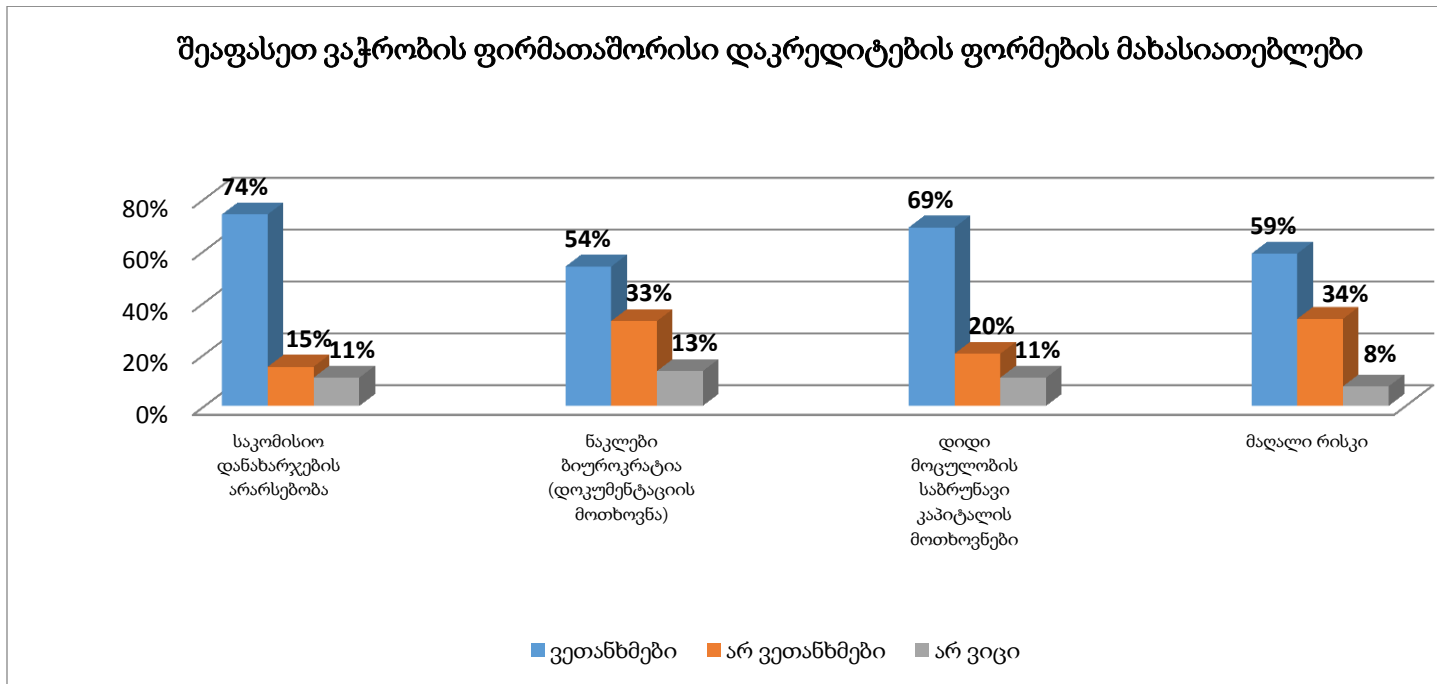
კითხვარის B ბლოკში მოცემული იყო კითხვები ვაჭრობის დაფინანსების შესახებ, რომელიც თავისმხრივ მოიცავდა ორ მიმართულებას: საბანკო დაკრედიტებასა და ფირმათაშორის დაკრედიტებას. კვლევის შედეგების მიხედვით რესპოდენტთა 66% იყენებს ფირმათაშორისი დაკრედიტების ორივე ფორმას: ღია ანგარიშით და ავანსით ანგარიშსწორებას, რაც საკმაოდ მაღალი მაჩვენებელია. გარდა ამისა, მხოლოდ ღია ანგარიშით ანგარიშსწორებით სარგებლობს 13%, ხოლო ავანსით ანგარიშსწორებას იყენებს 5% (ნახაზი 3.3.13). ვაჭრობის ფირმათაშორისი დაკრედიტების ფორმების დახასიათებისას ხმათა უმრავლესობით გამოყოფენ შემდეგ მახასიათებლებს: საკომისიო დანახარჯების არარსებობა (74%), დიდი მოცულობის საბრუნავი კაპიტალის მოთხოვნები (69%), ნაკლები ბიუროკრატია/დოკუმენტაციის მოთხოვნა (54%) და რაც მთავარია მაღალი რისკი (59%) (ნახაზი 3.3.14).

ნახაზი 3.3.13 - ვაჭრობის ფირმათაშორისი დაკრედიტების გამოყენება

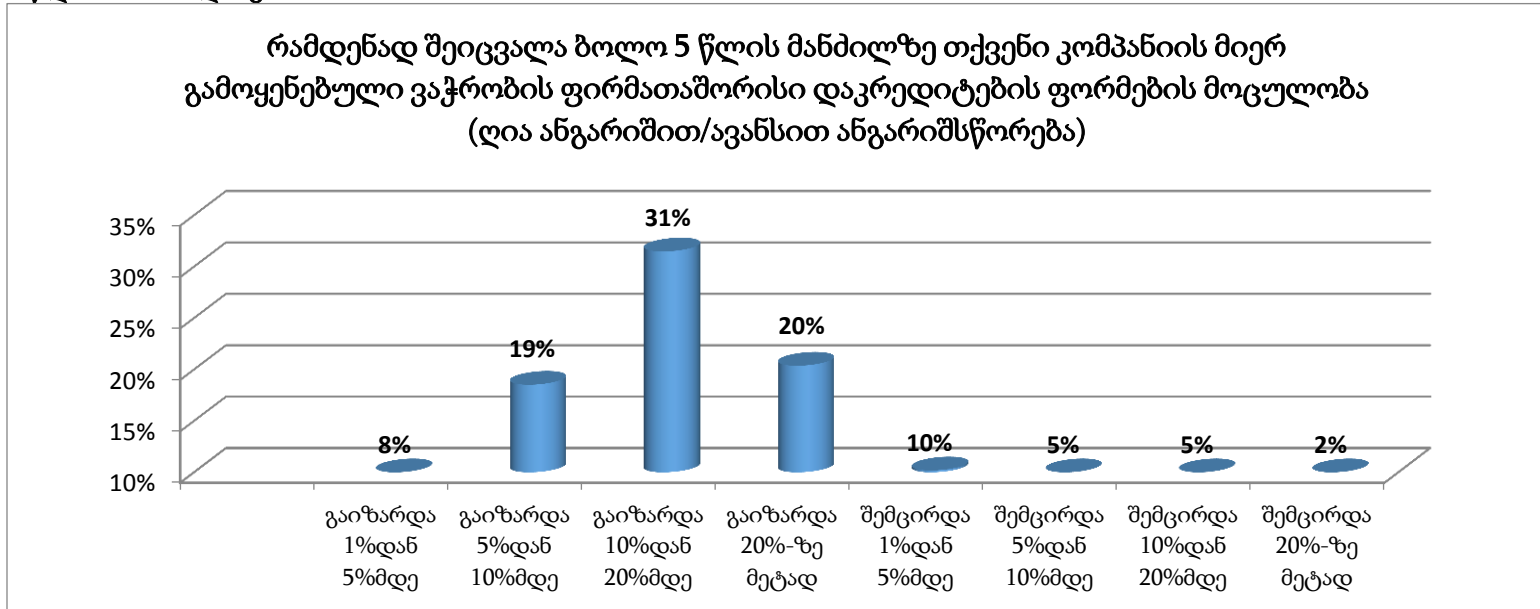


ბოლო 5 წლის მანძილზე ექსპორტიორი კომპანიების მიერ ფირმათაშორისი დაკრედიტების ფორმებით სარგებლობა უმეტეს შემთხვევებში (ჯამში 78%) გაიზარდა, უფრო კონკრეტულად კი: 10%-დან 20%-მდე გაიზარდა 31% შემთხვევაში, რესპოდენტების 20%-თვის გაიზარდა 20%-ზე მეტად, 19%-თვის გაიზარდა ექსპორტის მოცულობა, ხოლო დანარჩენ უმნიშვნელო შემთხვევებში ძირითადად მოხდა საექსპორტო მოცულობის შემცირება (ნახაზი 3.3.15).

ნახაზი 3.3.14 - ვაჭრობის ფირმათაშორისი დაკრედიტების ფორმების მახასიათებლები

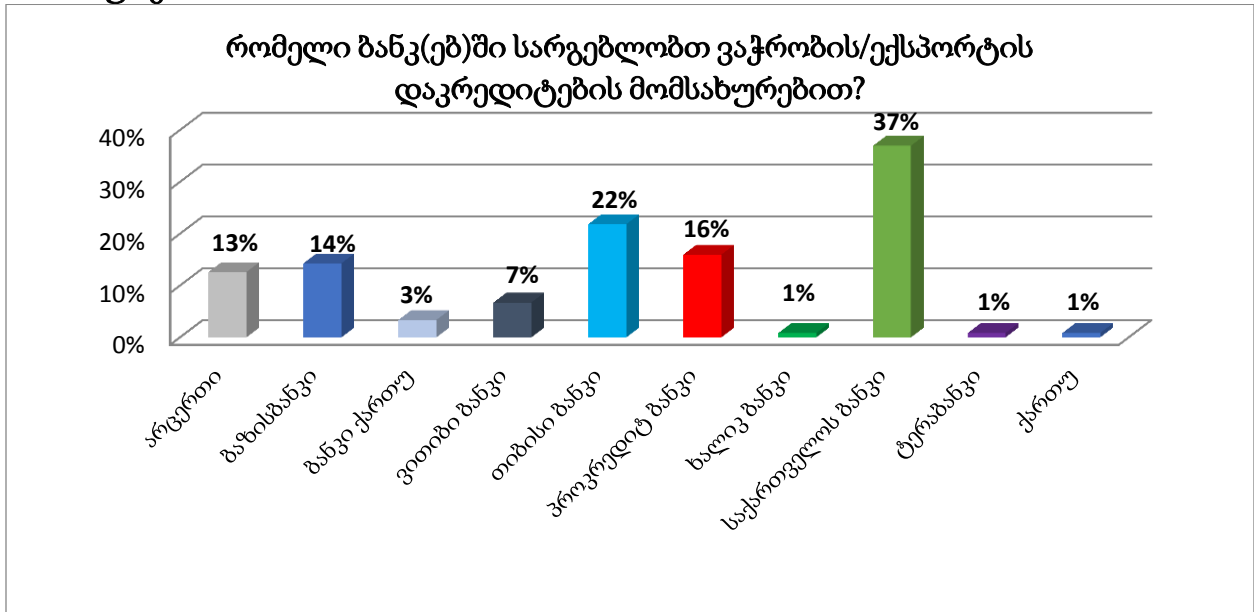


ნახაზი 3.3.15 - ვაჭრობის ფირმათაშორისი დაკრედიტების ფორმების მოცულობის ცვლილება ბოლო 5 წლის მანძილზე



ვაჭრობის დაკრედიტების საბანკო მომსახურების სარეგულობის კრილში გამოიყო 4 ძირითადი ბანკი: საქართველოს ბანკი (37%), თიბისი ბანკი (22%), პროკრედიტ ბანკი (16%) და ბაზისბანკი (14%) (ნახაზი 3.3.16).

ნახაზი 3.3.16 - რომელი ბანკ(ებ)ში სარგებლობთ ვაჭრობის/ექსპორტის დაკრედიტების მომსახურებით?



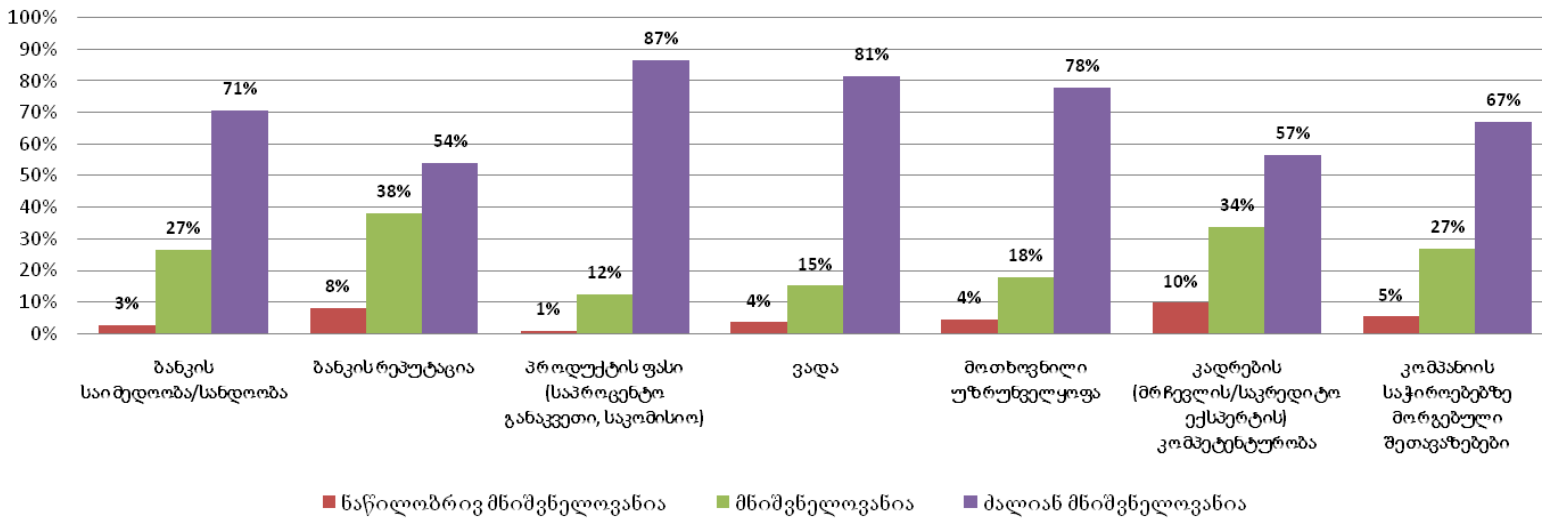
რაც შეეხება ვაჭრობის, უფრო კონკრეტულად კი ექსპორტის დასაფინანსებლად მომსახურე ბანკების შერჩევაზე მოქმედ ფაქტორებს, კვლევის შედეგების მიხედვით ყველაზე სენსიტიური ფაქტორი აღმოჩნდა საბანკო პროდუქტების ფასი (87%), რაც მოიცავს საპროცენტო განაკვეთებსა და საკომისიოებს. ასევე მნიშვნელოვან ფაქტორად დასახელდა ვადა (81%), რაც ასევე მოსალოდნელი იყო, რადგან ექსპორტიორი კომპანიების და ზოგადად ბიზნესის გრძელვადიანი დაკრედიტების პრობლემები თეორიული კვლევის დროსაც ნათლად გამოიკვეთა. საერთაშორისო კვლევების შედეგებს ეხმიანება მოცემულ კვლევაში დაფიქსირებული ბანკის შერჩევაზე მოქმედი რეიტინგით მესამე ფაქტორი – მოთხოვნილი უზრუნველყოფა, რომელიც რესპოდენტთა 78%-ს ძალიან მნიშვნელოვნად მიაჩნია და საერთაშორისო კვლევებზე ადასტურებს, რომ ეს საკითხი ნამდვილად დგას ექსპორტის დაკრედიტების პრობლემების რიგში (ნახაზი 3.3.17).

საინტერესო და დამაფიქრებელი აღმოჩნდა პასუხი კითხვაზე “ფლობთ თუ არა ინფორმაციას საერთაშორისო ვაჭრობასთან დაკავშირებული რისკების დაზღვევის რომელი პროდუქტების შემოთავაზება შეუძლია ბანკს”. აღმოჩნდა, რომ რესპოდენტი ექსპორტორების საკმაოდ დიდი ნაწილი – 77% არ ფლობს ინფორმაციას და დიდი ალბათობით არც მიმართავს ბანკს რისკების დაზღვევის ინსტრუმენტების

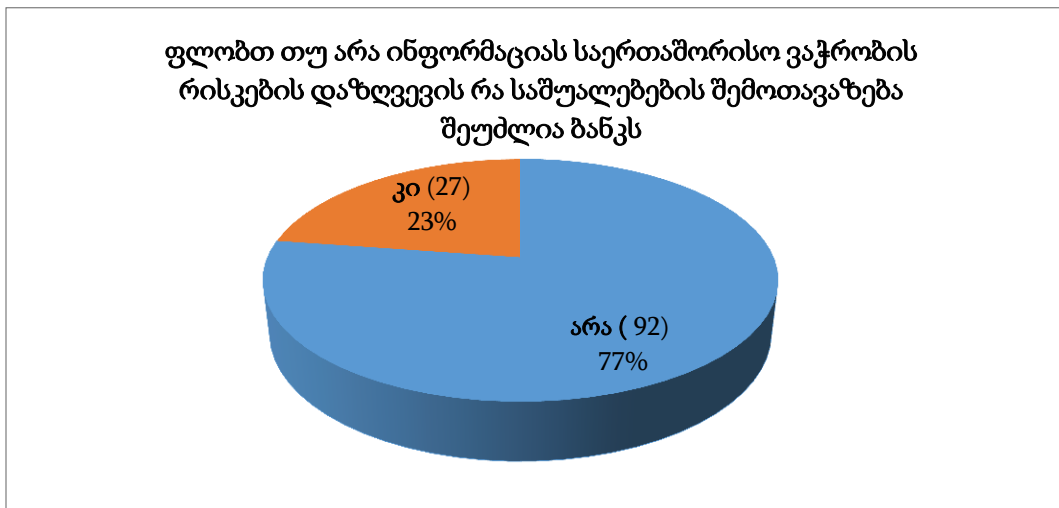
გამოსაყენებლად, რაც გვადლევს იმის საშუალებას, ვიფიქროთ, რომ უმეტეს შემთხვევაში ბანკს მხოლოდ დაკრედიტების საშუალებად განიხილავენ (ნახაზი 3.3.18). იგივე სურათი დაფიქსირდა მოდერნო კითხვის პასუხებშიც: რესპოდენტთა 76% საერთოდ არ სარგებლობს ვაჭრობასთან დაკავშირებული რისკების დაზღვევის არცერთი საბანკო პროდუქტით, ხოლო მოსარგებლეთა შორის ყველაზე მეტი ნაწილი 12% იყენებს სავალუტო ფორვარდს (12%), რომელსაც მოყვება 6-6%-ით სავალუტო ოფციონი და ფაქტორინგი და ბოლოს სვოპი – 4%-იანი მაჩვენებლით (ნახაზი 3.3.19).

ნახაზი 3.3.17

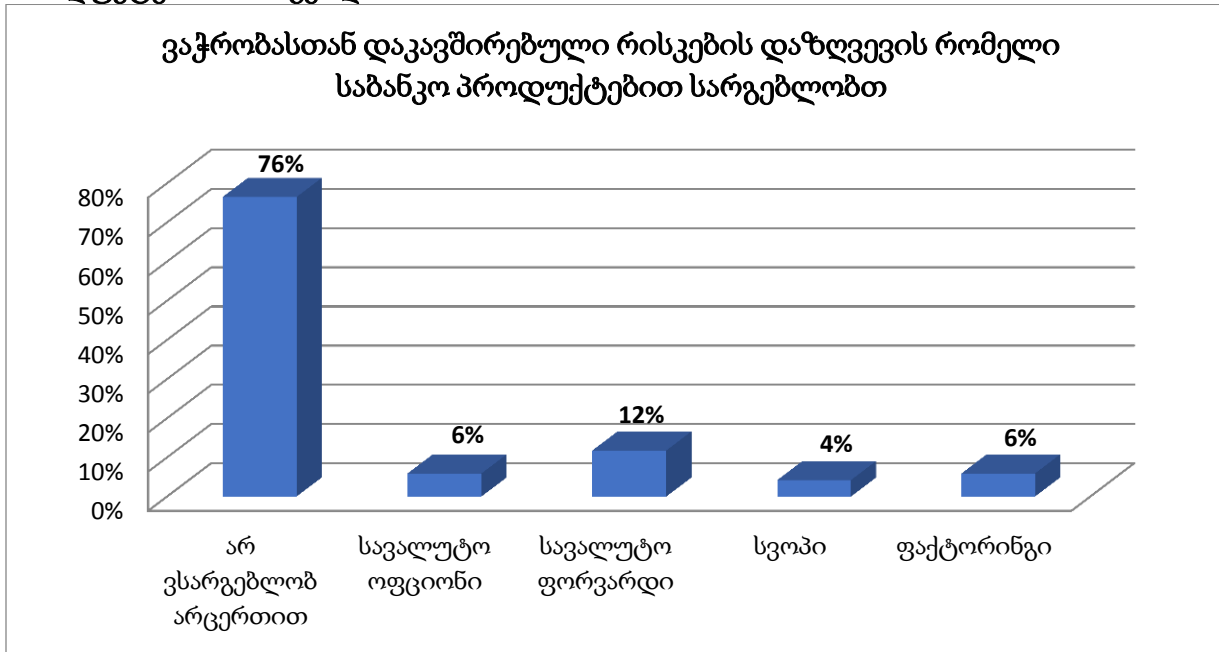
ვაჭრობის (ექსპორტის) დაფინანსებისთვის მომსახურე ბანკების შერჩევისას მოქმედი ფაქტორები



ნახაზი 3.3.18



ნახაზი 3.3.19 - ვაჭრობასთან დაკავშირებული რისკების დაზღვევის საბანკო პროდუქტებით სარგებლობა

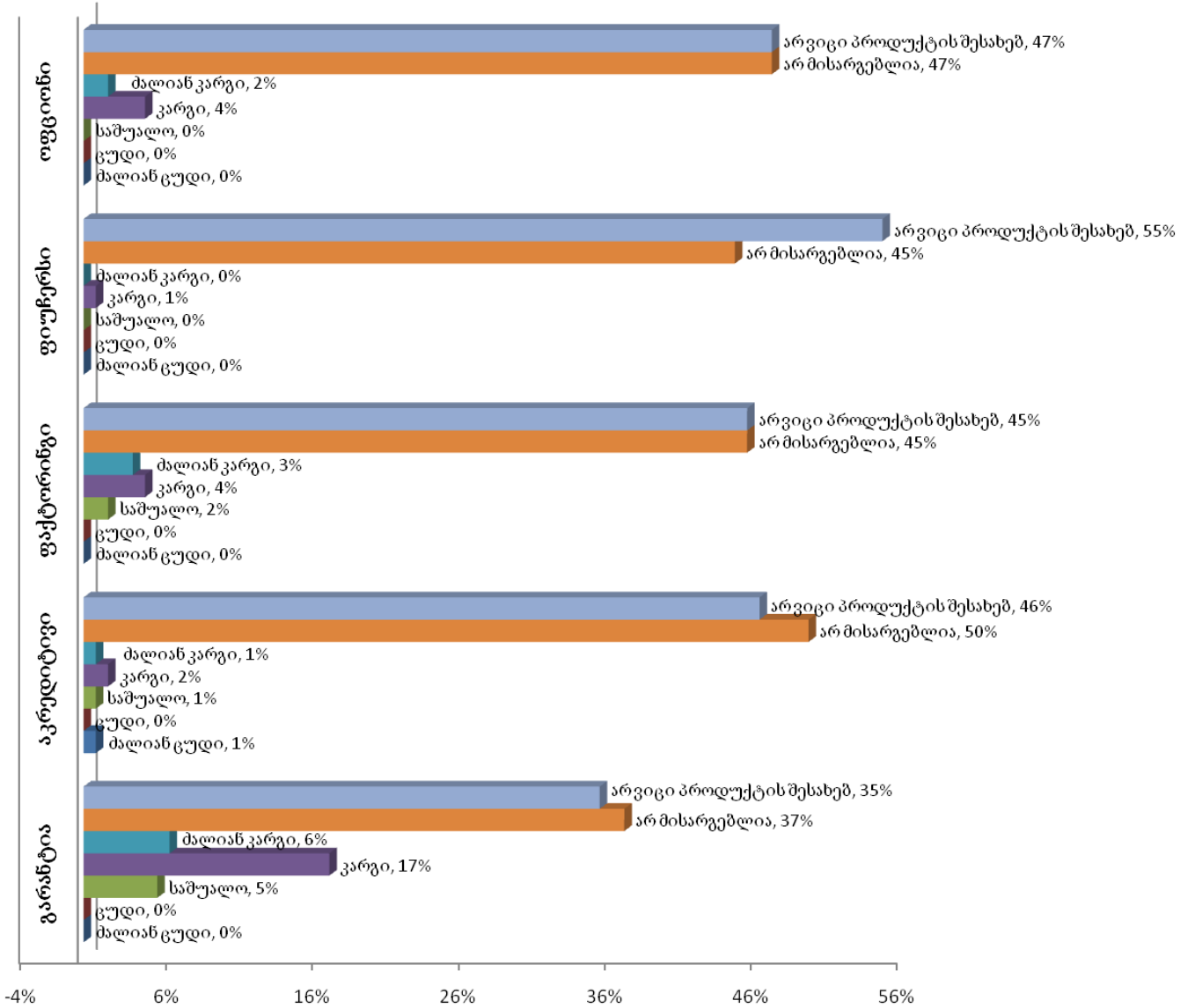


კომერციული ბანკების მიერ შეთავაზებული ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტების ანალიზისას ასევე გამოვლინდა წინა კითხვებში გამოვლენილი ტენდენცია. რესპოდენტთა უმრავლესობას არ უსარგებლია ან არ იცის პროდუქტის შესახებ, შესაბამისად ცუდი და ძალიან ცუდი შეფასებები არ გაკეთდა თითქმის არცერთ პროდუქტზე. შეფასება “კარგი” ყველაზე მეტი პროცენტული მაჩვენებლით დაფიქსირდა საკრედიტო ხაზის შემთხვევაში (18%), რაც დიდი ალბათობით ამ პროდუქტის მოქნილი პირობებითაა გამოწვეული (ათვისების და დაფარვის მოქნილობა). მასთან ახლო პოზიციაში იმყოფება დოკუმენტური ინკასო და გარანტია 17-17%-ით (ნახაზი 3.3.20.ა და ნახაზი 3.3.20.ბ).

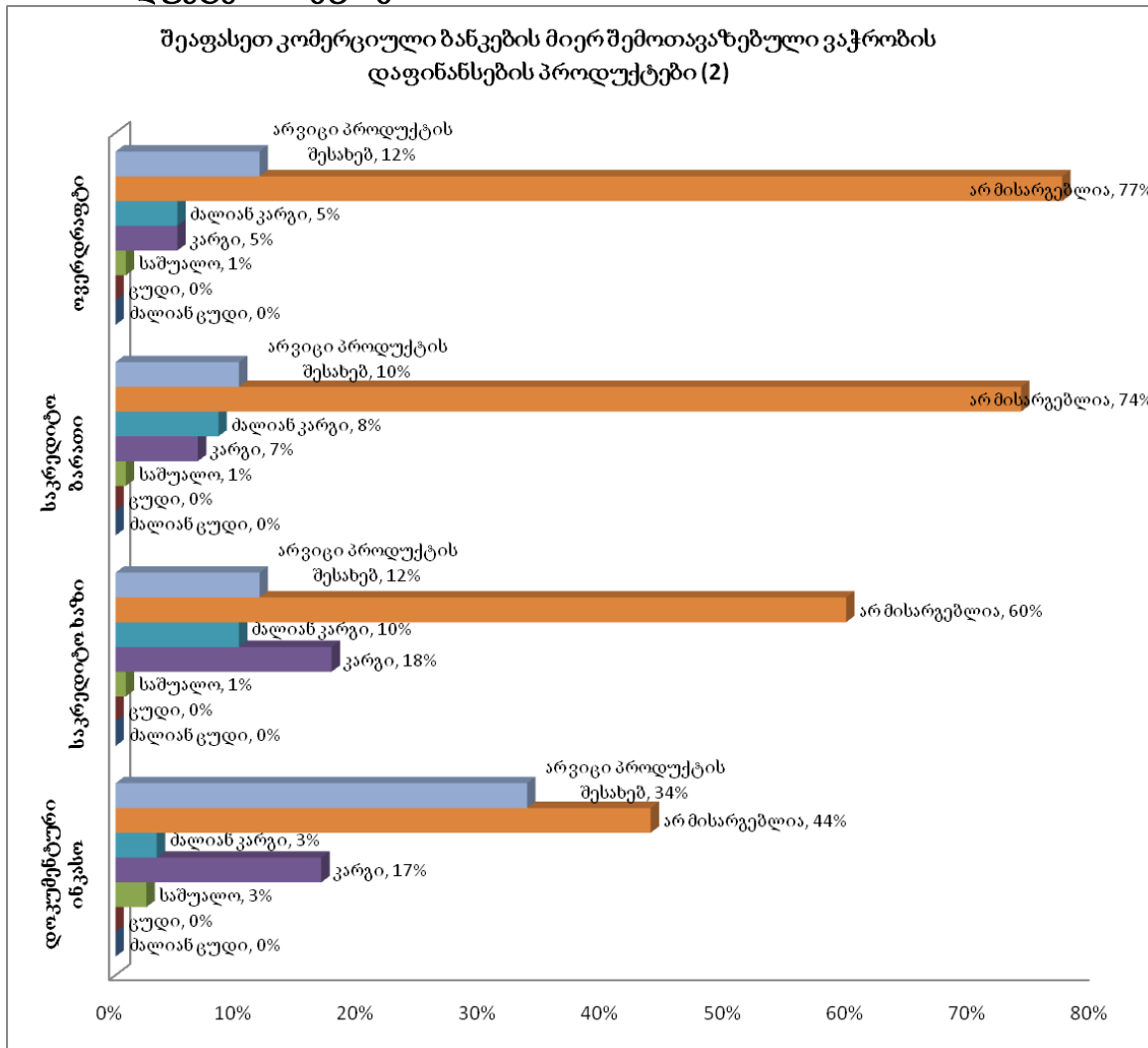
კვლევის შედეგების მიხედვით, რესპოდენტთა 64%-თვის ზემოაღნიშნულ პროდუქტებთან დაკავშირებული საჭიროებები ბოლო პერიოდში გაზრდილია, რაც ერთგვარი სიგნალია კომერციული ბანკებისთვის, რომ გაააქტიურონ მუშაობა ამ მიმართულებით (ნახაზი 3.3.21).

ნახაზი 3.3.20ა -კომერციული ბანკების მიერ შემოთავაზებული ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტების შეფასება

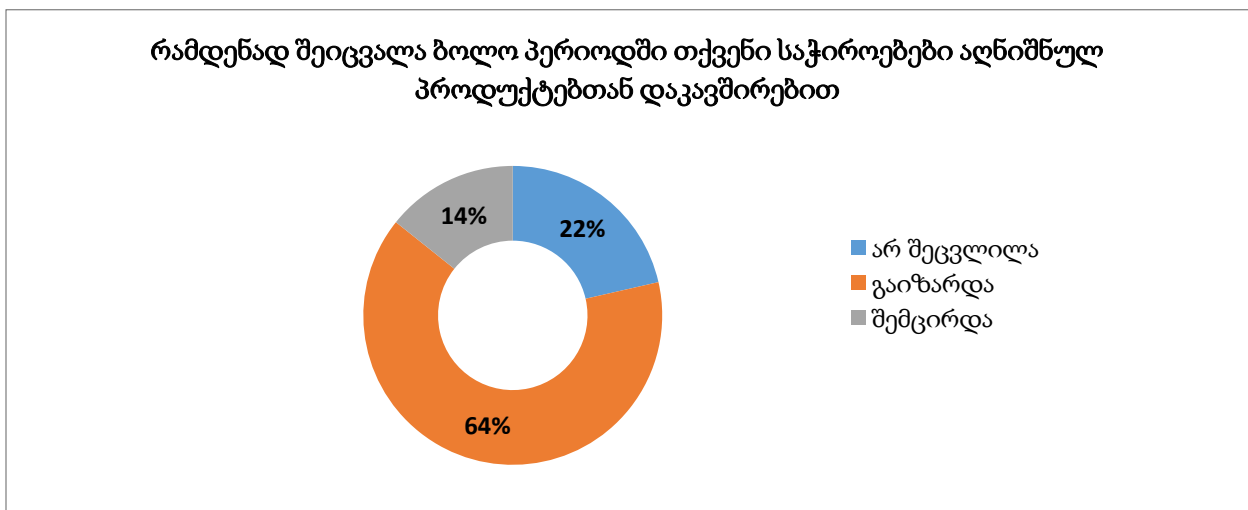
შეაფასეთ კომერციული ბანკების მიერ შემოთავაზებული ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტები (1)



ნახაზი 3.3.20ბ -კომერციული ბანკების მიერ შემოთავაზებული ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტების შეფასება

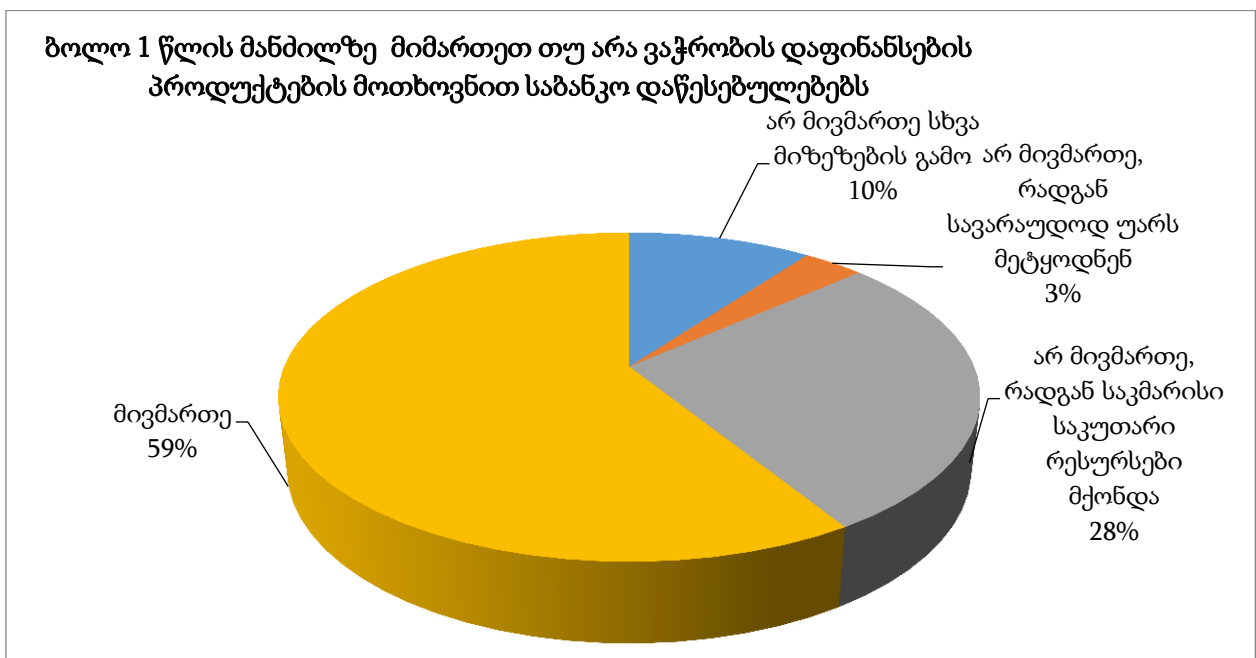


ნახაზი 3.3.21 - ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტებზე საჭიროების ცვლილება

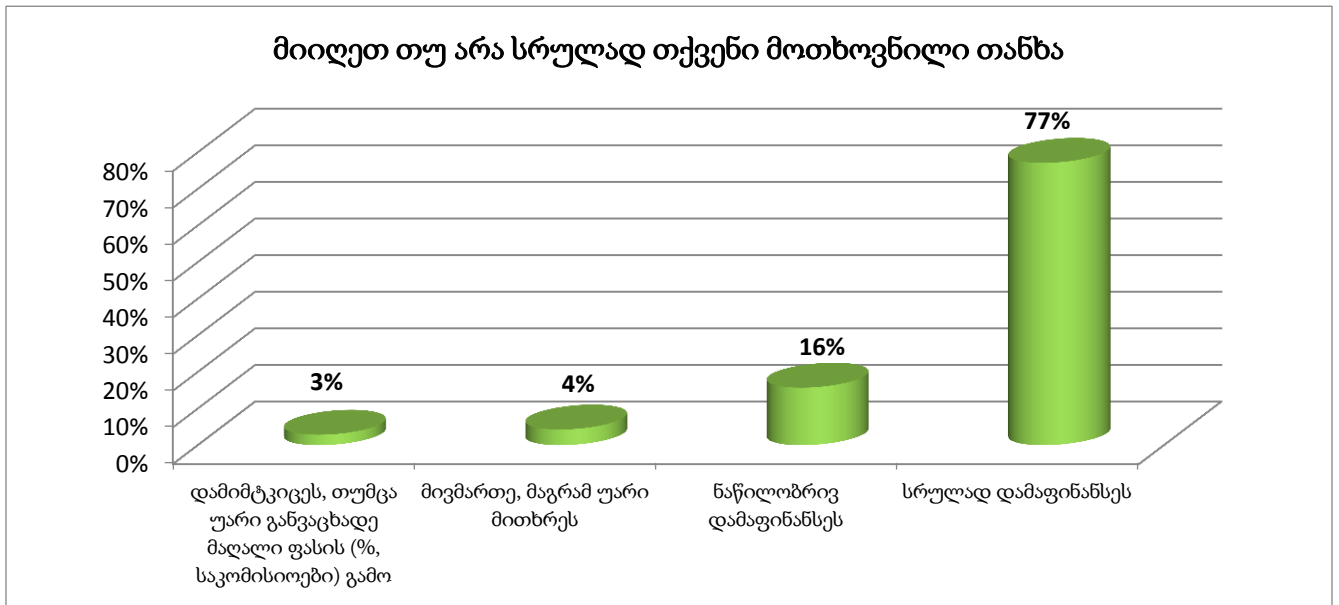


აღმოჩნდა, რომ ბოლო 1 წლის მანძილზე ექსპორტიორების 59%-მა მიმართა ვაჭრობის დაფინანსების მოთხოვნით კომერციულ ბანკებს, 28%-მა არ მიმართა საკუთარი სახსრების არსებობის გამო, რაც საკმაოდ საიმედო მონაცემია, რადგან აღნიშნული მიუთითებს ექსპორტიორების გარკვეული ნაწილის ფინანსურ მდგრადობაზე, რომელთაც მინიმუმამდე ექნებათ დაყვანილი საპროცენტო დანახაჯები. კვლევაში მონაწილე კომპანიების 10% უარს აცხადებს ბანკისათვის მიუმართაობის მიზეზის დასახელებაზე, ხოლო 3% თვლის, რომ მაინც არ დააფინანსებდნენ და ამიტომ არ მიმართა ბანკს (ნახაზი 3.3.22). თუმცა აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ მათგან, ვინც მიმართა კომერციულ ბანკებს, 77%-ს სრულად დაუფინანსეს მოთხოვნილი თანხა, 16% ნაწილობრივ დააფინანსეს, მხოლოდ 4%-ს უთხრეს უარი, ხოლო 3%-მა დამტკიცებულ თანხაზე თქვა უარი მაღალის საპროცენტო განაკვეთისა და საკომისიოების გამო, რაც კიდევ ერთხელ მეტყველებს იმ ფაქტზე, რომ საკრედიტო პროდუქტების საკომისიოები და საპროცენტო განაკვეთი კვლავ რჩება სენსიტიურ თემად ზოგადად მომხარებლისთვის და ამ კონკრეტულ შემთხვევაში კი ექსპორტიორი კომპანიებისათვის (ნახაზი 3.3.23).

ნახაზი 3.3.22 - ბოლო 1 წლის მანძილზე ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტების მოთხოვნით საბანკო დაწესებულებებისადმი მიმართვიანობა

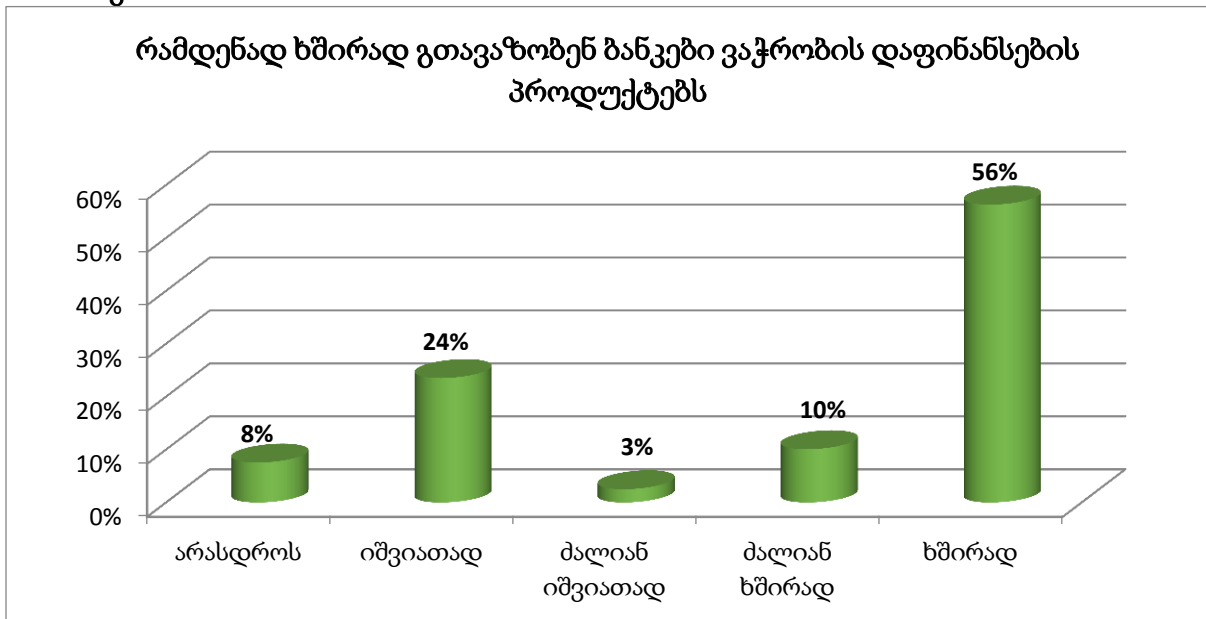


ნახაზი 3.3.23 - დაფინანსებისთვის მოთხოვნილი თანხის მიღების სისრულე



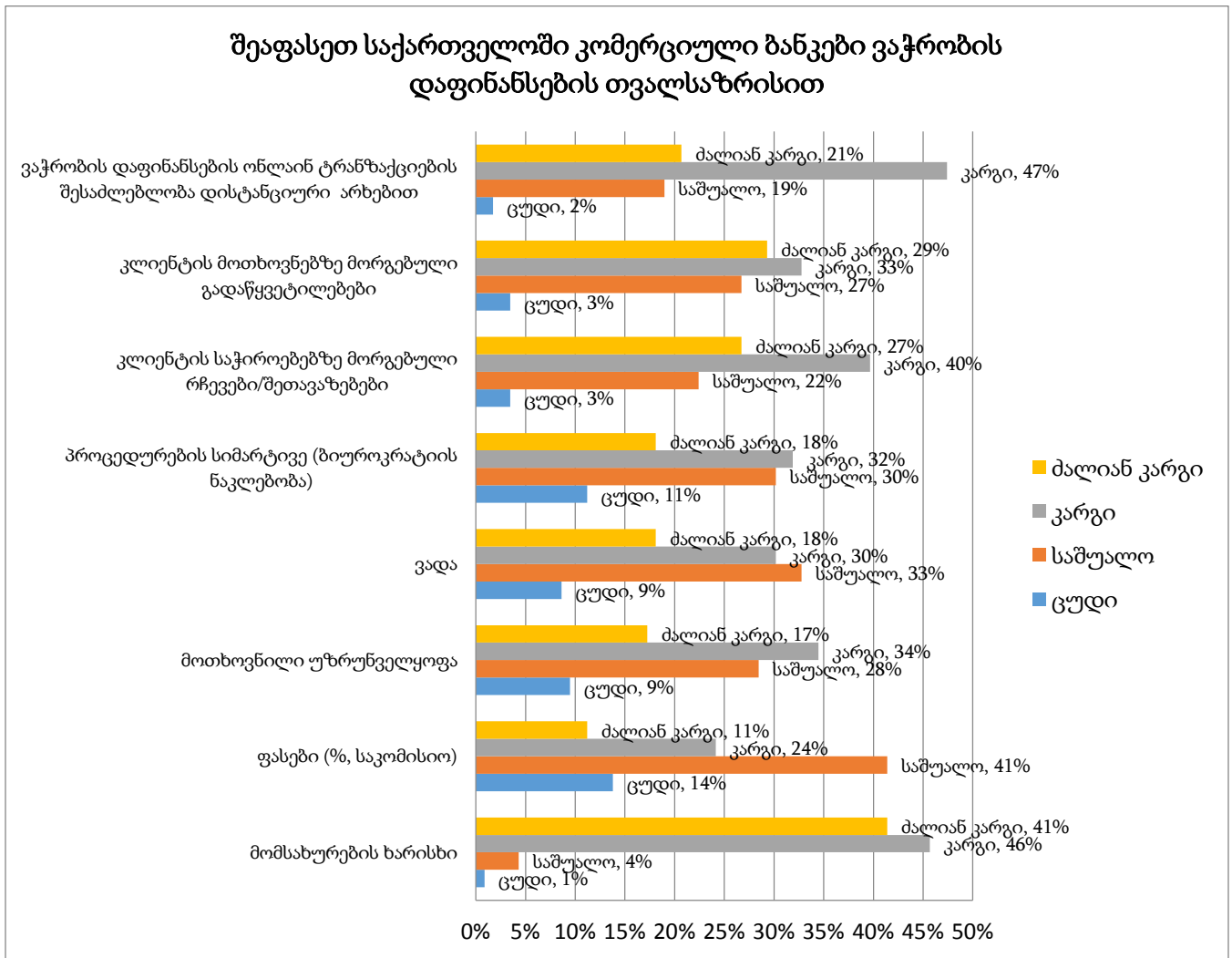
რესპოდენტები ასევე პოზიტიურად აფასებენ ბანკების პროაქტიულობას ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტების შეთავაზებისას. 56% მიიჩნევს, რომ ხშირად სთავაზობენ ბანკები ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტებს, 10% თვლის, რომ ძალიან ხშირად ხდება შეთავაზება, 24% კი აფიქსირებს, რომ იშვიათად სთავაზობენ ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტებს კომერციული ბანკებიდან (ნახაზი 3.3.24).

ნახაზი 3.3.24 - ბანკების მხრიდან ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტების შეთავაზების სიხშირე



საქართველოს კომერციული ბანკების შეფასებისას, რესპოდენტებში უმეტესწილად არსებობს ვაჭრობის დაფინანსების მიმართ პოზიტიური განწყობა და კრიტერიუმების 4 ბალიანი შკალიდან უმრავლესობა შეფასებულია 3 ბალით (კარგი). “საშუალო” შეფასებაში ყველაზე მაღალი პროცენტული მაჩვენებელი (41%) აქვს პროცენტებისა და საკომისიოების თემას, რაც სხვა კითხვებშიც გაჟღერდა. ასევე გამოირჩევა ვადა, რომელსაც რესპოდენტების 33%-მა დაუწერა საშუალო, პროცედურების სიმარტივე და ბიუროკრატიის ნაკლებობა რესპოდენტთა 30%-მა შეაფასა საშუალოდ, ხოლო იგივე ქულით მოთხოვნილი უზრუნველყოფა შეაფასა კომპანიების 28%-მა (ნახაზი 3.3.25).

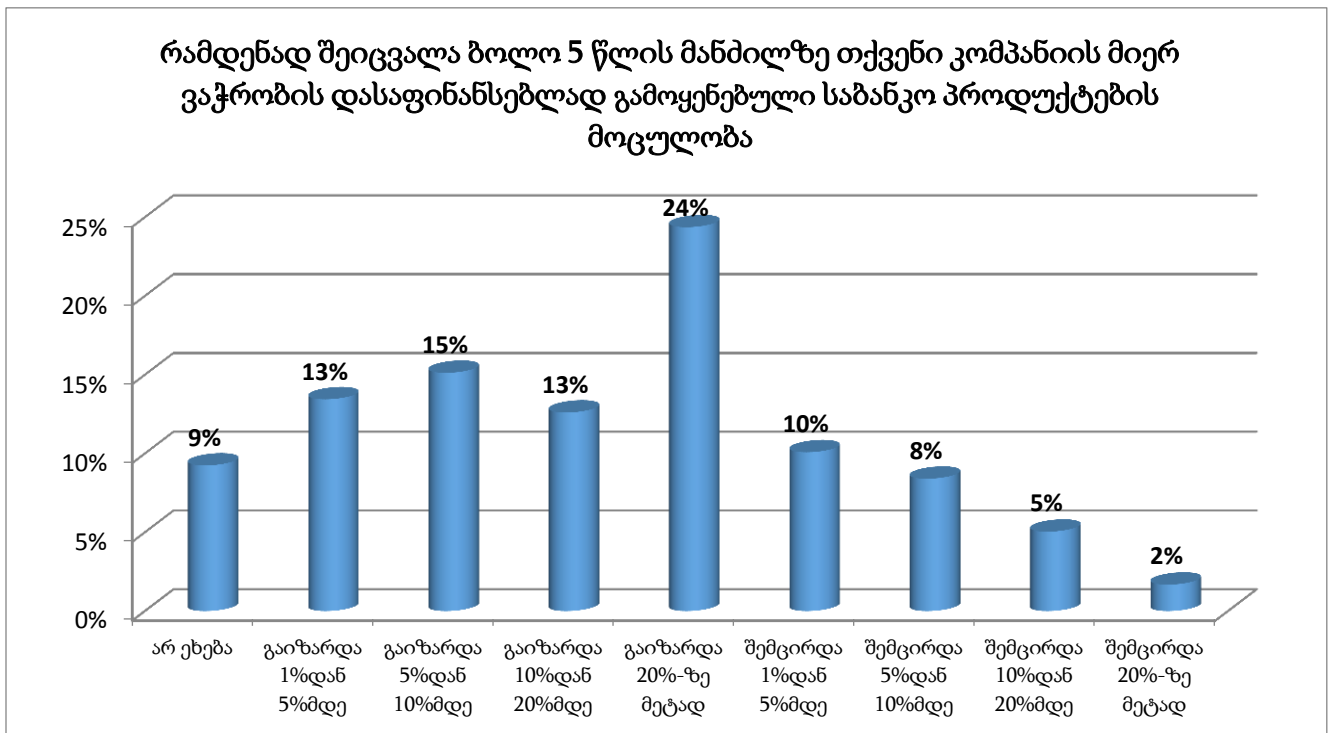
ნახაზი 3.3.25 - საქართველოში მოქმედი კომერციული ბანკების შეფასება ვაჭრობის დაფინანსების თვალსაზრისით



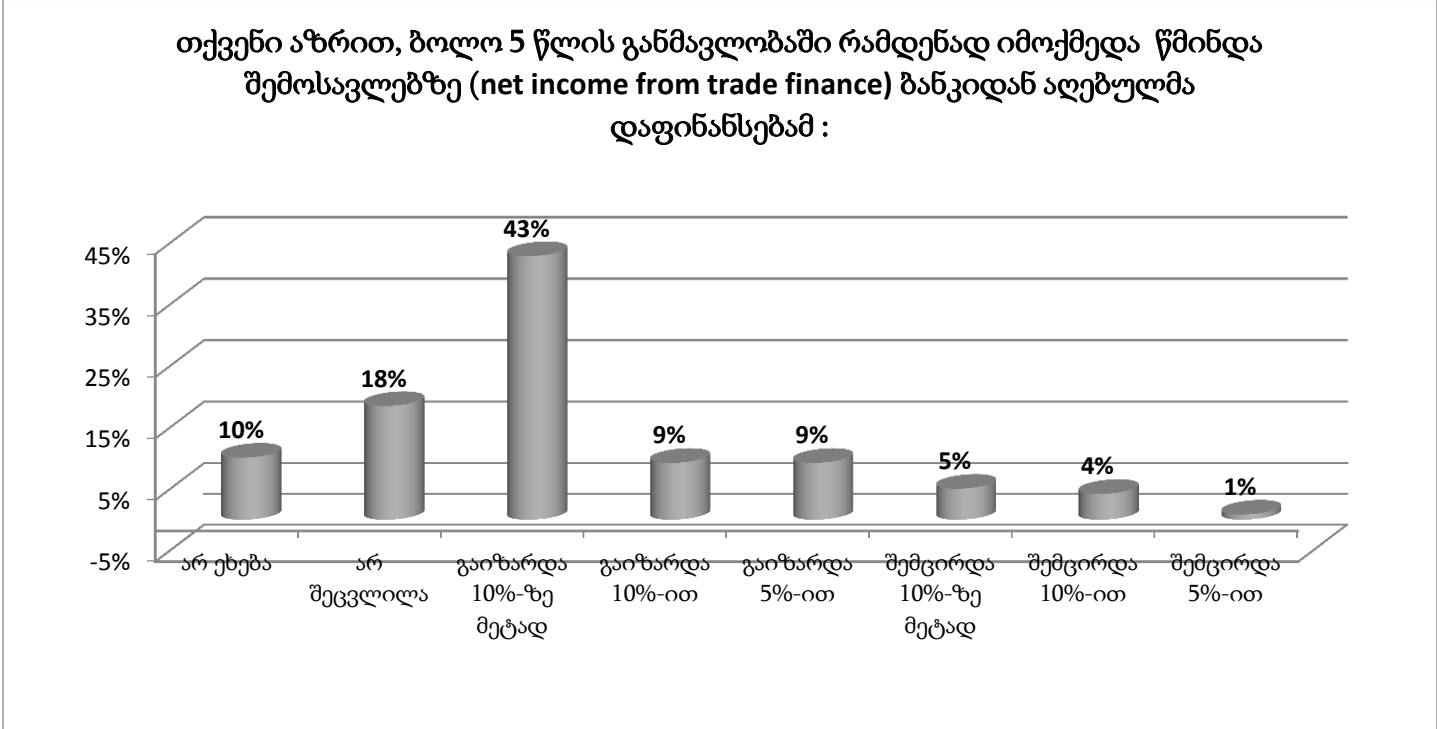
ბოლო 5 წლის მანძილზე გამოკითხული კომპანიების უმრავლესობისთვის (ჯამში 66%) გაიზარდა ვაჭრობის დაფინანსებისთვის გამოყენებული საბანკო პროდუქტების მოცულობა. პროპორციების გადანაწილება მოცემულია ნახაზში 3.3.26.

ექსპორტიორების აზრით, ბოლო 5 წლის განმავლობაში ბანკებიდან აღებულმა დაფინანსებამ პოზიტიურად იმოქმედა წმინდა შემოსავლებზე (net income from trade finance), რაც კიდევ ერთხელ ხაზს უსვამს ვაჭრობის დაფინანსების უმნიშვნელოვანეს როლს საერთაშორისო ვაჭრობის და კონკრეტულად ექსპორტის განვითარების საქმეში. რესპოდენტების 43%-თვის ბანკის დაკრედიტების შედეგად წმინდა შემოსავლები გაიზარდა 10%-ზე მეტად, 9%-თვის გაიზარდა 10%-ით და ასევე 9%-თვის გაიზარდა 5%-ით, 18%-თვის დაკრედიტების შედეგად არ შეცვლილა წმინდა შემოსავლები, ხოლო შემოსავლები შემცირდა ჯამში 9%-ს (ნახაზი 3.3.27).

ნახაზი 3.3.26 - ვაჭრობის დასაფინანსებლად გამოყენებული საბანკო პროდუქტების მოცულობის ცვლილება ბოლო 5 წლის მანძილზე



ნახაზი 3.3.27 - ბოლო 5 წლის განმავლობაში ბანკიდან აღებული დაფინანსების ზემოქმედება ექსპორტიორი კომპანიების წმინდა შემოსავლებზე (net income from trade finance)

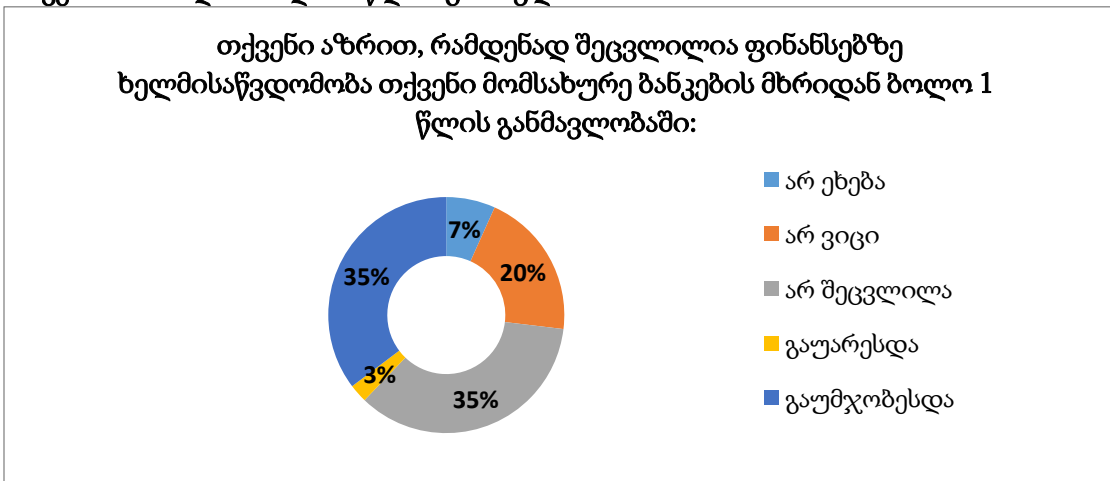


კითხვაზე “რამდენად შეცვლილია ფინანსებზე ხელმისაწვდომობა ბოლო 1 წლის მანძილზე”, რაც გულისხმობს რამდენად გამკაცრდა ან გამარტივდა მომსახურე ბანკების მხრიდან დაკრედიტების პოლიტიკა მოცემულ პერიოდში, რესპოდენტების 35% თვლის, რომ დაკრედიტების პოლიტიკა არ შეცვლილა, თუმცა ასევე 35% თვლის, რომ მდგომარეობა გაუმჯობესებულია, რაც შეიძლება დადებით მოცემულობად მივიჩნიოთ (ნახაზი 3.3.28).

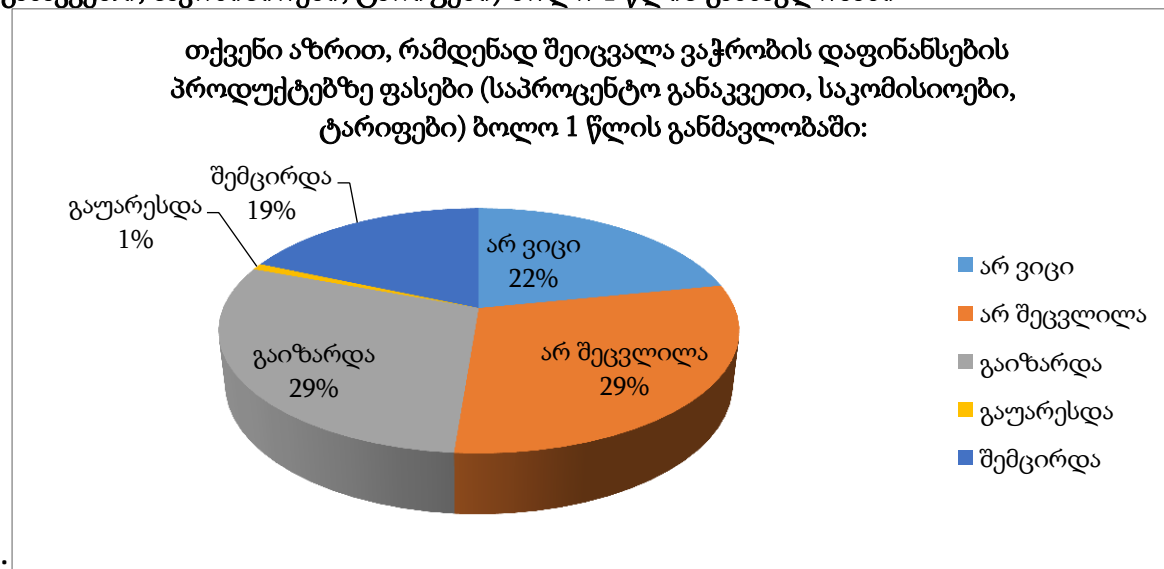
ასევე თანაბრად არის გადანაწილებულ პროცენტული მაჩვენებლები ბოლო 1 წლის მანძილზე ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტებზე ფასების (საპროცენტო განაკვეთები, საკომისიოები, ტარიფები) ცვლილებასთან დაკავშირებით: ექსპორტიორი კომპანიების 29% თვლის, რომ არ შეცვლილა და იგივე რაოდენობა - 29% თვლის, რომ გაიზარდა საპროცენტო განაკვეთები. მხოლოდ 19% მიიჩნევს, რომ შემცირებულია ტარიფები, თუმცა ეს მაჩვენებელი 10%-ით ჩამოუვარდება მათ, ვინც თვლის, რომ საპროცენტო განაკვეთები გაზარდილია (ნახაზი 3.3.29). აღნიშნული შედეგები კიდევ ერთხელ ხაზს უსვამს იმ ფაქტს, რომ საკრედიტო პროდუქტებზე დაწესებული მაღალი საპროცენტო განაკვეთები საკმაოდ

უმვირებს ექსპორტიორ კომპანიებს საბანკო ფინანსური რესურსით სარგებლობას და მიზანშეწონილია, რომ ეტაპობრივად მოხდეს გადასვლა დაფინანსების ალტერნატიულ არხებზე, თუმცა ალტერნატიული რესურსებით დაფინანსება მოითხოვს კომპანიის ფინანსური მაჩვენებლების სათანადო აღრიცხვა-მოწესრიგებას და ზოგადად ინტენსიურ მუშაობას ამ მაჩვენებლების გაუმჯობესების მიმართულებით, რათა მოხდეს ალტერნატიული დაფინანსების მომწოდებლების დარწმუნება კომპანიის პერსპექტიულობასა და მდგრადობაში.

ნახაზი 3.3.28 - რამდენად შეცვლილია ფინანსებზე ხელმისაწვდომობა თქვენი მომსახურე ბანკების მხრიდან ბოლო 1 წლის განმავლობაში

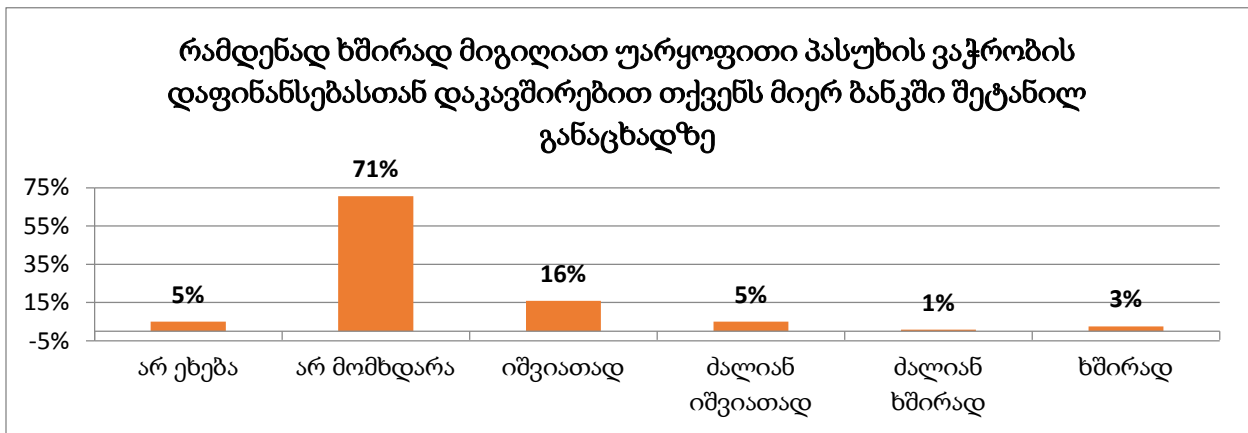


ნახაზი 3.3.29 - რამდენად შეიცვალა ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტებზე ფასები (საპროცენტო განაკვეთი, საკომისიოები, ტარიფები) ბოლო 1 წლის განმავლობაში



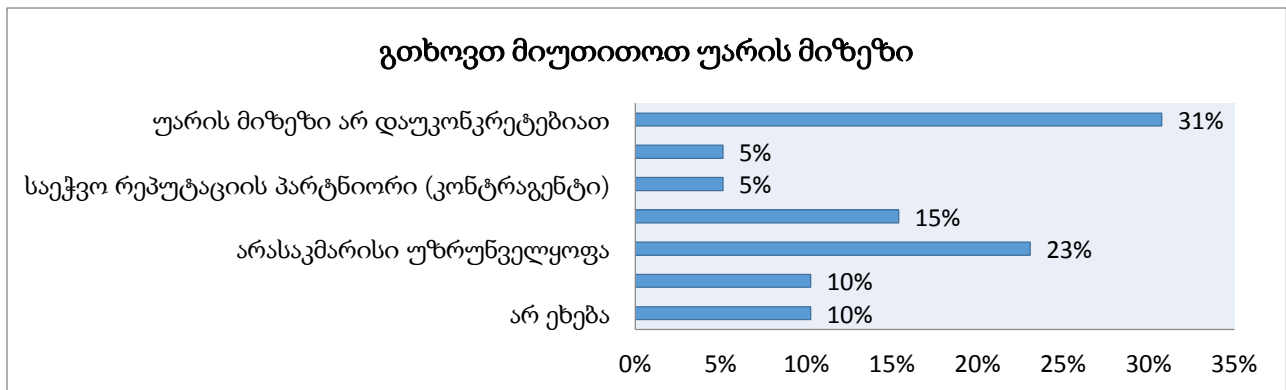
დადებითი ტენდენცია შეინიშნება ბანკში შეტანილ განაცხადებზე უარყოფითი პასუხის მიღების სიხშირესთან დაკავშირებული კითხვის გაანალიზებისასაც. კვლევის შედეგების მიხედვით, ვაჭრობის დაფინანსების მოთხოვნაზე უარი არ მიუღია 71%-ს, 16%-მა იშვიათად, 5%-მა ძალიან იშვიათად, ხშირი უარი კი მხოლოდ 3%-მა მიიღო (ნახაზი 3.3.30), რაც შეიძლება აიხსნას იმით, რომ გამოკითხულთა შორის არიან საქართველოს უმსხვილესი ექსპორტიორი კომპანიები, რომელთაც ბიზნესის მდგრადობიდან გამომდინარე მეტნაკლებად დასტაბილურებული აქვთ ბანკთან ურთიერთობა.

ნახაზი 3.3.30-ვაჭრობის დაფინანსებაზე უარის მიღების სიხშირე



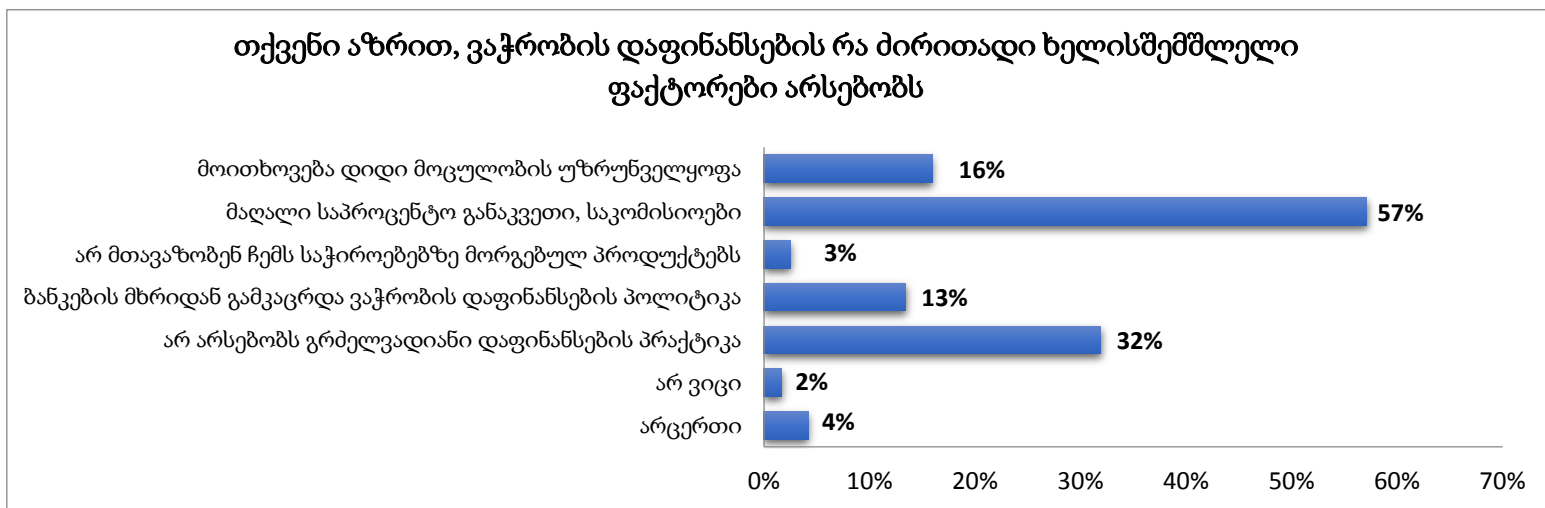
სამწუხაროდ აღმოჩნდა, რომ ბანკები უარის მიზეზს უმეტეს შემთხვევაში (31%) არ უკონკრეტებენ მომხმარებელს. კონკრეტული მიზეზებიდან კი მოწინავე ადგილს იკავებს არასაკმარისი უზრუნველყოფის (23%) გამო უარყოფილი განაცხადები, შემდეგ მოდის არასაკმარისი შემოსავლები (15%) და ბოლოს 5%-იანი მაჩვენებლით უარის მიზეზად სახელდება საექვო რეპუტაციის პარტნიორები (კონტრაგენტები)(ნახაზი 3.3.31).

ნახაზი 3.3.31 - ვაჭრობის დაფინანსებაზე უარის მიზეზები



ექსპორტიორი კომპანიების აზრით, ვაჭრობის დაფინანსების ძირითად ხელისშემშლელ ფაქტორებს შორის ტრადიციულად პირველი ადგილი უკავია მაღალ საპროცენტო განაკვეთებსა და საკომისიოებს (57%), ასევე მნიშვნელოვანია გრძელვადიანი დაფინანსების პრაქტიკის არარსებობა (32%) და დიდ მოცულობის უზრუნველყოფის მოთხოვნა (16%). რესპოდენტთა 13%-ის აზრით ბანკების მხრიდან გამკაცრებულია დაკრედიტების პოლიტიკა, ხოლო 3% თვლის, რომ არ სთავაზობენ მის კომპანიის საჭიროებებზე მორგებულ პროდუქტებს (ნახაზი 3.3.32).

ნახაზი 3.3.32 - ვაჭრობის დაფინანსების ხელისშემშლელი ფაქტორები

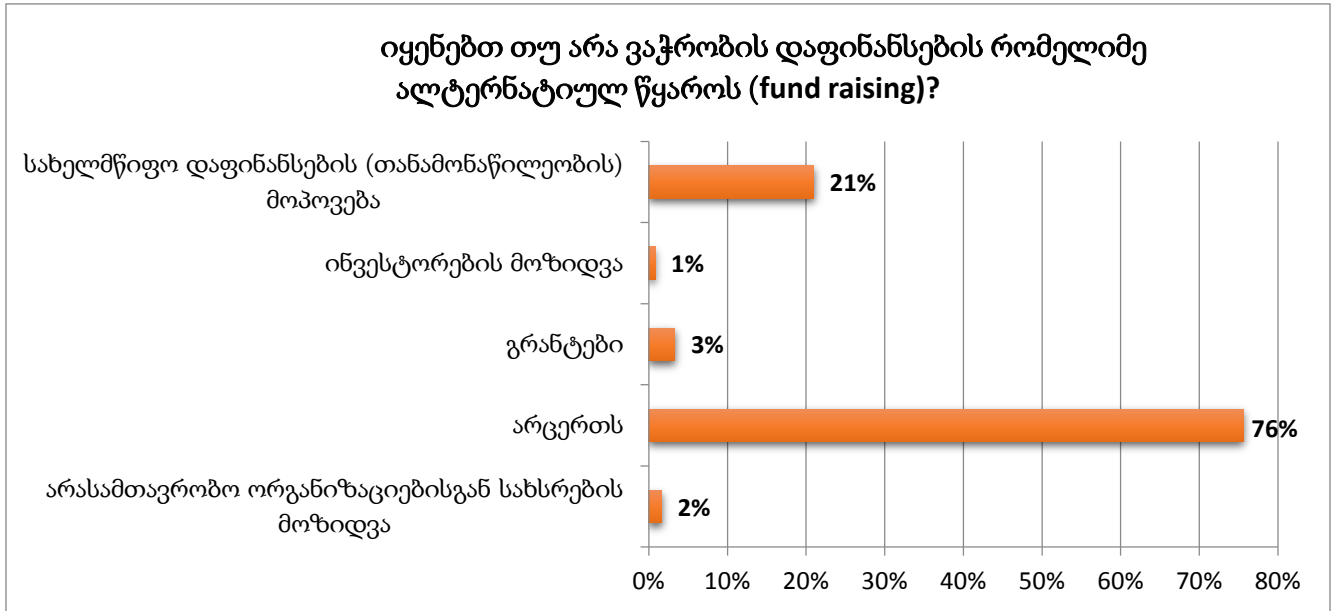


კითხვარის C ბლოკი მოიცავდა ვაჭრობის დაფინანსების ალტერნატიული წყაროების (fund raising) შესახებ რამდენიმე კითხვას. აღნიშნული ბლოკის ანალიზისას გამოიკვეთა, რომ ექსპორტიორი კომპანიების უმრავლესობა (76%) საერთოდ არ იყენებს ვაჭრობის დაფინანსების ალტერნატიულ წყაროებს, თუმცა 21% ცდილობს სახელმწიფო თანადაფინანსების მოპოვებას. რაც შეეხება ინვესტორების მოზიდვას (1%), გრანტების მოპოვებას (3%) და არასამთავრობო ორგანიზაციებისგან სახსრების მოძიებას (2%), დაფინანსების ამ წყაროებს ძალიან უმნიშვნელო მაჩვენებლები გააჩნია (ნახაზი 3.3.33).

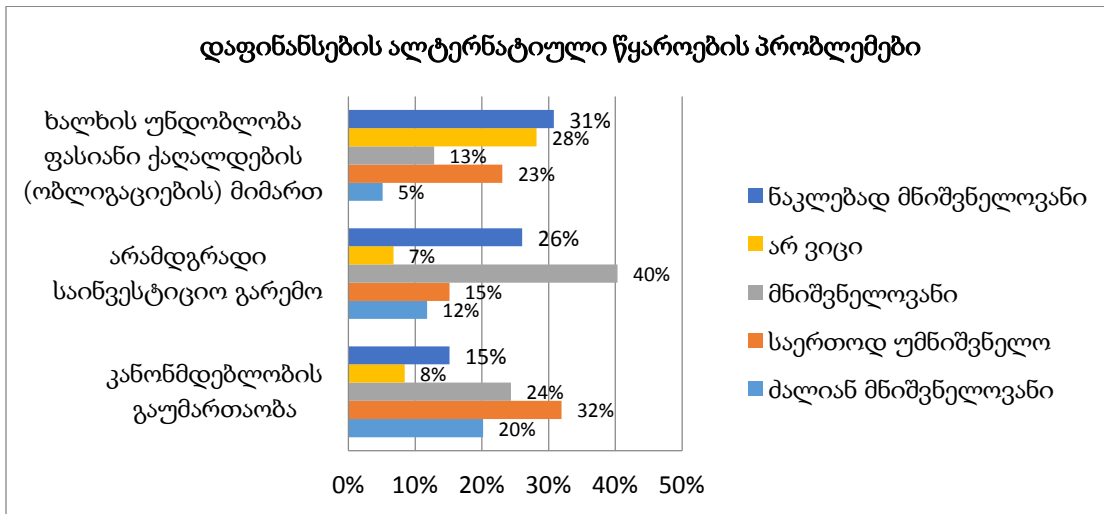
რაც შეეხება დაფინანსების ალტერნატიული წყაროების გამოყენების პრობლემებს, სპეციფიურობას მნიშვნელოვნად მიიჩნევს 24%, ძალიან მნიშვნელოვნად კი 20%, რაც ჯამში შეადგენს 44%-ს. ნაკლებად მნიშვნელოვნად და საერთოდ უმნიშვნელოდ თვლის ჯამში 47%, ხოლო 8% ვერ აფიქსირებს თავის პოზიციას. არამდგრად საინვესტიციო

გარემოს მნიშვნელოვან და ძალიან მნიშვნელოვან პრობლემად მიიჩნევა ჯამში 52%, ხოლო ხალხის უნდობლობას ფასიანი ქაღალდების (ობლიგაციების) მიმართ მნიშვნელოვან პრობლემად მიაჩნია ჯამში 18%-ს (ნახაზი 3.3.34).

ნახაზი 3.3.33 - ვაჭრობის დაფინანსების ალტერნატიულ წყაროების ცნობადობა



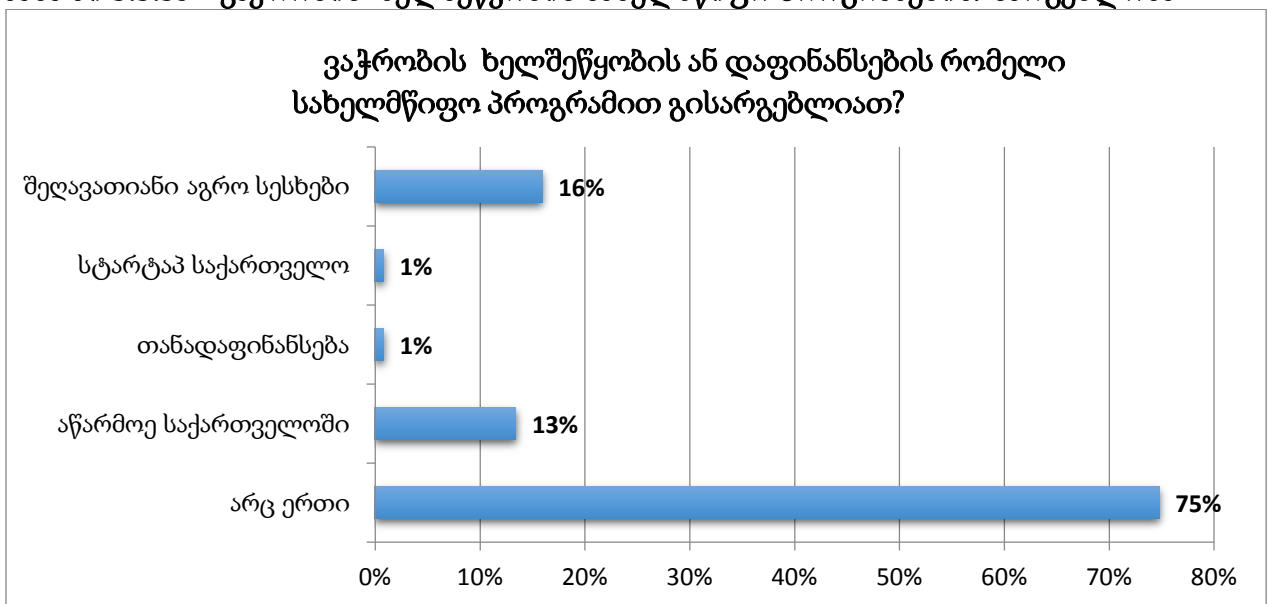
ნახაზი 3.3.34 - დაფინანსების ალტერნატიული წყაროების პრობლემები



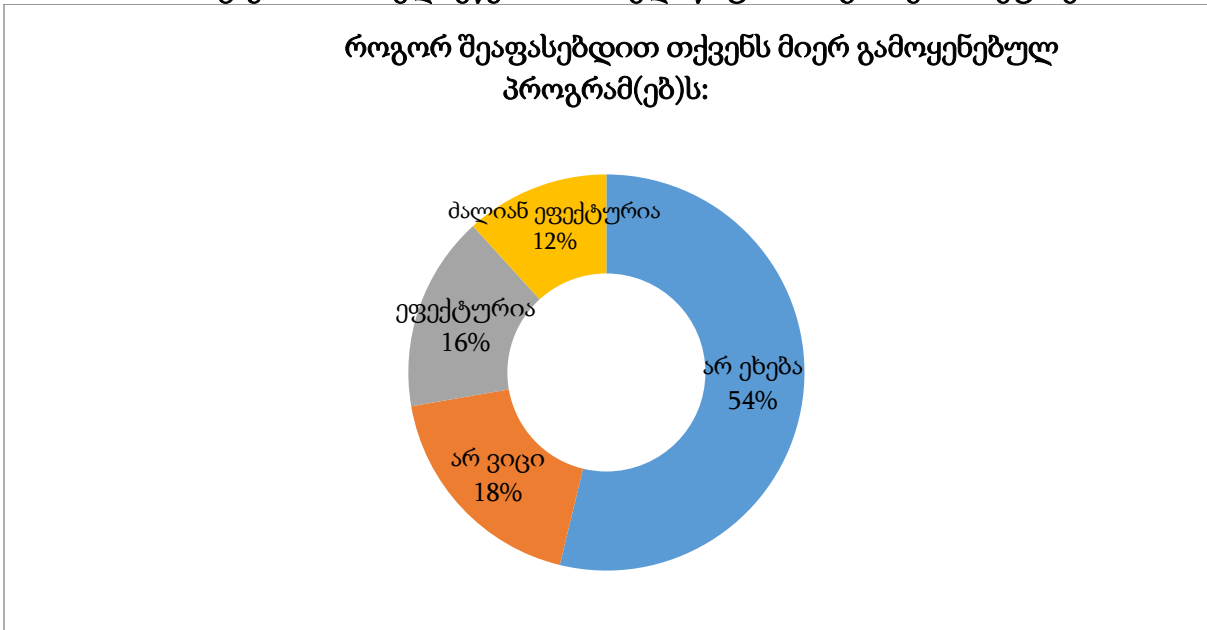
კითხვარის D ბლოკი ეხებოდა ვაჭრობის დაფინანსებისა და ხელშეწყობის სახელმწიფო პროგრამებს. სამწუხაროდ, ვაჭრობის ხელშეწყობის არცერთი სახელმწიფო პროგრამით არ უსარგებლია კვლევაში მონაწილე კომპანიების 75%-ს, რაც გვაძლევს იმის თქმის საშუალებას, რომ ექსპორტიორი კომპანიები მხოლოდ საბანკო დაკრედიტებაზე არიან

დამოკიდებულნი. ეს ერთის მხრივ შეიძლება გამოწვეული იყოს პროგრამების არაეფექტურობით ან იმით, რომ ვერ მოიცავს ექსპორტიორთა ყველა სეგმენტს და მხოლოდ კონკრეტულ სეგმენტებზეა აქცენტი გაეკეთებული. შეღავათიანი აგრო კრედიტებით კვლევაში მონაწილე კომპანიების 16%-ს, ხოლო პროექტით “აწარმოე საქართველოში” 13%-ს აქვს ნასარგებლები, სტარტაპ საქართველო და სახელმწიფო თანადაფინანსების სხვა პროექტები გამოყენებული აქვს 1-1%-ს (ნახაზი 3.3.35). ვაჭრობის ხელშეწყობის სახელმწიფო პროგრამები ეფექტურად შეაფასა რესპოდენტთა 16%-მა, ხოლო ძალიან ეფექტურის სტატუსი მიანიჭა 12%-მა, შეფასებისგან კი თავი შეიკავა კომპანიების 18%-მა. ჯამში სახელმწიფო პროგრამები ეფექტურად მიიჩნია 28%-მა, რაც არც ისე სახარბიელო მაჩვენებელია (ნახაზი 3.3.36).

ნახაზი 3.3.35 - ვაჭრობის ხელშეწყობის სახელმწიფო პროგრამებით სარგებლობა



ნახაზი 3.3.36 - ვაჭრობის ხელშეწყობის სახელმწიფო პროგრამების შეფასება



საინტერესოა ის რეკომენდაციები, რომლებიც ვაჭრობის დაფინანსების სახელმწიფო პროგრამების ეფექტიანობის გაუმჯობესების მიმართულებით მოვისმინეთ ექსპორტიორი კომპანიებისგან. რეკომენდაციებში გამოიკვეთა რამდენიმე ძირითადი მიმართულება:

1. სახელმწიფო დაფინანსების პროგრამების შესახებ ინფორმაციის ნაკლებობა

- ✓ “იყოს მეტად აქტიური კამპანია, რომ კომპანიები გათვითცნობიერდნენ ასეთი პროგრამების არსებობის შესახებ და გამოიყენონ”
- ✓ “არ ვიცნობ სახელმწიფო სახელმწიფო პროგრამებს, არ არის ხელმისაწვდომი“
- ✓ არ მაქვს ინფორმაცია სახელმწიფო პროგრამებზე”
- ✓ “სახელმწიფო პროგრამებით არ ვსარგებლობთ და არც ვიცით როგორ ვისარგებლოთ, არ არის ხელმისაწვდომი“
- ✓ “არ გვქონია შემოთავაზება და არ ვიცი“
- ✓ “არ ვიცნობ სახელმწიფო დაფინანსების დეტალებს“

2. სახელმწიფო პროგრამების ბიუროკრატია

- ✓ “ჩემი აზრით ეს პროგრამები არაეფექტურია. იმდენ საბუთებს გთხოვენ, ჯობია არ მიიღო მონაწილეობა“
- ✓ “არ მიგვიწვდება ხელი, ძალიან ბევრ საბუთს ითხოვენ“

✓ “ერთადერთი შენიშვნა გვაქვს არის ის რომ ითხოვენ ძალიან ბევრ საბუთებს რომელიც დროში იწელება და ეს ქმნის პრობლემებს“

✓ “ძალიან რთულია ამ პროექტში მონაწილეობა. გახადონ უფრო გამჭვირვალე და ხელმისაწვდომი“

3. მოცულობა დასაპროცენტო განაკვეთი

✓ “შეცვალონ პოლიტიკა შეღავათიან სესხებთან და სახელმწიფო გრანტებთან დაკავშირებით. გაზარდონ მოცულობა, მაქსიმალურად დაბალპროცენტოანი სესხები“

✓ “თანხის ოდენობის გაზრდა“

4. მხოლოდ რამდენიმე მართულების ბიზნესის დაფინანსებაზე კონცენტრირება

✓ “სასურველის სახელმწიფომ მეტი ყურადღება მიაქციოს სხვადასხვა ბიზნესებს; დაფინანსების თვალსაზრისით“

✓ “მეტი ინვესტიციის განხორციელება სოფლის მეურნეობაში“

✓ “სახელმწიფომ თანაბრად უნდა დააფინანსოს ყველა კომპანია და არ უნდა მოხდეს კომპანიების განსხვავება. დაფინანსება უნდა მოხდეს არამხოლოდ აგრო კუთხით, არამედ ჩვენი მსგავსი კომპანიებიც უნდა იქნეს დაფინანსებული“

✓ “კარგი იქნება თუ სახელმწიფო დააფინანსებს არამხოლოდ აგრო სფეროს არამედ სხვა ტიპის ბიზნესსაც“

✓ “სახელმწიფო არ არის ჩართული ხის მასალების თანადაფინანსებაში“

✓ “არ გვეხება თანადაფინანსება, ჩვენი ტიპის კომპანიებს (ხორცპროდუქტები)“

5. გრანტები

✓ “გრანტებს გასცემენ მცირე რაოდენობით, რომელიც ხელმიუწვდომელია ყველა ტიპის კომპანიისათვის“

✓ “გაგრძელდეს სახელმწიფო გრანტები“

✓ “გაგრძელდეს თანადაფინანსება სახელმწიფოს მხრიდან“

6. უზრუნველყოფის პრობლემები

✓ “კარგი იქნება, თუ გამარტივდება საკითხი უზრუნველყოფასთან დაკავშირებით. სახელმწიფო უნდა იყოს ჩართული ამ საკითხში“

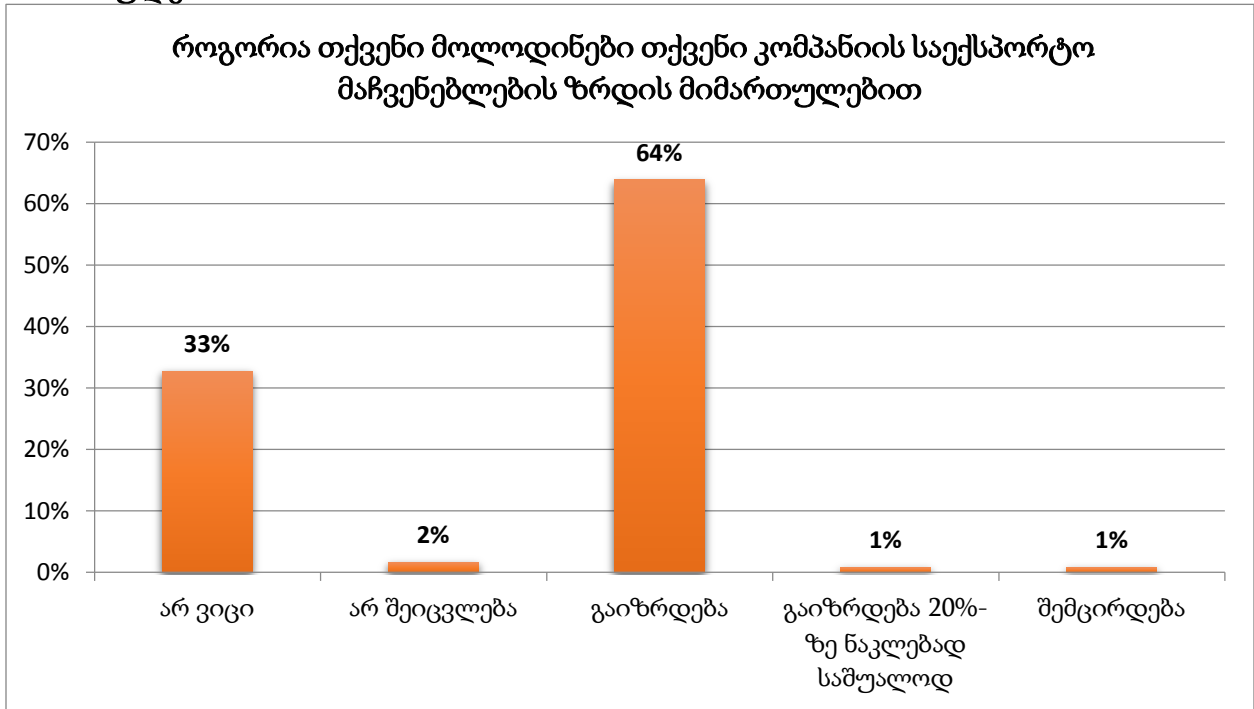
7. არაფინანსური მხარდაჭერა

- ✓ “სახელმწიფო ნაკლებად არის ჩართული ბიზნესის ხელშეწყობაში, ბიზნესისთვის საჭირო რეგულაციების შემუშავებაში რომელიც სამედიცინო საქონლის მხარეს აზიანებს“
- ✓ “სახელმწიფომ ხელი უნდა შეუწყოს სამედიცინო მხარესაც და ხელმისაწვდომი გახადოს “ჯიემპის” ხარისხი“
- ✓ “სახელმწიფო ვალდებულია არამარტო დაფინანსების კუთხით დაეხმაროს ბიზნესს, არამედ ექსპორტზეც შეუწყოს ხელი (ურთიერთობა სხვადასხვა ქვეყნებთან)“
- ✓ “ჩვენი ტიპის კომპანიების პრობლემაა ის, რომ სამაცივრე მეურნეობა არ არის განვითარებული, რომელიც აფერხებს ბიზნესის განვითარებას. კარგი იქნება თანადაფინანსებით მოხდეს ამ პრობლემის აღმოფხვრა“

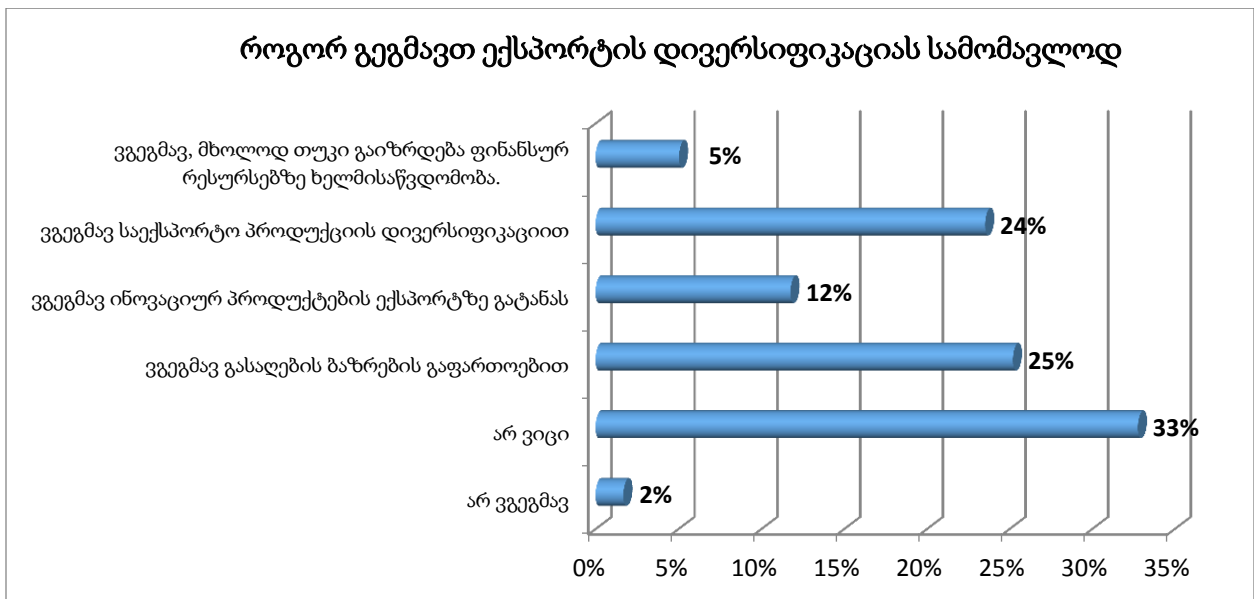
კითხვარის ბოლო, E ბლოკი ეხებოდა ექსპორტიორი კომპანიების სამომავლო განწყობასა და ზოგად მოლოდინებს. უნდა აღინიშნოს, რომ პოზიტიური განწყობაა საექსპორტო მაჩვენებლების ზრდის მოლოდინთან დაკავშირებით, რადგან რესპოდენტების 64% თვლის, რომ გაიზრდება მათი კომპანიის მიერ განხორციელებული ექსპორტის მოცულობა (ნახაზი 3.3.37). სამწუხაროდ, ექსპორტიორი კომპანიების უმეტესობამ (33%) არ იცის/ვერ ასახელებს, თუ როგორ გეგმავს სამომავლოდ ექსპორტის გაფართოებას, თუმცა 25% გასაღების ბაზრების, ხოლო 24% საექსპორტო პროდუქციის დივერსიფიკაციით აპირებს ექსპორტის გაფართოებას. ინოვაციური პროდუქტების ექსპორტზე გატანას მხოლოდ 12% გეგმავს, ხოლო 5% გაფართოებას შეეცდება, მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუკი გაეზრდება ფინანსურ რესურსებზე ხელმისაწვდომობა (ნახაზი 3.3.38).

რაც შეეხება ექსპორტიორი კომპანიების მოლოდინებს ვაჭრობის დაფინანსების ხელმისაწვდომობის ზრდასთან დაკავშირებით, ამ შემთხვევაშიც პოზიტიურად არიან განწყობილები: 52% თვლის, რომ ფინანსურ რესურსებზე ხელმისაწვდომობა გაიზრდება, ხოლო 27%-ის აზრით გაიზრდება, მაგრამ უმნიშვნელოდ. ნეიტრალურად განწყობილია 18%, რადგან არ აქვს არანაირი მოლოდინი, ხოლო პესიმისტურად განწყობილია მხოლოდ 1%. (ნახაზი 3.3.39).

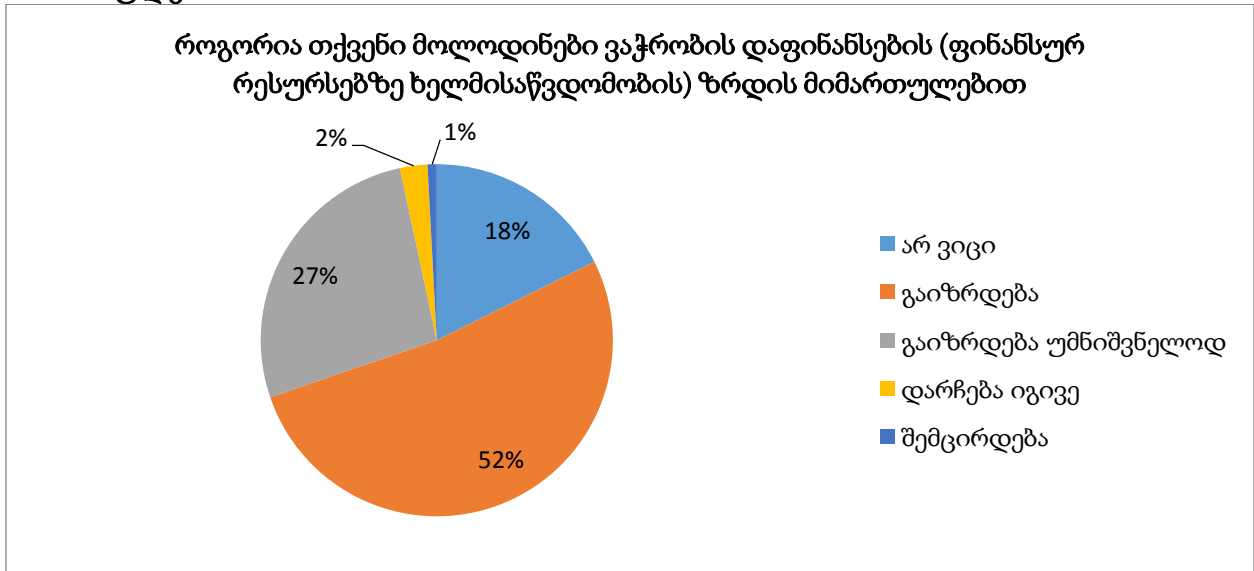
ნახაზი 3.3.37 - მოლოდინები თქვენი კომპანიის საექსპორტო მაჩვენებლების ზრდის მიმართულებით



ნახაზი 3.3.38 - ექსპორტის დივერსიფიკაციასთან დაკავშირებული გეგმები



ნახაზი 3.3.39 - მოლოდინები ფინანსურ რესურსებზე ხელმისაწვდომობის ზრდის მიმართულებით



ექსპორტიორი კომპანიების რაოდენობრივი კვლევის შედეგების შეჯამებისას დასკვნის სახით შეგვიძლია გამოვყოთ რამდენიმე მნიშვნელოვანი და საყურადღებო საკითხი:

- იმ კომპანიებს შორის ვისაც არ უსარგებლია საბანკო კრედიტით დაახლოებით 30% აღნიშნულის მიზეზად ასახელებს საბანკო კრედიტით სარგებლობის სირთულეს, რაშიც მოიაზრებენ როგორც საპროცენტო განაკვეთების ოდენობას, ასევე უზრუნველყოფის მაღალ მოთხოვნებს.
- აღსანიშნავია, რომ მათ რიცხვში მართალია მცირე ოდენობით (7%), მაგრამ ჯერ კიდევ არსებობს ფირმათაშორისი დაკრედიტებით მოსარგებლე კომპანიები, რომლებიც პარტნიორების ნდობით შემოიფარგლებიან და მეტად რისკიან სავაჭრო ტრანზაქციებს ასრულებენ აღნიშნული რისკების საბანკო დაზღვევის ფორმების გამოყენების გარეშე.
- კვლევაში მონაწილე კომპანიების 28%-მა ბოლო 5 წლის მანძილზე გაზარდა საექსპორტო პროდუქციის სახეობების რაოდენობა 2-დან 5-მდე დიაპაზონით, თუმცა საყურადღებოა, ის ფაქტი, რომ გამოკითხულთა 34%-ს ბოლო 5 წლის მანძილზე საერთოდ არ განუხორციელებია საექსპორტო პროდუქციის სახეობების დივერსიფიკაცია. სწორედ ამ ტიპის კომპანიებისთვის რეკომენდირებულია ბაზრის

კვლევის ჩატარება, რაც დაეხმარება მათ შეისწავლონ საექსპორტო ბაზრებზე არსებული მდგომარეობა და მოთხოვნის შესაბამისად მოახდინონ არსებული პროდუქციის გამრავალფეროვნება, რადგან დივერსიფიკაცია ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ინსტრუმენტია რისკების დაზღვევისათვის – რომელიმე კონკრეტული პროდუქციის ბაზარზე არსებული “ჩავარდნების” შემთხვევაში კომპანიას ექნება შესაძლებლობა დანაკარგების კომპენსირება მოახდინოს სხვა სახეობის საქონლის რეალიზაციით.

- გასათვალისწინებელია, რომ კვლევის შედეგების მიხედვით ექსპორტიორი კომპანიების საკმაოდ დიდი ნაწილი (77%) არ ფლობს ინფორმაციას რისკების დაზღვევის საბანკო ინსტრუმენტების შესახებ, რაც გვამლევს საშუალებას ვიფიქროთ, რომ ისინი ბანკს მხოლოდ დაკრედიტების საშუალებად განიხილავენ და იშვიათად სარგებლობენ სავაჭრო თუ სავალუტო რისკების ჰეჯირების ინსტრუმენტებით.

- შესაბამისად, ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტების ჭრილში პოპულარული პროდუქტია გარანტია, ხოლო ოფციონის, ფიუჩერსის, აკრედიტივისა და ფაქტორინგის შესახებ გამოკითხულთა თითქმის ნახევარი არფლობს ინფორმაციას.

- კვლევის შედეგების მიხედვით დაბალია ექსპორტიორი კომპანიების ინფორმირებულობის დონე დაფინანსების ალტერნატიულ წყაროებთან (fund raising) დაკავშირებით.

- ექსპორტიორი კომპანიის წარმომადგენლები კვლევაში აფიქსირებენ, რომ სასურველია სახელმწიფო პროგრამების მოქმედების არეალი გაიზარდოს დასაფინანსებელი კომპანიების მიმართულებების ჭრილში და მაქსიმალურად იყოს მოცული სტრატეგიულად მნიშვნელოვანი და პერსპექტიული სექტორების დაფინანსების კუთხით.

რაოდენობრივი კვლევის ანალიზის შედეგად მიღებული დასკვნები შემდგომში გამოყენებულია ექსპორტიორი კომპანიების მხრიდან დაფიქსირებული პრობლემების დეტალური შესწავლის მიზნით. აღნიშნული კვლევის ფარგლებში მონიშნული საყურადღებო საკითხები აღმოფხვრისა და პრევენციის შესაძლებლობებში გასარკვევად

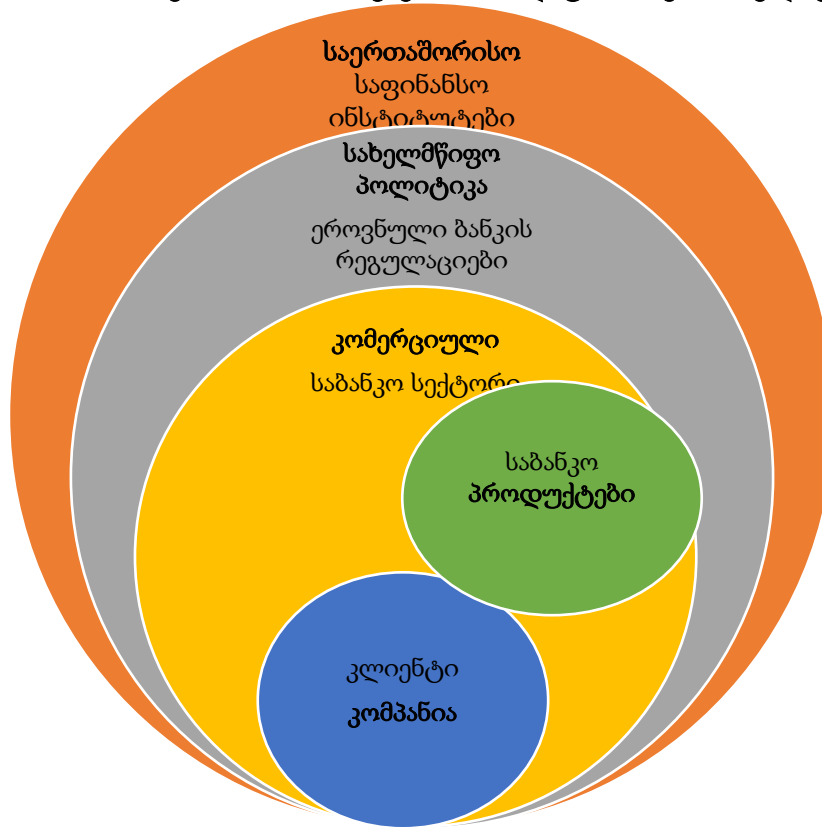
ამ თემატიკასთან დაკავშირებით ჩატარდა თვისებრივი კვლევა კომერციული საბანკო სექტორის მენეჯმენტთან ჩაღრმავებული ინტერვიუების სახით.

3.4. საქართველოს კომერციული ბანკების თვისებრივი კვლევის ანალიზი ვაჭრობის (მათ შორის ექსპორტის) დაფინანსების საკითხებზე

თეორიული კვლევისა და ლიტერატურული ანალიზის დროს განვიხილეთ საერთაშორისო ვაჭრობაში ჩართული ე.წ. სამი ინსტანციის რგოლი, რომელთაგან თითოეულს თავისი როლი და თავისი წილი პასუხისმგებლობა გააჩნია საერთაშორისო ვაჭრობის და კონკრეტულად ექსპორტის დაფინანსების ხელშეწყობის კუთხით. უფრო მკაფიოდ რომ შევხედოთ სამივე ინსტანციის საფინანსო ინსტიტუტებს, მათი მასშტაბები და მომხმარებელთან, ამ შემთხვევაში იგულისხმება საერთაშორისო ვაჭრობაში ჩართულ კომპანიებთან შეხების წერტილები მოცემულია ნახაზზე 3.4.1.

როგორც დიაგრამიდან იკვეთება, სამივე ინსტიტუცია მნიშვნელოვან როლს თამაშობს ვაჭრობის დაფინანსების ხელშეწყობის მიმართულებით, თუმცა საერთაშორისო ინსტიტუტები და ეროვნული ბანკი არაპირდაპირ, მაგრამ კომერციული ბანკების მეშვეობით მაინც იკვეთებიან მომხმარებელთან. რაც შეეხება კომერციული საბანკო სექტორს, მათ უშუალო შეხება აქვთ კლიენტთან და სწორედ საერთაშორისო ინსტიტუტების მიერ გამოყოფილი ფინანსური რესურსებითა და ეროვნული ბანკის რეგულაციების გათვალისწინებით სხვადასხვა ტიპის საბანკო პროდუქტებს და ოპერაციებს სთავაზობენ საერთაშორისო ვაჭრობაში ჩართულ კომპანიებს.

ნახაზი 3.4.1. – საერთაშორისო ვაჭრობის დაფინანსების ხელშეწყობის “სამი ინსტანცია”



წყარო: შედგენილია ავტორის მიერ

ექსპორტიორ კომპანიებთან ჩატარებულმა რაოდენობრივმა კვლევამ აჩვენა, რომ ჯერ კიდევ არსებობს საერთაშორისო ვაჭრობის დაფინანსების და განსაკუთრებით ექსპორტის დაფინანსების კუთხით გარკვეული რეზერვები და ისეთი სახის პრობლემატიკა, რომლის მოგვარებაც უფრო მეტად სასარგებლო იქნებოდა ვაჭრობის დაფინანსების ხელშეწყობის ხარისხის გასაუმჯობესებლად. შესაბამისად, იქიდან გამომდინარე, რომ მომხმარებელთან პირდაპირი შეხება კომერციულ ბანკებს აქვთ და ყველაზე მეტად მათ იციან (უნდა იცოდნენ) საერთაშორისო ვაჭრობაში ჩართული კომპანიების საჭიროებები და ზოგადად, ბიზნესის დაკრედიტების გამოწვევები, აღნიშნულ საკითხებზე დეტალური ჩაღრმავებისთვის ჩავატარეთ თვისებრივი კვლევა კომერციული ბანკების მენეჯმენტთან და ფილიალების თანამშრომლებთან, ვისაც უშუალო შეხება აქვს მომხმარებელთან.

კვლევის მიზანი და ამოცანები. კვლევა მიზნად ისახავდა ვაჭრობის დაფინანსების, კონკრეტულად ექსპორტის დაფინანსების კუთხით ექსპორტიორი კომპანიების მიერ

დაფიქსირებული პრობლემური საკითხების მოგვარების შესაძლებლობებისა და პერსპექტივების შეფასებას კომერციული საბანკო სექტორის ხედვებზე დაყრდნობით.

კვლევის ფარგლებში დასახული მიზნის მისაღწევად დაიდენტიფიცირდა და განისაზღვრა შემდეგი **ამოცანები**:

- როგორ გამოიყურება ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტებით სარგებლობის შესაძლებლობების ტერიტორიული გავრცელების არეალი კომერციულ ბანკებში

- რამდენად საკმარისია კომერციული ბანკების მიერ შეთავაზებული პროდუქტები, რამდენად სრულფასოვნად აკმაყოფილებს აღნიშნულ სექტორში არსებულ საჭიროებებს და რა გამოწვევები არსებობს ამ მიმართულებით

- მსოფლიო პროდუქტების კატალოგიდან ვაჭრობის (ექსპორტის) დაფინანსების რომელ პროდუქტს ვერ ვთავაზობთ ქართულ კომპანიებს და რა მიზეზით

- რა მდგომარეობაა საფილიალო და დისტანციური პროცესების ოპტიმიზაცია/დიჯიტალიზაციის მიმართულებით. რამდენად პრიორიტეტულია ეს საკითხი ბანკისთვის და ვაჭრობის დაფინანსების ტრანზაქციის რა ნაწილის გაკეთება არის შესაძლებელი დისტანციურად.

- რამდენად არის ბანკებში მზაობა და თვლიან, რომ საჭიროა კონკრეტულად ექსპორტიორ კომპანიების მოთხოვნებზე მორგებული პროდუქტების/პაკეტის (ნაკრების) შექმნა/პოზიციონირება

- ბანკების დაკრედიტების პოლიტიკის ზოგადი შეფასება და მასზე მოქმედი და ხელისშემშლელი ფაქტორების გამოკვეთა

- საგარანტიო ფონდის შექმნის ახალი ინიციატივის შეფასება

- კომერციული ბანკების ხედვა საერთაშორისო ვაჭრობის დაფინანსებაზე სახელმწიფო პოლიტიკის, საერთაშორისო რეგულაციებისა (ბაზელ III) და საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტების გავლენასთან დაკავშირებით.

კვლევის მეთოდოლოგია. კვლევის მეთოდად გამოყენებული იქნა თვისებრივი კვლევის მეთოდოლოგია. კერძოდ, სამიზნე ჯგუფისთვის შერჩეული იქნა ჩადრმავებული ინტერვიუს მეთოდი ნახევრადსტრუქტურირებული კითხვარით. აღნიშნული მეთოდი

საშუალებას იძლევა მოხდეს რაოდენობრივი კვლევის შედეგად მიღებული ინფორმაციის დეტალიზება და სიღრმისეული ანალიზი.

მონაცემთა აკუმულირება. კვლევის მეთოდოლოგიის შერჩევის შემდეგ განისაზღვრა კვლევის სამიზნე ჯგუფი, მონაწილე სუბიექტების რაოდენობა და შემუშავდა კითხვარი. ექსპორტიორი კომპანიების რაოდენობრივი კვლევის დროს მიღებული შედეგების კიდევ უფრო ჩაღრმავებისა და დაფიქსირებული პრობლემატიკის აღმოფხვრის გზების ძიების მიზნით, ასევე კომერციული საბანკო სექტორის ხედვების, სტრატეგიისა და ვაჭრობის დაფინანსების განვითარების პერსპექტივებთან დაკავშირებით ინფორმაციის მოპოვებისთვის ჩაღრმავებული ინტერვიუები ჩატარდა კომერციული ბანკების იმ დეპარტამენტების და განყოფილებების მენეჯმენტთან, რომლებიც ჩართულები არიან ვაჭრობის დაფინანსებაში. შერჩეული იქნა საქართველოს საბანკო სექტორის უმსხვილესი ბანკები, მათ შორის ის ბანკებიც, რომლებთან სავაჭრო დაფინანსებაზე ურთიერთობის შესახებაც ისაუბრეს ექსპორტიორმა კომპანიებმა რაოდენობრივ კვლევაში. ჩაღრმავებულ ინტერვიუში მონაწილე რესპოდენტების პოზიციები მოცემულია ცხრილში 3.4.1.

ცხრილი #3.4.1: კომერციული ბანკების მენეჯმენტთან ჩაღრმავებული ინტერვიუს რესპოდენტების პროფილი

ბანკი	რესპოდენტის პოზიცია
სს თიბისი ბანკი	ვაჭრობის ფინანსირებისა და დოკუმენტური ოპერაციების ჯგუფის უფროსი
სს საქართველოს ბანკი	ვაჭრობის ფინანსირების დეპარტამენტის დირექტორი ICC Banking commission-ის აღმასრულებელი კომიტეტის წევრი
სს ლიბერთი ბანკი	რეგიონალური მართვის დირექტორის მოადგილე
სს იშბანკ საქართველო	საფინანსო ინსტიტუტებთან ურთიერთობების სამმართველოს უფროსი
სს ტერაბანკი	მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარების განყოფილების უფროსი

იმისათვის, რომ კვლევის ფარგლებში სრულყოფილად მომხდარიყო ინფორმაციის ამოღება და გაანალიზება, სამიზნე ჯგუფის სპეციფიკის გათვალისწინებით შემუშავდა

ინტერვიუს სახელმძღვანელო კითხვარი კომერციული ბანკების მენეჯმენტისთვის, რომელიც მოიცავდა 5 ბლოკს:

- A ბლოკი -ზოგადი ინფორმაცია
 - B ბლოკი - ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტები / ინსტრუმენტები / პროცესები
 - C ბლოკი - მოკორესპოდენტო ბანკებთან ურთიერთობა
 - D ბლოკი-ბანკის დაკრედიტების პოლიტიკა ვაჭრობის დაფინანსების მიმართულებით
 - E ბლოკი – ვაჭრობის დაფინანსების საბანკო პოლიტიკაზე მოქმედი ფაქტორები
- სახელმძღვანელო კითხვარში აქცენტები იყო გაკეთებული შემდეგი ძირითადი

საკითხების გამოკვლევაზე:

- ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტებით სარგებლობის შესაძლებლობების ტერიტორიული გავრცელების არეალი კომერციულ ბანკებში
- ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტების მსოფლიო ასორტიმენტთან შედარებით
- ქართული პროდუქტების საკმარისობა სექტორში არსებული საჭიროების დასაკმაყოფილებლად
- საფილიალო და დისტანციური პროცესების ოპტიმიზაცია/დიჯიტალიზაციის პერსპექტივები
- ექსპორტიორ კომპანიების მოთხოვნებზე მორგებული პროდუქტების/პაკეტის (ნაკრების) შექმნა/პოზიციონირების აუცილებლობა
- მოკორესპოდენტო ბანკებთან ურთიერთობის გამოწვევები
- ბანკების დაკრედიტების პოლიტიკის ზოგადი შეფასება და მასზე მოქმედი და ხელისშემშლელი ფაქტორები
- ბანკების ხედვა სახელმწიფო, ეროვნული ბანკის, ბაზელ III–ის რეგულაციების და საერთაშორისო ინსტიტუტების ზემოქმედებისა და სამომავლო მიზანშეწონილი ქმედებების შესახებ ვაჭრობის დაფინანსების ხელშეწყობის მიმართულებით.

კვლევის ფარგლებში ჩატარდა 5 ჩაღრმავებული ინტერვიუ. სამიზნე ჯგუფის თითოეულ წევრთან თავდაპირველად მოხდა ტელეფონით დაკავშირება და კვლევის მიზნებისა და ამოცანების შესახებ მიეწოდათ დეტალური ინფორმაცია, რის შემდეგაც

ჩაინიშნა ინდივიდუალური ინტერვიუები კომერციული ბანკების მენეჯმენტთან. მონაცემების მაქსიმალურად დეტალური დამუშავებისთვის მოხდა ჩაღრმავებული ინტერვიუს აუდიო ჩანაწერების გაკეთება, თუმცა რესპოდენტებს კვლევის მიზნებთან და ამოცანებთან ერთად განემართათ როგორც აუდიო ჩანაწერის გაკეთების მიზნობრიობა, ასევე მკვლევარის მხრიდან ინფორმაციის გავრცელებისას კონფიდენციალურობის პრინციპის დაცვის პასუხისმგებლობა. ინტერვიუს დასრულების შემდეგ გაკეთდა ე.წ. ტრანსკრიპტები, რომლებშიც აისახა ინტერვიუს მსვლელობის დროს მოწოდებული სრული ინფორმაცია. ინტერვიუს საშუალო ხანგრძლივობამ შეადგინა 50-60 წუთი.

კომერციული ბანკების მენეჯმენტთან ჩატარებული ჩაღრმავებული ინტერვიუს კვლევის შედეგები. იქიდან გამომდინარე, რომ რაოდენობრივ კვლევაში ექსპორტიორი კომპანიების მიერ შედარებით უფრო ამომწურავად მოხდა უშუალოდ ექსპორტის დაკრედიტებასთან დაკავშირებული პრობლემატიკის გავრცობა და გამოიკვეთა, რომ მათთვის ვაჭრობის ხელშეწყობა მაინც უფრო მეტად სესხებთან ასოცირდება და ნაკლები ინფორმაცია გაააჩნიათ ვაჭრობასთან დაკავშირებული რისკების დაზღვევის (ჰეჯირების) ინსტრუმენტებთან დაკავშირებით, საბანკო სექტორის წარმომადგენლებთან ჩაღრმავებულ ინტერვიუების დროს ფოკუსირება გაკეთდა სწორედ ვაჭრობის ფინანსირებისა (Trade Finance) და რისკების დაზღვევის ინსტრუმენტებზე და მათთან დაკავშირებული პრობლემების ინდენტიფიცირებაზე.

პირველ (A) ბლოკში ძირითადად გაკეთდა პირველადი ინფორმაციის მოძიება კვლევაში მონაწილე ბანკებისა და მათი წარმომადგენლების ბანკში დაკავებული პოზიციების, თითოეული ბანკის კრილში ვაჭრობის დაფინანსების გეოგრაფიული არეალისა და ამ მიმართულებით არსებული სტრუქტურული ერთეულებისა და ზოგადად სტრუქტურული ფორმატის შესახებ.

ვაჭრობის დაფინანსების მიმართულების სტრუქტურული წყობა ქართულ კომერციულ ბანკებში. ჩაღრმავებული ინტერვიუების ტრანსკრიპტების ანალიზისას გამოიკვეთა, რომ ვაჭრობის დაფინანსებასთან დაკავშირებული მომსახურების მიღება თითქმის ყველა ბანკში მსხვილი ფილიალების 70-95%-შია შესაძლებელი (სერვის ცენტრების გარდა),

თუმცა აქ უნდა განვიხილოთ ორი მიმართულება: 1. ვაჭრობის და ზოგადად მცირე და საშუალო ბიზნესის დაკრედიტების სრული ციკლი ხდება ფილიალებშივე. მიუხედავად იმისა, რომ რისკების, ქონების შეფასებისა და ბექ ოფისის დეპარტამენტები ცენტრალიზებულად არის წარმოდგენილი, მომხმარებლისთვის და ამ შემთხვევაში კომპანიისთვის დაკრედიტების პროცესი მიმდინარეობს ერთ სივრცეში. განსაკუთრებით ბოლო პერიოდში, როდესაც უკვე ბანკებს ფილიალებში ჰყავთ წარმოდგენილი საჯარო რეესტრის წარმომადგენლებიც და ფილიალებშივე კეთდება დაკრედიტების მიზნით უძრავი ქონების იპოთეკით დატვირთვის პროცედურები. 2. ვაჭრობასთან დაკავშირებული რისკების ჰეჯირების ინსტრუმენტებით (Trade Finance) სარგებლობა, როგორებიცაა გარანტიები, აკრედიტივები, ფაქტორინგი და ა.შ. ამ შემთხვევაშიც 2 მიმართულება გამოიკვეთა: შედარებით მცირე ზომის ბანკები, რომლებსაც ბაზარზე არ გააჩნიათ ძალიან დომინანტური წილი, უფრო მოქნილები არიან, პროცესები აქვთ სისტემატიზირებული და ბექში ჰყავთ ძალიან ცოტა თანამშრომლები (ერთი ქვეგანყოფილება, ერთი თანამშრომელი), რადგან მცირე მასშტაბების გამო შეუძლიათ აიღონ საკუთარ თავზე დეცენტრალიზებული სტრუქტურის შედეგად დამდგარი ისეთი რისკები, როგორებიცაა: კვალიფიკაციის პრობლემის ან სხვა ფაქტორების გამო დაფიქსირებული თანამშრომლის შეცდომები, თაღლითობები (ე.წ. ფროდები) და ა.შ.

“...სტრუქტურა არის ისეთი, რომ მთელივე პროცესი არის სისტემატიზირებული, სტანდარტიზებული დაშესაბამისად ბექში “სტაფის” დიდი რაოდენობა არ არის აუცილებელი. “სტაფი” საჭიროა მხოლოდ და მხოლოდ რაღაც კონკრეტული განსხვავებული და გამონაკლისი ქეისების შემთხვევაში. რაც შეეხება ზოგადად ამ პროდუქტის მომსახურებას ბაზარზე, საფილიალო ქსელი უზრუნველყოფს, ქსელში არსებული თანამშრომლები, რომლებიც რათქმაუნდა ბევრნი არიან...”

რაც შეეხება მსხვილ ბანკებს, რომლებსაც ბაზარზე წამყვანი პოზიციები უკავიათ, მათთან ვაჭრობის დაფინანსების დეპარტამენტის სტრუქტურული წყობა დასავლური ბანკების მსგავსია: Trade Finance სტრუქტურულად არის კორპორატიული სექტორის დაქვემდებარებაში, რადგან ბანკების წარმომადგენლების თქმით, ამ ტიპის სერვისებს

ძირითადად მსხვილი კორპორატიული კლიენტები იყენებენ. ამის მიზეზად ასახელებენ იმ ფაქტს, რომ ვაჭრობის დაფინანსებას (გარანტიები, აკრედიტივები ა.შ.) გააჩნია გარკვეული საკომისიო, ხოლო მიკრო, მცირე და საშუალო (MSME) სეგმენტი მცირე ზომის კომპანიებია, მცირე მასშტაბები აქვთ და შესაძლოა უღირდეთ რისკების აღება საკუთარ თავზე საკომისიო დანახარჯების დაზოგვის მიზნით. კორპორატიული კლიენტები კი უფრო მეტად აცნობიერებენ აღნიშნულ რისკებს და ურჩევენიათ დააზღვიონ ეს რისკები თავისი მასშტაბებიდან გამომდინარე. თუკი ამ ყველაფერს შევხედავთ ექსპორტიორი კომპანიების ჭრილში, იქიდან გამომდინარე, რომ კორპორატიულ სექტორს ექსპორტიორების მხოლოდ გარკვეული ნაწილი მიეკუთვნება (მაგალითად: მინერალური წყლებისა და ღვინის მწარმოებელი მსხვილი კომპანიები), დამწყები ექსპორტიორები კი ძირითადად მცირე და საშუალო ბიზნესის წარმომადგენლები არიან, ფაქტია, რომ მათთან უფრო მეტია სამუშაო რისკების დაზღვევის ინსტრუმენტების სარგებლიანობის შესახებ ცნობადობის ამაღლების კუთხით.

რაც შეეხება ვაჭრობის დაფინანსების სტრუქტურულ ფორმას მსხვილ ბანკებში, ისინი მცირე ზომის ბანკების დეცენტრალიზებული ფორმისგან განსხვავებით ირჩევენ ცენტრალიზებულ ფორმას, რაც პორტფელის ხარისხის კუთხით საინტერესოა, თუმცა მომხმარებლისთვის საკმაოდ გართულებული პროცესია. აღნიშნული არჩევანის მიზეზად ვაჭრობის დაფინანსების და რისკების დაზღვევის ინსტრუმენტების სპეციფიურობას და ამ სპეციფიურობის გათვალისწინებით, კვალიფიციური კადრების დეფიციტსასახელებენ, რადგან ამ სფეროში კომპეტენცია რამდენიმეწლიანი ინტენსიური მუშაობის შედეგად ყალიბდება და თუნდაც მაგისტრის ხარისხის მქონე ადამიანს, მაინც სჭირდება გარკვეული პერიოდი იმისათვის, რომ შეიძინოს ისეთი ხარისხის გამოცდილება, რომ შესაძლებელი იყოს მისი ჩართვა კლიენტთან მომსახურების პროცესში.

“... დასავლეთში რაც არის კარგი, საქართველოში ამისი რესურსი ძალიან ცოტაა იმიტომ, რომ ეს არ არის სერვისი, რომელიც შეგიძლია პირდაპირ MBA-ს დამთავრებული მოიყვანო, დასვა და გააკეთებინო. ამას სჭირდება სპეციფიური ცოდნა, გამოცდილება და პრაქტიკა. დრო სჭირდება...”

მსხვილ ბანკებში თვლიან, რომ სწორი სტრუქტურა ალბათ უფრო დეცენტრალიზებული ფორმატი და კვალიფიციური კადრების ფილიალში, “ფრონტ ოფისში” განთავსება იქნებოდა, რაც ამ ეტაპზე კადრების დენადობისა და ზოგადად ამ მიმართულების შესახებ სპეციფიური ცოდნისა და გამოცდილების დეფიციტის გამო ვერ ხერხდება. ამჟამად, ფილიალის თანამშრომლებს ეხებათ მხოლოდ შეთავაზების გაკეთება და ზოგადი ინფორმაციის მიწოდება მომხმარებლებისათვის. ნებისმიერი გარანტია თუ აკრედიტივი ვიზირდება სათაოში. ამ მიდგომის მართებულობას ასევე საოპერაციო რისკებისა და გარანტიებთან დაკავშირებული თაღლითობებისგან (ე.წ. ფროდები) თავის დაზღვევის არგუმენტით ხსნიან.

“... მიუხედავად იმისა, რომ რისკები და სრული პორტფელი გადაზღვეული გვაქვს, მაინც არ ვართ მზად, რომ დეცენტრალიზაცია მოვახდინოთ. პროცესებიც აწყობილი გვაქვს, მაგრამ მაინც არის საკმაოდ რთული სტრუქტურა, რასაც ვერ დავავალებთ ფილიალის მენეჯერს, რომელმაც კარგად არ იცის რა არის გარანტია. ადრე სრულად ვატრენინგებდით მთლიან “სტაფს”, მაგრამ რადგან შესაძლოა წელიწადში ერთხელ ჰქონოდათ შეხება, მაინც ავიწყდებოდათ. ეხლა არის ზოგადი სკრიპტი, რომლის მიხედვითაც ფილიალი მომხმარებელს უწევს კონსულტაციას D და ამისამართებს სათაოში. ეხლა ხარისხობრივად ბევრად გამართული სქემაა, ვიდრე ადრე, როდესაც აბნევდნენ და რაღაც “ლაბირინთებში” მიჰყავდათ კლიენტი ...”

ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტების ქართული და მსოფლიო ასორტიმენტი.

კომერციულ ბანკებთან ჩაღრმავებული ინტერვიუს B ბლოკი გულისხმობდა ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტებსა და პროცესებთან დაკავშირებული გამოწვევების იდენტიფიცირებას. რესპოდენტთა უმრავლესობა მიიჩნევს, რომ ქართული ბანკების მიერ შეთავაზებული ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტების ასორტიმენტი საკმაოდ განვითარებულია და აკმაყოფილებს სექტორში არსებულ საჭიროებებს. გარდა ამისა, ბანკები მაქსიმალურად ცდილობენ, რომ იყვნენ მაქსიმალურად მოქნილები და სტანდარტული პროდუქტების გარდა, შესაძლებლობის ფარგლებში დააკმაყოფილონ მომხმარებლის მხრიდან წამოსული ყველა არასტანდარტული მოთხოვნა და “ქეისი”,

თუმცა პროდუქტების კუთხით არსებობს ლიმიტების პრობლემა, განსაკუთრებით აკრედიტივების ჭრილში.

“... აქ არის ლიმიტების თემა, განსაკუთრებით აკრედიტივების კუთხით. უცხოური ბანკი რომ წამოვიდეს შენთან თანამშრომლობაზე, ჯერ გთხოვს A კლასის ბანკის ან რომელიმესაერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტის coverage-ს. მაგალითად, EBRD-ს ან IFC-ს, რაც აძვირებს. თვითონ EBRD-ს, IFC-ს და ADB-ს აქვს ეს trade finance ხაზები, რომლებსაც გამოუყოფენ ბანკებს, მაგრამ ამათი გარანტია, რომ მიაწოდო და მერე სხვა ბანკმა ამ გარანტიის საფუძველზე კიდევ გასცეს გარანტია, რაც უფრო მეტი ბანკია ჩართული, მით უფრო რთულდება პროცესიც და ფასიც ძვირდება...”

საინტერესოა რესპოდენტების კიდევ ერთი ვერსია ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტების ტარიფებთან დაკავშირებით, რომლის მიხედვითაც ფასები მიზმულია არა მხოლოდ ბანკის რისკზე (რაც წარმატებული ბანკების შემთხვევაში საკმაოდ კარგი კოეფიციენტია), არამედ ქვეყნის რისკზე. ფასების გენერირების, პირველი “ალერტორი” არის სწორედ ქვეყნის რისკი. შესაბამისად, წარმატებულ ბანკებს, ბევრად უფრო მოქნილი ფასების და ტარიფების შეთავაზება შეეძლებოდათ ქვეყნის რისკი, რომ ნორმალურ ნიშნულზე იყოს, მაგრამ როგორც ისინი აცხადებენ მათ “ზღუდავს ქვეყნის რისკი”. გარდა ზემოხსენებული მიზეზებისა, ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტების ტარიფებზე ასევე მოქმედებს ეროვნული ბანკის რეგულაციები და ბოლო პერიოდში აკრედიტივებზე შემოღებულმა კაპიტალის ადეკვატურობის კოეფიციენტმა, რომლიც კვლევაში მონაწილე რესპოდენტების თქმით 175%-მდე არის აწეული, მნიშვნელოვანი ასახვა ჰპოვა ფასზეც.

რაც შეეხება ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტების შედარებას დაფინანსების სტანდარტული წყაროს, სესხების საპროცენტო განაკვეთებთან, რესპოდენტების განმარტებით ადრე ბევრად მაღალი იყო ტარიფების სხვაობა გარანტიებისა და აკრედიტივების სასარგებლოდ, თუმცა ბოლო პერიოდში განვითარებული მოვლენების ფონზე ეს სხვაობა მინიმუმამდეა შემცირებული.

“... ზოგადად, ბაზარზე არსებული ფასები არის ნორმალური, მაგრამ, როდესაც ვალუტაში (დოლარში) აკეთებ ფინანსირებიან ტრანზაქციას და ლიბორიც უნდა

ჩართო, ჯამში ყოველთვის იაფი გამოდის ვიდრე სესხი. მაგრამ უფრო იაფი იყო, როდესაც კოპორატიული კლიენტებისთვის სესხი იყო 12-13%-ში და ეს იყო ყველაზე კარგი საპროცენტო განაკვეთი, რადგან კორპორატიულებს ყოველთვის ყველაზე კარგიპროცენტი აქვთ. მაშინ შესაძლებელი იყო, რომ ტრადე ფინანსე პროდუქტები (ფინანსირებიანი აკრედიტივი) გაცემულიყო 7-8%-ში და მკვეთრი სხვაობა იყო მომხმარებლებისათვის. ეხლა ბევრად უფრო რთულია, რადგან დაიწია პროცენტმა სესხებზე და სხვაობა შეიძლება იყოს მხოლოდ 1.5%. ამ მარჯის გამო აკრედიტივის გაკეთება რამდენად უღირს ექსპორტიორს – ეს ცალკე თემაა და ამიტომ გვიჭირს...”

ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტებზე ფასების (საპროცენტო განაკვეთები და საკომისიოები) დაწვევის სირთულეებზე ერთხმად თანხმდებიან კვლევაში მონაწილე რესპოდენტები. ისინი ხაზს უსვამენ, რომ ფასწარმოქმნაზე მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს ქვეყნის რისკი, როს გამოც მვირდება საბოლოო ფასი. პარტნიორი ინსტიტუტები ცდილობენ ან ნაღდი ფულით უზრუნველყოფილ გარანტიებზე ითანამშრომლონ ქართულ ბანკებთან, ან საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტების (EBRD, IFC) გარანტიების წარდგენას ითხოვენ, რაც საკმაოდ აძვირებს პროდუქტის საბოლოო ფასს. ამავედროულად კომერციული ბანკების წარმომადგენლები ასევე ერთხმად თანხმდებიან, რომ ვაჭრობის დაფინანსების მიმართულება (Trade finance) არის ერთ-ერთი ყველაზე ნაკლებ რისკიანი მიმართულება, რადგან ამ შემთხვევაში არ უწევთ თანხის გაცემა და ფაქტიურად “ქემის” გარეშე არის შესაძლებელი, რომ დაწერონ საკომისიო შემოსავლები.

საფინანსო ინსტიტუტების მხრიდან ექსპორტიორ კომპანიებზე კონცენტრაციის არ არსებობაზე მეტყველებს უცხოური ბანკების ქართული წარმომადგენლობების რესპოდენტების მხრიდან დაფიქსირებული ფაქტი იმასთან დაკავშირებით, რომ ისინი სარგებლობენ თურქეთის ექსიმბანკის იაფი რესურსით, რომელსაც არ იყენებენ ქართული ექსპორტიორი კომპანიებისთვის. ეს არის თურქეთის ექსპორტ-იმპორტ ბანკი, სახელმწიფო ბანკი, რომელსაც აქვს დიდი თანხის ლიმიტი გამოყოფილი და შეუძლია თავის შვილობილ

კომპანიებზეც განავრცოს ლიმიტი ძალიან შეღავათიანი საპროცენტო განაკვეთებით, თუმცა ეს რესურსი ფარავს მხოლოდ იმპორტს თურქეთიდან.

“... ექსპორტიორ კომპანიებს ვუკეთებთ სტანდარტული საპროცენტო განაკვეთით. ევროპაშიც გვყავს პარტნიორი, კონკრეტულად ;გერმანიაში და ასევე რუსეთში, მაგრამ არ ხდება აქტიური გაყიდვები ექსპორტიორებზე, რადგან ამ ეტაპზე არსებული კადრები უფრო კონცენტრირებულნი არიან სასესხო პორტფელის გაზრდაზე, თორემ რესურსები გვაქვს და ხაზები შეგვიძლია გავაკეთოთ უცხოურ ბანკებთან...”

რაც შეეხება სახაზინო პროდუქტებს, რესპოდენტები აფიქსირებენ, რომ ბანკირების კომპეტენცია სავალუტო რისკების დაზღვევის პროდუქტებზე ცოტა ნაკლებია და ასევე ცოტა ძვირიც ჯდება რისკების ჰეჯირება. ძირითადად ამ პროდუქტებს იყენებენ ტექნიკის იმპორტიორი კომპანიები საქართველოში, ხოლო სხვა სეგმენტთან მიზნობრივი მუშაობა ინტენსიურად არ მიმდინარეობს, თუმცა ზოგიერთი ბანკი ცდილობს სატრენინგო მასალებში დანერგონ ხაზინის თემატიკაც.

მიუხედავად იმისა, რომ კომერციული ბანკების წარმომადგენლები თვლიან, რომ ამ ეტაპისთვის სრულად აკმაყოფილებენ ბაზარზე არსებულ მოთხოვნას ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტების კუთხით, მსოფლიო კატალოგიდან, სავაჭრო კრედიტის დაზღვევის საქართველოში არ არსებობასთან დაკავშირებით არაერთგვაროვანი პასუხები მივიღეთ. ნაწილი თვლის, რომ ამ ეტაპზე არ არის სათანადო მოთხოვნა ამ პროდუქტზე, თუმცა შესაძლოა მომხმარებლებმა არც კი იციან ამ პროდუქტის არსებობის შესახებ და თუკი სავაჭრო კრედიტის გადაუხდელობის რისკის დაზღვევას სახელმწიფო ან კომერციული საბანკო და სადაზღვევო სექტორი შესთავაზებს და სთანადოდ აუხსნის მის სარგებელს, დიდი ალბათობით, მოთხოვნა გაჩნდება. რესპოდენტთა მეორე ნაწილი მიიჩნევს, რომ რადგან ბანკებს არ აქვთ უფლება თავადვე შექმნან სადაზღვევო პროდუქტები და ეს მათი პროფილი არ არის, უმჯობესი იქნება, თუკი აღნიშნულ პროდუქტს განავითარებს სახელმწიფოს ექსპორტის ხელშეწყობის მიმართულებით მომუშავე სტრუქტურა ან სადაზღვევო კომპანიები, თუმცა ამ მიმართულებით

უპირატესობა მაინც იმ კომერციულ ბანკებს ექნებათ, რომლებიც თავადვე ფლობენ სადაზღვევო კომპანიებს. იგივე კითხვით მივმართეთ მსგავსი პროფილის მქონე ბანკების წარმომადგენლებს, რომლებიც ასევე ფლობენ სადაზღვევო კომპანიებსაც, თუმცა ამ ეტაპზე თვლიან, რომ საკმაოდ ბევრი სამუშაოა ამ მიმართულებით, რადგან სტანდარტული იპოთეკური სესხის შენატანის დაზღვევისგან განსხვავებით, რომელიც შედარებით ახალი პროდუქტია ბაზარზე, სავაჭრო ან ბიზნეს სესხის დაზღვევის შემთხვევაში რთულია კომპანიის გადახდისუუნარობის მომენტის დადგენა, რომელიც მომენტიდანაც მსესხებლის ნაცვლად უნდა ანაზღაურდეს სესხის შენატანი.

რესპოდენტების აზრით, კიდევ ერთი გამოწვევა, რომელიც სავაჭრო კრედიტის ან ექსპორტის კრედიტის დაზღვევის პროდუქტთან არის დაკავშირებული გახლავთ ის, რომ დღესდრეობით არ არსებობს სესხები კონკრეტულად ექსპორტის ან ვაჭრობის მიზნობრიობით. სესხების მიზნობრიობა ძირითადად არის სეგმენტზე მორგებული. მაგალითად, მცირე ბიზნეს სესხი ან SME ბიზნეს სესხი, რომლითაც ფინანსდება ამა თუ იმ ბიზნესის ინვესტირება – არ აქვს მნიშვნელობა ადგილობრივი ბაზრისთვის აწარმოებს, თუ ექსპორტისათვის.

“... სავაჭრო კრედიტის დაზღვევაზე ჯერ-ჯერობით ვერ ვისაუბრებთ, რადგან ჯერ-ჯერობით სავაჭრო კრედიტი, როგორც ასეთი ცალკე არ არსებობს. არსებობს სტანდარტული ბიზნეს სესხი. თუმცა საერთაშორისო ინსტიტუტებს კი აქვთ სავაჭრო ხაზები (trade finance lines), მაგალითად EBRD-ს აქვს ეს მიმართულება და უნდა წარადგინო ინვოისები და დეკლარაციები, რომ ნამდვილად ექსპორტისთვის მოხდა სესხის თანხის დახარჯვა. გამოდის, რომ უფრო პრეექსპორტს (ექსპორტის წინა პერიოდს) აფინანსებ, რომ აქ აწარმოოს და მერე გაიტანოს ...”

რაც შეეხება ფორფეიტინგს, რომელიც ასევე გავრცელებულია საერთაშორისო ბაზარზე და არ გვხვდება საქართველოში, რესპოდენტთაგან მხოლოდ ერთს და ისიც არასტანდარტული ფორმატით აქვს გაკეთებული, რომელიც არ არის საცალოდ კომპანიებისთვის შესაძენად ხელმისაწვდომი.

“...ფორფეიტინგი გავაკეთეთ ეხლა, თუმცა ცოტა არასტანდარტული ფორმით – ვიყიდეთ მეორად ბაზარზე აკრედიტივი თურქული ბანკების მიერ გაცემული. თურქულმა ბანკმა გასცა აკრედიტივი ჩინურ ბანკზე და ჩინური ბანკისგან ვიყიდეთ და საპროცენტო შემოსავალი მივიღეთ. ეხლა ამ თურქულმა ბანკმა ჩვენ უნდა გადაგვიხადოს...”

აღსანიშნავია, რომ ქართულ კომერციულ საბანკო სისტემაში საცალო მიმართულებისგან განსხვავებით, დღემდე არ არსებობს ბიზნეს მიმართულების მიზნობრივი სეგმენტიზაცია. როგორც რესპოდენტების საუბრიდანაც იკვეთება, საბანკო პროდუქტები დახარისხებულია კომპანიის ზომის მიხედვით და არა მათი სეგმენტებისა და საქმიანობის სფეროების მიხედვით. შესაბამისად, არ არსებობს საბანკო პროდუქტებისა და ბიზნეს საქმიანობასთან დაკავშირებული რისკების დაზღვევის ინსტრუმენტების ერთიანი პაკეტი არცერთი სფეროს წარმომადგენელი კომპანიებისათვის და შესაბამისად არც ექსპორტიორებისათვის, რაც მათთვის უფრო მეტად აღქმადს გახდიდა მათ საჭიროებებზე მორგებულ სერვისებს და შედარებით ნაკლები ძალისხმევა იქნებოდა საჭირო მათი ცნობადობის ამაღლებისათვის. რესპოდენტები აფიქსირებენ, რომ ექსპორტიორებისათვის trade finance-ში ერთ-ერთი ყველაზე ერთ-ერთი მორგებული პროდუქტი არის აკრედიტივი, რომლის შეთავაზებასაც ახდენენ ექსპორტიორებთან, თუმცა გარკვეული ნაწილი ექსპორტიორების იღებს ამ შეთავაზებას და სარგებლობს ამ პროდუქტით, მაგრამ ხშირია შემთხვევები, როდესაც თავს არიდებენ გარკვეული პროცედურების გამო.

“... რადგან როცა გრძელვადიანი ურთიერთობები აქვთ ჩამოყალიბებული და ნდობის ფაქტორია წამოწეული, ერიდებიან შუამავლად ბანკის გამოყენებას. საკომისიო ხარჯი ამ შეთხვევაში არც ისეთი მნიშვნელოვანია, იმ რისკთან შედარებით, რა რისკიც არსებობს ანგარიშსწორებაში ზოგადად. პოპულარიზაციას რათქმაუნდა ვახდენთ და ვთავაზობთ, რომ პირდაპირ ანგარიშსწორებას ურჩევნიათ აკრედიტივის გამოყენება, ვიდრე ვიღაცას ბრმად ენდონ და რისკის ქვეშ დააყენონ საკუთარი ბიზნესი...”

ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტებზე საუბრისას ასევე შევეხეთ ბანკის თანამშრომლების მოტივაციას როგორც დაკრედიტების, ასევე რისკების დაზღვევის პროდუქტების შეთავაზების კუთხით. იქიდან გამომდინარე, რომ სესხების შეთავაზება უფრო აქტიურად ხდება მომხმარებლებისათვის, დავინტერესდით, რამდენად ადეკვატურად არის ასახული ვაჭრობის დაფინანსების (trade finance) პროდუქტები ბანკის თანამშრომლების სამოტივაციო სისტემაში. იმ ფაქტს, რომ სესხები მაინც უფრო მეტად პრიორიტეტულია, ვიდრე ვაჭრობის დაფინანსება (trade finance), კვლევაში მონაწილე საბანკო სექტორის წარმომადგენლებიც ადასტურებენ. აქამდე ვაჭრობის დაფინანსება სტრატეგიულად მნიშვნელოვანი მიმართულება, როგორც ბიზნესი - ბანკების უმეტესობისათვის არ ყოფილა. მცირე ბანკებს ადამიანური რესურსების დეფიციტიც აქვთ და სამომავლოდ ფიქრობენ გააქტიურებას. რესპოდენტების თქმით, ბოლო პერიოდში შეინიშნება აქტიურობა ამ სფეროს განვითარების მიმართულებით, თუმცა იკვეთება, რომ ბანკების მხრიდან უმეტესწილად აქცენტი მაინც უფრო იმპორტიორებზე კეთდება. გეგმავენ თურქეთის, როგორც სტრატეგიული სავაჭრო პარტნიორის იმპორტიორების ათვისებას ვაჭრობის ფინანსირების პროდუქტების შეთავაზების კუთხით. სესხების უპირატესობა ვაჭრობის დაფინანსების საბანკო ბიზნესთან შედარებით ბანკის თანამშრომლების საბონუსე სისტემაზეც გარკვეულწილად აისახება. შესაბამისად, თუკი თანამშრომელი სესხზე ნაკლებ ბონუსს იღებს ვაჭრობის დაფინანსების და რისკების გადაზღვევის ინსტრუმენტების გაყიდვაში, არ არის გასაკვირი, რომ მათი მხრიდან ნაკლები ინტენსივობით ან სულაც არ ხდება კლიენტებისთვის ამ ტიპის სერვისების შეთავაზება და მათი ცნობადობის ამაღლება ამ მიმართულებით.

“... საბონუსე სისტემა ვერ ვიტყვი, რომ ცუდია, უბრალოდ ძალიან გადატვირთულია მრავალფეროვანი პროდუქტებით. ყველა მიმართულებას თავისი საბონუსე სისტემა აქვს. კორპორატიულში ძალიან ფასობს გარეგანსური ვალდებულებები და საკომისიო შემოსავლები (Fee income). ეს არის ძირითადი გენერატორი და წილობრივად თანაბარია. რაც შეეხება SME-ს, ხშირად ეცვლება ხედვები, თუმცა ბოლო წლების მანძილზე ჩვენი ძალისხმევით

ბევრად უფრო ამაღლდა ამის დაფასება SME-ში. თუმცა აქ ასევე პრობლემაა და უფრო ხშირია კადრების გადინება და ძალიან რთულია ამ ხალხის გადატრენინგება. მინიმუმ 2 წელი სჭირდება ბანკირსაც და ექსპერტსაც, რომ როცა აუხსნი რა არის გარანტია, აკრედიტივი, ფაქტორინგი, გაითავისოს. თუ ამას არ შეეხო პრაქტიკაში, ძალიან რთულია. ასევე საჭიროა, რომ პროცესი იყოს ძალიან მარტივი, რომ ბანკირმა კიდევ შესთავაზოს მომხმარებლებს...”

ვაჭრობის დაფინანსების პროცესებთან დაკავშირებული გამოწვევები. ვაჭრობის დაფინანსებისა (trade finance) და სესხების გაცემის პროცესებთან დაკავშირებით, გარდა ცენტრალიზებული სტრუქტურისგან გამოწვეული პროცესუალური გაუმართაობისა, ასევე დაფიქსირდა ანალოგიური მიზეზით, ფინანსური ინსტიტუტის მასშტაბურობით განპირობებული არაეფექტური პროცესები. როგორც რესპოდენტები აღნიშნავენ, დღესდღეობით ქვეყანაში სისტემა ისეთ დონეზე არაა გამართული, რომ უზრუნველყოს რისკების ავტომატური კონტროლი. შესაბამისად, მსხვილ ბანკებს თავად უწევთ კონტროლის დამატებითი მექანიზმების ჩართვა პროცესებში, რაც პრევენციის პარალელურად მომხმარებლისთვის ართულებს სერვისის მიღებას.

“...რაც უფრო პატარაა ბანკი, მით უფრო მარტივად გასცემს ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტებს. იქ პროცესები მარტივია, ნაკლებია ბიუროკრატია. როცა პორტფელი სცდება მილიარდს, ირთვება უკვე გარკვეული კონტროლის მექანიზმები, რადგან სისტემური გამართულობა საქართველოში არ არსებობს და ვერ აკეთებს ისეთი ტიპის კონტროლებს, რომ ვიყოთ დაცულები...”

კვლევის ფარგლებში ასევე გამოიკვეთა დიჯიტალიზაციის გამოწვევები, რომელიც საერთოა ორივე მიმართულებისათვის – როგორც დაკრედიტების, ასევე ვაჭრობის დაფინანსებისათვის. ბიზნეს კლიენტებისათვის, საცალო მოხმარებლებისგან განსხვავებით ამ ეტაპზე ვერ ხდება საკრედიტო მომსახურებით დისტანციურად გაწევა. მაშინ, როცა ფიზიკურ პირს შეუძლია წინასწარ დამტკიცებული ლიმიტის ფარგლებში ინტერნეტ ბანკიდანვე, ბანკში მიუსვლელად ისარგებლოს სესხით, კომპანიისათვის ბიზნეს სესხის, საკრედიტო ხაზის ან გარანტიის გასაკეთებლად აუცილებელია კომპანიის

წარმომადგენლის ვიზიტი ბანკის ფილიალში.ინტერვიუში მცირე ბანკების წარმომადგენლები აღნიშნავენ, რომ საინტერესო მიმართულებაა ბიზნეს დაკრედიტების დისტანციური სერვისების ამუშავება, თუმცა შესაბამისი პროგრამული უზრუნველყოფის შექმნა გარკვეულ ფინანსურ ხარჯებთანაა დაკავშირებული. გარდა ამისა, მათი აზრით საკმაოდ რთული და კომპლექსური თემაა კომპანიის უფლებამოსილი პირების დისტანციურად იდენტიფიცირების საკითხი. რესპოდენტები თვლიან, რომ ყველა ტიპის საკრედიტო მომსახურების დიჯიტალიზაცია შეუძლებელია, რადგან ნაღდი ფულით უზრუნველყოფილი გარანტიებისგან განსხვავებით, უძრავი ქონებით უზრუნველყოფილი საკრედიტო პროდუქტების შემთხვევაში მაინც აუცილებელია ბანკში ვიზიტი.

საბანკო სექტორის წარმომადგენლები აღნიშნავენ, რომ პროცესების გაციფრულებასთან დაკავშირებით აქტიურად განიხილავენ ელექტრონულ ხელმოწერას. დღესდღეობით საქართველოში არსებობს კანონი ელექტრონული ხელმოწერის შესახებ, თუმცა საკრედიტო და ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტების შემთხვევაში ელექტრონული ხელმოწერა არ ითვლება ვალიდურად. უფრო ვალიდურია ციფრული ხელმოწერა, რომელსაც მოყვება პირადობის დამადასტურებელი დოკუმენტიც, მაგრამ ჯერ არ მუშაობს ეს სქემა ქართულ რეალობაში.

“... არის ზოგი ინსტიტუტი, რომელიც იღებს დიდ რისკს და იყენებს ელექტრონულ ხელმოწერას, მაგრამ ელექტრონული ხელმოწერის შემოწმების საშუალება არ აქვს ჩვენს ექსპერტიზის ეროვნულ ბიუროს და შეიძლება გაბათილდეს კონტრაქტი. ეს არის სახელმწიფო კაზუსი, სანამ არ დალაგდება, ყველა მომხმარებელზე ამ რისკს ვერ აიღებს ფინანსური ინსტიტუტი ...”

რაც შეეხება ინტერნეტ ბანკიდან კლიენტის იდენტიფიცირების შემთხვევაში საკრედიტო პროდუქტების გაცემას, რესპოდენტები აღნიშნავენ, რომ ამ შემთხვევაში, როდესაც საქმე მიდგება დავაზე, ფინანსური ინსტიტუტები რჩებიან მხოლოდ მოსამართლის ობიექტურობის იმედად. ბანკების მცირე ნაწილი გამონაკლისად გარკვეული კატეგორიის მომხმარებლებს ემუშავება ინტერნეტ ბანკით, თუმცა ასეთ არასტანდარტულ შემთხვევებშიც კი შესაძლოა სრულად ვერ მოხდეს დისტანციური

სერვისის შეთავაზება. ელექტრონული გარანტიის შემთხვევაში პრობლემა არ არის, რადგან გარანტიის ორიგინალი არ მოითხოვება, მაგრამ რადგან არ არსებობს ელექტრონული ხელმოწერის ვერიფიკაცია, დასკანერებული გარანტიის წარდგენის შემთხვევაში მიმღები მაინც ვერ გაუკეთებს ვერიფიკაციას, ამიტომ მომხმარებელს ორიგინალი დოკუმენტის წასაღებად მაინც უწევს ბანკში მისვლა. ბიზნეს კლიენტებისთვის ამ პრობლემის გამარტივების მიზნით კომერციულ ბანკებს არც საკურიერო სერვისის შეთავაზება შეუძლიათ, რადგან მათი განმარტებით, ბოლო პერიოდში ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტების მომწოდებელი ბანკების რაოდენობის ზრდის პარალელურად იმდენად დემპინგური ფასებია აღნიშნულ პროდუქტებზე, რომ აღარ ტოვებს მაღალ მარჟას და დამატებით საკურიერო სერვისის შეთავაზება ფაქტიურად ზარალზე გაიყვანს ამ ბიზნესში ფინანსურ ინსტიტუტს.

საბანკო სექტორის წარმომადგენლები მიიჩნევენ, რომ ბლოკჩეინი და დიჯიტალიზაცია მეტად მნიშვნელოვანი და საპასუხისმგებლო გამოწვევაა, თუმცა ამავდროულად რთული, რადგან *“ის, რომ ვაჭრობის მსოფლიო ბაზრის დიჯიტალიზაცია მოახდინო, ნიშნავს იმას, რომ ყველა საბაჟო, პორტი, ლიცენზირებები და ა.შ. უნდა გვექონდეს ელექტრონიზირებული. ეს თითქმის წარმოუდგენელია. დაწყება შეიძლება ინდივიდუალურად, თითოეული ქვეყნიდან, მაგრამ ძალიან რთულია და ვერ კიდებენ ხელს”*.

ვაჭრობის დაფინანსების ინფორმაციული ბაზა და აღრიცხვიანობის სისტემის პრობლემატიკა. ჩაღმავებული ინტერვიუს მსვლელობისას რესპოდენტების მხრიდან აღინიშნა, რომ ვაჭრობის საერთაშორისო პალატა (ICC) ატარებს საკმაოდ ჩაშლილ, სტრუქტურირებულ და დეტალურ კვლევებს მსოფლიოს არაერთი ქვეყნის ჭრილში, მაგრამ საქართველოში არ არსებობს არათუ მსგავსი ტიპის, არამედ საერთოდ არანაირი ტიპის პერმანენტული ხასიათის კვლევა ამ მიმართულებით. აღნიშნულის მიზეზად ძირითადად ასახელებენ საინფორმაციო ბაზის სიმწირეს, რის გამოც კომერციულ ბანკებს ძირითადად უწევთ, რომ კვლევები საკუთარ შვილობის კომპანიებს დაუკვეთონ (ცხადია, ვისაც ჰყავს საკუთარი კვლევითი კომპანია).

“... ეს ხდება იმიტომ, რომ იმ ქვეყანაში, სადაც ამ კვლევას აკეთებენ, არსებობს შესაბამისი ბაზა, ჩვენს ქვეყანაში კი ეს ბაზა არ არის სრულყოფილი, ლარიბი საინფორმაციო ბაზა გვაქვს, ამიტომ კვლევაც არასწორი იქნება. ჩვენ კვლევას ვუკვეთავთ საკუთარ შვილობილ კომპანიას “გალტ ენდ თაგარტს”.

კვლევის ფარგლებში ასევე შესწავლილი იქნა ვაჭრობის და მისი დაფინანსების აღრიცხვიანობის პრობლემები. კვლევაში მონაწილე ყველა რესპოდენტი აფიქსირებს, რომ ზოგადად ქვეყანაში დგას ვაჭრობის აღრიცხვიანობის პრობლემა ზოგადი სტატისტიკის კუთხით, არამარტო ეროვნულ ბანკში, არამედ სტატისტიკის სამსახურშიც, თუმცა ეტაპობრივად იხვეწება ორივე სტრუქტურა.

“... 1996 წლიდან ეროვნულში გერ კიდევ პროექტის სახით არსებობდა ვაჭრობის დაფინანსების მიმართულება, რომელიც ცდილობდა დაეღაგებინა ეს საკითხები და მინდა ვთქვა, რომ საგრძნობი პროგრესია აღრიცხვიანობის ნაწილში, სტატისტიკის ნაწილში ეროვნულის მხრიდანაც. ეროვნულში არ არსებობდა არა მხოლოდ ექსპორტიორ-იმპორტიორთა ბაზა, არამედ ქვეყანაში აღრიცხვიანობის პრობლემა იდგა – დღესაც გასაუმჯობესებელია თუ როგორ აღრიცხვენ საბაჟო ტერმინალები ამ ყველაფერს., აღრიცხვის რა მექანიზმები აქვთ, რამდენად ჩადიან სიღრმეებში, რადგან იმ სიღრმიდან კიდევ მეტი გაშლაა საჭირო პროდუქციის კოდების მიხედვით. ეხლა გამსხვილებული აქვთ კოდები, რომ მოგაქვს ინფორმაცია “ჯეოსტატიდან”, ძალიან დიდხნიანი სამუშაოა საჭირო, რომ იქიდან რაღაცა მიიღო...”

თუმცა რესპოდენტები ასევე ერთხმად აღნიშნავენ, რომ დღეს უკეთესი მდგომარეობაა, რადგან მოხდა საბანკო გარანტიების ელექტრონიფიკაცია, გამარტივდა საბაჟო ტერმინალების პროცედურა და აღრიცხვის სისტემა შეიცვალა, გარკვეული მონაცემთა ბაზა არსებობს, რომლის დამუშავება და თავის მოყრა ხდება ჯეოსტატში.

რაც შეეხება ექპორტიორების დაკრედიტების აღრიცხვიანობას, კომერციული ბანკების წარმომადგენლების თქმით ეს მიმართულებაც განვითარების საწყის ეტაპზეა. მართალია გარანტიები და აკრედიტივები გარეუკლანსურ ანგარიშზე აღრიცხება, მაგრამ ბოლო

რამდენიმე თვის მანძილზე, ეროვნულმა ბანკმა დაიწყო ამ მონაცემების კონსოლიდაცია და უშუალოდ კომერციული ბანკებისთვის გაზიარება, თუმცა ეს ინფორმაცია არ არის წარმოდგენილი შიდა და საგარეო ვაჭრობის, მათ შორის ექსპორტიორებისა და იმპორტიორების ქრილში. გარდა ამისა, აღნიშნული ინფორმაცია არ არის საჯარო, მათ შორის მკვლევარებისთვის. უნდა აღინიშნოს, რომ ეროვნული ბანკის ყურადღების მიღმა ასევე სავალუტო და სხვა რისკების დაზღვევის საბანკო პროდუქტების სტატისტიკაც (ფორვარდი, ფიუჩერსი, ოფციონი ა.შ.).

ჩაღრმავებული ინტერვიუს სახელმძღვანელო კითხვარის C ბლოკი მოიცავდა მოკორესპოდენტო ბანკებთან ურთიერთობის შესახებ კითხვებს. რესპოდენტების აღნიშნავენ, რომ მათ 100-მდე აქტიური პარტნიორი ბანკი ჰყავთ, რომლებთანაც თანამშრომლობენ, თუმცა გამოყოფენ კომერცბანკს, რომლიც მათი აზრით ყველასთვის მისაღები და სამუშაოდ კომფორტული ინსტიტუტია. მოკორესპოდენტო ბანკების გეოგრაფიული არეალიც საკმაოდ ფართოა და მოიცავს დასავლეთ, ცენტრალურ და აღმოსავლეთ ევროპას, ცენტრალურ ამერიკას, რუსეთს, აზიას, ინდოეთს და ჩინეთს. განსაკუთრებით აქტიურად იყენებენ თურქულ და არაბთა გაერთიანებული ემირატების ბანკებს.

რაც შეეხება მოკორესპოდენტო ბანკებთან ურთიერთობის სირთულეებს, ამ მხრივ განსაკუთრებული შეფერხებები არ ფიქსირდება. რესპოდენტთა ნაწილი აღნიშნავს, რომ თავადაც დაინტერესებულები არიან მოკორესპოდენტო ბანკები, რომ მოქნილები იყვნენ მუშაობის პროცესში, თუმცა მათი ნაწილი ასევე აფიქსირებს, რომ ისურვებდნენ მომსახურების ვადების გაუმჯობესებას.

“... არ არის პრობლემები მათთან ურთიერთობებში, თუმცა ვადები მათი მხრიდან უფრო მეტად ბიუროკრატიულია, ვიდრე ვისურვებდით. მიუხედავად იმისა, რომ ზომიერ ვადებში გვემსახურებიან, გვინდა, რომ აგვეყენონ რაღაც პროცესებში ...”

ჩაღრმავებული ინტერვიუების ფარგლებში ასევე შევეხეთ კომერციული ბანკების დაკრედიტების პოლიტიკას ვაჭრობის დაფინანსების მიმართულებით და მოვისმინეთ

რესპოდენტების შეფასება დაკრედიტების პოლიტიკაზე მოქმედი ძირითადი ფაქტორებთან დაკავშირებით. ასევე კომერციული ბანკების მოსაზრება იმასთან დაკავშირებით, თუ რა მექანიზმები არსებობს უზრუნველყოფისა და ვადის, როგორც ექსპორტიორების მხრიდან დასახელებული ერთ-ერთი ძირითადი შემაფერხებელი ფაქტორების აღმოფხვრის მიმართულებით.

რესპოდენტები მიიჩნევენ, რომ KYC და AML რეგულაციების შემოღებამ ნაწილობრივ გამკაცრა ბანკების ვაჭრობის დაკრედიტების პოლიტიკა. აღნიშნულმა რეგულაციებმა ძირითადად იმოქმედა საერთაშორისო კომპანიებზე, რომელთა ძირითადი საქმიანობა არ ხორციელდება საქართველოში და ქართულ კომერციულ ბანკებს იყენებენ მხოლოდ საშუამავლოდ. რაც შეეხება ადგილობრივ კომპანიებს, ყველა ექსპორტიორი და ექსპორტში ჩართული მხარე გადის AML კონტროლს, მათ შორის მოითხოვება ბენეფიციარების საიდენტიფიკაციო დოკუმენტების წარმოდგენა. აღნიშნული პროცედურა საჭიროებს გარკვეულ დროს, ნსაკმაოდ აჭიანურებს მომსახურების პროცესს და ასევე ხშირად არის მომსახურებაზე უარის თქმის მიზეზი. აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ რამდენიმე რესპოდენტის მხრიდან დაფიქსირდა საკმაოდ მნიშვნელოვანი პრობლემა აღნიშნულ საკითხთან დაკავშირებით. მათი განცხადებით, კომერციული ბანკების მხოლოდ ნაწილი იცავს AML რეგულაციებით განსაზღვრულ მოთხოვნებს, ნაწილი კი საკუთარ თავზე იღებს რისკს და მიუხედავად პროცედურით დადგენილი ნორმებისა, სხვა ბანკის მიერ უარით გასტუმრებულ კომპანიას მაინც ემსახურება. მათი თქმით, აღნიშნული გადაცდომის დაშვების საშუალებას იძლევა ის ფაქტი, რომ ეროვნული ბანკის მხრიდან არ ხდება ვაჭრობის დაფინანსების (გარანტიები, აკრედიტივები ა.შ.) პროდუქტების მონიტორინგი და დღემდე ბანკების ტრანზაქციები ამ კუთხით არ შემოწმებულა.

“... საჭიროა უცხოური სუბიექტების წარმომავლობის დოკუმენტაციის იდენტიფიკაცია, თუმცა ჩვენ რომ მოვითხოვეთ, წავიდნენ და სხვა ქართულ ბანკში ამ მოთხოვნის გარეშე გაუკეთეს. ანუ სხვა ბანკები არ ითხოვენ. კანონით უნდა იყოს მოთხოვნილი, მაგრამ ეხლა არც ეროვნული ბანკი და არც მონიტორინგის

სამსახური არ ამოწმებს Trade Finance-ის პროდუქტებს, ბანკების ტრანზაქციები მაგ კუთხით ჯერ არ შემოწმებულა”

გარდა ამისა, პროცედურულად გახანგრძლივებულია უცხოური ბანკების ქართული წარმომადგენლობებისთვის ლიმიტს ზედა თანხების დამტკიცების პროცესი, რადგან გარკვეულ ლიმიტებს ზემოთ ბანკის ძირითადი წარმოშობის ქვეყანაში (სათაოში) ხდება საკითხის განხილვა და ხშირად შესაძლოა კვირაც კი დასჭირდეს, რაც ძალიან მოუხერხებელია კომპანიისათვის.

კომერციული ბანკების წარმომადგენლები ინტერვიუს პროცესში აღნიშნავენ, რომ “დაუარებული” განაცხადების წილი ბოლო პერიოდში საკმაოდ დაბალია ვაჭრობის დაფინანსების (Trade Finance) პროდუქტების შემთხვევაში და შეადგენს დაახლოებით 5-10%-ს. არგუმენტად მოჰყავთ აღნიშნული ბიზნესის დაბალრისკიანობა მაღალი უზრუნველყოფების გამო და ასევე ამ მიმართულების სპეციფიკა – ამ ტიპის პროდუქტების (გარანტიები, აკრედიტივები, რისკების ჰეჯირების ინსტრუმენტები) მომთხოვნი კომპანიები უკვე განვითარების რაღაც დონეზე იმყოფებიან და შედარებით ნაკლებად რისკიანია მათთან მუშაობა. რაც შეეხება სესხებს, აქ ბევრად მაღალია უარყოფილი განაცხადების ოდენობა და მერყეობს დაახლოებით 20-30%-ებს შორის.

საინტერესოა რესპოდენტების მოსაზრება ექსპორტიორი კომპანიების მიერ ყველაზე ხშირად დასახელებული პრობლემურ საკითხებთან დაკავშირებით – უზრუნველყოფა და ვადა. კითხვაზე “ არსებობს თუ არა რეზერვები, რომ შერბილდეს უზრუნველყოფის მაღალი მოთხოვნები კომერციული ბანკების მხრიდან” მივიღეთ შემდეგი არგუმენტი: რესპოდენტები თვლიან, რომ მსოფლიო პრაქტიკის გათვალისწინებით, არ არის მიზანშეწონილი უზრუნველყოფის მოთხოვნების შერბილება, რადგან ამ შემთხვევაში კომერციულ ბანკებს გაეზრდება რისკიანი პორტფელის წილი, თუმცა აქვე აფიქსირებენ ერთ მნიშვნელოვან საკითხს: მათი თქმით, ამ ეტაპზე კომერციულ ბანკებს კანონმდებლობით არ გააჩნიათ ტრანზიტივი მყოფი საქონლის უზრუნველყოფაში ჩადება. რიგ შემთხვევებში დამატებით უზრუნველყოფად კი განიხილება, მაგრამ ძირითადად მაინც ფასდება კომპანია. შესაბამისად, საინტერესო ინიციატივა იქნება, თუკი მოხდება

ტრანზიტში მყოფი საქონლის ძირითად უზრუნველყოფად განხილვაც. ამ შემთხვევაში შესაფასებელი და გასათვალისწინებელი იქნება ის ფაქტი, რომ ამგვარი მიდგომა ერთი მხრივ გააუმჯობესებს კომპანიების მდგომარეობას, თუმცა აუცილებლად უნდა შეფასდეს ტრანზიტში მყოფი საქონლის დაუბრუნებლობის რისკი, რომ აღნიშნულმა ცვლილებამ მეორე მხრივ არ გამოიწვიოს კომერციული ბანკების მეტად რისკიან მდგომარეობაში ჩაყენება, მითუმეტეს იმის გათვალისწინებით, რომ ბოლო პერიოდში თავად ეროვნულმა ბანკმა გაამკაცრა უზრუნველყოფისადმი წაყენებული მოთხოვნები.

რაც შეეხება ვადებს, კომერციული ბანკების წარმომადგენლები მიიჩნევენ, რომ ამ მხრივ ისედაც კარგ პირობებს სთავაზობენ ბიზნეს სექტორს და დიდი ცვლილებები არ იგეგმება.

“... ჩვენ გვაქვს ერთ-ერთი საუკეთესო პირობა ვადის კუთხით: 5 წლიანი საბრუნავი საშუალებებისთვის და 15 წლიანი ფიქსირებული აქტივების (ძირითადი საშუალებების) დასაფინანსებლად, ასევე მაქსიმუმ 1 წელი არის განსაზღვრული Trade Finance-ის პროდუქტებზე ...”

სასიამოვნოა, რომ კვლევაში მონაწილე საბანკო სექტორის წარმომადგენლები ერთხმად აღნიშნავენ, რომ თაღლითობები (ე.წ. ფროდები) ვაჭრობის დაფინანსების მიმართულებით თითქმის არ ჰქონიათ.

“... ფროდსტერები მოდიან, მაგრამ დაახლოებით ვხვდებით გამოცდილების დონეზე. ამაში ასევე ჩათულია AML-იც, რომელიც ფროდს კი არ იჭერს, არამედ ადგენს კომპანია ხომ არ არის სანქცირებული, თუმცა ბოლომდე ვერც AML ხვდება, რადგან რთულია იმის დადგენა, რომელი ექსპორტიორი ან იმპორტიორი განიზრახავს პარტნიორის მოტყუებას; ...”

ჩალრმავებული ინტერვიუს ბოლო ნაწილი ეხებოდა ვაჭრობის დაფინანსების პოლიტიკაზე მოქმედ ძირითად საკითხებს და ასევე სახელმწიფოსა და საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტების როლს, რომლებიც მნიშვნელოვანწილად განსაზღვრავენ კომერციული ბანკების პოლიტიკას. რესპოდენტების მხრიდან ვაჭრობის დაფინანსების ძირითად ხელისშემშლელი ფაქტორებიდან გამოიყო 5 ძირითადი საკითხი:

1. ქვეყნის დაბალი საკრედიტო რეიტინგი
2. კომპანიის დაბალი რეიტინგი
3. არასაკმარისი უზრუნველყოფა
4. ტრანზაქციის მაღალი ღირებულება / დაბალი საკომისიო შემოსავლები
5. მომხმარებელთა ინფორმირებულობის დაბალი დონე

პირველ ოთხ მათგანს უკვე შევხებით ჩალრმავებული ინტერვიუს ანალიზის ფარგლებში, რაც შეეხება მომხმარებელთა ინფორმირებულობის დაბალ დონეს, ეს ფაქტორი გამოიკვეთა ექსპორტიორი კომპანიების რაოდენობრივ კვლევაშიც, სადაც ნათლად ჩანდა, რომ კომპანიებისათვის ვაჭრობის დაფინანსება ძირითადად ასოცირდება სესხთან და ისინი არ არიან გარკვეულები რისკების დაზღვევის საბანკო ინსტრუმენტებში. მომხმარებელთა ინფორმირებულობის დაბალი დონის მიზეზად რესპოდენტები თავად მომხმარებლების ბანკებისადმი დამოკიდებულებას ასახელებენ და თვლიან, რომ ამ პრობლემის მოსაგვარებლად მხოლოდ ბანკების ძალისხმევა არ არის საკმარისი.

“... მუდმივად ვცდილობთ რისკების ჰეჯირების საბანკო ინსტრუმენტების პროდუქტების პოპულარიზაციას, თუმცა მხოლოდ ბანკების ძალისხმევა არ არის საკმარისი. ბანკი მომხმარებლისთვის მაინც აღიქმება, როგორც ფინანსური კომპანია, რომელიც “საკუთარი გეგმების/მოგების” გადმოსახედიდან აკეთებს შეთავაზებას. ძირითადად ამ საკითხზე ცნობიერების მეტნაკლებად მზარდი ტრენდი განაპირობა თავად სავალუტო რყევებმა, რა დროსაც რეალურად დაინახეს მომხმარებლებმა ამ პროდუქტის საჭიროება და უფრო გაითვალისწინეს ბანკის რჩევები...”

მომხმარებელთა არაინფორმირებულობის კიდევ ერთი მიზეზი, რომელიც რესპოდენტების მიერ დასახელდა, არის სფეროს სპეციფიურობა და ძველი მიდგომებისა და ნაცნობ პარტნიორებთან ნაღდ ანგარიშსწორებაზე მუშაობის გამოცდილების გამო ანგარიშსწორების დაზღვეულ ფორმებზე უარის თქმა.

“... ხშირია შემთხვევა, როდესაც სესხს იღებს და ურიცხავს advance payment-ით. ვუხსნით, რომ არ არის დაზღვეული და რომ გადარიცხავს წინასწარ, შესაძლოა საქონელი ვერ მიიღოს, ამიტომ ურჩევნია, რომ აკრედიტივი გააკეთოს. ჩვენი

იმპორტიორები, უფრო advance payment-ით და ინვოისებით მუშაობენ, კომპანიათაშორის დაკრედიტებას და ურთიერთნდობის საკითხებს უფრო იყენებენ, ვიდრე ბანკებს საშუაშალოდ. არის შემთხვევები, როდესაც ძველ პარტნიორს, ველარ ითანხმებენ რომ გარანტია/აკრედიტივით ემუშაონ. ისინი უკვე მიჩვეულები არიან თანხის წინასწარ აღებას და ესეც ენდობა, თუმცა მაღალი რისკის ფასად ...”

ინტერვიუს დროს დაფიქსირდა საინტერესო დეტალი, რომელიც ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტების გაცემის დროს ბანკების მხრიდან მომხმარებლების გათვითცნობიერების კუთხით პასიურობაზე მეტყველებს და საჭიროებს ამ საკითხის გამოსწორებაზე მუშაობას, თუნდაც ეროვნულის რეგულაციების დონეზე. თუმცა უნდა აღინიშნოს, რომ ბანკების წარმომადგენლებს აქვთ გარკვეული არგუმენტები ამ ფაქტის გასამართლებლად. ისინი თვლიან, რომ ვაჭრობის დაფინანსების (თრადე ფინანცე) კონტრაქტები ტენდერებიდან დაწყებული, ძალიან სწრაფად არის გასაკეთებელი. ხშირად იმავე დღეს არის საჭირო პროცედურების დასრულება, შესაბამისად, კონტრაქტის ხელმოწერამდე ნაკლებ დროს უთმობენ კლიენტისთვის ამ პროდუქტის შინაარსისა და პირობების დეტალურ გაცნობას.

რესპოდენტები ერთხმად აღიარებენ, რომ ეროვნული ბანკი აქტიურად მუშაობს მომხმარებელთა უფლებებისა და მათი ცნობიერების ამაღლების მიმართულებით. აღნიშნული აქტივობების შედეგია ის, რომ დღეს უკვე ბევრი სახელმწიფო ორგანიზაცია აღარ იღებს რაღაც გაუგებარი ინსტიტუტების მიერ გაცემულ გარანტიებს.

“... არც უნდა მიიღონ პირდაპირ ფურცელზე დაბეჭდილი გარანტია, რადგან ხშირად ვერ გადიან ვერიფიკაციას. ხშირია ფროდების შემთხვევები არავერიფიცირებულ კონტრაქტებზე ან როცა ტექსტი არასწორად არის შედგენილი. შესაძლოა საკმაოდ სერიოზული ბანკის გარანტია წარმოადგინოს კლიენტმა, მაგრამ ტექსტი იყოს ისეთი, რომ ვერ გამოვითხოვთ ასეთ გარანტიას. აქ არის ორი მომენტი: ინსტიტუტი, რომელიც გასცემს გარანტიას და ტექსტი და რეგულაცია. ტექსტისა და რეგულაციის გამო შესაძლოა მოხდეს საკმაოდ მნიშვნელოვანი ინსტიტუტის მიერ გაცემული გარანტიის გაბათილება ...”

კვლევის ფარგლებში ასევე დაფიქსირდა ვაჭრობის დაფინანსებისა და რისკების დაზღვევის კუთხით საინფორმაციო ტრენინგებსა და საერთაშორისო დონის მასტერკლასებზე კომპანიების დასწრების და მათთვის არაერთგზის ახსნილი ინფორმაციის არამდგრადობის პრობლემა. როგორც კომერციული ბანკების წარმომადგენლები აცხადებენ, ისინი პერიოდულად ატარებენ ტრენინგებს კლიენტებისთვის. ასევე ხშირად აქვთ ახსნის მცდელობა, რომ სესხი კარგია, მაგრამ რისკების დასაზღვევად სხვა პროდუქტი სჯობია, თუმცა როგორც ამბობენ, “... იქაც იგივე პრობლემაა. ერთხელ რომ უხსნი, ხვალ შეიძლება აღარ გაახსენდეს”. ამასთანავე, რესპოდენტების თქმით ადგილობრივის გარდა პერიოდულად ჩამოჰყავთ უცხოელი ექსპერტები, რომელთა მასტერკლასებზე დასწრება წესით უფრო ინტენსიური უნდა იყოს, მაგრამ სამწუხაროდ ასე არაა.

“... ფაქტორინგზეც ჩამოვიყვანეთ FCI-ს თავმჯდომარე, ასევე ექსპერტები თურქეთიდან იმიტომ, რომ თურქეთი ყველაზე ახლო ბაზარია როგორც ექსპორტ-იმპორტის; კუთხით, ასევე თვითონ ხასიათით და შინაარსით. სამმა ბანკმა ერთად გავაკეთეთ, ვინც ვიყავით FCI-ს წევრები. რთული აღმოჩნდა, რადგან საქართველოში მაინც ვერ ჩამოყალიბდა ეს მენტალიტეტი, რომ 3 კონკურენტი საერთო საქმეს აკეთებდეს. მაინც ძალიან გაგვიჭირდა, რომ ის შედეგი დაგვედო კლიენტების კუთხით, რაც გვჭირდებოდა. დასწრება კი იყო 100 კაცამდე, მაგრამ ისიც ძალიან წვალებით. მაშინ, როდესაც უფასო ტრენინგია, თან ასეთი დონის, თან პრაქტიკულ მაგალითებს სთავაზობ, მაგრამ მაინც რთული იყო დაინტერესებული კომპანიების მოძიება. ძალიან დიდი სირთულეებია დასწრების ორგანიზების კუთხით, რადგან ბოლომდე თვითონ ბანკირიც ვერ ხვდება რა ღირებულების მომტანია ეს ყველაფერი კლიენტისთვის, რომ ჯეროვნად აუხსნას და დაარწმუნოს ამ მასტერკლასების და ვორქშოფების სარგებლიანობაში ...”

ვაჭრობის დაფინანსებაში სახელმწიფო სტრუქტურების, პროგრამებისა და საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტების როლის შეფასება. ჩაღრმავებული ინტერვიუს

დასასრულს რესპოდენტებს ვთხოვეთ თავისი მოსაზრება დაეფიქსირებინათ ვაჭრობის დაფინანსებაში სახელმწიფო სტრუქტურების, პროგრამებისა და საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტების როლთან და არსებულ გამოწვევებთან დაკავშირებით.

იქიდან გამომდინარე, რომ ბოლო პერიოდში მოხდა ახალი სახელმწიფო პროგრამის “საგარანტიო ფონდის” ინიცირება და ჯერ კიდევ ბევრი ღიად დარჩენილი კითხვა არსებობს აღნიშნულ პროექტთან დაკავშირებით, პირველ რიგში შევეხეთ აღნიშნულ საკითხს. იქიდან გამომდინარე, რომ აღნიშნული ფონდის შექმნა იგეგმება თურქულ პრაქტიკაზე დაყრდნობით, რესპოდენტთა ნაწილი პოზიტიურად უყურებს ახალ ინიციატივას, თუმცა გაურკვეველი მდგომარეობიდან გამომდინარე, მაინც აქვთ კითხვები ამ პროცესში უშუალოდ ბანკების ჩართულობასთან დაკავშირებით. თვლიან, რომ აღნიშნული ინიციატივით საკრედიტო პროდუქტები ხელმისაწვდომი გახდება ისეთი კომპანიებისთვისაც, რომლებსაც თვითონ არ გააჩნიათ სათანადო უზრუნველყოფა. ასევე ხედავენ გარკვეულ რისკს, რომ სახელმწიფოს მხრიდან ზედმეტი გარანტიის საკუთარ თავზე აღებამ არ წაახალისოს კომპანიებში ნასესხები თანხის დაუბრუნებლობის რისკი, რადგან მსესხებელ კომპანიებს ნაკლები პასუხისმგებლობა დარჩებათ აღნიშნულთან დაკავშირებით.

“... თურქეთში ძალიან გაამართლა, ბოლო პერიოდში ეკონომიკური ვარდნისა და ლირის გაუფასურების დროს ძალიან დიდი თანხა ჩაიდო, რომ მცირე ბიზნესი ამოექაჩათ. თუკი სახელმწიფო იდგება გარანტორად ბანკი უფრო ადვილად დააფინანსებს. თუ კომპანიას არ შეუძლია უზრუნველყოფის ჩადება, კომპანია ვერ იღებს სესხს და თუ სახელმწიფო იქნება გარანტორი, უფრო ადვილად დაფინანსდება. რისკს კი აიღებს სახელმწიფო, მაგრამ ფინანსურ რესურსს არ იძლევა. გააჩნია როგორი სტრუქტურა იქნება, ამ ეტაპზე რთულია შეფასება. საინტერესოა დავალიანების მართვა როგორ გადანაწილდება. დარწმუნებული ვარ ბანკი მაინც შეძლებს, რომ სტანდარტული პროცედურებით გაყვეს სასამართლომდე ამოღების კუთხით, თუმცა შესაძლოა მართლა წაახალისოს დაუბრუნებლობის რისკი, თუკი ძალიან მცირე უზრუნველყოფა მოითხოვება კლიენტისგან...”

მსხვილი კომერციული ბანკების წარმომადგენლები უფრო სკეპტიკურად არიან განწყობილნი საგარანტიო ფონდის შექმნის იდეასთან დაკავშირებით. როგორც ისინი აღნიშნავენ, მათ უკვე გავლილი აქვთ ეს საკითხი საპარტნიორო ფონდთან და დაფიქსირებულ იქნა აქვთ არაერთი ნეგატიური კომენტარი. მიიჩნევენ, რომ *“ეს არის სხვაგან შექმნილი პროდუქტის დამახინჯება, რაც ქართველებს გვჩვევია”*. საქართველოში ფიქრობენ, რომ მოდიფიკაცია გაუკეთონ თურქულ ვერსიას, რაც არასწორია.

ზოგადად ექსპორტის დაფინანსებისა და ლობირების კუთხით რესპოდენტები მიიჩნევენ, რომ ექსპორტის დაფინანსება არის უმნიშვნელოვანესი თემა, მაგრამ ქვეყნის რეიტინგიდან გამომდინარე საკმაოდ ძვირია რესურსი. შესაბამისად თვლიან, რომ სახელმწიფოს როლი მდგომარეობს სწორედ ქვეყნის რეიტინგის გაუმჯობესებაში.

“...2007 წლიდან ვართ მე-6 კატეგორია, რის გამოც ისეთი ძვირია რესურსი, რომ სესხს ვერ უწევს კონკურენციას. Sache-სთან დღემდე გვაქვს კონტაქტი, მაგრამ კლიენტის საკრედიტო რისკს სტანდარტულად განვიხილავთ, ქვეყნის რისკის გამო მაინც საოცრად ძვირი ჯდება. Bern Union-კომიტეტი, სადაც ქვეყნის რეიტინგები და რისკები იყრის თავს, ისეთი ძვირი ჯდება, რომ აზრს მოკლებულია, თუმცა გრძელვადიანი დაფინანსებისთვის ძალიან კარგი პროექტია. თუმცა ასეთი დაფინანსება გადის 20 მლნ-ზე ზევით თანხებზე და მსხვილ პროექტებზე. ნაკლებ თანხებზე არაეფექტურია. ერთჯერადი ხარჯები იმხელაა, რომ აზრი არ აქვს. ...”

აღნიშნული პრობლემიდან გამომდინარე, კომერციული ბანკების წარმომადგენლები მიიჩნევენ, რომ ქვეყნის ლობირება და ადვოკატობა უნდა განახორციელოს მთავრობამ და აწარმოოს მოლაპარაკება Bern Union-თან ქვეყნის რეიტინგის გაუმჯობესებასთან დაკავშირებით. ამისათვის, ეკონომიკის სამინისტრომ უნდა მიმართოს აღნიშნულ კომიტეტს შესაბამისი პროექტით, რომელშიც მოცემული იქნება თუ რამდენი დადებითი რამ მოხდა საქართველოში 2007 წლის შემდეგ და დღის წესრიგში ჩაანიშნინოს ქვეყნის რეიტინგის გადახედვა 2018 წლის ოქტომბრის სხდომისთვის, რომ საქართველო რეიტინგში მე-5 მაინც გახდეს. თუმცა თვლიან, რომ ქვეყანაში მიმდინარე ხშირი

პოლიტიკური ცვლილებების გამო, სამწუხაროდ ამ დრომდე ვერ დაიგეგმა ქვეყნის მთავრობაში რეიტინგის გაუმჯობესების მიმართულებით მუშაო ჯგუფის ორგანიზება.

საგარანტიო ფონდზე საუბრისას ასევე შევეხეთ წარსულში დაანონსებულ ექსპორტის დაკრედიტების სააგენტოს, რომელიც 2015 წლისთვის იგეგმებოდა, თუმცა ვერ მოხდა მისი ფორმირება და ამჟამად არის საუბარი, რომ ექსპორტის დაკრედიტების სააგენტოს საგარანტიო ფონდი ჩაანაცვლებს. აღნიშნულთან დაკავშირებით საკმაოდ საყურადღებო მოსაზრება დაფიქსირდა რესპოდენტების მხრიდან. ისინი მიიჩნევენ, რომ ექსპორტის დაკრედიტების სააგენტოს შექმნას ქვეყნის დაულაგებელი რეიტინგის გამო აზრი არ ჰქონდა და ამის შესახებ საბანკო სექტორს ჰქონდა კიდევ საუბარი საპარტნიორო ფონდთან. საბანკო სექტორი მიიჩნევს, რომ საპარტნიორო ფონდს ამ წლების განმავლობაში მიზანმიმართულად უნდა ემოქმედა და პარლამენტი და ეკონომიკისა და ფინანსთა სამინისტროები უნდა გაეაქტიურებინა ქვეყნის რეიტინგის გაუმჯობესების ქმედებებზე აქცენტის გაკეთების მიმართულებით. მათი ინფორმაციით საპარტნიორო ფონდი აპირებდა აღნიშნული საკითხის პარლამენტში შეტრიალებას, თუმცა ხშირი სამთავრობო ცვლილებების გამო საბანკო სექტორი უტოპიურად არის განწყობილი ამ საკითხის პოზიტიურად გადაწყვეტასთან დაკავშირებით, არადა Bern Union სწორედ ექსპორტის ნაწილში განსაზღვრავს ქვეყნის რეიტინგს.

გარდა ამისა, საბანკო სექტორის ერთ-ერთი წარმომადგენლის ინფორმაციით საგარეო საქმეთა სამინისტრო და ეკონომიკის სამინისტრო სხვადასხვა ქვეყნებში აპირებდნენ კომერციული ატაშეს დანიშვნას. პროექტი არსებობდა, კომერციული ატაშე უნდა ყოფილიყო 5-7 ქვეყანაში და “აწარმოე საქართველოსთან” ერთად უნდა ემუშავა იქაურ მომხმარებლებთან ქართული ექსპორტისათვის კონტრაქტების მოსაპოვებლად, თუმცა ამ ეტაპამდე აღნიშნული პროექტი ჯერ ჯერობით არ განხორციელებულა.

რეკომენდაციის სახით რესპოდენტებმა დააფიქსირეს, რომ ისურვებდნენ ეროვნულის მხრიდან ნაკლებად მოხდეს ვაჭრობის დაფინანსების მიმართულებით არსებული რეგულაციების გართულება.

“... ბოლო პერიოდში ყველაფერს ართულებენ და არ უყურებენ მის ნეგატიურ მხარეებს. ეს არის მარკეტინგული სვლა, რაც ძალიან ცუდად აისახება ეკონომიკაზე. ამას ექნება დომინოს პრინციპი და გამოიწვევს ბევრი მსხვილი სუბიექტის გაკოტრებას და მევახშეობის აღზევებას...”

გარდა ამისა, მიზანშეწონილად მიიჩნევენ, რომ გადაიხედოს დაკავშირებული პირების ინდექსი (related party ratio), რადგან საკმაოდ დაბალ ნიშნულზეა დაწესებული მისი განაკვეთი კომერციული ბანკებისათვის, რაც არ აძლევს მათ საშუალებას ისარგებლონ საკუთარი დედა კომპანიის (აღნიშნული ეხება უცხოური ბანკების წარმომადგენლობებს საქართველოში) იაფი რესურსით და იძულებულნი ხდებიან ისარგებლონ სხვა ბანკების ძვირი რესურსით, რაც საბოლოო ჯამში მომხმარებლისთვისაც აძვირებს საკრედიტო პროდუქტებით სარგებლობას.

“... related party ratio გულისხმობს, რომ 5%-ზე მეტს ვერ აიღებ რისკს შენთან დაკავშირებულ პირზე, ანუ ლიმიტი რომ დავუდგინო და აქ გავცე მისი გარანტია, არ გამოდის. ესე იგი სხვა ბანკებთან მირჩევნია, არადა ფასს მაძლევს ძალიან შეღავათიანს. იძულებული ხდები ძვირი რესურსით ისარგებლო...”

ექსპორტის ხელშეწყობის სახელმწიფო პოლიტიკასთან დაკავშირებით, რესპოდენტების მხრიდან გამოითქვა სურვილი, რომ თურქეთის და არაერთი სხვა წამყვანი ქვეყნის პრაქტიკის მსგავსად საქართველოშიც შეიქმნას ე.წ. ექსიმბანკი, რომელიც ექსპორტის ხელსეწყობაზე იქნება ორიენტირებული. დღესდღეობით არსებობს სესხები ქალებისთვის, ენერგოეფექტური სესხები, მაგრამ სამწუხაროდ არ არსებობს მიზნობრივი საკრედიტო პროდუქტები და ცალკე რესურსი ვაჭრობისათვის, ექსპორტიორებისათვის, რაზეც ჯერ კიდევ ბევრია სამუშაო.

ვაჭრობის დაფინანსებაზე ბაზელის სტანდარტების გავლენასთან დაკავშირებით საუბრისას რესპოდენტებმა აღნიშნეს საერთაშორისო რეგულაციის როგორც დადებითი, ასევე ნეგატიური ეფექტები. თვლიან, რომ ბაზელის სტანდარტებიდან სასარგებლოა კაპიტალის ადეკვატურობის კოეფიციენტი, რომლიც ბანკებს უბიძგებს მოწესრიგებულად ეკიდებოდნენ კაპიტალის ადეკვატურობის საკითხს. აღნიშნული რეგულაცია მყარი

ფინანსური მდგომარეობის მქონე ბანკებს არ უქმნის პრობლემას, რადგან მათ ისედაც გააცნადათ გარკვეული “ლუფტი”, ე.წ. რეზერვი, რომელიც აძლევს საშუალებას შეფერხების გარეშე დააკრედიტონ როგორც საცალო მიმართულება, ასევე ბიზნესი. აღსანიშნავია, რომ კაპიტალის ადეკვატურობა ყველა ბანკისთვის ანგარიშდება ინდივიდუალურად, რაც ბევრად უფრო სამართლიანია, ვიდრე ყველა საფინანსო ინსტიტუტისთვის ერთნაირი სტანდარტის დაწესება.

ბანკების წარმომადგენლები მიიჩნევენ, რომ მეტნაკლებად გართულდა რეგულაციები, რადგან კაპიტალის ადეკვატურობის გარდა დაწესდა ე.წ. კონცენტრირების ბუფერი (concentration buffer), რომელიც ბანკებს აძლევს მითითებას, რომ მოახდინონ გაცემული დაკრედიტების დივერსიფიკაცია.

“... რაზეც გაგვიჭირდა არის ის, რომ კონცენტრაციის ბუფერი გეუბნება, რომ ყველა სესხი არ უნდა იყოს მაქსიმალური თანხის. ანუ კაპიტალის ოდენობიდან გამომდინარე უნდა გაიცეს სხვადასხვა კატეგორიის სესხები, დიდიც და მცირეც. ამ დროს ბანკები ორიენტირებული იყვნენ, რომ რაც ჰქონდათ ლიმიტი, იმ ლიმიტის მაქსიმუმი გაეცათ და მცირე სესხები მაინცდამაინც არ აინტერესებდათ. ბაზელ 3-მა დაგვაყენა მაგის წინაშე, რომ არ შეიძლება რომ მარტო დიდი სესხები გქონდეს, რადგან კაპიტალს გიჭამს და დივერსიფიკაცია უნდა მოახდინო...”

რესპოდენტები განსაკუთრებით აღნიშნავენ კრიზისის შემდგომ პერიოდში ბაზელის რეგულაციების გამკაცრების ფაქტს, რამაც მათი თქმით ბევრი ბანკი დააზარალა და ისეთი ფინანსური ინსტიტუტები, ვისათვისაც ძირითადი ბიზნესი ვაჭრობის დაფინანსების (trade finance) მიმართულება იყო, ბაზრიდან საერთოდ გავიდა. აღნიშნული გამოიწვია იმან, რომ “გააძვირა ზოგადად პროდუქტი, ყველაფერზე ფული დაადო და რეგულაცია გახდა ბევრად უფრო მკაცრი იმის მაგივრად, რომ ხელი შეეწყო ამ ყველაფრისთვის. აქაც პოლიტიკური თემებია, რის გამოც ფერხდება ბევრი საკითხი...”

რაც შეეხება საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტების ჩართულობის შეფასებას საერთაშორისო ვაჭრობის დაფინანსებაში, საბანკო სექტორი მიიჩნევს, რომ მათი მხრიდან არის მცდელობა ვაჭრობის ხელშეწყობის პროექტების სახით, თუმცა საპროცენტო

განაკვეთის შეღავათი, რასაც ისინი სთავაზობენ მომხმარებელს ხშირ შემთხვევაში არ არის არსებითი მოცულობის. იგივე განაკვეთის “დაკლება” კომერციულ ბანკებსაც შეუძლიათ მომხმარებელთან ინდივიდუალური მოლაპარაკების გზით.

რესპოდენტები ასევე აღნიშნავენ, რომ მიუხედავად იმისა, რომ ხაზები გახსნილი აქვთ საერთაშორისო ინსტიტუტებთან (EBRD, ADB, IFC), ფაქტიურად აღარ იყენებენ, რადგან რესურსულად უკვე დამოუკიდებლები არიან როგორც გამოცდილებით, ასევე საბანკო რეიტინგით. გარდა ამისა, კომერციული ბანკები ბევრ სხვა ბანკებთან თანამშრომლობენ, რომლებიც ხაზს უკეთებენ საერთაშორისო ინსტიტუტებზე ბევრად შეღავათიან ფასში. მათი მოსაზრებით, საერთაშორისო ინსტიტუტების ძირითადი მიზანია დეველოპმენტი, ისინი დამწყებ ფინანსურ ინსტიტუტებს ეხმარებიან “ფეხის ადგმაში”. ძლიერ ბანკებს აღარ სჭირდებათ საერთაშორისო ინსტიტუტების ჩართულობა გარდა იმ შემთხვევებისა, როცა შედიან ახალ ბაზარზე ან რაიმე რისკს ვერ იღებენ საკუთარ თავზე.

“... როდესაც ბანკი ძალა ლიკვიდურია და აღარ აწყობს საერთაშორისო ინსტიტუტებიდან მოზიდული სახსრები, ურჩევნია, რომ საკუთარი რესურსებით დააფინანსოს ვაჭრობა. მაგალითად, ერთ-ერთი ქართული ბანკი ვერ გადის სკრინინგს და ამიტომ არ აქვს საერთაშორისო ინსტიტუტების ხაზები და რომ ჰქონდეს, წყალივით სჭირდება, რადგან ახლა რესურსების არარსებობის გამო საქართველოს ბანკის გავლით აკეთებს საერთაშორისო ოპერაციებს და აქვს რისკი, რომ კლიენტს დაკარგავს...”

დასკვნები და რეკომენდაციები

სადისერტაციო ნაშრომის ფარგლებში, საფინანსო ინსტიტუტების ხელშეწყობით საქართველოს ექსპორტის დივერსიფიკაციის პერსპექტივების სიღრმისეული შესწავლისათვის ჩატარდა მრავალმხრივი კვლევითი სამუშაოები. თეორიული ანალიზის გარდა, გაკეთდა საქართველოს ექსპორტისა და ვაჭრობის დაფინანსების კორელაციურ-

რეგრესიული ანალიზი, ასევე ჩატარდა ექსპორტიორი კომპანიების რაოდენობრივი კვლევა და საბანკო სექტორის მენეჯმენტთან ჩაღრმავებული ინტერვიუები. კვლევის მეთოდებისა (ანალიზი-სინთეზი, რაოდენობრივი, თვისებრივი და სტატისტიკური მეთოდები) და რესპოდენტების მრავალფეროვნებამ (როგორც უშუალოდ ექსპორტიორი კომპანიების წარმომადგენლები, ასევე ვაჭრობის დაფინანსების ძირითადი მხარე - კომერციული ბანკების მენეჯმენტი) ხელი შეუწყო საკითხის სიღრმისეულ შესწავლას და კვლევის შედეგების ანალიზის საფუძველზე მნიშვნელოვანი დასკვნებისა და ქმედითი წინადადებებისა და რეკომენდაციების შემუშავებას. კვლევის პროცესში გამოვლენილი პრობლემების შესწავლა-გაანალიზების საფუძველზე განხორციელდა ვაჭრობის დაფინანსების ხელშეწყობის მიმართულებით გაკეთებული დასკვნებისა და რეკომენდაციების სისტემატიზაცია და ჩამოყალიბდა რამდენიმე ძირითად მიმართულებად:

1. ექსპორტიორ კომპანიებთან დაკავშირებული გამოწვევები:

1.1. დაბალია ბიზნეს სექტორის და ექსპორტიორი კომპანიების ინფორმირების დონე ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტების მრავალფეროვან შესაძლებლობებთან დაკავშირებით. აღნიშნულის ერთ-ერთ მიზეზად სახელდება სფეროს სპეციფიურობა და ძველი მიდგომებისა და ნაცნობ პარტნიორებთან ნაღდ ანგარიშსწორებაზე მუშაობის გამოცდილების გამო ანგარიშსწორების დაზღვეულ ფორმებზე უარის თქმის შემთხვევები (ექსპორტიორი კომპანიების რაოდენობრივი კვლევის მიხედვით რესპოდენტთა 66% იყენებს ფირმათაშორისი დაკრედიტების ორივე ფორმას – ღია ანგარიშით და ავანსით ანგარიშსწორებას, რაც საკმაოდ მაღალი მაჩვენებელია), რის გამო კომერციული ბანკები თვლიან, რომ ამ მიმართულებით მუშაობისთვის მხოლოდ მათი ძალისხმევა არ არის საკმარისი.

1.2. საერთაშორისო ვაჭრობაში ჩართული მეწარმეები ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტებში მოიაზრებენ მხოლოდ საბანკო კრედიტს. მათი დიდი ნაწილი (76%) საერთოდ არ იყენებს დაფინანსების ალტერნატიული წყაროებს (ფასიანი ქაღალდები, ობლიგაციები ა.შ.) და ასევე საკმაოდ დიდი ნაწილი (77%) არ ფლობს ინფორმაციას საერთაშორისო ვაჭრობის რისკების დაზღვევის შესახებ.

რეკომენდაციები:

- ფინანსური განათლების გაუმჯობესების მიზნით მოხდეს როგორც ბიზნეს განათლების სფეროში არსებული პრობლემების, ასევე საერთაშორისო ვაჭრობის სექტორის საჭიროებების იდენტიფიცირება და მათზე მორგებული ტრენინგების სტიმულირება. ტრენინგებზე დასწრების ხარისხის ამაღლებისა და ზოგადად, აღნიშნული ტრენინგების სარგებლიანობის შესახებ აღქმის გაძლიერების მიმართულებით საჭიროა ინტენსიური მუშაობა როგორც უშუალოდ საერთაშორისო ვაჭრობაში ჩართულ კომპანიებთან, ასევე თავად ტრენინგების ინიციატორ სტრუქტურებთან, რომლებმაც პირველ რიგში თავად უნდა აღიქვან სწორად ამ პროექტების მნიშვნელობა, რომ შეძლონ და სწორი კომუნიკაცია გააკეთონ კომპანიებთან ფინანსური განათლების ტრენინგებზე დასწრების მაჩვენებლის გასაუმჯობესებლად (ბროშურები, ელექტრონული მასალები, კონსულტაციები და სხვა).

- მნიშვნელოვანია განხორციელდეს ბიზნეს განათლების ხელმისაწვდომობის ზრდა და საგანმანათლებლო პროგრამების ხელშეწყობა საერთაშორისო ვაჭრობაში ჩართული სუბიექტებისათვის, რაც კომპანიებს მისცემს შესაძლებლობას მიიღონ მეტი ინფორმაცია ბაზარზე არსებული მოთხოვნების, პროდუქტებისა და მომსახურებების შესახებ, უკეთესად დაგეგმონ ბიზნესი, მოიზიდონ და ეფექტიანად გამოიყენონ ფინანსური რესურსები.

- აქტიურად დაიწყოს მეწარმეთა ცოდნის ამაღლებაზე მუშაობა არამარტო დაკრედიტების, არამედ ალტერნატიული დაფინანსების მოზიდვის (fund raising) საკითხებში, მათ შორის ფასიანი ქაღალდებისა და ობლიგაციების განთავსების მიმართულებით, რადგან კაპიტალის ბაზარი საბანკო დაკრედიტებასთან ერთად მოიაზრება, როგორც ფინანსური რესურსების მოზიდვის ეფექტური საშუალება. იგი ხელს უწყობს დანაზოგების ეფექტიან გადანაწილებას და იმ შემთხვევაში, როდესაც საბანკო დაკრედიტება იზღუდება, ფასიანი ქაღალდების ბაზარი, შესაძლოა ასრულებდეს ერთგვარ დამაბალანსებელ ფუნქციას. მართალია ამ ეტაპზე საქართველოს ბაზარი უკვე ლიბერალიზებულია და შეზღუდვები, რომელიც ბევრი განვითარებადი ქვეყნისთვის არის ბაზრის შემაფერხებელი ფაქტორი, საქართველოში აღარ არსებობს, მაგრამ ეს არის აუცილებელი, მაგრამ არასაკმარისი პირობა ბაზრის განვითარებისთვის (კაპიტალის ბაზრების განვითარების და საკენსიო რეფორმის დეპარტამენტის ანგარიში, 2016). შესაბამისად, მიზანშეწონილია აქტიურად დაიწყოს მუშაობა

კაპიტალის ბაზრების შემფერხებელ ფაქტორების აღმოფხვრასთან დაკავშირებით. ეს ფაქტორებია: არასაკმარისი ცოდნა და გამოცდილება ბაზრის მონაწილეების მხრიდან, მაღალი ტარიფები და ემისიასთან დაკავშირებული ხარჯები, არასაკმარისი ლიკვიდობა, რაც ზღუდავს ინვესტორების დაინტერესებას და ემიტენტების არასაკმარისი გამჭვირვალობა და კომპანიების კრედიტუნარიანობის შეფასების არაეფექტური სისტემა.

1.3 ქართული კომპანიების გარკვეული ნაწილი არ სარგებლობს ფინანსური აღრიცხვის საერთაშორისო სტანდარტებით, რაც მათ გაუმარტივებდა ფინანსური რესურსების მოძიებას.

რეკომენდაცია: ინტენსიურად განხორციელდეს კომპანიების ხელშეწყობა ფინანსური ანგარიშგების საერთაშორისო სტანდარტების დანერგვაში, რაც დაეხმარება მათ ფინანსური რესურსები მოძიებაში.

2. კომერციული საბანკო სექტორის გამოწვევები ვაჭრობის დაფინანსების მიმართულებით:

2.1. მიუხედავად იმისა, რომ ქართული ბანკები ორიენტირებულნი არიან ინოვაციური პროდუქტების დანერგვაზე ფიზიკური პირების მომსახურების ჭრილში, ვაჭრობის დაფინანსების მიმართულების პროცესების ოპტიმიზაცია და ე.წ. “დიჯიტალიზაცია” ჯერ არ არის აქტიურ ფაზაში, რაც სავარაუდოდ გამომდინარეობს ამ ბიზნესისადმი არასათანადო ყურადღებით, მომხმარებლების ინფორმირებულობისა და შესაბამის პროდუქტებზე მოთხოვნის დაბალი დონით. ფიზიკური პირებისგან განსხვავებით, ამ ეტაპზე ასევე ვერ ხდება ბიზნეს კლიენტებისთვის საკრედიტო მომსახურების დისტანციურად სარგებლობის შეთავაზება, რაც ძირითადად გამოწვეულია ელექტრონული ხელმოწერის კანონში და ზოგადად უსაფრთხოების თვალსაზრისით არსებული გამოწვევებით. კანონი არსებობს, თუნცა ჯერ კიდევ არ ითვლება ვალიდურად საკრედიტო ხელშეკრულებების შემთხვევაში ელექტრონული ხელმოწერა, გარდა ამისა, საბანკო სექტორის მენეჯმენტის მიერ კვლევაში დაფიქსირებული მოსაზრების მიხედვით, დღესდღეობით ქვეყანაში არ არის სისტემა ისეთ დონეზე გამართული, რომ უზრუნველყოს რისკების ავტომატური კონტროლი, შესაბამისად, მსხვილ ბანკებს თავად უწევთ კონტროლის დამატებით მექანიზმების ჩართვა, რაც ართულებს სერვისის მიღების პროცესს.

რეკომენდაცია: სასურველია, რომ პროცესების ოპტიმიზაციის და დიჯიტალიზაციის მიმართულებით აქტიურად დაიწყოს მუშაობა როგორც ექსპორტის განვითარებაზე ორიენტირებულ სტრუქტურულ ერთეულებში, ასევე კომერციული ბანკების მხრიდანაც. მოგვარდეს ელექტრონული ხელმოწერის უსაფრთხოების საკითხები და გასწორდეს ელექტრონული ხელმოწერის შესახებ კანონის სახელმწიფოებრივი კაზუსი. უფრო ამბიციური მიზნის განხორციელების, ახალ პალტფორმაზე მიერთების შედეგად კი (Digital Trade Chain – DTC) საქართველო ინოვაციური სერვისის დანერგვის მოწინავე ქვეყანა იქნება კავკასიის რეგიონში, რაც ცალსახად დადებითად აისახება საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარების თვალსაზრისით.

2.2. ქართული ბანკების ვებ-გვერდების ანალიზის საფუძველზე გამოიკვეთა, რომ ამ ეტაპზე არ ხდება ფორფეიტინგის შეთავაზება მომხმარებლისათვის.

რეკომენდაცია: მიზანშეწონილია კომერციული ბანკებისა და ვაჭრობის ხელშემწყობი ორგანიზაციების მიერ მოხდეს უცხოურ ბაზარზე არსებული ეფექტური პროდუქტების ანალიზი და იმ პროდუქტების დანერგვა საქართველოში, რომლის საჭიროებაც არსებობს და არ გვხვდება ვაჭრობის დაფინანსების ქართული პროდუქტების კატალოგში.

2.3. გასათვალისწინებელია, რომ კომერციულ ბანკებს აქვთ უნიფიცირებული მიდგომა და არ არის მკაფიოდ გამიჯნული პროდუქტები, პროცესები და პროცედურები საქმიანობის სფეროს ჭრილში, მაგალითად ექსპორტიორებისთვის.

რეკომენდაცია: მიზანშეწონილია ბანკებმა განავითარონ სეგმენტური მიდგომა ბიზნესის დაფინანსების კუთხით და მოახდინონ საფინანსო და არასაფინანსო (მათ შორის სადაზღვევო) პროდუქტების დაპაკეტება ქვესეგმენტების მიხედვით (მაგ: ექსპორტიორებისთვის, დეველოპერებისთვის, ენერჯეტიკის სფეროსთვის ა.შ.), რაც უფრო აღქმადს გახდის კონკრეტული სექტორის წარმომადგენლებისთვის (მაგ: ექსპორტიორებისთვის) მათ საჭიროებებზე მორგებული საფინანსო პროდუქტების ნუსხას.

2.4. მსოფლიოს გამოცდილების გათვალისწინებით, ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტებთან დაკავშირებული საჩივრების მინიმუმამდე დაყვანის მიზნით, ბანკების მიერ უნდა მოხდეს თაღლითობის ყველა შესაძლო ვერსიის იდენტიფიცირება და

პრევენციული ღონისძიებების დაგეგმვა, რათა არ მოხდეს ამ პროდუქტების სანდოობის სტატუსის შელახვა. ამ მიზნით მსხვილ ბანკებს აქვთ კიდევ შემუშავებული ვაჭრობის დაფინანსების ცენტრალიზებული სტრუქტურა, რომელიც გულისხმობს აღნიშნულ საკითხებზე მომხმარებლის სათაო განყოფილებასთან შეხებას, რაც ერთი მხრივ აზღვევს კადრების კვალიფიკაციის პრობლემის ან სხვა მიზეზით დაფიქსირებული შეცდომებისა და თაღლითობების რისკს, მაგრამ მეორეს მხრივ საკმაოდ რთულ და მოუქნელ, დროში გაწევილ პროცესს სთავაზობს კომპანიებს.

რეკომენდაცია: სასურველია, რომ ბანკებმა ამჟამინდელი სტრატეგიის – კადრების უნივერსალიზაციის მიუხედავად, იურიდიული პირების ანუ ბიზნეს კლიენტების მომსახურების მიმართულებით განავითარონ ადამიანური რესურსების კვალიფიკაცია, რომლის კვალიფიკაცია და მომზადების დონე ბიზნეს სექტორის საჭიროებებზე იქნება მორგებული და შესაბამისად, ნებისმიერ ფილიალში და მომსახურების წერტილში შესაძლებელი იქნება დეცენტრალიზებულად, მარტივი და სწრაფი მომსახურების გაწევა ბიზნეს სექტორისათვის და მათ შორის ექსპორტიორი კომპანიებისათვის. აღნიშნული პრობლემის მოგვარებისთვის ასევე მიზანშეწონილია უნივერსიტეტებშივე ისწავლებოდეს ვაჭრობის დაფინანსების სფერო არა მხოლოდ თეორიულ ჭრილში, არამედ პრაქტიკებზე დაყრდნობით, რაც შეამცირებს ამ მეტად სპეციფიური სფეროსთვის კვალიფიციური კადრების მომზადების ვადებს, რადგან ბანკების მენეჯმენტის განცხადებით მათ პრაქტიკულ მომზადებას საკმაოდ ხანგრძლივი 1-2 წლიანი პერიოდი სჭირდება.

2.5. როგორც თვისებრივი კვლევის შედეგებიდან გამოვლინდა, ვაჭრობის დაფინანსების (trade finance) მიმართულება ძირითადად სტრუქტურულად კორპორატიული სექტორის დაქვემდებარებაში მოიაზრება, რადგან ამ კატეგორიის კომპანიები უფრო მეტად აცნობიერებენ ბიზნეს საქმიანობის დროს წარმოქმნილი რისკების დაზღვევის აუცილებლობას. შესაბამისად, აქცენტიც, კომერციული ბანკების მხრიდან სწორედ ამ სეგმენტზე კეთდება მაშინ, როცა დამწყები ექსპორტიორი კომპანიები ძირითადად მცირე და საშუალო ბიზნესის წარმომადგენლები არიან. შედეგად რაოდენობრივ კვლევაშიც იკვეთება, რომ ექსპორტიორების დიდი ნაწილი არათუ არ სარგებლობს, არამედ

ინფორმაცია კი არ აქვთ ვაჭრობის დაფინანსების და რისკების დაზღვევის ინსტრუმენტებთან დაკავშირებით, რომლით სარგებლობაც შეუძლიათ საბანკო დაწესებულებებში. ამ ყოველივეზე ასევე მეტყველებს არათანაბარი მდგომარეობა სტანდარტული სასესხო პროდუქტებისა და ვაჭრობის დაფინანსებისა და რისკების ჰეჯირების ინსტრუმენტების სამოტივაციო სისტემაში ასახვის კუთხით. თანამშრომლებს უფრო მეტი მოტივაცია აქვთ კომპანიებს შესთავაზონ სტანდარტული კრედიტები, ვიდრე გარანტიები, აკრედიტივები ან უნდაც სავალუტო რისკის დაზღვევის ინსტრუმენტები.

რეკომენდაცია: მიზანშეწონილია, რომ კომერციული ბანკებისათვის ვაჭრობის დაფინანსებისა და რისკების ჰეჯირების მიმართულება გახდეს სტრატეგიული მნიშვნელობის. უფრო აქტიურად მოხდეს მცირე და საშუალო ბიზნესის სეგმენტთან კომერციული ბანკების მხრიდან მუშაობა ვაჭრობის დაფინანსებისა და რისკების დაზღვევის ინსტრუმენტების სარგებლიანობასთან დაკავშირებით და მოხდეს ამ ინსტრუმენტების ინტენსიური შეთავაზება კომპანიებისათვის, რაც თავისმხრივ მიღწევადია თანამშრომლებისათვის მოტივაციის სისტემაში აღნიშნული პროდუქტების გაყიდვის შედეგად მიღებული ძალისხმევის გათვალისწინებით. მოტივაციის სისტემაში ამ პროდუქტების გაყიდვის შედეგების ასახვა, ავტომატურ რეჟიმში გამოიწვევს ბანკის თანამშრომლების მხრიდან ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტების ინტენსიურ შეთავაზებას და მომხმარებელთა როგორც ცნობიერების ამაღლებას, ასევე ამ ტიპის ფინანსური ინსტრუმენტების მოხმარების გაზრდას.

3. დასკვნები და რეკომენდაციები ვაჭრობის დაფინანსების სახელმწიფო პოლიტიკისა და ეროვნული და საერთაშორისო რეგულაციების მიმართულებით:

3.1. მიუხედავად ქვეყნისთვის ექსპორტის განვითარების სტრატეგიული მნიშვნელობისა, საქართველოში არ არსებობს ექსპორტზე ორიენტირებული სტრუქტურული ერთეული. 2016 წელს დაანონსების მიუხედავად ჯერ კიდევ არ არის შექმნილი ექსპორტის განვითარებაზე ორიენტირებული სტრუქტურული ერთეული - ექსპორტის ხელშეწყობის სააგენტო. მის ნაცვლად 2018 წელს დაანონსდა ახალი სტრუქტურული ერთეულის, საგარანტიო ფონდის შექმნა, თუმცა ჯერ-ჯერობით არ არის მკაფიოდ განსაზღვრული მისი ფორმატი და არც ის არის

ცნობილი, რამდენად შეითავსებს ყველა იმ საკითხს, რაც მოიაზრებოდა ექსპორტის ხელშეწყობის სააგენტოს ფუნქციებში. საგარანტიო ფონდის ერთ-ერთი მთავარი მიმართულება – უზრუნველყოფაში თანამონაწილეობა მართალია ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი, მაგრამ არა ერთადერთი პრობლემაა ექსპორტის განვითარების მიმართულებით. ასევე გასათვალისწინებელია ის ფაქტიც, რომ კომერციული ბანკების წარმომადგენლების მოსაზრებით არის საფრთხე, რომ საგარანტიო ფონდი შეიქმნას “არსებული ვერსიის დამახინჯებით, რაც ქართველებს გვჭვევია”.

რეკომენდაცია: მაქსიმალურად დაჩქარდეს საერთაშორისო პრაქტიკაზე დაფუძნებული და კონკრეტულად ექსპორტზე ორიენტირებული სტრუქტურის შექმნა, რომელშიც თავმოყრილი იქნება ექსპორტის განვითარებასთან დაკავშირებული პრობლემების კომპლექსურად მოგვარების ბერკეტები და ცალსახად წინგადადგმული ნაბიჯი იქნება საქართველოს ექსპორტის დივერსიფიკაციისა და ხელშეწყობის საქმეში. ასევე შესწავლილი იქნას საგარანტიო ფონდის საერთაშორისო პრაქტიკა და მაქსიმალურად სწორი ფორმატით, მხოლოდ საჭირო მოდიფიკაციებით მოხდეს მისი ადაპტირება ქართულ გარემოსთან.

3.2. საქართველოში არ არსებობს საექსპორტო კრედიტების სახელმწიფო დაზღვევა და მათ შორის არც კომერციული საბანკო და სადაზღვევო სექტორი სთავაზობს ექსპორტიორებს მსგავსი ტიპის პროდუქტს.

რეკომენდაცია: მიზანშეწონილია კომერციული ბანკებისა და ვაჭრობის ხელშეწყობის ორგანიზაციების მიერ მოხდეს უცხოურ ბაზარზე არსებული სხვა ეფექტური პროდუქტების ანალიზი და დანერგვა საქართველოში. ასევე, მიზანშეწონილია შესწავლილ იქნას უცხოური გამოცდილება და მისი გათვალისწინებით საქართველოში სადაზღვევო კომპანიების მხრიდან მოხდეს საექსპორტო კრედიტების დაზღვევის დანერგვა, რადგან ფიზიკური პირების სასესხო შენატანების დაზღვევა უკვე აქტიურად ფუნქციონირებს ბაზარზე და ექსპორტიორი კომპანიების სესხების იდენტიფიცირების გზით კონკრეტულად ამ სექტორის სესხების დაზღვევა მნიშვნელოვანი შეღავათი იქნება ექსპორტის განვითარებისათვის.

3.3. DCFTA-ს საინფორმაციო ცენტრებში ამ ეტაპზე ხორციელდება მხოლოდ პროდუქტის ევროკავშირში ექსპორტისათვის DCFTA-ს პროგრამებით სარგებლობისა და საკუთარი

პროდუქციის ევროკავშირის სტანდარტებთან დაახლოების შესახებ დეტალური ინფორმაციის მიწოდება და კონსულტაცია. აღნიშნულ ცენტრებში ექსპორტიორი კომპანიების წარმომადგენლები ასევე იღებენ ინფორმაციას ქართული ექსპორტის მხარდასაჭერად ევროკავშირის ქვეყნებში არსებული სამთავრობო სტრუქტურებისა თუ ადგილობრივი და საერთაშორისო არასამთავრობო ორგანიზაციების მიერ მხარდაჭერილი პროექტების შესახებ, თუმცა არ ხდება ექსპორტის დაფინანსების პროდუქტებისა და სავაჭრო რისკების დაზღვევის ინსტრუმენტების გაცნობა.

რეკომენდაცია: DCFTA-ს საინფორმაციო ცენტრებში DCFTA-ს მოთხოვნების გარდა სათანადო დონეზე იქნას წარმოდგენილი ვაჭრობის დაფინანსების შესაძლებლობები და ადგილზევე მოხდეს კომპანიების როგორც კონსულტაცია, ასევე ბანკების წარმომადგენლების მიერ განაცხადების მიღება ფინანსური რესურსის მოთხოვნაზე.

3.4. ექსპორტიორი კომპანიების რაოდენობრივი კვლევიდან გამოიკვეთა, რომ ვაჭრობის ხელშეწყობის არცერთი სახელმწიფო პროგრამით არ უსარგებლია კვლევაში მონაწილე კომპანიების 75%-ს. ეს ერთი მხრივ შესაძლოა გამოწვეული იყოს პროგრამების არაეფექტურობით ან იმიტ, რომ ვერ მოიცავს ყველა სეგმენტს და მხოლოდ ექსპორტიორთა კონკრეტულ სეგმენტებზეა აქცენტი გაკეთებული. ხოლო მეორე მხრივ, იმ შემთხვევაში, თუკი ის მიუთითებს იმ ფაქტზე, რომ 75%-ს არ სჭირდება სახელმწიფო დაფინანსება, შესაძლოა პოზიტიურადაც კი შეფასდეს, ასეთ შემთხვევაში შეიძლება სასურველიც კი იყოს, რომ კვლევის შედეგებში ეს მაჩვენებელი ყოფილიყო უფრო მეტი.

რეკომენდაცია: მიზანშეწონილია, რომ ეროვნული წარმოების ხელშეწყობის ნებისმიერი სახელმწიფო პროგრამა შეძლებისდაგვარად ხელმისაწვდომი იყოს სოციალური და სტრატეგიული მნიშვნელობის ყველა სეგმენტისათვის, მათ შორის სხვადასხვა სექტორების ექსპორტიორი კომპანიებისათვის და ამავდროულად აქტიურად განხორციელდეს მიზანმიმართული პროპაგანდა აღნიშნული პროგრამების შესახებ ცნობადობის ამაღლებისა და პოპულარიზაციის მიმართულებით.

3.5. ექსპორტისა და ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემული სესხების კორელაციურ-რეგრესიული ანალიზის საფუძველზე შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ სესხებს ნამდვილად

გააჩნია მნიშვნელოვანი გავლენა ექსპორტის მოცულობაზე, რადგან ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემული სესხების ერთი ერთეულით ცვლილება განაპირობებს ექსპორტის მოცულობის 5.598 ერთეულით ცვლილებას. შედარებით მცირე, მაგრამ მაინც საინტერესო გავლენა გააჩნია ექსპორტის განვითარებაზე გაცემულ გარანტიებს. რაც შეეხება არასაკრედიტო, გასვლით ღონისძიებებზე პროგრამა აწარმოე საქართველოს” ფარგლებში ექსპორტიორ კომპანიებზე გაცემულ დაფინანსებას, პროგრამის ამოქმედებიდან დღემდე მცირე რყევებით, მაგრამ მაინც ზრდის ტენდენცია ახასიათებს.

რეკომენდაცია: ექსპორტის დაფინანსების მნიშვნელოვნებიდან გამომდინარე მიზანშეწონილია დიდი ყურადღება მიექცეს სახელმწიფოს მხრიდან ექსპორტის დაფინანსების ხელმისაწვდომობის ზრდას არა მხოლოდ სესხების არამედ ვაჭრობის დაფინანსების სხვა პროდუქტების (გარანტიების, აკრედიტივების ა.შ.) მიმართულებით. სტაბილურად შენარჩუნდეს პროგრამა “აწარმოე საქართველოს” მიერ ექსპორტის ხელშეწყობისთვის გაცემული დაფინანსების ზრდადი ტენდენცია და დღევანდელი რეალობისგან განსხვავებით, აუცილებლად განხორციელდეს პროექტის ფარგლებში დაფინანსებული ექსპორტის განვითარების (უკუგების) ანალიზი, რაც ცალსახად იქნება აღნიშნული პროგრამის ეფექტიანობის და ექსპორტის განვითარებაზე მისი ზეგავლენის შეფასების საუკეთესო საშუალება.

3.6. ეროვნული ბანკის მიერ არ მოითხოვება ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტების ჭრილში დეტალური ინფორმაცია კომერციული ბანკებისგან და მათი აღრიცხვა ხდება მხოლოდ გარებალანსურ ანგარიშზე, რაც ართულებს პროდუქტების იდენტიფიცირებას და ქმნის ინფორმაციულ ვაკუუმს ამ კუთხით. ქვეყნის ჭრილში არ არსებობს და არ არის საჯაროდ ხელმისაწვდომი სტატისტიკური მონაცემები ვაჭრობის დაფინანსებისა და ვაჭრობასთან დაკავშირებული რისკების ჰეჯირების პროდუქტებთან დაკავშირებით, რაც დაეხმარება ეკონომიკური პოლიტიკის განმსაზღვრელ ორგანოებს გააანალიზონ არსებული მდგომარეობა და განახორციელონ ქმედითი ღონისძიებები ამ სფეროს განვითარებისთვის. აღრიცხვიანობის პრობლემა ფიქსირდება არამხოლოდ ეროვნული ბანკის, არამედ ზოგადად

სტატისტიკის სამსახურის კუთხითაც, რაზეც მიმდინარეობს მუშაობა, თუმცა ჯერ კიდევ ბევრია გასაკეთებელი საერთაშორისო ვაჭრობის აღრიცხვიანობის დახვეწის მიმართულებით.

რეკომენდაცია: *ეროვნული ბანკისა და სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის მიერ სტატისტიკურ ინფორმაციათა ნუსხაში შევიდეს და ბანკებს ეთხოვოთ ვაჭრობის დაფინანსებისა და რისკების დაზღვევის პროდუქტების ჭრილში ინფორმაციის წარმოება, რაც სახელმწიფო სტრუქტურებსა და საფინანსო ორგანიზაციებს მისცემს საშუალებას მრავალმხრივ ჭრილში გააანალიზონ ამ მიმართულებით არსებული ხარვეზები და გამოწვევები და განახორციელონ ქმედითი ღონისძიებები. სწორედ ამ ასპექტით ეროვნულმა ბანკმა უნდა მოახდინოს ამ ტიპის სტატისტიკური ინფორმაციის თავმოყრა და საჯაროდ განთავსება.*

3.7. საქართველოში არ არსებობს ვაჭრობის დაფინანსების ხელმისაწვდომობასთან დაკავშირებული საკითხების პერმანენტული კვლევის გამოცდილება, შესაბამისად საქართველოს შესახებ ამ ტიპის მონაცემების მოძიება შესაძლებელია მსოფლიო ბანკის ეგიდით 3-4 წელიწადში ერთხელ ჩატარებული საწარმოთა კვლევის შედეგებიდან.

რეკომენდაცია:

- *ქვეყნის შესაბამის სტრუქტურულ ერთეულებს (ეკონომიკისა და ვაჭრობის განვითარების მიმართულებებში) დაევალოთ ვაჭრობის და კონკრეტულად ექსპორტის ხელშეწყობის მიმართულებით გაცემული დაფინანსების ეფექტიანობის მუდმივი სტატისტიკისა და მონიტორინგის წარმოება. აღნიშნული ეხება დაფინანსების როგორც ადგილობრივ (კომერციული ბანკები და სახელმწიფო პროგრამები), ასევე საერთაშორისო წყაროებს (საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტები).*

- *საერთაშორისო ვაჭრობის დაფინანსების ხელშეწყობის მიმართულებით მიზანშეწონილია საქართველოში პერმანენტული ხასიათი მიეცეს როგორც სამეცნიერო საზოგადოების მხრიდან, ასევე ეკონომიკური პოლიტიკის განმსაზღვრელი სტრუქტურების მიერ კვლევების ჩატარებას, რაც მისცემს მათ შესაძლებლობას, რომ თეორიული ანალიზის გარდა გაკეთდეს მიზანმიმართული დასკვნები ვაჭრობის დაფინანსების კუთხით არსებული პრობლემების შესახებ და შემუშავებულ იქნას ღირებული რეკომენდაციები, რომელთა*

გათვალისწინება ეკონომიკური პოლიტიკის განმახორციელებელი ორგანოების მხრიდან გამოიწვევს დადებით შედეგებს ამ მიმართულების განვითარების კუთხით.

3.8. ექსპორტიორი კომპანიების რაოდენობრივი კვლევის მიხედვით აქტუალურ პრობლემად დაფიქსირდა ვაჭრობის დაფინანსების ტარიფებთან და უზრუნველყოფასთან დაკავშირებით. აღნიშნული საკითხების მოგვარებასთან დაკავშირებით კომერციულ ბანკებთან ჩაღრმავებული ინტერვიუების დროს დაფიქსირდა შემდეგი სახის პრობლემატიკა: ა) საპროცენტო განაკვეთები მიბმულია არა მხოლოდ ბანკის რისკზე (რაც წარმატებული ბანკების შემთხვევაში საკმაოდ კარგი მაჩვენებელია), არამედ ქვეყნის მაკროეკონომიკურ და სხვა კატეგორიის რისკებზე. საპროცენტო განაკვეთების გენერირებისას სწორედ ქვეყნის რისკია პირველი “ალერტორი”. შესაბამისად, უფრო მოქნილი ტარიფების შეთავაზების საკითხს “ზღუდავს ქვეყნის რისკი”, რომელიც საკმაოდ არასახარბიელოა Bern Union-ის მიხედვით. შესაბამისად, კომერციული ბანკების პარტნიორი საფინანსო ინსტიტუტები ცდილობენ ან ნაღდი ფულით უზრუნველყოფილ გარანტიებზე ითანამშრომლონ ქართულ ბანკებთან, ან საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტების (EBRD, IFC) გარანტიებს ითხოვენ, რაც ასევე აძვირებს ფასს. ბ) უზრუნველყოფის კუთხით ფიქსირდება შემდეგი სახის პრობლემა: ამ ეტაპზე ბანკებს არ აქვთ უფლება, რომ უზრუნველყოფაში ჩაიდონ ტრანზიტში მყოფი საქონელი, მათ შორის მხოლოდ გამონაკლის შემთხვევებში ხდება დამატებით უზრუნველყოფად გათვალისწინება.

რეკომენდაცია: ა) მიზანშეწონილია Bern Union-თან და სხვა საერთაშორისო რეიტინგულ კომპანიებთან ქვეყნის ლობირება და ადვოკატობა განახორციელოს მთავრობამ და აწარმოოს მოლაპარაკება ქვეყნის რეიტინგის გაუმჯობესებასთან დაკავშირებით. ამისათვის, სახელმწიფო სტრუქტურებმა უფრო მეტად უნდა გაზარდონ საერთაშორისო რეიტინგული კომპანიების რაოდენობა, რომლებთანაც ითანამშრომლებენ. ბ) საინტერესო ინიციატივა იქნება სახელმწიფოს მხრიდან, თუკი ბანკებს მიეცემათ შესაძლებლობა სათანადო დაზღვევის არსებობის შემთხვევაში დამატებით უზრუნველყოფაში სტანდარტულად გაითვალისწინონ ტრანზიტში მყოფი საქონელიც, თუმცა აუცილებელია სათანადოდ შეფასდეს და დაიზღვეს

ამგვარი უზრუნველყოფის რისკიანობა, რომ თავად ბანკებს არ გაეზარდოთ უზრუნველყოფის დაკარგვის რისკი.

3.9. “გრანტების შესახებ” საქართველოს კანონში არ არის მკაფიოდ განსაზღვრული, რომ შესაძლებელია ექსპორტიორი კომპანიების დაფინანსება, რაც გარკვეულ წინააღმდეგობას ქმნის მათთვის ალტერნატიული დაფინანსების მოპოვების კუთხით. რაოდენობრივ კვლევაშიც ზუსტად ამ საკითხს უსვამენ ხაზს ექსპორტიორი კომპანიები.

რეკომენდაცია: მიუხედავად იმისა, რომ ყველა კატეგორიის ექსპორტიორის გრანტით დაფინანსება სახელმწიფოს შესაძლებლობებს აღემატება, მიზანშეწონილია, რომ გაფართოვდეს კანონის მოქმედების არეალი და გრანტის მიმღებთა შორის განისაზღვროს; სტრატეგიულად მნიშვნელოვანი საექსპორტო მიმართულებები. ასევე მოხდეს კანონში გრანტის მიმღებთა მუხლში შემდეგი ფორმულირების ჩამატება: “ექსპორტიორი კომპანიები, რომლებიც განახორციელებენ ინოვაციური მაღალტექნოლოგიური პროდუქციის წარმოებას და გატანას კონკურენტულ ბაზრებზე”.

3.10. სახელმწიფოსა და საფინანსო ინსტიტუტების მხრიდან ექსპორტიორ კომპანიებზე კონცენტრირების დაბალ დონეზე მეტყველებს უცხოური ბანკების ქართული წარმომადგენლობების მხრიდან თურქული ექსიმბანკის იაფი რესურსის მხოლოდ თურქული იმპორტისთვის გამოყენების ფაქტი. დაბალი საპროცენტო განაკვეთის მქონე ლიმიტები ვრცელდება მხოლოდ თურქულ იმპორტზე.

რეკომენდაცია: მიზანშეწონილია, რომ უცხოური კომერციული ბანკის ქართული წარმომადგენლობისა და სახელმწიფოს მხრიდან მოხდეს მოლაპარაკება თურქულ ექსიმ ბანკთან, რომ გარკვეული ლიმიტის ფარგლებში მათი იაფი რესურსით შესაძლებელი გახდეს ქართული ექსპორტის დაფინანსება.

3.11. დღესდღეობით ეროვნული ბანკის რეგულაციების მიხედვით კომერციული ბანკებისთვის (აღნიშნული ეხება უცხოური ბანკების წარმომადგენლობებს საქართველოში) დაკავშირებული პირების ინდექსი (related party ratio) საკმაოდ დაბალ ნიშნულზეა, რაც არ აძლევს მათ საშუალებას სარგებლონ საკუთარი დედა კომპანიის იაფი რესურსით და იძლიებულები ხდებიან გამოიყენონ სხვა ინსტიტუტების ძვირი რესურსი,

რაც საბოლოო ჯამში კომპანიებისთვისაც აძვირებს საკრედიტო პროდუქტებით სარგებლობას.

რეკომენდაცია: სასურველია, რომ მოხდეს ეროვნული ბანკის მიერ აღნიშნული რეგულაციის გადახედვა და ინდექსის არა ცალსახად ერთ ნიშნულზე დაფიქსირება, არამედ მოქნილი მიდგომის გავრცელება. მაგალითად, იმ შემთხვევაში, თუკი ინდექსის გამო ბანკს უწევს მომხმარებლისთვის საკრედიტო პროდუქტის გამძვირება, მაშინ გამონაკლისად დაიშვას ინდექსის ნიშნულისგან გადახრა ეროვნული ბანკისთვის მიზანშეწონილი განაკვეთის ფარგლებში.

3.12. კომერციული ბანკების წარმომადგენლები აღნიშნავენ, რომ ბოლო პერიოდში განსაკუთრებით ფიქსირდება ბაზელის რეგულაციების გამკაცრების ფაქტები, რამაც მათი განცხადებით ბევრი ბანკი დააზარალა და ზოგიერთი მათგანი საერთოდ გავიდა ვაჭრობის დაფინანსების ბაზრიდან.

რეკომენდაცია: იქიდან გამომდინარე, რომ კომერციული ბანკების გამოკითხვის შედეგად დაფიქსირდა პოსტკრიზისულ პერიოდში ბაზელის რეკომენდაციების ნეგატიური გავლენა საერთაშორისო ვაჭრობაზე, მიზანშეწონილია მოხდეს ბაზელის კომიტეტის რეგულაციების გადახედვა და ბალანსის დაცვა, რათა კრიზისის პრევენციის მიზნით შექმნილი რეგულაციები არ აღმოჩნდეს ეკონომიკის საკვანძო მნიშვნელობის მქონე სექტორის შეფერხების საფუძველი. ასევე მიზანშეწონილია, საქართველოს ეროვნული ბანკის მიერ ბაზელის რეგულაციების ადაპტირების გზით ხელი შეეწყოს ქვეყნაში ვაჭრობის დაფინანსების ფინანსურ რესურსებზე ხელმისაწვდომობას.

დანართები

დანართი #1: ექსპორტიორი კომპანიების რაოდენობრივი კვლევის კითხვარი

**** კითხვარი შედგენილია Google Forms-ში*

ექსპორტიორი კომპანიების დაფინანსებასთან დაკავშირებული პრობლემატიკის კვლევა

ზოგადი კითხვები

ანკეტის ნომერი

კომპანიის დასახელება

01. თქვენი კომპანიის ტიპი წლიური ბრუნვის მიხედვით?

- მსხვილი (1.5 მლნ ლარზე მეტი)
- საშუალო (0.5 მილიონიდან 1.5 მილიონ ლარამდე)
- მცირე (300 000 ლარიდან 500 000 ლარამდე)
- მიკრო (300 000 ლარამდე)

02. რამდენი ხანია, რაც თქვენი კომპანია ფუნქციონირებს (პერიოდი დაფუძნების წლიდან დღემდე)?

- 5 წელზე მეტი
- 3-დან 5 წლამდე
- 1-დან 3 წლამდე
- 1 წელზე ნაკლები

03. თქვენი კომპანიის საექსპორტო პროდუქციის სახეობა(ები):

- | | |
|---|--|
| ○ სასმელი და მინერალური წყალი | ○ მადნების მოპოვება და მათი გამდიდრება |
| ○ ტექსტილი | ○ ხორცპროდუქტები |
| ○ წვენები (მათ შორის ნატურალური) | ○ თევზის ნაწარმი |
| ○ ჩაი | ○ ავტომობილები და ავტონაწილები |
| ○ ხილისა და ბოსტნეულის პროდუქტები | ○ მომსახურების ექსპორტი |
| ○ თხილი, კაკალი | ○ სატრანსპორტო საშუალებები, მოწყობილობები, დანადგარები |
| ○ მერქანი და ხის პროდუქტები | ○ სხვადასხვა სამრეწველო საქონელი |
| ○ ლითონები, მათ შორის ფერადი, იშვიათი და ძვირფასი ლითონების | ○ სხვა |

04. გისარგებლიათ თუ არა საბანკო კრედიტით ექსპორტის დასაფინანსებლად?

- კი
- არა

05. დაასახელეთ მიზეზები, რის გამოც არ გისარგებლიათ ექსპორტის დასაფინანსებლად საბანკო კრედიტით

- კომპანიას გააჩნია საკუთარი რესურსი ექსპორტის განსახორციელებლად
- რთულია საბანკო კრედიტით სარგებლობა
- უპირატესობას ვანიჭებ ფირმათაშორის დაკრედიტებას (ავანსით ანგარიშსწორება...)
- ყველა
- არ ვიცი

06. დაასახელეთ საბანკო კრედიტით სარგებლობის სირთულეები

- მაღალი საპროცენტო განაკვეთი და საკომისიოები
- უზრუნველყოფის მაღალი მოთხოვნები
- შემოსავლების დამადასტურებელი დოკუმენტაციის მოთხოვნა
- ყველა ზემოთჩამოთვლილი
- სხვა

A ბლოკი – საექსპორტო საქმიანობის შესახებ ინფორმაცია

A1. რამდენი ხანია, რაც ექსპორტს ახორციელებთ

- 0-2 წელი
- 3-4 წელი
- 5-10 წელი
- 10 წელზე მეტი

A2. ძირითადი ქვეყნები, სადაც ახორციელებთ ექსპორტს

*** მონიშნეთ ერთი ან რამდენიმე*

- | | | |
|--------------------------------------|---------------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> რუსეთი | <input type="checkbox"/> რუმინეთი | <input type="checkbox"/> ფინეთი |
| <input type="checkbox"/> თურქეთი | <input type="checkbox"/> ნიდერლანდები | <input type="checkbox"/> ნორვეგია |
| <input type="checkbox"/> ჩინეთი | <input type="checkbox"/> საბემნეთი | <input type="checkbox"/> ლიტვა |
| <input type="checkbox"/> აზერბაიჯანი | <input type="checkbox"/> ბელგია | <input type="checkbox"/> ლატვია |
| <input type="checkbox"/> სომხეთი | <input type="checkbox"/> პორტუგალია | <input type="checkbox"/> კვიპროსი |
| <input type="checkbox"/> უკრაინა | <input type="checkbox"/> ჩეხეთი | <input type="checkbox"/> სლოვენია |
| <input type="checkbox"/> აშშ | <input type="checkbox"/> უნგრეთი | <input type="checkbox"/> ესტონეთი |
| <input type="checkbox"/> გერმანია | <input type="checkbox"/> შვედეთი | <input type="checkbox"/> ლუქსემბურგი |
| <input type="checkbox"/> საფრანგეთი | <input type="checkbox"/> ავსტრია | <input type="checkbox"/> მალტა |
| <input type="checkbox"/> იტალია | <input type="checkbox"/> ბულგარეთი | <input type="checkbox"/> გაერთიანებული სამეფო |
| <input type="checkbox"/> ესპანეთი | <input type="checkbox"/> დანია | <input type="checkbox"/> სხვა ქვეყნები |
| <input type="checkbox"/> პოლონეთი | <input type="checkbox"/> სლოვაკეთი | |

A3. გთხოვთ მოიუთითოთ, რამდენად გააფართოვეთ თქვენი საექსპორტო საქონლის ასორტიმენტი ბოლო 5 წლის მანძილზე:

- დაემატა 1-2 სახეობის ახალი საქონელი
- დაემატა 2-5 სახეობის ახალი საქონელი
- დაემატა 5-10 სახეობის ახალი საქონელი
- დაემატა 10-ზე მეტი სახეობის ახალი საქონელი
- შემცირდა საექსპორტო საქონლის სახეობების რაოდენობა 1-2-ით
- შემცირდა საექსპორტო საქონლის სახეობების რაოდენობა 2-5-ით
- შემცირდა საექსპორტო საქონლის სახეობების რაოდენობა 5-10-ით
- შემცირდა საექსპორტო საქონლის სახეობების რაოდენობა 10-ზე მეტით
- არ შეცვლილა საექსპორტო სახეობების რაოდენობა

A4. გთხოვთ მიუთითოთ რამდენად შეიცვალა ბოლო 5 წლის მანძილზე თქვენი კომპანიის მიერ განხორციელებული ექსპორტის მოცულობა:

- | | |
|----------------------------|----------------------------|
| ○ გაიზარდა 1%-დან 5%-მდე | ○ შემცირდა 5%-დან 10%-მდე |
| ○ გაიზარდა 5%-დან 10%-მდე | ○ შემცირდა 10%-დან 20%-მდე |
| ○ გაიზარდა 10%-დან 20%-მდე | ○ შემცირდა 20%-ზე მეტად |
| ○ გაიზარდა 20%-ზე მეტად | ○ არ მეხება |
| ○ შემცირდა 1%-დან 5%-მდე | |

A5. გთხოვთ მიუთითოთ რამდენად შეიცვალა ბოლო 5 წლის მანძილზე თქვენი კომპანიის მიერ განხორციელებული ექსპორტის მოცულობა:

- | | |
|----------------------------|----------------------------|
| ○ გაიზარდა 1%-დან 5%-მდე | ○ შემცირდა 5%-დან 10%-მდე |
| ○ გაიზარდა 5%-დან 10%-მდე | ○ შემცირდა 10%-დან 20%-მდე |
| ○ გაიზარდა 10%-დან 20%-მდე | ○ შემცირდა 20%-ზე მეტად |
| ○ გაიზარდა 20%-ზე მეტად | ○ არ მეხება |
| ○ შემცირდა 1%-დან 5%-მდე | |

A6. ქვემოთ ჩამოთვლილი ფაქტორებიდან რა აფერხებს ყველაზე მეტად თქვენი ექსპორტის ზრდას?

	სრულიად არ ვეთანხმები	არ ვეთანხმები	ნაწილობრივ არ ვეთანხმები	ვეთანხმები	სრულიად ვეთანხმები	არ ვიცი	არ მეხება
ვაჭრობის დაფინანსების შეზღუდულობა ბანკების მხრიდან							
არაეფექტიანი სახელმწიფო პროგრამები ვაჭრობის დაფინანსების მიმართულებით							
კონტრაქტორ ბანკებს შორის გართულებული ურთიერთობები							
ინფორმაციის ნაკლებობა ვაჭრობის ხელშეწყობის პროგრამების შესახებ							

B ბლოკი – ვაჭრობის დაფინანსების შესახებ ინფორმაცია

ვაჭრობის ფირმათაშორისი დაკრედიტება

B1. გთხოვთ მიუთითოთ, ვაჭრობის ფირმათაშორისი დაკრედიტების რომელ ფორმას იყენებთ:

- ღია ანგარიშით ანგარიშსწორება (კონსიგნაცია)
- ავანსით ანგარიშსწორება
- ორივე
- არცერთი

B2. შეაფასეთ ვაჭრობის ფირმათაშორისი დაკრედიტების ფორმების მახასიათებლები მოცემულ შკალაზე

	სრულიად არ ვეთანხმები	არ ვეთანხმები	ნაწილობრივ არ ვეთანხმები	ვეთანხმები	სრულიად ვეთანხმები	არ ვიცი	არ მეხება
საკომისიო დანახარჯების არ არსებობა							
ნაკლები ბიუროკრატია (დოკუმენტაციის მოთხოვნა)							
მაღალი რისკი							
დიდი მოცულობის საბრუნავი კაპიტალის მოთხოვნები							

B3. გთხოვთ მიუთითოთ რამდენად შეიცვალა ბოლო 5 წლის მანძილზე თქვენი კომპანიის მიერ გამოყენებული ვაჭრობის ფორმათაშორისი დაკრედიტების მოცულობა (ღია ანგარიშით ანგარიშსწორება, ავანსით ანგარიშსწორება):

- გაიზარდა 1%-დან 5%-მდე
- გაიზარდა 5%-დან 10%-მდე
- გაიზარდა 10%-დან 20%-მდე
- გაიზარდა 20%-ზე მეტად
- შემცირდა 1%-დან 5%-მდე
- შემცირდა 5%-დან 10%-მდე
- შემცირდა 10%-დან 20%-მდე
- შემცირდა 20%-ზე მეტად
- არ მეხება

ვაჭრობის დაკრედიტება ბანკების მიერ

B4. რომელი ბანკ(ებ)ში სარგებლობთ ვაჭრობის/ექსპორტის დაკრედიტების მომსახურებით?

- თიბისი ბანკი
- საქართველოს ბანკი
- ლიბერთი ბანკი
- ბაზისბანკი
- ვითიბი ბანკი ჯორჯია
- ბანკი ქართუ
- პროკრედიტ ბანკი
- სილქ როუდ ბანკი
- ზირაათი ბანკი საქართველო
- იმ ბანკი საქართველო
- ტერაბანკი
- ხალიკ ბანკი საქართველო
- პაშა ბანკი საქართველო
- აზერბაიჯანის საერთაშორისო ბანკი – საქართველო
- ფინკა ბანკი საქართველო
- კრედო ბანკი
- სხვა
- არცერთის

B5. გთხოვთ შეაფასოთ ვაჭრობის (ექსპორტის) დაფინანსებისთვის მომსახურე ბანკების შერჩევისას მოქმედი ფაქტორების მნიშვნელოვნება.

	არ არის მნიშვნელოვანი	ნაწილობრივ მნიშვნელოვანია	მნიშვნელოვანია	ძალიან მნიშვნელოვანია	არ ვიცი	არ მეხება
ბანკის საიმედოობა/სანდოობა	○	○	○	○	○	○
ბანკის რეპუტაცია	○	○	○	○	○	○
პროდუქტის ფასი (% , საკომისიო)	○	○	○	○	○	○
ვადა	○	○	○	○	○	○
მოთხოვნილი უზრუნველყოფა	○	○	○	○	○	○
კადრების კომპეტენტურობა	○	○	○	○	○	○
კომპანიის საჭიროებებზე მორგებული შეთავაზებების გაკეთება	○	○	○	○	○	○

B6. ფლობთ თუ არა ინფორმაციას საერთაშორისო ვაჭრობის რისკების დაზღვევის რა საშუალებების შემოთავაზება შეუძლია ბანკს:

- კი
- არა

B7. ვაჭრობასთან დაკავშირებული რისკების დაზღვევის რომელი საბანკო პროდუქტებით სარგებლობთ

*** მონიშნეთ ერთი ან რამდენიმე*

- სავალუტო ფორვარდი (ვალუტის ყიდვა წინასწარ შეთანხმებული კურსით და წინასწარ შეთანხმებულ თარიღში)
- სვოპი (ორი ურთიერთსაპირისპირო ვალუტის გაცვლითი ოპერაცია, ერთი და იგივე თანხებით)
- სავალუტო ოფციონი (კონტრაქტი, რომელიც კომპანიას აძლევს უფლებას, მაგრამ არ ავალდებულებს შეასრულოს ვალუტის გაცვლითი ოპერაცია მომავალში წინასწარ განსაზღვრულ თარიღში და; წინასწარ განსაზღვრული კურსით)
- ფაქტორინგი (გადაუხდელობის რისკის დაზღვევა, ბანკის მიერ დებიტორული დავალიანების შესყიდვა დავალიანების ამოღების მიზნით)
- არ ვსარგებლობ არცერთით

B8. შეაფასეთ კომერციული ბანკების მიერ შემოთავაზებული ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტები.

*** თითოეულ პროდუქტს თან ახლდა დეტალური განმარტება*

	მალიან ცუდი	ცუდი	საშუალო	კარგი	მალიან კარგი	არ მისარგებლა	არ ვიცი პროდუქტის შესახებ
გარანტია	○	○	○	○	○	○	○
აკრედიტივი	○	○	○	○	○	○	○
ფაქტორინგი	○	○	○	○	○	○	○
ფიუჩერსი	○	○	○	○	○	○	○
ოფციონი	○	○	○	○	○	○	○
დოკუმენტური ინკასო	○	○	○	○	○	○	○
საკრედიტო ხაზი	○	○	○	○	○	○	○
საკრედიტო ბარათი	○	○	○	○	○	○	○
ოვერდრაფტი	○	○	○	○	○	○	○
საბანკო სესხი	○	○	○	○	○	○	○

B9. რამდენად შეიცვალა ბოლო პერიოდში ;; თქვენი საჭიროებები ზემოაღნიშნულ პროდუქტებთან დაკავშირებით

- გაიზარდა
- შემცირდა
- არ შეცვლილა
- არ მეხება

B10. ბოლო 1 წლის მანძილზე; მიმართეთ თუ არა ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტების მოთხოვნით საბანკო დაწესებულებებს:

- მივმართე
- არ მივმართე, რადგან სავარაუდოდ უარს მეტყობდნენ
- არ მივმართე, რადგან საკმარისი საკუთარი რესურსები მქონდა
- არ მივმართე სხვა მიზეზების გამო

B11. მიიღეთ თუ არა სრულად თქვენი მოთხოვნილი თანხა

- სრულად დამაფინანსეს
- ნაწილობრივ დამაფინანსეს
- დამიმტკიცეს, თუმცა უარი განვაცხადე მაღალი ფასის (% , საკომისიოები) გამო
- მივმართე, მაგრამ უარი მითხრეს
- არ მეხება

B12. რამდენად ხშირად გთავაზობენ ბანკები ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტებს:

- ძალიან ხშირად
- ხშირად
- იშვიათად
- ძალიან იშვიათად
- არასდროს

B13. შეაფასეთ საქართველოში კომერციული ბანკების მიერ გაწეული სერვისი ვაჭრობის დაფინანსების თვალსაზრისით.

	ძალიან ცუდი	ცუდი	საშუალო	კარგი	ძალიან კარგი	არ მეხება
მომხსახურების ხარისხი						
ფასები (%, საკომისიო)						
მოთხოვნილი უზრუნველყოფა						
ვადა						
პროცედურების სიმარტივე (ბიუროკრატიის ნაკლებობა)						

კლიენტის საჭიროებებზე მორგებული რჩევები/შეთავაზებები						
კლიენტის მოთხოვნებზე მორგებული გადაწყვეტილებები						
ვაჭრობის დაფინანსების ონლაინ ტრანზაქციების შესაძლებლობა (დიჯიტალიზაცია)						

B14. გთხოვთ მიუთითოთ; რამდენად შეიცვალა ბოლო 5 წლის მანძილზე თქვენი კომპანიის მიერ ვაჭრობის დასაფინანსებლად გამოყენებული საბანკო პროდუქტების მოცულობა

- გაიზარდა 1%დან 5%მდე
- გაიზარდა 5%დან 10%მდე
- გაიზარდა 10%დან 20%მდე
- გაიზარდა 20%-ზე მეტად
- შემცირდა 1%დან 5%მდე
- შემცირდა 5%დან 10%მდე
- შემცირდა 10%დან 20%მდე
- შემცირდა 20%-ზე მეტად
- არ მეხება

B15. თქვენი აზრით, ბოლო 5 წლის განმავლობაში რამდენად იმოქმედა წმინდა შემოსავლებზე (net income from trade finance) ბანკიდან აღებულმა დაფინანსებამ

- შემცირდა 5%-ით
- შემცირდა 10%-ით
- შემცირდა 10%-ზე მეტად
- გაიზარდა 5%-ით
- გაიზარდა 10%-ით
- გაიზარდა 10%-ზე მეტად
- არ შეცვლილა
- არ მეხება

B16. თქვენი აზრით, რამდენად შეცვლილია ფინანსებზე ხელმისაწვდომობა (გამკაცრდა ან გამარტივდა დაკრედიტების პოლიტიკა) თქვენი მომსახურე ბანკების მხრიდან ბოლო 1 წლის განმავლობაში:

- გაუმჯობესდა
- გაუარესდა
- არ შეცვლილა
- არ ვიცი
- არ მეხება

B17. თქვენი აზრით, რამდენად შეიცვალა ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტებზე ფასები (საპროცენტო განაკვეთი, საკომისიოები, ტარიფები) ბოლო 1 წლის განმავლობაში:

- გაიზარდა
- შემცირდა
- არ შეცვლილა
- არ ვიცი

B18. გთხოვთ შეაფასოთ, რამდენად მოახდინა გავლენა ვაჭრობის დაფინანსებაზე ბანკების მხრიდან KYC (Know Your Client) და AML(Anti-Money Laundering) რეგულაციების დანერგვამ:

- საერთოდ არ მოუხდენია გავლენა
- უმნიშვნელოდ მოახდინა გავლენა
- გაართულა ვაჭრობის დაფინანსების მიღება
- გაამარტივა ვაჭრობის დაფინანსების მიღება
- არ ვიცი

B19. რამდენად ხშირად მიგიღიათ უარყოფითი პასუხის ვაჭრობის დაფინანსებასთან დაკავშირებით თქვენს მიერ ბანკში შეტანილ განაცხადზე

- | | |
|-----------------|-------------------|
| ○ ძალიან ხშირად | ○ ძალიან იშვიათად |
| ○ ხშირად | ○ არ მომხდარა |
| ○ იშვიათად | ○ არ მეხება |

B20. გთხოვთ მიუთითოთ უარის მიზეზი:

- | | |
|---|-----------------------------------|
| ○ უარყოფითი საკრედიტო ისტორია | ○ არასაკმარისი უზრუნველყოფა |
| ○ საექვო რეპუტაციის პარტნიორი (კონტრაგენტი) | ○ უარის მიზეზი არ დაუკონკრეტებიათ |
| ○ არასაკმარისი შემოსავლები | ○ სხვა |
| ○ არ მეხება | ○ არ ვიცი |

B21. თქვენი აზრით, ვაჭრობის დაფინანსების რა ძირითადი ხელისშემშლელი ფაქტორები არსებობს:

- მოითხოვება დიდი მოცულობის უზრუნველყოფა
- მაღალი საპროცენტო განაკვეთი
- არ არსებობს გრძელვადიანი დაფინანსების პრაქტიკა
- ბანკების მხრიდან გამკაცრდა ვაჭრობის დაფინანსების პოლიტიკა (მეტად იზღვევენ თავს)
- ბანკის კადრების ორიენტირებულები არიან გაყიდვებზე და არ მთვაზობენ ჩემს საჭიროებებზე მორგებულ პროდუქტებს

C ბლოკი – ვაჭრობის დაფინანსების ალტერნატიული წყაროები

C1. იყენებთ თუ არა ვაჭრობის დაფინანსების რომელიმე ალტერნატიულ წყაროს (fund raising)?

- გრანტები
- ფასიანი ქაღალდების (ობლიგაციების) გამოშვება
- ინვესტორების მოზიდვა
- არასამთავრობო ორგანიზაციებისგან სახსრების მოზიდვა
- სახელმწიფო დაფინანსების (თანამონაწილეობის) მოპოვება
- არცერთს

C2. რა ძირითად პრობლემებს ხედავთ ალტერნატიული დაფინანსების მიმართულებით?

	საერთოდ უმნიშვნელო	ნაკლებად მნიშვნელოვანი	მნიშვნელოვანი	ძალიან მნიშვნელოვანი	არ ვიცი	არ მეხება
კანონმდებლობის გაუმართაობა						
ხალხის უნდობლობა ფასიანი ქაღალდების (ობლიგაციების) მიმართ						
არამდგრადი საინვესტიციო გარემო						

D ბლოკი – ვაჭრობის დაფინანსების სახელმწიფო პროგრამები

D1. ვაჭრობის ხელშეწყობის ან დაფინანსების რომელი სახელმწიფო პროგრამით გისარგებლიათ?

- აწარმოე საქართველოში
- სტარტაპ საქართველო
- საქართველოს ინოვაციებისა და ტექნოლოგიების სააგენტოს პროექტები
- შეღავათიანი აგრო სესხები
- არცერთი

D2. როგორ შეაფასებდით თქვენს მიერ გამოყენებულ პროგრამ(ებ)ს:

- | | |
|---------------------------------|----------------|
| ○ ძალიან ეფექტურია | ○ არაეფექტურია |
| ○ ეფექტურია | ○ არ ვიცი |
| ○ არ იძლევა მნიშვნელოვან ეფექტს | ○ არ მეხება |

D3. გთხოვთ, დააფიქსიროთ თქვენი რეკომენდაცია ვაჭრობის დაფინანსების სახელმწიფო პროგრამების ეფექტიანობის გაუმჯობესების მიმართულებით

E ბლოკი – მოლოდინები სამომავლო პერსპექტივებთან დაკავშირებით

E1. ბოლო წლების მდგომარეობის გათვალისწინებით, როგორია თქვენი მოლოდინები თქვენი კომპანიის საექსპორტო მაჩვენებლების ზრდის მიმართულებით

- გაიზრდება
- არ შეიცვლება
- შემცირდება
- არ ვიცი

E2. როგორ გეგმავთ ექსპორტის დივერსიფიკაციას სამომავლოდ:

- არ ვგეგმავ
- ვგეგმავ გასაღების ბაზრების გაფართოებით
- ვგეგმავ საექსპორტო პროდუქციის დივერსიფიკაციით
- ვგეგმავ ინოვაციურ პროდუქტების ექსპორტზე გატანას
- ვგეგმავ, მხოლოდ თუკი გაიზრდება ფინანსურ რესურსებზე ხელმისაწვდომობა
- არ ვიცი

E3. როგორია თქვენი მოლოდინები ვაჭრობის დაფინანსების (ფინანსურ რესურსებზე ხელმისაწვდომობის) ზრდის მიმართულებით:

- გაიზრდება
- გაიზრდება უმნიშვნელოდ
- შემცირდება
- დარჩება იგივე
- არ ვიცი

დანართი # 2: ჩადრმავებული ინტერვიუს სახელმძღვანელო კითხვარი კომერციული ბანკების მენეჯმენტისთვის

A ბლოკი -ზოგადი ინფორმაცია

A1.ბანკის დასახელება

A2.ვაჭრობის დაფინანსების მიმართულებით არსებული დეპარტამენტების (სტრუქტურული ერთეულების დასახელება/რაოდენობა)

A3.ვაჭრობის დაფინანსების შესახებ მომსახურების მიღება თქვენი ბანკის რამდენ ფილიალშია შესაძლებელი (ან %-ულად რა ნაწილია, სადაც შესაძლებელია ამ სერვისის მიღება

B ბლოკი -ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტები / ინსტრუმენტები/პროცესები

B1. რამდენად საკმარისია თქვენს მიერ შეთავაზებული პროდუქტები (რამდენად სრულფასოვნად აკმაყოფილებს ამ სექტორში არსებულ საჭიროებებს) და რა გამოწვევები არსებობს ამ მიმართულებით

B2. ვაჭრობის (ექსპორტის) დაფინანსების რომელ პროდუქტს გამოყოფდით, რომელსაც მსოფლიო პროდუქტების კატალოგიდან ვერ სთავაზობთ ქართულ კომპანიებს და რა მიზეზით (ფორფეიტინგი, სავაჭრო კრედიტის დაზღვევა?)

B3. TRADE FINANCE პროდუქტების მომსახურების უმეტესი ნაწილი ფილიალში ხორციელდება თუ დისტანციურად?

B4. რა მდგომარეობაა დისტანციური პროცესების ოპტიმიზაცია/დიჯიტალიზაციის მიმართულებით? რამდენად პრიორიტეტულია ეს საკითხი ბანკისთვის და ვაჭრობის დაფინანსების ტრანზაქციის რა ნაწილის გაკეთება არის შესაძლებელი დისტანციურად.

B5. რამდენად იგეგმება (თვლით რომ საჭიროა) კონკრეტულად ექსპორტიორ კომპანიების მოთხოვნებზე მორგებული პროდუქტების/პაკეტის (ნაკრების) შექმნა/პოზიციონირება ბანკების მხრიდან?

B6. რამდენად ხდება კომპანიებისთვის მათზე მორგებული პროდუქტების შეთავაზება, თუმცა მხოლოდ გაყიდვების გეგმების მიზნებიდან გამოდიან ბანკის თანამშრომლები? ძირითადად სესხებზე აქვთ მკაცრი გეგმები და TRADE FINANCE პროდუქტების გეგმები როგორ აქვთ მიცემული?

B7. თქვენი აზრით, რატომ არის მომხმარებელთა ინფორმირების დაბალი დონე ვაჭრობის რისკების ჰეჯირების საბანკო ინსტრუმენტებთან დაკავშირებით? და რა უნდა გაკეთდეს ამ მიმართულებით

C ბლოკი -მოკორესპოდენტო ბანკებთან ურთიერთობა

C1. ვაჭრობის დაფინანსების კუთხით თქვენი პარტნიორი ბანკების რაოდენობა

C2. ვაჭრობის დაფინანსების კუთხით თქვენი პარტნიორი ბანკების გეოგრაფიული არეალი:

- | | |
|---|---|
| <input type="radio"/> დასავლეთ ევროპა | <input type="radio"/> განვითარებული აზია (იაპონია, კორეა, ჰონ-კონგი, სინგაპური) |
| <input type="radio"/> ცენტრალური და აღმოსავლეთ ევროპა | <input type="radio"/> განვითარებადი აზია (ინდოეთის და ჩინეთის გარდა) |
| <input type="radio"/> ცენტრალური ამერიკა | <input type="radio"/> ინდოეთი |
| <input type="radio"/> სამხრეთ ამერიკა | <input type="radio"/> ჩინეთი |
| <input type="radio"/> რუსეთი | <input type="radio"/> აფრიკა |

C3. რა პრობლემებს ხედავთ მოკორესპოდენტო ბანკებთან ურთიერთობაში და რამდენად ახდენენ გავლენას ვაჭრობის დაფინანსების ეფექტურობაზე

C4. რამდენად ოპტიმალურ ვადებში ხდება მათი მხრიდან რეაგირება

○

D ბლოკი - ბანკის დაკრედიტების პოლიტიკა ვაჭრობის დაფინანსების მიმართულებით

- D1.**გამკაცრდა თუ არა ბანკების პოლიტიკა ვაჭრობის დაფინანსების მიმართულებით და რა ძირითადი მიზეზების გამო (KYC, AML ა.შ.)თუ გამკაცრდა, როგორ იმოქმედა ვაჭრობის დაფინანსებაზე.
- D2.**დაახლოებით განაცხადების რამდენი %-ზე გიწევთ უარყოფითი გადაწყვეტილების მიღება (2017 წელს დაუარებული განაცხადების წილი %)
- D3.**თქვენი აზრით რამდენად არსებობს რეზერვები, რომ შერბილდეს უზრუნველყოფის მაღალი მოთხოვნები ბანკების მხრიდან
- D4.**რამდენად შესაძლებელია, რომ ვაჭრობის დაკრედიტებისას მოხდეს ვადების გაზრდა (ერთ-ერთ შემთხვევაზე ფაქტორად ექსპორტიორ კომპანიებში სახლდება ვადა).
- D5.**ჩამოთვალეთ დაუარებული განაცხადების ძირითადი მიზეზები
- D6.**რამდენად ხშირია საჩივრები, პრეტენზიები, ფროდები ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტებთან დაკავშირებით და ბოლო პერიოდში ხომ არ გაზრდილა მიზეზები
- D7.**რამდენად გაიზარდა ფასები ვაჭრობის დაფინანსების პროდუქტებზე და რამ განაპირობა

E ბლოკი – ვაჭრობის დაფინანსების საბანკო პოლიტიკაზე მოქმედი ფაქტორები

E1. თქვენი აზრით, ვაჭრობის დაფინანსების რა ძირითადი ხელისშემშლელი ფაქტორები არსებობს:

- KYC, AML
- გამცემი ბანკის დაბალი საკრედიტო რეიტინგი
- ქვეყნის დაბალი საკრედიტო რეიტინგი
- ბაზელის მარეგულირებელი მოთხოვნები
- კომპანიის დაბალი რეიტინგი
- არასაკმარისი უზრუნველყოფა
- ტრანზაქციის მაღალი ღირებულება
- კლიენტის ნეგატიური გამოცდილება ამ ინსტრუმენტებითსარგებლობისას
- თქვენი ბანკის კაპიტალისადმი გამკაცრებული მოთხოვნები
- ბანკის თანამშრომლების ნაკლები კომპეტენცია/მოტივაცია
- მომხმარებელთა ინფორმირებულობის დაბალი დონე
- ბაზრის დაბალი ხარისხი

E2. როგორ შეაფასებდით სახელმწიფოს ახალ ინიციატივას საკრედიტო-საგარანტიო რეფორმასთან დაკავშირებით? (ფინანსებზე ხელმისაწვდომობის ნაწილში ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი პრობლემა)

E3. გთხოვთ გვითხრათ რა გავლენას ახდენს ბაზელ III-ის რეგულაციები ვაჭრობის დაფინანსებაზე.

E4. რა გავლენას ახდენს ეროვნული ბანკის რეგულაციები თქვენი მხრიდან ვაჭრობის დაკრედიტების პოლიტიკის განსაზღვრაზე. რის გაუმჯობესებას ისურვებდით

E5. რა გავლენას ახდენს საერთაშორისო ინსტიტუტების ვაჭრობის ხელშეწყობის პროგრამებში (EBRD, ADB) ჩართულობა თქვენი მხრიდან ვაჭრობის დაკრედიტების პოლიტიკის განსაზღვრაზე. რის გაუმჯობესებას ისურვებდით.

E6. რა გავლენას ახდენს ვაჭრობის დაფინანსების სახელმწიფო პროგრამები (თანამონაწილეობა) თქვენი მხრიდან ვაჭრობის დაკრედიტების პოლიტიკის განსაზღვრასა და ვაჭრობის დაფინანსების ბაზრის განვითარებაზე

E7. თქვენი აზრით რა უნდა გაკეთდეს ვაჭრობის დაკრედიტების ბიზნესის განვითარების/ხელშეწყობის მიმართულებით

დანართი #3: საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული ბაზის მიერ მოწოდებული ექსპორტიორი კომპანიების სია

**** აღნიშნული სიიდან შემთხვევითი შერჩევით გამოიკითხა 128 კომპანია*

- | | | |
|------------------------------------|---|--|
| • შპს არომპროდუქტი | • სს კომპანია "მედინსერვი" | • შპს კავკასიის ავტოიმპორტი |
| • შპს ასკანელი ძმები | • შპს გეა | • შპს "კაპაროლ ჯორჯია" |
| • შპს "დაჩი-98" | • სს "საქართველოს მილსადენების კომპანიის" ფილიალი | • შპს ქართული სადისტრიბუციო-მარკეტინგული კომპანია |
| • შპს კახური ტრადიციული მეღვინეობა | • სს ჯი პი სი | • შპს "წინანდალი" |
| • შპს "ჯი-თი გრუპ" | • შპს "მანა" | • შპს სოკარ ჯორჯია პეტროლეუმი |
| • შპს კანტი | • შპს ორიენტი | • შპს აპტოს |
| • შპს მატექს ჯორჯია | • შპს ორიფლეიმ ჯორჯია | • შპს "ართთაიმი" |
| • შპს "მეტეორი" | • ბი-ფი ექსპლორეიშენ (შაპ დენიზ) ლიმიტედის საქართველოს თბილისის ფილიალი | • შპს ნოვა |
| • შპს ACC Distribution | • სს ელმავალმშენებელი | • სს "სტიმორ ასოსიატეს ს.ა.წარმომადგენლობა საქართველოში" |
| • შპს ზენიტ ფარმა | • შპს "ავთანდილ ცქვიტინიძე" | • შპს პიუნიკ-ჯორჯია |
| • შპს მიდმასტერი | • შპს თეგეტა მოტორსი | • შპს "M SERVIZI" |
| • შპს აბრის დისტრიბუშენ ეიჯი | • შპს ლალი | • შპს "სიფუდ გრუპ" |
| • შპს იონფაშ ჯორჯია | • შპს ყაზბეგი 1881 | • შპს ზუმერი ჯორჯია |
| • შპს "პრაიმი - ჯი" აგრომშენ ჯორჯი | • შპს "არტ ლაინ სტუდია" | • შპს "ბენე" |
| • შპს კოლხიდა XXI | • შპს ევროპროდუქტი | • სს "თელიანი ველი" |
| • შპს მბმ | • შპს ტიბია | • შპს ვაინმენ |
| • შპს გოა და კომპანია | | • შპს "გურამექსი" |
| • შპს ბიოტექსი | | |
| • შპს კოკა-კოლა ბოთლერს ჯორჯია | | |

- შპს ემბავუდ ჯორჯია
- შპს გ და ა ტრანს კომპანი
- შპს "ელსელემა"
- შპს "კლინტექ"
- შპს ჯი ემ ეს
- შპს "ბატონო"
- შპს იუნიგრეინ ჯორჯიან გრუპ
- შპს "უნიმენტი"
- შპს ავტოლაინი
- შპს ქართული პლანტაციები
- შპს აგრიჯორჯია
- შპს სამკერვალო ფაბრიკა ლაურა ლაჭავა
- შპს ვანდომ
- შპს ვეტფარმი
- შპს კამპა
- შპს ალკოპოლური სასმელების ქარხანა
- შპს ევროტექნიკს ჯორჯია
- შპს აქვა გეო
- შპს "ჰაიდელბერგ ჯორჯია"
- შპს პატარა მზე
- შპს ჰალიბარტონ ბრესვოთერ ბი-ვის ფილიალი საქართველოში
- შპს ჯეო-კოოპ
- შპს აკალამი
- შპს ბაუერ ჯორჯია ფაუნდეიშენ სპეციალისტს
- შპს "ჯეო-პლენტი"
- შპს "ჯითიეი კომპანი"
- შპს მეტალლაინი
- შპს "თაზი"
- სს თიბისი ბანკი
- "აიდიეს ბორჯომი საქართველო, შპს "აიდიეს ბორჯომი ბევერიჯიზ კომპანის საქართველოს ფილიალი"
- შპს "მეგაკო"
- შპს გეოპლანტი
- შპს ფრონტერა ისტერნ ჯორჯია
- შპს ეი-ბი-სი ფარმაცია
- შპს კორპორაცია ქართული ღვინო
- შპს "ადვ-ტოგო"
- შპს "ნეოპრინტი"
- სს იბერია რეფრეშმენტსი
- შპს სი-ფი-აი ჯორჯია
- შპს იბერია ბიზნეს ჯგუფი
- შპს სამთო კომპანია ფარავანპერლიტი
- შპს იბერია
- შპს "ზ.ვ. მეტალი"
- ბაქო-თბილისი-ჯეიჰანი მილსადენის კომპანია (საქართველო)
- სს შატო მუხრანი
- შპს ტიფლისსკი ვინნი პოგრებ
- შპს უშბა დისტილერი
- სამხრეთ კავკასიის მილსადენის კომპანია ლიმიტედი საქართველო
- შპს "კანარგო ჯორჯია"
- შპს კომპანია ბესინი
- შპს მიკროსაფინანსო ორგანიზაცია რიკო ექსპრესი
- შპს არქთრეიდი
- შპს "პროფლაინ კოსმეტიქსი"
- შპს ვინივერია
- შპს აგრიკომი
- შპს ინოვატორი
- შპს "უნიტრეიდი"
- ტრესტ ნეფთგაზთიქინთის წარმომადგენლობა საქართველოში
- შპს ჯორჯია სთილ მილს ლიმიტედი
- შპს კასპიან ველ სერვისის საქართველო-ს ფილიალი საქართველოში
- შპს "ალიანსი-საქართველო"
- საქართველოში შპს მგს-ის წარმომადგენლობა
- სს ენერგო - პრო ჯორჯია
- შპს პეპელა
- შპს "ბეიბი ლაინი"
- შპს ი.ს.ი. საქართველო
- შპს კნაუფ გიპს თბილისი
- შპს "აკადემია"
- შპს საგა იმპექსი
- შპს "მასტერ თრეიდი"
- შპს კახური ღვინის მარანი
- შპს ალფა პეტი
- შპს შუხმან ვაინს ჯორჯია
- შპს დიუთი ფრი ალიანსი
- შპს "ბოში - გრუპ"
- შპს კავკასიის ტექნიკური სერვისი
- შპს იაა მოტორსი

- შპს ევო დისტრიბუშენ
- შპს ბიბეროლლუ ჯორჯია
- შპს შალვინო
- შპს მონტაჟ ჯორჯია
- შპს გიდანო
- შპს "პაუერ ენდ ბიუთი"
- შპს ადონის +
- შპს ბარამბო
- შპს "ენერგეტიკული ალიანსი"
- შპს ტექნოჰაუს
- შპს "ტექ მაიკრო დისტრიბუშენ ჯორჯია"
- შპს ლეგომეტალი
- შპს ჯორჯიან ქარდბოარდი
- შპს "ჯეო ავტო 1"
- შპს კასა მია
- შპს ტექნო ბუმი
- შპს რისპა
- შპს "გ.ბ. კონსალტინგი"
- შპს ბიდი კომპანი
- შპს გალაქსი
- სს თბილისის თამბაქო
- შპს "ნიკა"
- შპს დუგლამეების ღვინოების კომპანია
- შპს აისი
- შპს მიტერა
- შპს ემ. ეი. მოტორს
- შპს დაზგა
- სს საქართველოს ნავთობისა და გაზის კორპორაცია
- შპს ჯი-ი-თი
- შპს დიაიეფდი
- შპს "რამ პოლიტექსი"
- სს ლილო 1
- შპს "ჯი - თი - მოტორს"
- შპს ლიბო გრუპ
- შპს მ. ჰაუზ+
- შპს აგრო თრეიდინგ ჯორჯია
- შპს კრისტალ ქრაფტ
- შპს სურნელი 2008
- შპს I.M.T.C.
- შპს "ჰოსპიმედ ჯორჯია"
- შპს დაფნა
- შპს ჯორჯიან მობაილ იმპორტი
- შპს "ინტერმედსერვის ჯორჯია"
- შპს კარტლის აგროსისტემები
- შპს "დელტა-დე"
- შპს ჯორჯიან ეარვეისი
- შპს ჯორჯიან ვაინს პროდუსინგ კომპანი
- შპს "ავერსი-რაციონალი"
- სს თბილღვინო
- შპს სხივი-1
- სს ბაგრატიონი-1882
- სს სარაჯიშვილი
- შპს ტოიოტა ცენტრი თბილისი
- შპს "კომოდინი"
- შპს ჯი-ეს-სი
- შპს ალტა
- შპს კავკასუს ონლაინი
- შპს "ჯი-ემ-პი"
- შპს ავერსი-ფარმა
- შპს ბაზალტ ფაიბერს
- სს "ბიოფარმი"
- სს სამკერვალო კომპანია "იმერი"
- შპს ინჯაფა
- შპს ფარკონი
- შპს FRESH-GEORGIA
- სს "კორპორაცია "ფოთის საზღვაო ნავსადგური"
- შპს პალიასტომი-2004
- შპს აისბერგი 2
- შპს ჭიათურმანგანუმ ჯორჯია
- შპს "ნიკა 2004"
- სს კავკასიან პეტ კომპანი
- შპს ემენ ქემიკალ ჯორჯია
- შპს ფლორეალი
- შპს გეო-ალკო
- შპს რუსმეტალი
- შპს ჯეოსთილი
- შპს გეოპრიპრავა
- შპს ჯეოფერომეტალი
- შპს სამეგობრო
- შპს საქართველო
- შპს იმედი - 96
- შპს ფალავანი
- შპს ქართული ღვინის სახლი
- შპს "ანტონი და კომპანია"
- შპს "ბიო ჯუსი"
- შპს "ლეგი ჯგუფი"
- შპს "ნატურალი 7"
- შპს გსქ კულა
- შპს "გარანტი"
- შპს ქესკია
- შპს გიორგი 21
- შპს "დიოსკურია XXI"
- შპს "თოკა"
- შპს ვესტნათი
- შპს საგა-2008
- შპს გრენდ ნათ
- შპს აველანო
- შპს ევრონათი
- შპს ბესტ-ნათ
- შპს ევრო-ნათსი-2009
- შპს "მესხეთი-95"
- შპს "თერნალი-ჩაი"

- შპს გეგუთი 2005
- შპს ხვანჭკარა
- შპს ჯეი ეს ეს
- შპს ჯადვარი-აბიეს
- შპს ალექსანდრეული
- სს "ლომისი"
- შპს შენ ჯორჯია
- შპს ბუნება
- შპს ბადაგონი
- სპს აფთიაქი "ლეითი"
- შპს საირმე მინერალ ვოთერს
- შპს გუგული
- სს RMG Copper
- შპს RMG Gold
- შპს სავანეთი 99
- შპს "ავტოკომპლექსი"
- შპს ქართული ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების კომპანია
- შპს "ვაჩნადიანი"
- შპს გურჯაანის ღვინის მარანი
- სპს სპს თენგიზ ბალუაშვილი ქართული ვაზი და ღვინო
- შპს ტემპი+
- შპს ალკოჰოლური სასმელების კომპანია ალავერდი
- შპს ჩარგალის წყაროები
- შპს ვუდმენ
- სს საქვაბელი
- შპს ეკომეტალი
- შპს ჯორჯიან მანგანუზი
- შპს რიონი ვუდი
- შპს საქნახშირი (ჯი-აი-ჯი ჯგუფი)
- სს თელავის ღვინის მარანი
- შპს "წინანდლის ძველი მარანი"
- შპს კახური
- შპს "ღვინის კომპანია შუმი"
- შპს წინანდალი - XXI საუკუნის საუკეთესო ღვინოები
- შპს ნაკარალი
- შპს გრუზვინპრომი
- სს "საქართველოს ნატურალურპროდუქტთა კომპანია"
- შპს თიემთი
- შპს "ქინძმარაული"
- შპს ლაშარელა
- სს მინა
- შპს ვაზი+
- შპს ორბი-ალკო
- შპს ტოიოტა კავკასია და ცენტრალური აზია
- შპს კია მოტორს ჯორჯია
- შპს იბერია ავტო
- შპს ანასეულის ექსპერიმენტული ჩაის ფაბრიკა
- შპს "ასკანა"
- შპს ჯი.ჯი.ჯი
- შპს კახეთი 3000
- შპს კავკასია-2
- შპს ოფიცინა
- შპს ინტერნემენალ ტიმბერ პროდიუსინგ კომპანი
- შპს ეგიდა
- შპს ეკი
- შპს აერკომპანი
- შპს ლაურუს
- შპს ხობზის ცრემლები
- შპს ჯორჯიან ნექტარ
- სს ენისელი - ბაგრატიონი
- სს კორპორაცია ქინძმარაული
- შპს კონჭო და კომპანია
- შპს ქინძმარაულის მარანი
- შპს "ყვარლის ღვინის კომპანია"
- შპს კახეთი-კ
- შპს ყვარლის სარდაფი
- შპს "ნატეხი უტეხი"
- სს წყალი მარგებელი
- შპს გეოფიშ კომპანი
- შპს გურია ჯფ
- შპს GEO-FLOWER
- Sps elubra
- სს გომის სპირტის და არყის კომპანია
- შპს ხეთის დაფნა და ციტრუსი
- შპს ურეხი
- შპს მედინვესტი
- შპს "ბათუმიტექს"
- შპს "აგროექსპორტი"
- შპს გლობალი
- შპს BTM-TEXTILE
- შპს "ქართული მანდარინი"
- შპს აჭარ ენერჯი-2007
- შპს ბათუმის საერთაშორისო საკონტინენტო ტერმინალი
- შპს აჭარა ტექსტილე
- შპს "პოლა "
- შპს GEOFIBRE
- შპს ბი ემ სი გორგია
- შპს ბლექ სი პაილოტ სერვისი
- შპს "ბლექ სი-2009"

- შპს "ბონდი-2009"
- სს ქობულეთის ჩაი
- შპს "ემირი"
- შპს "ევკა ფარმი"
- შპს "ჩაქვის ჩაიი - 2007"
- შპს ორცვა
- შპს ჯორჯიან ტექსტილი
- სს ნოვა ტექნოლოჯი
- შპს "სტარ არ ჯი" ("STAR AR GE")
- შპს ბესტ ტობაკო
- შპს "ლუკა M"
- შპს "ედვანსედ ელექტრონიქსი"
- შპს კავკაზ კაბელი
- შპს მარნისკარი
- შპს "MAGNIUM+"
- შპს გლობალ ტრეიდი
- შპს დელტა დისტრიბუშენი
- შპს თელედა
- შპს Natur Pharm
- შპს ლავანაშპს HAWK Euro-Asia International (Group)
- შპს NEWGROUP 2013
- შპს ევრაზია ექსპორტი
- შპს NANOPHARMAS
- შპს ეიჩემ თრეიდი
- შპს ბიჯი
- შპს ემ-დი-ეს
- შპს ფორკლიფტ სერვის ჯორჯია
- შპს სქოულ თრეიდი
- შპს გეო ალკო
- შპს ჯეოგროუფ
- შპს ჯენევიზ-ჯგუფი
- შპს ოილ ბრენდი
- შპს ინტეკო
- შპს ელია
- შპს ლიზი
- შპს გრინზ ჰაუს
- შპს კასკო 2015
- შპს ალტურას
- შპს ჯი თი ჯი
- შპს კინტო
- შპს ჯორჯიან სფეშალ ექსპორტს
- შპს ევროტექსი
- შპს მმ კომპანი
- შპს ლაინ
- შპს მილადა ინტერნეშინელ
- შპს გეოზერა
- შპს "ბრიტანულ-ქართული კომპანია ევრომედიკალი"
- შპს ქაპვეჯი პარკეტი
- შპს "ჯი თრეიდი გრუპ"
- შპს ATEF Georgia
- შპს MOBI
- შპს Gaudi Resource
- შპს როლი
- შპს ზაზა
- შპს დელტა ინტერნეიშენალ
- შპს ტრანსკავკასიური იმპექს კომპანია
- შპს უნიფორმა და უსაფრთხოება
- შპს ემ-ერ ქემიკალ
- შპს ფარნავაზი
- შპს კასტელ ჯორჯია
- შპს ტესტ ვოლსელი
- შპს ავტო ლიზინგ ჯორჯია
- შპს ნელსონ ვორლდვიდი (კაუკასუს)
- შპს მ.ს.ჯ.
- შპს ჯიეიზ
- შპს იუნიკო
- შპს ჯორჯიან ელოის გრუპი
- შპს ლიზი
- საწარმოო გაერთიანება განჯის საავტომობილო ქარხნის საქართველოს წარმომადგენლობა
- შპს გლობალ მედიკალ
- შპს მადლობა
- შპს ფლორა და ფაუნა
- შპს გოლდ კომპანი
- შპს ქეიემსი ვაინსი
- შპს ერე გეორგია
- შპს ლიდერ ფრუქტ კომპანი
- შპს ანტიკა ვაინ
- შპს ციტრონი
- შპს ნიუ გრეინი
- შპს არ.აი.ჯი
- შპს ნიუ ჯორჯია - 555
- შპს გიუაანი
- შპს ჰორტიმექსი
- შპს "ჯიენჯი"
- შპს აქსიმა გლობალი
- შპს "სამედიცინო ინოვაციების კომპანია"
- შპს ლუკექსპოჯორჯია
- შპს ოილჯი
- შპს Retail Group Georgia
- შპს "GLOBAL APPAREL GEORGIA"
- შპს "Fashion Retail Georgia"
- შპს "UNITED PHARMA"
- შპს NIKA-PLAST
- შპს ROCKFORT
- შპს Georgian Herbs
- შპს Trident
- შპს "ფრაი ვილლე ჯორჯია"

- შპს "Spanish Retail Georgia"
- შპს რობერტ ბოში
- შპს სტილმეტ
- შპს რუსთავის ფოლადი
- შპს ელბა გრუპი
- შპს სიმურგ ჯორჯია
- შპს მეღვინეობა ხარება
- შპს სპეციალური სავაჭრო კომპანია ორიფლეიმ კავკასუს
- შპს MGT Optics
- შპს "Bolero & Company"
- შპს თბილმეტალი
- შპს პოლიედრო
- შპს იმედი ნ
- შპს ზდ ნავთობის კომპანია
- შპს ელია კაპიტალი
- შპს ჯეოთერმი
- შპს ბეგინ ენერჯი
- შპს გლობალბითუმი
- შპს ვაიდ ვიუ
- შპს არდი +
- ენკა ინშაათ ვე სანაი ანონიმ შირქეთის ფილიალი საქართველოში
- შპს ჯორჯია ინ ზე ვორლდ
- ულუოვა ინშაათ ვე მაქინა სანაი ლიმიტედ შირქეთის ფილიალი საქართველოში
- საიპემ კონტრაქტინგ ნიდერლანდები ბი. ვი. საქართველოს ფილიალი
- ერთობლივი საწარმო "აზფენ"-ის საქართველოს ფილიალი
- შპს ვუუდმასტერ
- შპს გლობუსი 2014
- შპს იეს-თურ
- შპს აიდიეს ბორჯომი საქართველო
- შპს ფერონეტი
- შპს კერხერი
- კრუაზმან ე სუტენმან მეკანის ბესსაკ-ის ფილიალი
- შპს ლომისი
- შპს ვინაგორა
- შპს ქართული რძის დისტრიბუცია
- ათაგემ დენიზჯილიქ თიჯარეთ ლიმიტედ შირქეთის ფილიალი საქართველოში
- შპს ფენიქსი
- შპს ჯი-ენ-ევ
- შპს რუსელოის
- შპს რრ თრეიდინგი
- შპს ბლექ სი ტრეიდინგი
- შპს ფარმექსიმი
- შპს ეიჯი გრუპ
- შპს ჯორჯიან მილკ ჰაუსი
- შპს მაქსპაუერ პეტროლიუმ
- შპს ბაზალეთი 2016
- შპს ალტრეიდი
- შპს კვატრო ფრენი
- შპს "ართურ ფუდზ ჯორჯია"
- შპს კორპორაცია სინოპიდროს ფილიალი საქართველოში
- შპს Nice Nuts
- შპს გეოფიშ ფექტორი
- შპს ალპენფუდი
- შპს "ალბა"
- შპს "ფენილი"
- შპს ჯეომილ
- შპს ქოლორ-მასტერი
- შპს "აგროლენდი"
- შპს აისბერგ ფოთი
- შპს "ჟამური"
- შპს სპაიკა ჯორჯია
- პს ჯი თი ემ გრუპ
- შპს შაბო-ჯორჯია
- შპს ჯორჯიან პერლიტი
- შპს ლოჯისთიქს სოლუმენს
- შპს "იაფრაქ ფარქე"
- შპს "ქინძმარაული ყვარელი"
- შპს "რემენერგოდანანდგარ ი +
- "Georgia oil & Gas limited-ის ფილიალი საქართველოში
- შპს დერი სტანდარტი
- სს ქართული ლუდის კომპანია
- შპს "ჯეო ენტერპრაიზ"
- "უცხოური საწარმოს ფილიალი სს ფოლათ იოლ იაფი სანაი ვე თიჯარეთ-ის ფილიალი საქართველოში"
- შპს ჯეი თი აი კავკასუს
- შპს ავაზა
- შპს "კრაველი"
- შპს "მარდი"
- შპს მასთერ პადსუნ გროუპ
- შპს სინალ
- შპს "პროვაიდ მოტორსი"

- შპს ელსივიაიკივი გე
- შპს მუკ-თბილისი
- შპს Wine Products & Spirits
- შპს BEYZA
- შპს GOLET GROUP
- შპს SAYBORT LIVE STOCK
- შპს YNNOVAS
- შპს CAUCASIAN ALCO
- შპს MUKADO WINES
- შპს Geo Alko Group
- შპს კავკასპაკ
- შპს ჯეოდაფნა
- შპს ჯეო ექსი
- შპს ბლექოლდ
- შპს ტფილისი
- შპს კარო ნათ ჯორჯია
- შპს ჯორჯიან ინვესტი
- შპს ტაი კაპიტალი
- შპს მარველ გეორჯია
- შპს ეგზოტიკა
- შპს ტორი
- შპს ფენიქსი-პროექტირების მენეჯმენტი
- შპს ჯეონათს
- შპს ა-ექს
- შპს კახური ვაზი
- შპს ქართული ლიმონათი
- შპს ტოიოტა ცენტრი თეგეტა
- შპს ტიფლისიდისტილერი
- შპს ლიმო
- შპს ფაინ თრი
- შპს ამბერსიეროუ ჯორჯია
- შპს ასტორია-1
- შპს გეოფერტ
- საგზაო მშენებლობა ალტკომი-ს ფილიალი საქართველოში
- შპს ავტომოტივი
- შპს დენკ ფარმა საქართველო
- შპს იმპექსმედიქალი
- შპს აზიმპექს ლტდ
- შპს მირზა ენდ ქომფანი ინტერნაციონალ
- შპს ემ ენ მედიკალ ჯორჯია
- შპს ლიმა
- შპს გ.მ.
- შპს კახური ქვევრი
- შპს რომსატ ინტეგრეიშენ
- შპს კავკაზ ლოჯისტიკ
- შპს მარი მეტალ
- შპს ჯიველი
- შპს კახური ტრადიციული მეღვინეობა-აგრო-ჩოხატაური
- შპს პროფი რესტ
- შპს ვეგა ჯორჯია
- შპს ბენე თრედიინგ
- შპს იუნაიტედ ფემენ
- შპს კლონდაიკი+
- შპს აბიტეკ
- შპს ალ მარაი საქართველო საერთაშორისო ჯგუფი
- შპს ბლუ ვოთერ შიფინგ
- შპს ჯეორჯიან პროდაქტს
- შპს ფრუტიბელა შპს ქართული მატყლის კომპანია
- შპს ენ ერ ჯი ჯორჯია
- შპს +ლიმონი
- შპს მეტალ იმპორტ ჯგუფი
- შპს ჯეობოქსი
- შპს ელენე და კომპანია 2015
- შპს ტრანს კავკაზი
- შპს ბევერიჯ ინგრედიენტს სერვისეს
- შპს მმგ
- შპს გეოვუდ კომპანი
- შპს ბი ეფ დი სი ჯორჯია
- შპს ბერიკა
- შპს ჯეოპელი
- შპს ო ენდ გ
- შპს გლობალ მაინინგ
- შპს სმარტ-ნეთვორქ ჯორჯია
- შპს ნენე ფრუქტს
- შპს ეი ელ თი ემ თრეიდ
- შპს აი ავტო
- შპს ჯეოტრანსი
- შპს აზტრეიდ გეო
- შპს ქართული საიუველირო სახლი-ამარტი
- შპს სეკისუი სპრ ავსტრია-ს ფილიალი საქართველოში
- შპს ლუკმარტა
- შპს ინტერნემენალ ტრეიდ კო
- შპს მინკორ
- შპს ოქსიგენი
- შპს კაიზერ გრუპ
- შპს გურჯი
- შპს ასპრია სიიდს
- შპს მაიაპოლი
- შპს ტიტანი
- შპს მუსგაგო
- შპს ეი ენდ ელ

- შპს ვივა ინტერნეიშენალ
- შპს პიჩფორკ ტრედიინგი
- შპს სპეციალური სავაჭრო კომპანია ინტერკონ ლოჯისტიკს
- შპს კავკასუს ტრანს ლოჯისტიკა
- შპს ემიროლლუ
- შპს ნარანჯი ექსპო ლიმიტედ
- შპს მარიამი
- შპს როს ტრედიინგ
- შპს ხოშნაუ კომპანი
- შპს ლილვი
- შპს ბესინი
- შპს ოლლ ექსპრესი
- შპს გულფ ექსპორტი
- შპს ოლამ ჯორჯია
- შპს ბუსკა
- შპს ელსივან კომპანი
- შპს ვიჯი
- შპს ას ჯორჯია
- შპს ბალლის
- შპს "ჯორჯიან ლაივსტოკ ექსპორტი"
- შპს "ეის ფორვარდინგ"
- შპს "ისეკო"
- შპს ევროლუქსი
- შპს თეთრი ქუდი
- შპს აგარის შაქრის კომპანია
- შპს "გეგმეტი"
- შპს "Georgian Hazelnut Corporation"
- შპს BALDOSI
- შპს GDG
- შპს ATA
- შპს Glass Work
- შპს GEO-UKRAVIT
- VECTRA PETROLEUM LIMITED GEORGIA BRANCH OFFICE
- შპს BAN GROUP
- შპს VENI
- შპს FRUITILIA
- შპს Caucaschem
- შპს GVMT Group
- შპს Timeless
- შპს viva-group
- შპს ვიტამინი
- შპს აგრო პროფილი
- შპს ვაზიანი კომპანი
- შპს არგო
- შპს ქართული ხილის კომპანია
- შპს "ჯორჯია ვეისტ მენეჯმენტ"
- შპს ჯითიეი ჯგუფი
- შპს დეა კოსმეტიკს
- შპს ელიტ მეტალი
- შპს რია ტრედიინგ
- შპს ასკანელი გრუპი
- შპს თბილმეტალ +
- შპს ეიჩ.ჯი
- შპს გესა
- შპს მეტალჯეორჯია
- შპს ტამა
- შპს ბას
- შპს ხან მოტორს
- შპს ინტერავტო
- შპს ზეარის
- შპს ქრისტი
- შპს ქართული მილი
- შპს თრეიდ+
- შპს მარალ
- შპს აზმეთქიმ
- შპს იმპექს სერვისი
- შპს მარტ გადამუშავება
- შპს ჯიპა
- შპს სანთელი
- შპს ლტს
- შპს იმპორტ-ექსპორტ 2015
- შპს ჯეო ფარმა
- შპს სტარ მოტორს
- შპს მუსტანგი 2016
- შპს ჯითიეი ტრედი
- შპს ელბრუსი
- შპს გლობალ ნატურალ ქეისინგ
- შპს იმრან თრედიინგ
- შპს შარმ ფურნიჩარ
- შპს იმედი
- შპს "ფულფარმი"
- შპს ჯორჯიან პროდაქტს რენესანს
- შპს იგატუ
- შპს აგრო ექსპორტი
- შპს კომპანია ჯანელიძე
- შპს ჯორჯიან ექსპორტ გრუპი
- შპს ლეო
- შპს ენიკს საქართველო
- შპს ლსლ
- შპს ონიქს კორპორეიშენი
- შპს საბა
- შპს გრინ
- შპს იბერიკა სპირიტს
- შპს სერვის-აგრო
- შპს საქართველო შუნსიანგის ხე-ტყის გადამამუშავებელი კომპანია ქუთაისი თიზ
- შპს რაშ 2015 ქუთაისი თიზ
- შპს ვუდ ქუთაისი თიზ
- შპს ფ.ა.ს.ტ. ინტერნეიშენალ თიზ
- შპს გეგ ლოჯისტიკ
- შპს მეტა ინვესტმენტს

- შპს სილკვეი ინდასტრიზ
- შპს "ზღვის პროდუქტები"
- შპს Aroma Fragrances
- შპს აიხან ტრანს - Agჰჰან ტრანს
- შპს სიენენ კავკასია
- შპს "ინტრიედი"
- შპს მოულდს ენდ მეტალს ჯორჯია
- შპს "Caucasian Metals Terminal"
- შპს MAKSTECH FIZ Sps INTERMETAL GEORGIA
- შპს TURKO
- შპს OSIAS
- შპს georgia fruit
- შპს NUTSGE
- შპს GEO-LT
- შპს GEO-FOOD
- შპს NOCHIOLE
- შპს S.R.T
- შპს BETACHI
- შპს "InfoTel-Georgia"
- შპს ROMIO
- შპს AGTC
- შპს ფარმექს ხელტკვიერ პროდაქტს
- შპს ვინთიჯი
- შპს იფო თაირი
- შპს ჯეოსპირტპრომ
- შპს ვეკო თრეიდ
- შპს ფარმა ლოჯისტიკ
- შპს მორისქემ თიზ
- შპს გრასე ფარმა ჯორჯია
- შპს ველფარ ინთერნეიშენალ
- შპს ბიჯიენ
- შპს უნივერსალ თრეიდიგ
- შპს კოლხიდა ტრეიდი
- შპს ტრანს ბარან
- შპს კავლათექს ჯორჯია
- შპს ულკემ მეტალ ჯორჯია
- შპს იბერატრანსი
- შპს კასიდო
- შპს რეტტავია
- შპს ზი ფორთრეს გრუფ ქომფანი
- შპს ვიჯი მარკეტ
- შპს ეფენდიაი ენჯინირინგ
- შპს ესესჯი კაუკასუს
- შპს ეურო ტრანსსერვის
- შპს პრაიმ ჯორჯია
- შპს ექსპოვეტ
- შპს არეი იმპექს
- შპს ინფარმ
- შპს "არგო.ჯი"
- შპს რუსთავის აზოტი
- შპს რუსთავი ტიუბ
- შპს ბურგალა+ Bურგალა+
- შპს მედიტრეიდი
- შპს ნიუ დელტა
- შპს იბერია სთილი
- შპს ზარ ავტომოტივი
- შპს მაიამედი
- შპს დამლა
- შპს აქტივ ფარმი
- შპს აუტო ვორლდ
- შპს ჯი ეი თრეიდიგ
- შპს არუმ ტრეიდიგ კომპანია
- შპს ავტოვორლდ (ჯორჯია)
- შპს ალბა თრეიდიგ
- შპს ნატურალე
- შპს გოლდ ნათს 777
- შპს "აგროექსპორტ ჯორჯია"
- შპს "სანავარდო"
- შპს ვორლდნათსი
- შპს არტო
- შპს ნათგრუპი
- შპს ევროჰაზელ
- შპს ანდაგო
- შპს მეგრული თხილი
- შპს ბერექე
- შპს ანკა ფეა თრეიდ
- შპს ჯორჯიან ნატურალე
- შპს ჯიენარსი GNღრ
- შპს ჯი.ენ.კომპანი
- შპს თორი
- შპს ბესთ ნათს
- შპს ჯტჯ პლას
- შპს აგროგრუპი
- შპს ფრემნათსი
- შპს სუპერ ნათს
- შპს გეო ნათსი
- შპს ელენე
- შპს ბე ენ ჰაშ
- შპს იმერნათი
- შპს ტვიბი
- შპს ალფ
- შპს ახალციხე აგრო ფუდი
- შპს ზ.ზ.გ.
- შპს მერქანი
- შპს კრისტალი
- შპს ემბრიონი 2010
- შპს მასტერ პარკე
- შპს საბუდარა
- სს ჰეფერ მეთალ დოქუმ სანაი ვე თიჯარეთ-ის წარმომადგენლობა საქართველოში
- შპს BELLO ბელლო

- შპს ალ ილდიზი
- შპს უსთუნდალ
- შპს ფაშა
- შპს ხაოს მარანი
- შპს ბაკურციხე
- შპს ქარდემილერ და კომპანია
- შპს აქდენიზი
- შპს სეფეპრ გოსტარ
- შპს ისა ჯიდოშა ჯორჯია
- შპს ბესტ ფრაგრანს
- შპს ალაზანი
- შპს ჯეოლოგ
- შპს ლიგო
- შპს ვანი ნათის
- შპს ოაზის უნგრეთის ფილიალი საქართველოში
- შპს ევრო მეტალი
- შპს ვორდმეტალი
- შპს მეტალჯორჯია
- შპს ჯეორჯიან ფერო
- შპს გარეჯი
- შპს განთიადი
- შპს "ტყუპების საღვინე სახლი ნაფარეულში"
- შპს "უნივერსალი"
- შპს რაშ
- შპს აკურა
- შპს გლობალ დისტრიბუშენ
- შპს წინანდლის მარანი XXI
- შპს იორ დრაგზ ფარმა
- შპს ედენა
- შპს აპლი
- შპს MacLic Holding
- შპს "CERTUS PHARMA GEORGIA"
- შპს "MTSKHETA FOOD COMPANY"
- შპს GOLEKO
- შპს NATS COMPANY
- შპს "GRW"
- შპს BATUM MEAT COMBINAT
- შპს SALOGLU GEORGIA
- შპს Georgian Industrial Asset Management Group
- შპს "jeo-Turq kompani"
- შპს MAQRO
- შპს BROTHERS
- შპს NITSA
- შპს ZABIHI
- შპს Seagull Travel
- შპს AGE BATUM
- შპს TCF GEORGIA
- შპს ზურა
- შპს ჰერეთის ღვინის მარანი
- შპს მეტალი 2015
- შპს იბერნატს
- შპს ვუდ ექსპორტი
- შპს ბლუბერი
- შპს მეტალ იქს
- შპს მთისპირი 2010
- შპს ჯეო გადამამუშავებელი
- შპს ქართული ინგრედიენტები
- შპს სდ ქართული სუბტროპიკული ხილის კომპანია
- შპს gurian nut G
- შპს ელმარლი ანდ კომპანი
- შპს გლობალ ექსპორტი
- შპს ტურალ
- შპს ტურალ გრუპ
- შპს ჰალალ ყასაბი
- შპს ბექა 2014
- შპს კორიდა
- შპს აბდულრახმან
- შპს იორი
- შპს მაი მით
- შპს იორი
- შპს დაფნარი
- შპს მარი-ფრუტი
- შპს ჯორჯიან ვოლნათ
- შპს იმერეთი
- შპს კავა ფარმა
- შპს "ნათს.ელი"
- შპს სორტა
- შპს ელენა და კომპანია
- შპს კედა
- შპს ვაგო
- შპს ფაივეისტარ აგრო
- შპს დათ ტრანს
- შპს საბა კონსტრუქშენ
- შპს "შატო გრემი"
- შპს მეღვინეობა გრანელი
- შპს ტყის უბანი
- შპს დრაი ვორლდ
- შპს სალო 2010
- შპს ნათინვესტი
- შპს ჯეო დემო
- შპს ნათის-ნათის
- შპს ნავანები 2016
- შპს მანი-2014
- შპს გეოსპიცე
- შპს "ნასტია და იაკობ - 2010"
- შპს ბიოპოლუსი
- შპს ლეგი
- შპს პროგრესი 84
- სს მეტრო ატლას ჯორჯია
- შპს ზუკა
- ს.ს. ზემინ ტექნოლოჯისი

- | | | |
|---|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • ულუსლარარასის საქართველოს ფილიალი • შპს დავითი • შპს სერ-ტრანსი • შპს greenways company • შპს ქუბა- შპს ლეჩა • შპს სედა ტრანს • შპს ერთეუ ბათუმი ელექტრიკ სისტემს • შპს მემთექს ჯორჯია • შპს ფასთ თრექ ტექსტილე ლოდ • შპს geosintek • შპს დემე • შპს კამე მოტორს | <ul style="list-style-type: none"> • შპს ტაბა • შპს კაფკას-ტურ.ჯე • სს ვანრიკ აგრო • შპს მეგა-ოილ • შპს თო-კა • შპს აჩი 2015 • შპს გრინვეი • შპს რექტრანს • შპს ექსპორტ ჯორჯია • შპს აპექს ფორვარდინგ • შპს გიგა 2009 • შპს გლობალ თრეიდ • შპს დემე • შპს რექსპორტ • შპს ანა თრაველი • შპს არდა 014 | <ul style="list-style-type: none"> • შპს "სინათლე" • შპს ციტრო • შპს ბმს • შპს დავითი • კოოპერატივი რკ სასოფლო-სამეურნეო კოოპერატივი „გონიო“ • შპს ევრო 2015 • შპს ლმნტ • შპს ჯი-ეფ-ელ ლტდ პლიუსი • შპს გლობალ ინვესტი • შპს როუთ მაილს ფორინ თრეიდ • შპს სენატორი |
|---|---|---|

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. ასლამაზიშვილი ნ, ინოვაციური ფინანსური ინსტრუმენტები მცირე და საშუალო ბიზნესის მხარდასაჭერად: ევროპული გამოცდილება, 2015. გვ. 53-65.
https://www.nbg.gov.ge/uploads/journal/2015/2015_2/statia4.pdf
2. ბაქრაძე გ. 2007-2008 წლის გლობალური ფინანსური კრიზისი: მიზეზები და ინტერპრეტაციები, თბ. 2014, გვ.5-25.
https://www.nbg.gov.ge/uploads/journal/2014/2014_2/1.pdf
3. ბახტაძე ლ. ბარბაქაძე ხ. ყანდაშვილი თ. ლექციების კურსი - ფინანსური ინსტიტუტები და ბაზრები, 2012. გვ.48-272
4. ბეშკენაძე ზ. ეროვნული ვალუტის კურსსა და სავაჭრო ბალანსის მდგომარეობას შორის ურთიერთკავშირის საკითხისათვის, ნანახია - 21/03/2017
<http://atsu.edu.ge/EJournal/BLSS/eJournal/Papers/Economy/BeshkenadzeZviadi.pdf>
5. ბურდული თ. ეკონომიკური გარდაქმნები საქართველოში: გზა შოკური თერაპიიდან ღრმა და ყოვლისმომცველ თავისუფალ სავაჭრო ზონამდე. 2015. ტომი 3, #2.
6. გოგორიშვილი ი., სეფაშვილი ე., პაპაჩაშვილი ნ., ლეკაშვილი ე., სიხარულიძე დ., ყორღანაშვილი ლ., შაბურიშვილი შ., ჯამაგიძე ლ., საერთაშორისო ეკონომიკა (დამხმარე სახელმძღვანელო), თბ. 2012, გვ.5-21. გვ. 31-32. ხელმისაწვდომია 26/03/2017.
[http://www.geostat.ge/cms/site_images/files/georgian/bop/saqonlit%20sagareo%20vachroba%20saqartveloshi%2021.01.2019%20\(geo\).pdf](http://www.geostat.ge/cms/site_images/files/georgian/bop/saqonlit%20sagareo%20vachroba%20saqartveloshi%2021.01.2019%20(geo).pdf)
<https://www.nbg.gov.ge/uploads/publications/annualreport/2018/annual2017final.pdf>
https://www.tsu.ge/data/file_db/economist_faculty/ekonomika%20bolo%204-2012..pdf

7. ევროკავშირთან ასოცირების შეთანხმების შესახებ საინფორმაციო ვებ პორტალი, “ EBRD -ის მიერ დანახული ევროკავშირთან თავისუფალი ვაჭრობის შემაფერხებელი გარემოებები”, <http://eugeorgia.info/ka/article/679>.
8. ეროვნული ბანკი, სავალუტო რისკი და მისი ჰეჯირება, <https://www.nbg.gov.ge/index.php?m=522>
9. ვალტერი ვ., “რუსეთის სავაჭრო რუსეთის სავაჭრო რეჟიმის ეკონომიკური რეჟიმის ეკონომიკური ეკონომიკური ზეგავლენა საქართველოზე”, გერმანიის ეკონომიკური გუნდი საქართველო, 2014, გვ. 3.
10. ვორფილდი, ჯერალდი ა. საერთაშორისო ვაჭრობის დაფინანსება, 2002, გვ.15
11. ვეშაპიძე შ., გრიშკაშვილი ა., ლეკაშვილი ე., ასლამაზაშვილი ნ., “მსოფლიო ეკონომიკა”, თბილისი, 2008. კაკაბაძე ვ., საქართველოს საგარეო ვაჭრობის ისტორიული ფურცლები. ჟურ. “მიკრო-მაკრო ეკონომიკა”, 1999, გვ. 47-48
12. თოქმაზიშვილი მ, ჩილოღლუ ი. სავალუტო ციკლები და მათი ზემოქმედება საქართველო-თურქეთის სავაჭრო ურთიერთობებზე. წიგნში „ეკონომიკური ურთიერთობები თურქეთ-საქართველოს შორის“. (ავტ კოლ. გ.ლაღანიძე, რ. გოცირიძე, მ. თოქმაზიშვილი, ი. ჩილოღლუ, ნ. ჩიტაძე, მ. მიქელაძე). შავი ზღვის საერთაშორისო უნივერსიტეტი, თბ. 2018.
13. თოქმაზიშვილი მ., ვაჭრობა. წიგნში საქართველოს ეკონომიკა. „სიახლე“ 2012.
14. კაპიტალის ბაზრების განვითარების და საპენსიო რეფორმის დეპარტამენტის ანგარიში, 2016. გვ. 10-37
15. კაციტაძე ვ. სავალუტო ურთიერთობები საბანკო სფეროში: დასავლური გამოცდილება და თანამედროვე რეალობა, თბ. 2006, გვ. 21-24
16. კრამონ-ტაუბადელი ს.ვ., გერმანელ ეკონომისტთა ჯგუფი საქართველო, კვლევითი ნაშრომი - გაცვლითი კურსი და საქართველოს მიმდინარე ანგარიში, თბილისი-ბერლინი 2015. გვ. 3-15.
17. კეინზი ჯ.მ., დასაქმების, პროცენტის და ფულის ზოგადი თეორია, 1948.
18. მესხია ი. საერთაშორისო ვაჭრობა, თბილისი, ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი, 2011, გვ.52-54, გვ.230-233
19. მესხია ი., საერთაშორისო ფინანსები, თბ. 2012, გვ. 263-269
20. პაპავა ვ. გლობალური გამოწვევები და საქართველოს რაციონალური არჩევანი. გლობალიზაცია და ბიზნესი, # 2, 2016. <http://www.eugb.ge/uploads/content/N2/2-02.pdf>
21. პაპავა ვ. დამწევი და ჩამორჩენილი ზრდა – ევროკავშირის პოსტკომუნისტური ქვეყნების გამოცდილება და საქართველო. თბილისი, საქართველოს სტრატეგიისა და საერთაშორისო ურთიერთობათა კვლევის ფონდი, ექსპერტის აზრი, No. 99, 2018. http://papava.info/publications/Papava_Catching-Up-or-Falling-Behind_Ge.pdf
22. პაპავა ვ. ეკონომიკური ზრდა ევროკავშირის აღმოსავლეთის პარტნიორობის ქვეყნებში. ეკონომიკა და ბიზნესი, # 2, 2018 http://papava.info/publications/Papava_Economic-Growth-in-the-Eastern-Partnership-Countries_Ge.pdf

23. პაპავა ვ. ეკონომიკური ზრდის შეფასება ევროკავშირის პოსტკომუნისტურ და აღმოსავლეთის პარტნიორობის ქვეყნებში. თბილისი, საქართველოს სტრატეგიისა და საერთაშორისო ურთიერთობათა კვლევის ფონდი, ექსპერტის აზრი, No. 101, 2018.
[http://papava.info/publications/Papava Economic-Growth_Geo.pdf](http://papava.info/publications/Papava_Economic-Growth_Geo.pdf)
პაპავა ვ. საქართველოს ეკონომიკა: შეცდომები, საფრთხეები, მათი დაძლევის გზები. 2008 წლის კრიზისი საქართველოში: წინაპირობა, რეალობა, პერსპექტივა. თბილისი, დამოუკიდებელ ექსპერტთა კლუბი, 2009. <http://www.papava.info/publications/krizisi-2008-geo.pdf>
24. პაპაჩაშვილი ნ. საგარეო სავაჭრო პოლიტიკის თავისებურებანი თანამედროვე საფინანსო ეკონომიკური კრიზისის პირობებში, ჟ. `ეკონომიკა და ბიზნესი`, თბ., 2012, #4, გვ. 43-56
25. პიტურიშვილი ლ, თევდორაშვილი ნ, საერთაშორისო ვაჭრობის თანამედროვე ტენდენციები მსოფლიოსა და საქართველოში, სამეცნიერო ჟურნალი “ახალი ეკონომისტი”, 2014, #1
26. საქართველოს ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტრო, საქართველოში მოქმედი სავაჭრო რეჟიმები და საერთ.ხელშეკრულებები,
<http://www.economy.ge/?page=ecopolitic&s=12>
27. საქართველოს ეროვნული ბანკი, წლიური ანგარიში. 2015. გვ. 21-29 და 74.
https://www.nbg.gov.ge/uploads/publications/annualreport/2015/annual_geo_2015.pdf
28. საქართველოს ეროვნული ბანკი, წლიური ანგარიში. 2017
29. საქართველოს კანონი “გრანტების შესახებ”,
<https://matsne.gov.ge/ka/document/view/31510?publication=26>
30. საქართველოს ფინანსთა სამინისტრო (მარტი, 2018). “მიმდინარე ეკონომიკური ტენდენციები”
31. საქართველოს მცირე და საშუალო მეწარმეობის განვითარების სტრატეგია, 2016-2020 წლებისთვის:
http://www.economy.ge/uploads/ecopolitic/%E1%83%9B%E1%83%AA%E1%83%98%E1%83%A0%E1%83%94_%E1%83%93%E1%83%90_%E1%83%A1%E1%83%90%E1%83%A8%E1%83%A3%E1%83%90%E1%83%9A%E1%83%9D_%E1%83%91%E1%83%98%E1%83%96%E1%83%9C%E1%83%94%E1%83%A1%E1%83%98%E1%83%A1_%E1%83%92%E1%83%90%E1%83%9C%E1%83%95%E1%83%98%E1%83%97%E1%83%90%E1%83%A0%E1%83%94%E1%83%91%E1%83%98%E1%83%A1_%E1%83%A1%E1%83%A2%E1%83%A0%E1%83%90%E1%83%A2%E1%83%94%E1%83%92%E1%83%98%E1%83%90.pdf
32. საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური, საქონლით საგარეო ვაჭრობა საქართველოში, წინასწარი შედეგები, 2018. გვ. 1-6
33. სმიტი ა., გამოკვლევა ხალხთა სიმდიდრის ბუნებისა და მიზეზების შესახებ, სახელმწიფო უნივერსიტეტის გამომცემლობა, თბილისი, 1938. სპეციალური ნომერი (1), გამომცემლობა „ევროპული უნივერსიტეტი“, თბილისი 2011 გვ.166-171. (ინგლისურ ენაზე); <http://socialuri-economica.ge>

34. ფუტკარაძე რ. გლობალიზაცია და საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარების ტენდენციები. თსუ, I საერთაშორისო სამეცნიეროპრაქტიკული კონფერენციის, „გლობალიზაცია, საერთაშორისო ბიზნესის თანამედროვე პრობლემები და განვითარების ტენდენციები" მასალების კრებული. თბილისი, „უნივერსალი", 2012. გვ. 399-407;
http://www.tsu.edu.ge/data/file_db/economist_faculty/Konferenciis_Masalebi_Gascorebuli.pdf
35. ფუტკარაძე რ. მონოგრაფია, საქართველო-ევროკავშირის სავაჭროეკონომიკური ურთიერთობები: პრობლემები და პერსპექტივები. თბილისი, „უნივერსალი", 2010. გვ. 408. (http://www.rustaveli.org.ge/index.php?module=topic&topic_id=25)
36. ფუტკარაძე რ. საქართველოს საგარეო ვაჭრობის აქტუალური საკითხების შესახებ.. თსუ-ის პაატა გუგუშვილის ეკონომიკის ინსტიტუტი. საერთაშორისო სამეცნიერო-პრაქტიკული კონფერენციის, „ეროვნული ეკონომიკები და გლობალიზაცია" მასალების კრებული. თბილისი, ტომი II, 2012. გვ. 51-58;
37. ფუტკარაძე რ. სავაჭრო ურთიერთობების პერსპექტივები საქართველოსა და ევროკავშირის შორის. საერთაშორისო სამეცნიერო კონფერენციის მსოფლიო „ეკონომიკური კრიზისი და
38. ფუტკარაძე რ. სოფლის მეურნეობის პროდუქციის ექსპორტის პერსპექტივები ევროკავშირის ბაზარზე. თსუ, I საერთაშორისო სამეცნიერო-პრაქტიკული კონფერენციის „სოფლის მეურნეობის მდგრადი განვითარების პრიორიტეტები" შრომები, თბილისი, „თბილისის უნივერსიტეტის გამომცემლობა", 2012 გვ. 451-458;
<http://ispc.tsu.ge/newsge.html>
39. ლაღანიძე გ., კონკურენტული უპირატესობის სისტემური კვლევის საკითხები, თსუ, თბილისი, 2014.
<https://cu.edu.ge/files/Docs/Reasearch/%E1%83%92.%20%E1%83%A6%E1%83%90%E1%83%A6%E1%83%90%E1%83%9C%E1%83%98%E1%83%AB%E1%83%94%20%E2%80%93%20%20%E1%83%99%E1%83%9D%E1%83%9C%E1%83%99%E1%83%A3%E1%83%A0%E1%83%94%E1%83%9C%E1%83%A2%E1%83%A3%E1%83%9A%E1%83%98%20%E1%83%A3%E1%83%9E%E1%83%98%E1%83%A0%E1%83%90%E1%83%A2%E1%83%94%E1%83%A1%E1%83%9D%E1%83%91%E1%83%98%E1%83%A1%20%E1%83%A1%E1%83%98%E1%83%A1%E1%83%A2%E1%83%94%E1%83%9B%E1%83%A3%E1%83%A0%E1%83%98%20%E1%83%99%E1%83%95%E1%83%9A%E1%83%94%E1%83%95%E1%83%98%E1%83%A1%20%E1%83%A1%E1%83%90%E1%83%99%E1%83%98%E1%83%97%E1%83%AE%E1%83%94%E1%83%91%E1%83%981.pdf>
39. ცაგარეიშვილი პ., აგრარული ფორმის საექსპორტო საქმიანობის სატარიფო და არასატარიფო რეგულირების მექანიზმები, თბ. 2013, გვ. 14-22
40. ცუციერიძე გ., ლექციების ციკლი: საბანკო რიკ-მენეჯმენტი, 1 ნაწილი
41. ხიმშიაშვილი ლ., ჟურნალი “Forbs”, 2016.
42. ჯოლია გ. საგარეო ეკონომიკური ურთიერთობები, თბ. „მეცნიერება“, 1998

43. ჯოლია გ. საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობები, თბ. „მეცნიერება“, 2002
44. Abegglen, J.C. & Hout, T.M. 1978. Facing up with the trade gap with Japan. *Foreign Affairs*, 57 (1). pp. 146-168.
45. Acharya V. and Richardson M., 2009, “Restoring Financial Stability: How to Repair a Failed System”, Wiley
46. Agosin, Manuel R., Alvarez, Roberto & Bravo-Ortega, Caludio (2012). Determinants of export diversification around the world: *World Economy*, 35 (3), pp. 294-310.
47. Aisen, A. and Franken, M. (2010) Bank credit during the 2008 financial crisis: a cross-country comparison? IMF Working Paper 1047.p.3
48. Almunia, M., Benetrix, A., Eichengreen, B., O'Rourke, K. and Rua, G. (2010) From great depression to great credit crisis: similarities, differences and lessons. *Economic Policy* 25: 219-265.
49. Anne-Gaël Vaubourg, “Finance and international trade: A review of the literature”, 2016, p. 2-11
50. Asian Development Bank Trade Finance Survey, ADB Briefs, No 11, March 2013.
https://www.nbg.gov.ge/uploads/journal/2015/2015_2/statia4.pdf
51. Auboin M. Meier-Ewert M., „Improving the Availability of Trade Finance during Financial Crises“, WTO, 2003
52. Auboin, M. (2009) Restoring trade finance during a period of financial crisis: stock-taking of recent initiatives. Staff Working Paper 2009-16.
<http://digitalcommons.ilr.cornell.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1245&context=intl>
53. Auboin, M. (2011), World Trade Organization response to the crisis: a convening power to boost the availability of trade finance. In JP. Chauffour and M. Malouche (eds), *Trade finance during the great trade collapse*. Washington DC: World Bank, p.289
54. Auboin, M. and Engemann, M. (2012) Testing the trade credit and trade link: evidence from data on export credit insurance. WTO Staff Working Paper 2012-18
55. Baker, J.C. 2003. *Financing international trade*. Westport, CT: Praeger. pp.206.
56. Baldwin, R. (1989) Exporting the capital markets: comparative advantages and capital markets imperfections. In D. Audretsch, L. Sleuwaegen and H. Yamawaki *The convergence of international and domestic markets*. Amsterdam: North Holland
57. Bardhan, P. and Kletzer, K. (1987) Credit markets and patterns of international trade. *Journal of Development Economics* 27: pp. 57-70
58. Bastos, Paulo & Cabral, Manuel (2007). The Dynamics of international trade patterns. *Review of World Economics*. 143(3), pp. 391-415.
59. Beck, T. (2002) Testing the trade credit and trade link: evidence from data on export credit insurance. *Journal of International Economics* 57. pp. 107-130.
60. Beck, Thorsten (2003). Financial dependence and international trade. *Review of International Economics*. 11(2), pp.296-316
61. Bems, R., Johnson, R. and Yi, K-M. (2009) Vertical linkages and the collapse of global trade. *American Economic Review* 101: pp. 308-312

62. Berman, N., De Sousa, J., Martin, P. and Mayer, T. (2012) Time to ship during financial crisis. NBER Working Paper 18274.
63. Black Sea Trade and Development Bank, Questionnaire for Evaluation of Financial Institutions. http://www.bstadb.org/publications/BSTADB_QUESTIONNAIRE_TF_Sept_10.pdf
64. Boland P. J., 2010, Risks Involved in International Trade Finance: A Banker's Perspective, <http://fita.org/aotm/0399.html> (Accessed in 21/03/2017)
65. Brambilla Irene, Lederman Daniel & Porto Guido (2012). Exports, export destinations and skills. *American Economic Review*. 102 (7), pp. 3406-3430.
66. Bricongne, J.-C., Fontagn'e, L., Gaultier, G., Taglioni, D. and Vicard, V. (2010) Exports and sectoral financial dependence evidence on French firms during the great global crisis. ECB Working Paper Series 1227.
67. Business Development Center, http://bbi.ge/uploads/training_25.pdf, Accessed 14/03/2017.
68. Caballero R. J., Krishnamurthy A., 2009, "Global Imbalances and Financial Fragility", *American Economic Review*, Vol. 99. No2, pp. 584-88
69. Caporale, Guglielmo Maria, Rault, Christophe, Sova, Robert, & Sova, Anamaria (2012). European free trade agreements and trade balance: evidence from four new European Union members. *Journal of International Trade and Economic Development*. pp.839-860
70. Cecchetti S.G., Kohler M., Upper C. Financial Crisis and Economic Activity // NBER Working paper, 2009, #15379; page 119
71. CGFS – Trade finance: developments and issues, paper #50,2014. Bank for International Settlements, <http://www.bis.org/publ/cgfs50.htm>, p.4
72. Chauffour, J.P. & Farole, T. 2009. Trade finance in crisis. Market adjustment or market failure? The World Bank. Policy Research Working Paper, 5003. <http://documents.worldbank.org/curated/en/673931468336294560/pdf/WPS5003.pdf>. Accessed: 13/03/2017
73. Chor, D. and Manova, K. (2012) Off the cliff and back? Credit conditions and international trade during the global financial crisis. *Journal of International Economics* 87. pp 117-132
74. Chor, D., & Manova, K. (2011). "Off the cliff and back? Credit conditions and international trade during the global financial crisis." *Journal of International Economics*.
75. Cieslik, Michalek, & Mycielski (2012). Measuring the trade effects of the Euro in Central and Eastern Europe. *Journal of International Trade and Economic Development*, 21 (1). pp. 25-49.
76. Constantinescu, C., Mattoo, A., and M. Ruta, 2016. "Global Trade Watch: Trade Developments in 2015." Washington, DC: World Bank.
77. Eaton, J., Gersovitz, M. & Stiglitz, J.E. 1986. The pure theory of country risk. A chapter in *International Volatility and Economic Growth: The First Ten Years of The International Seminar on Macroeconomics*, 1991, pp 391-435 from [National Bureau of Economic Research, Inc](http://www.nber.org/papers/w16666)
78. Eaton, J., Kortum, S., Neiman, B. and Romalis, J. (2011) Trade and the global recession. NBER Working Papers 16666. <http://www.nber.org/papers/w16666>, p.29

79. Eck K, Engemann M, Schnitzer M.(2015). “The role of trade credit financing in international trade”.
<http://voxeu.org/article/role-trade-credit-financing-international-trade>
80. Egger, P. and Url, T. (2006) Public export guarantee and foreign trade structure. *The World Economy* 29. pp. 400- 418.
81. Ellingsen, T. and Vlachos, J. (2011) The theoretical case for trade finance in a liquidity crisis. In JP. Chauffour and M. Malouche (eds), *Trade finance during the great trade collapse*. Washington DC: World Bank.
82. European Commission, COSME financial instruments: <http://ec.europa.eu/growth/access-to-finance/cosme-financial-instruments/>
83. European Commission, 2010. Dialogue on «SME Policy» with regard to the multilateral framework of the Eastern Partnership
84. European Commission, Enterprise policies, 2014:
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/data/index_en.htm
85. European Investment bank (2006). “Review of Existing Trade Finance Services for Euromed Trade”. FTF/REG/02/2006.
http://www.eib.org/attachments/country/study_review_of_existing_trade_finance_en.pdf
86. European Commission and European Central Bank (2009), Survey on the access to finance of SMEs.
https://www.ecb.europa.eu/stats/pdf/surveys/sme/SME_survey_Questionnaire_publication1.pdf?da270789616ad7c9b33c994d0bae2124
87. European Central Bank (2017). Survey on the access to finance of enterprises, Methodological information on the survey and user guide for the anonymised micro dataset.
https://www.ecb.europa.eu/stats/pdf/surveys/sme/methodological_information_survey_and_user_guide.pdf?90b92a69548b7bb76fa4fe96f68acdd3
88. European Commission and European Central Bank (2016-2017). Survey on the access to finance of SMEs.
https://www.ecb.europa.eu/stats/pdf/surveys/sme/SAFE_Questionnaire_2016H2.pdf?4d9e7b481512dce6b0962778de0d805a
89. European Commission, Enterprise policies (2014).
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/data/index_en.htm
90. Export Import Online Tutorial -howtoexportimport.com
91. fi-compass, 2017: <https://www.fi-compass.eu/>
92. Francois, J. and Woerz, J. (2009) Follow the bouncing ball: trade and the great recession redux. In R. Baldwin (ed.), *The great trade collapse: causes, consequences and prospects*. London: CEPR.
93. Francois, J. and Woerz, J. (2009) Follow the bouncing ball: trade and the great recession redux. In R. Baldwin (ed.), *The great trade collapse: causes, consequences and prospects*. London: CEPR.

94. Gaganidze G. Ramishvili B., Foreign Trade of Georgia and East and Central European States comparative analysis, EcoForum , Volume 7, Issue 2(15), 2018,
<http://www.ecoforumjournal.ro/index.php/eco/article/viewFile/824/492>
95. Grath, A. 2008. The handbook of international trade and finance. Kogan Page Limited, p. 198
96. Greeneway, D., Guariglia, A. & Kneller, R. (2007) Financial factors and exporting decisions. Journal of International Economics 73. pp. 377-393
97. Hakala, J., and U. Wystup, 2002, Foreign Exchange Risk: Models, Instruments, and Strategies, (London: Risk Publications).
98. Herger N. 2009. Trade finance and financial crisis. Working Paper No. 2009/35, NCCR International Trade.
99. Hollensen, S.2007. Global marketing: A decision-oriented approach. 4th edition. Prentice Hall.p.752
100. Horizon 2020. Working Programme 2014-2015. Access to Risk Finance. Part 6. p.3
101. Hornok, Cecilia (2010). Trade-enhancing EU enlargement and the resurgence of East-East. Focus on European Economic Integration, pp. 79-93. Q3/10.
102. HonsY. van Heerden. B. Com, 2010, Trade finance as a barrier to SME internationalisation: Special reference to African trade with China
103. <http://www.dcfta.gov.ge/ge/international-support/255>
104. ICC Document No. 470-1120 TS/WJ 31 March 09
105. ICC Global Survey on Trade Finance, 2016:
<https://cdn.iccwbo.org/content/uploads/sites/3/2016/10/ICC-Global-Trade-and-Finance-Survey-2016.pdf>
106. ICC Global Trade and Finance Survey, 2016.
[http://store.iccwbo.org/content/uploaded/pdf/ICC Global Trade and Finance Survey 2016.pdf](http://store.iccwbo.org/content/uploaded/pdf/ICC%20Global%20Trade%20and%20Finance%20Survey%202016.pdf)
107. ICC international Chamber of Commerce, “ Rethinking Trade & Finance”, 2016. pp. 1-182.
[http://store.iccwbo.org/content/uploaded/pdf/ICC Global Trade and Finance Survey 2016.pdf](http://store.iccwbo.org/content/uploaded/pdf/ICC%20Global%20Trade%20and%20Finance%20Survey%202016.pdf)
108. IMF-BAFT Trade Finance Survey (2009), “A Survey Among Banks Assessing the Current Trade Finance Environment”.
<https://info.publicintelligence.net/IMFBAFTSurveyResults20090331.pdf>
109. IMF, 2016, “China’s Evolving Trade with Advanced Upstream Economies and Commodity Exporters,” Asia and Pacific Department, Regional Economic Outlook, Chapter 3.
110. International Centre for Asset Recovery , Report -“ Basel AML Index 2016” ,
[https://index.baselgovernance.org/sites/index/documents/Basel AML Index Report 2016.pdf](https://index.baselgovernance.org/sites/index/documents/Basel%20AML%20Index%20Report%202016.pdf)
111. International Monetary Fund - IMF - estimates for 2012. UNCTAD figures on the volume of exports of goods; based on the World Economic Outlook
112. International Monetary Fund. 2016. World Economic Outlook, Chapter 2, October
113. International Trade Center (2011). “AID FOR TRADE AND EXPORT PERFORMANCE: A BUSINESS PERSPECTIVE”.

[file:///C:/Users/natjibladze/Downloads/A4T%20Uganda%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/natjibladze/Downloads/A4T%20Uganda%20(1).pdf)

114. Iosh, 2002. Product risks in SMEs. Work card 3.6, SME risk management toolkit
115. ITRISA (International Trade Institute of South Africa). 2007. International trade finance and payment. Study material for the Certificate in International Trade. pp. 220-221
116. Jacque, L., 1996, Management and Control of Foreign Exchange Risk, (Norwell, Massachusetts: Kluwer Academic Publishers).
117. JINN, L.Y. 2004. Overview of trade finance. International Trade Institute of Singapore, Accessed 14/03/2017
118. Korinek, J., Le Cocguic, J., and Sourdin, P. (2009). The availability and cost of short-term trade finance and its impact on trade. Unpublished Manuscript.
119. Krugman P. How did Economist Get It So Wrong? // The New York Times. 2009, Sept.2, p.17
120. Krugman R. Paul, Obstfeld Maurice, Melitz J. Marc, International Economics: Theory & Policy, Publisher: Pearson, Addison Wesley; 9th edition, 2012; p.1
121. Kharitonashvili J., „LIBERALISM OR REGULATION”, The Sepike, 12th addition, 2016, from pg. 85.
122. Lancheros, S. and Demirel, P. (2012) Does finance play a role in exporting for service firms? Evidence from India. The World Economy 35. pp. 44-60
123. Love, I., & Zicchino, L. (2006). Financial development and dynamic investment behavior: evidence from panel VAR. The Quarterly Review of Economics and Finance, Vol. 46, pp. 190-208.
124. Magnusson L., Mercantilist Economy, 2012
125. Manova, Kalina (2013). Credit constraints, heterogeneous firms an international trade. Review of Economic Studies. 80 (2), pp.711-744.
126. Marques, Helena & Metcalf, Hugh (2005). What determines sectoral trade in the enlarged EU? Review of Development Economics, 9(2), pp.197-230.
127. Marques, Helena (2011). Asymmetries in heterogeneous integrated areas: evidence from sectoral trade between old and new members. Journal of International Trade and Economic Development, 20 (1). pp. 5-25.
128. Martfn-Montaner, Joan A. & Vicente, Orts Rfos (2002). Vertical specialization and intra-industry trade: the role of factor endowments. Review of World Economics, 138(2), pp. 340-365.
129. NKINI, G. (2005). Trade finance roles of banks.
http://siteresources.worldbank.org/FSLP/Resources/Trade_Finance_Policy.pdf. Accessed: 13/01/2017
130. Obstfeld M., Rogoff K., 2009, “Global Imbalances and the Financial Crisis: Products of Common Causes”, CEPR Discussion Paper 7606
131. Onwuamaegbu, U; Sauvart, P (2011), “FDI, the Global Crisis and Sustainable Recovery”, Transnational Corporations, UNCTAD: 20(1)

132. Papava V., [Comparative Advantages of the Central Caucasian Countries: Potential, Realized, and Missed Opportunities](#). In: *The Caucasus & Globalization*, Vol. 1, No. 1, 2006.
133. Papava V., [Georgia's Choice: The European Union or the Eurasian Economic Union](#). GFSIS, Expert Opinion, No. 57, 2016.
134. Papava V., [Post-Communist Georgia Between Two Alternatives - EU and the EAEU](#). *The Post-Soviet Post*, CSIS – Center for Strategic & International Studies, February 1, 2017.
135. Papava V., [Regional Railways in the Central Caucasus and Georgia's Economic Interests](#). *The Caucasus & Globalization*, Vol. 8, Iss. 1-2, 2014.
136. Papava V., [Russia's Accession to the WTO: The Perspective from Tbilisi](#). *International Alert*, December, 2011.
137. Papava V., [The Evolution of Economic Relations Between Georgia and Russia in the Post-Soviet Period: Past Trends and Perspectives](#). *Russia and Georgia: Searching the Way Out*. Tbilisi, Georgian Foundation for Strategic and International Studies, 2011.
138. Papachashvili N. (2017). Developments in Model-Based Trade Policy Analysis. MODEL-BASED GOVERNANCE FOR SMART ORGANIZATIONAL FUTURE. BSLab-SYDIC International Workshop - Roma. Rome, Italy. pp. 93-97. (Accessed 10 February 2018) <http://bslab-symposium.net/BSLab-Sydic-2017/Book-Abstracts-BSLab-Sydic-2017-final.pdf>
139. Papachashvili N., Zhelev P., Jamagidze L. (2017). Economic Relations between Georgia and Bulgaria: Current State and Prospects. *Ekonomisti*. Tb.: Ivane Javakhishvili Tbilisi State University Paata Gugushvili Institute of Economics, , #4, volume XIII, pp.110-129. (Accessed 10 February 2018) http://www.pgie.tsu.ge/contentimage/sxvadasxva/jurnali_ekonomisti/4-2017_.pdf
140. Paravisini, D., Rappoport, V., Schnabel, P. and Wolfenson, D. (2011). “Dissecting the effect of credit supply on trade: evidence from matched credit-export data. NBER Working Paper 16975“.
141. Portes, R., 2009, “Global Imbalances”, mimeo, London Business School, January 2009
142. Rethinking Trade Finance 2009: An ICC Global Survey
143. Rethinking Trade Finance 2015: An ICC Global Survey
144. Ronald L. Meek, *The economics of physiocracy*, 2013
145. Ronci M., 2004, *Trade Finance and Trade Flows: Panel Data Evidence from 10 Crises*, IMF working paper
146. Schmidt-Eisenlohr, T. (2013) *Towards a theory of trade finance*. *Journal of International Economics* forthcoming.
147. Schmidt-Eisenlohr, T. (2013) *Towards a theory of trade finance*. *Journal of International Economics* forthcoming.
148. Sepashvili E. (2015). *Integration with the EU: Prospects for Foreign Trade of Eastern Partnership Countries*, STRATEGICA, International Academic Conference– Third Edition –

- Local versus Global Bucharest, Romania, October 29-31, 2015, ISSN: 2392-702X; ISBN: 978-606-749-054-1, pp.362-371. (Accessed 10 February 2018)
<http://strategica-conference.ro/wp-content/uploads/2016/01/Strategica-2015-Challenges-of-Integration-into-the-World-Economy.pdf>
149. Shapiro, A.C, 1996, Multinational Financial Management, 5th ed. (Hoboken, New Jersey: Wiley).
150. Stiebale, J. (2011) Do financial constraints matter for foreign market entry? A firm-level examination *The World Economy* 31. pp. 123-152.
151. Tanaka, K. (2009) Trade collapse and international supply chains: Japanese evidence? In R. Baldwin (ed.), *The great trade collapse: causes, consequences and prospects*. London: CEPR
152. Tang Donny (2015). "Has the Financial Integration affected the European Union (EU) trade with the New Member Countries from Central and Eastern Europe (CEEC) during 1994-2013?" *The Journal of Economic Asymmetries*, 8-20. pp. 8-20.
153. Taylor, J. B., 2007, "Housing and Monetary Policy", Federal Reserve Bank of Kansas City, 2007 Symposium.
154. TEPAV (The Economic Policy Research Foundation of Turkey) (2010), "Trade and Trade Finance in Turkey: What is the Impact of the Finance Problems in the Decrease in Exports?"
[http://www.tepav.org.tr/upload/files/1281006927-9.Trade and Trade Finance in Turkey Impact of Financial Problems in the Decrease in Exports.pdf](http://www.tepav.org.tr/upload/files/1281006927-9.Trade%20and%20Trade%20Finance%20in%20Turkey%20Impact%20of%20Financial%20Problems%20in%20the%20Decrease%20in%20Exports.pdf)
155. Thomas, A. (2009). *Financial crises and emerging market trade. Strategy, Policy and Review Department, International Monetary Fund: Washington DC.*
156. Tokmazishvili M., *Aid for Trade Needs Assessment_ Georgia*. April 2011, UNDP, Formin, Finland, FI.
157. Tokmazishvili M., *GENESIS OF POST-COMMUNIST ECONOMIC DEVELOPMENT: OBSTACLES AND PROSPECTS (A GEORGIAN CASE-STUDY)* (co-author Avtandil SILAGADZE, Tamar ATANELISHVILI), *THE CAUCASUS & GLOBALIZATION*. *Journal of Social, Political and Economic Studies*. Volume 7 Issue 3-4. 2013. P.72-82. CA&CC Press® SWEDEN
158. Tokmazishvili M., *The Central Caucasian countries : Trends in foreign Trade Relations. The Caucasus& Globalization. Volume 2, Issue 4, 2008 . CA&CC Press, Sweden, (Co-author A. Silagadze)*
159. Tokmazishvili M., *Free Trade Agreement Between The European Union and Georgia: How Feasible Is It? No. 08/2008, CASE Network E-briefs (co-Authors)*. http://case.com.pl/strona--ID-e_briefs,publikacja_id-22655936,nlang-710.html
160. Tokmazishvili M., *The Development Gap Between the CIS and EU, (2008), CASE Network Reports, No. 81 (co-Authors)*. http://case.com.pl/strona--ID-publikacjeRaportyCase,publikacja_id-22084070,nlang-710.html

161. Tokmazishvili M., Economic feasibility, general economic impact and Implications of a free Trade agreement between the European Union and Georgia, (2008). Report Prepared for European Commission. Center for Social and Economic Research. Global Insight. Final Report. May 8, 2008. http://case.com.pl/strona--ID-publikacje_raporty_case,publikacja_id-20963282,nlang-710.html
162. U.S. COMPTROLLER OF THE CURRENCY. Trade finance. Comptroller's Handbook. 1998. p 54.
163. Van Der Veer, K. (2010) The private credit insurance effect on trade. DNB Working paper 264
164. Wakasaki, R. (2009) Why was Japan's trade hit so much harder? In R. Baldwin (ed.), The great trade collapse: causes, consequences and prospects. London: CEPR.
165. White, W. R., 2009, "Should Monetary Policy "Lean or Clean"? Federal Reserve Bank of Dallas Globalization and Monetary Policy Institute Working Paper No. 3
166. World Bank Group, 2016. Global Economic Prospects, June 2016: Divergences and Risks. Washington, DC: World Bank: <http://pubdocs.worldbank.org/en/842861463605615468/Global-Economic-ProspectsJune-2016-Divergences-andrisks.pdf>
167. World Bank Survey (2009), "Trade and Trade Finance Developments in 14 Developing Countries Post September 2008", Policy Research Working Paper 5138. <http://documents.worldbank.org/curated/en/514711468313506103/pdf/WPS5138.pdf>
168. World Bank Group, Enterprise Surveys, 2013: <http://www.enterprisesurveys.org/data/exploreeconomies/2013/georgia#trade>
169. World Bank, CPB Netherlands Bureau for Economic Policy analysis – World Trade Monitor
170. WTO, 2016b: <https://www.wto.org>
171. WTO, 2016c. "WTO report: 'G20 trade restrictions reach highest monthly level since the crisis. https://www.wto.org/english/news_e/news16_e/trdev_21jun16_e.htm
172. WTO, The challenges of trade financing, https://www.wto.org/english/thewto_e/coher_e/challenges_e.htm
173. WTO, Trade finance and SMEs: Bridging the gaps in provision. https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tradefinsme_e.pdf
174. World Bank Group (2013). Enterprise Surveys: <http://www.enterprisesurveys.org/data/exploreeconomies/2013/georgia#trade>
175. <https://www.br.ge/>
176. http://www.geostat.ge/cms/site_images/files/georgian/bop/FTrade_03_2017_GEO-with%20cover.pdf
177. <http://www.businesscontract.ge/en/article/-saqartvelos-masshtabit--dcfta-is-5-sainformacio-centri-gaixsneba-/7658>
178. <http://www.bankofgeorgia.ge/corporate/ge/credit-products/international-trade-transactions>
179. <http://bankofgeorgia.ge/ge/services/treasury-operations/currency-option>
180. <http://www.economy.ge/?page=ecoreview&s=20>
181. https://www.nbg.gov.ge/uploads/legalacts/nbglow/new/kommerciuli_bankebis_shesaxeb_kanoni.pdf

182. http://www.economy.ge/uploads/files/2017/reitingebi/doing_business_2018_geo.pdf
183. <http://www.doingbusiness.org/>
184. <https://www.weforum.org/>
185. https://www.standardandpoors.com/en_US/web/guest/home
186. <https://www.fitchratings.com>
187. www.heritage.org
188. www.bstdb.org/countries/georgia/project-portfolio
189. www.ebrd.org
190. www.economy.ge
191. www.geostat.ge
192. www.worldbank.org
193. www.raosoft.com/samplesize.html
194. www.bm.ge