

## ლაშა ნარსია

### მცირე და საშუალო ბიზნესის სტიმულირების მექანიზმები

**ანოტაცია:** სტატიაში განხილულია თანამედროვე პირობებში მცირე და საშუალო ბიზნესის წინაშე არსებული პრობლემები, განსაკუთრებით Covid-19 პანდემიით გამოწვეული ნეგატიური შედეგების კონტექსტში. მოყვანილია განვითარებული ქვეყნების გამოცდილება მცირე და საშუალო ბიზნესის მხარდაჭერის კუთხით. გაანალიზებულია სტატისტიკური მონაცემები საქართველოში ორგანიზაციულ სამართლებრივი ფორმით რეგისტრირებულ სუბიექტების საქმიანობაზე. ჩატარებულია კვლევა მცირე და საშუალო ბიზნესით წარმომადგენლების ჩართულობით. გაანალიზებულია კვლევის შედეგები და მათზე დაყრდნობით მოცემულია კონკრეტული რეკომენდაციები. გამოყოფილი და შეფასებულია რისკფაქტორები. განვითარების პოტენციალად წარმოჩენილია თავისუფალი ზონები, ტექნოლოგიური პარკები და ბიზნესის ინკუბატორები, როგორც ინსტრუმენტები იმისათვის, რომ ხელი შეუწყოს ახალი, მდგრადი საწარმოების განვითარებას ადგილობრივ დონეზე. ასოცირების ხელშეკრულება და ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი სავაჭრო სივრცე (DCFTA), შესაძლებლობების გამოყენება აღიარებულია ქვეყანაში ბიზნეს კლიმატის გაუმჯობესების, სტარტაპების ხელშეწყობის, საწარმოების კონკურენტუნარიანობის ამაღლების ძირითად ფაქტორად არა მარტო ეროვნულ და რეგიონულ, ასევე მსოფლიო ბაზრებზე. დასასრულს, მოცემულია კონკრეტული რეკომენდაციები, რომელთა პრაქტიკული განხორციელება, ვფიქრობთ, ხელს შეუწყობს ქვეყანაში მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარებას.

**საკვანძო სიტყვები:** მცირე და საშუალო ბიზნესი; კონკურენტუნარიანობა; დეცენტრალიზაცია; სტარტაპი; ბაზარი; მეწარმეობა.

### **Small and medium business Stimulus Mechanisms**

*Annotation:* The article discusses the problems facing small and medium-sized businesses in modern conditions, especially in the context of the negative consequences caused by the Covid-19 pandemic. The experience of developed countries in supporting small and medium-sized businesses is presented. Statistical data on the activities of entities registered in Georgia in the organizational legal form are analyzed. A survey was conducted with the involvement of representatives of small and medium businesses. The results of the research are analyzed and specific recommendations are given based on them. Risk factors are identified and evaluated. Development potentials include free zones, technology parks and business incubators as tools to promote the development of new, sustainable enterprises at the local level. The Association Agreement and the Deep and Comprehensive Free Trade Area (DCFTA), the use of opportunities are recognized as key factors in improving the business climate in the country, promoting startups, and increasing the competitiveness of enterprises not only in national and regional but also global markets. In conclusion, specific recommendations are given, the practical implementation of which we think will contribute to the development of small and medium-sized businesses in the country.

*Tags: small and medium business; Competitiveness; Decentralization; Startup; Market; Entrepreneurship.*

თანამედროვე პირობებში ქვეყნის ეკონომიკები მიუხედავად განვითარების დონისა, განიცდიან გავლენებს, რის შედეგადაც ადგილი აქვს ეკონომიკების რყევებს: ინფლაციას, ზრდის შენელებას, უმუშევრობის ზრდას, კონკურენტუნარიანობის შესუსტებას, ცხოვრების დონის შემცირებას და სხვა სახის არასასურველ ეკონომიკურ რეცესიებს. მკვიდრი წარმოდგენა ქვეყნის ეკონომიკურ განვითარებაზე განისაზღვრება მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარების ტემპებით. არავინ არ დავობს დღეისათვის იმაზე, რომ მცირე და საშუალო ბიზნესი წარმოადგენს ქვეყნის განვითარების სტიმულატორს. მოსახლეობის შემოქმედებით-ინოვაციური

პოტენციალის რეალიზების და თვითგამოხატვის, პროდუქტულობის ჯეროვან ინდიკატორს.

Covid-19 დაავადების გავრცელებამ კიდევ უფრო დაამძიმა ეკონომიკური მდგომარეობა. კეთდება ბევრი პესიმისტური პროგნოზი, ფაქტები უკვე სახეზეა თავისი ნეგატიური გამოვლინებებით. ბუნებრივია, აქ ყველაზე მეტად იზარალებს მცირე და საშუალო ბიზნესი. მიზეზი მისი მგრძობელობის მაღალი ხარისხია ყველა სახის რყევებზე.

მთავარია ბიზნესის მაკროგარემო, რომელიც მოიცავს სახელმწიფო პოლიტიკურ, სამართლებრივ, სოციალურ, ეკონომიკურ, ტექნოლოგიურ და ეკოლოგიურ სფეროებს, იყოს ბიზნესის განვითარებისათვის ხელშემწყობი. ახდენდეს მის მოტივირებას და უზრუნველყოფდეს სტაბილური და დინამიური განვითარების შესაძლებლობებს.

განვითარებული ქვეყნებში სამუშაო ადგილების შესაქმნელად და მოსახლეობის კეთილდღეობის ასამაღლებლად მნიშვნელოვნად ასტიმულირებენ მცირე და საშუალო ბიზნესს. ევროკავშირის ქვეყნებში არსებული საწარმოების 90 პროცენტზე მეტი მიეკუთვნება მხოლოდ მცირე და საშუალო ბიზნესს, უზრუნველყოფს ბიზნესში დასაქმებულების 60-70 პროცენტს.

ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაციის (OECD) ქვეყნებში, კომპანიების 99%-ზე მეტს მცირე და საშუალო საწარმოები წარმოადგენენ, საშუალოდ ქმნიან მთლიანი შიდა პროდუქტის (მშპ) 2/3-ს. განვითარებადი და გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებში, მცირე და საშუალო საწარმოები საწარმოების მთლიანი რაოდენობის 90%-ზე მეტს წარმოადგენენ, თუმცა მათი წილი მშპ-ში ზოგადად საკმაოდ დაბალია - ხშირ შემთხვევაში 20%-ზე ნაკლები (სტრატეგია 2016-2020: 3).

საჭიროა აღინიშნოს, რომ ევროპის საინვესტიციო გეგმა, რომელიც „იუნკერის გეგმის“ სახელწოდებითაა ცნობილი, 2104 წელს შევიდა ძალაში, 2020 წლის ბოლომდეა გაწერილი. მასშიც დიდი როლი უჭირავს მცირე და საშუალო ბიზნესის სტიმულირებას.

იუნკერის გეგმის სტრატეგიული ინვესტიციების ევროპული ფონდი (EFSD) ახლა 408,4 მილიარდი ევროს ინვესტიციის განხორციელებას აპირებს. 2019 წლის ივნისის მდგომარეობით, იუნკერის გეგმის შესაბამისად დამტკიცებული გარიგებები 75 მილიარდი ევროს დაფინანსებაა და განლაგებულია 28-ვე წევრ ქვეყანაში. სავარაუდოდ, 952,000 დამწყები და მცირე და საშუალო ბიზნესის ისარგებლებს ფინანსთა გაუმჯობესებული ხელმისაწვდომობით. ამჟამად მშპ – ს მიმართ განხორციელებული ინვესტიციების მიხედვით ხუთეულში შედის საბერძნეთი, ესტონეთი, ბულგარეთი, პორტუგალია და ლატვია. EIB- მა დაამტკიცა 55,2 მილიარდი ევროს ოდენობის ფინანსური ინფრასტრუქტურისა და ინოვაციური პროექტებისთვის, რამაც 252,5 მილიარდი ევროს დამატებითი ინვესტიცია უნდა გამოიმუშაოს, ხოლო ევროპის საინვესტიციო ფონდმა (EIF), რომელიც EIB ჯგუფის ნაწილია, 19,8 მილიარდი ევროს ოდენობის თანხა დაადასტურა. ხელშეკრულებები შუამავალ ბანკებთან და თანხები მცირე და საშუალო ბიზნესის დასაფინანსებლად, რომლებიც, სავარაუდოდ გამოიმუშავენ 155,9 მილიარდი ევროს დამატებით ინვესტიციებს (<https://ec.europa.eu>).

მცირე და საშუალო ბიზნესის მხარდაჭერის მიმართულებით გასათვალისწინებელია ავსტრიის გამოცდილებაც, სადაც გამოყოფილია მცირე ბიზნესის მასტიმულირებელი ღონისძიებები (Fink 2013:50)

ბიზნესის და მოსახლეობის აქტუალური ინტეგრირება;

ინდივიდუალური და მუნიციპალური საქმიანობა წარმოდგენილია განვითარების ყოვლისმომცველი კონცეფცია;

ბიზნესის განვითარებისა და სტიმულირებისათვის ხორციელდება ახალგაზრდა მეწარმეების პოპულარიზაცია;

ადგილობრივი ეკონომიკური სტრუქტურების დაბალანსებული განვითარება;

საფრთხის დროს ცალკეულ შემთხვევებში ინდივიდუალური მუნიციპალური მხარდაჭერა;

კომპანიების მოზიდვის მცდელობები კოორდინირებულია რეგიონის სხვა მუნიციპალიტეტები. ერთობლივად და ფინანსდება მეზობელ მუნიციპალიტეტებთან;

მუნიციპალიტეტი ხელს უწყობს ადგილობრივ და რეგიონულ მხარეებს, ბიზნესი ქმნის ქსელებს (მაგ. ინფორმაციული ღონისძიებების ორგანიზება, პერსონალური სავაჭრო ბაზრობებზე დისკუსიები ან გამოჩენა).

საქართველოში ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმების მიხედვით რეგისტრირებული სუბიექტებიდან, სამწუხაროდ, მხოლოდ მეხუდი ფუნქციონირებს რეალურად.

**ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმების მიხედვით რეგისტრირებული და აქტიური სუბიექტები (<https://www.geostat.ge/>)<sup>1</sup>**

1 ივლისი 2020

ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმა	რეგისტრირებული სუბიექტი	აქტიური სუბიექტი
სულ	782 437	185 790
კომერციული იურიდიული პირები	283 323	82 221
შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება (შპს)	272 140	80 862
სააქციო საზოგადოება	2 827	925

<sup>1</sup> <https://www.geostat.ge/ka/modules/categories/67/organizatsiul-samartlebrivi-formebis-mikhedvit>

სოლიდარული პასუხისმგებლობის საზოგადოება (სპს)	2 756	204
კომანდიტური საზოგადოება	188	22
კოოპერატივი	5 412	208
არასამეწარმეო იურიდიული პირები (არაკომერციული)	28 379	3 899
ინდივიდუალური მეწარმე	458 944	95 847
სხვა	5 938	1 152
საჯარო სამართლის სუბიექტები	5 853	2 671

სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის მონაცემებით საქართველოში 2020 წლის პირველი ნახევრის მდგომარეობით, სულ რეგისტრირებული სუბიექტების მხოლოდ 23,7% არის აქტიური სუბიექტი. მათ შორის კომერციული იურიდიული პირი- 29%; შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება -29,7%; სააქციო საზოგადოება-32,7%; სოლიდარული პასუხისმგებლობის საზოგადოება -7,4%; კომანდიტური საზოგადოება-11,7%; კოოპერატივი-3,8%; არასამეწარმეო იურიდიული პირები-13,7%; ინდივიდუალური მეწარმე- 20,8 %.

ცხრილის ანალიზიდან ჩანს, რომ განსაკუთრებით ცუდია მონაცემები მცირე და საშუალო ბიზნესის მიმართულებით, რაც ქვეყნის ეკონომიკის და ბიზნესის განვითარებაზე ნეგატიურად აისახება. ფაქტი ნათელია, მცირე და საშუალო ბიზნესს სჭირდება აქტიური მხარდაჭერა.

განვითარების განსხვავებული მიზეზების გაანალიზებისას აუცილებელია არსებული ტენდენციების ანალიზი. კონკრეტულ გარემოში რეგიონებში და რაიონებში, განვითარების ტენდენციების ობიექტური შეფასება, რესურსების, მათი მახასიათებლების კონკურენტუნარიანობის გათვალისწინებით. შესაბამისად კონკრეტულ ადგილობრივ სივრცეში უნდა განიმარტოს დადგინდეს მათი მნიშვნელობა ურთიერთქმედებაში. ცალკეული ადგილების განვითარების

ტენდენციები მიზეზები და ადგილობრივი კონკრეტული ტიპები. ზოგადად, ეს არ არის მარტივი, მაგრამ აუცილებელია ბიზნესის სტიმულების გასაძლერებლად. მასში აქტიურად უნდა მოხდეს შესაბამისი მუნიციპალურ სისტემების დეცენტრალიზაცია და ადგილობრივი ბიზნესების მხარდაჭერა მიმაჩნია ბიზნესის განვითარების წინაპირობად.

დღეისათვის ნებისმიერი ქვეყანა ვერ უზრუნველყოფს კონკურენციის დაცვას ისეთი ანტი-მონოპოლიური პოლიტიკის გარეშე, რომელიც, თავის მხრივ, შესაბამისობაში უნდა იყოს საერთაშორისო სტანდარტებით დადგენილ ნორმებთან. სამწუხაროდ, საქართველოში ბოლო ათწლეულებში რეალიზებული ანტიმონოპოლიური პოლიტიკა არასაკმარისად ითვალისწინებს ევროკავშირის წინაშე ნაკისრ ვალდებულებებს კონკურენციის დაცვის მიმართულებით. ევროსტანდარტებთან შესატყვისი საკონკურენციო და მომხმარებელთა უფლებების გარეშე ქვეყანაში ადგილი ექნება კომპანიების მიერ დომინირებული მდგომარეობის ბოროტად გამოყენებას. მათ მიერ ფასებით მანიპულირებას კონკურენტების ჩამოცილების მიზნით (კონფერენცია: 2017: 156).

სამწუხაროდ, დღესაც აქტუალურია სამართლიანი საბაზრო კონკურენციის არსებობა, რაც დამატებითი წნეხია მცირე და საშუალო ბიზნესისათვის. ამასთან, აღნიშნული მიმართულებით, სამწუხაროდ, მდგომარეობა უფრო მძიმდება პანდემიის პერიოდში, როდესაც ეკონომიკაში ერევა სახელმწიფო რეგულირების ხისტი მექანიზმები.

ჩვენ მიერ განხორციელდა მცირე და საშუალო ბიზნესში დასაქმებული 50 ბიზნესის გამოკითხვა, მათ შორის მიკრო და მცირე მეწარმეები.

ბიზნესის გამოკითხულმა წარმომადგენლებმა დაასახელეს ის ფაქტორები, რომელიც ხელს უშლის მათ სამეწარმეო საქმიანობის განხორციელებაში.

ბიზნესის განვითარების ხელშემშლელი ფაქტორები

	ხელშემშლელი ფაქტორი	%
	პროდუქციის მცირე ბაზარი	49
	სესხების მაღალი პროცენტი	14
	არაჯანსაღი კონკურენცია	13
	კოვიდ იქნფექცია	12
	მომკვლევებელი ტექნოლოგიები	8
	ბაზრის კვლევის არარსებობა	8
	საკუთარი ფინანსების სიმცირე	7
	მაღალი ფასები იჯარაზე	6
	ნედლეულის სიმცირე	5
0	მსგავსი იმპორტული პროდუქცია	5

1	ლარის კურსის მერყეობა	5
2	გადასახადები	4
3	რეკლამის არქონა	
4	კლიმატური პირობები	3
5	არ უპასუხა	11

შენიშვნა: პასუხების ჯამი არემატება 100 % რადგანაც შესაძლებელი იყო ერთდროულად რამდენიმე პასუხის გაცემა.

როგორც გამოკითხვის შედეგებიდან ჩანს, პრობლემების ჩამონათვალი არის: პროდუქციის მცირე ბაზარი; სესხების მაღალი პროცენტი; არაჯანსაღი კონკურენცია; კოვიდ ინფექცია; მოძველებული ტექნოლოგიები; ბაზრის კვლევის არარსებობა; საკუთარი ფინანსების სიმცირე; მაღალი ფასები იჯარაზე; ნედლეულის სიმცირე; მსგავსი იმპორტული პროდუქცია; ლარის კურსის მერყეობა; რეკლამის არქონა; კლიმატური პირობები.

აღსანიშნავია, უმეტესად პრობლემებს შორის მერყეობს არაკონტროლირებადი ფაქტორები. ისმის კითხვა: აფასებენ მეწარმეები თავიანთ საქმიანობას ობიექტურად?

უცხოელი ექსპერტები მცირე და საშუალო ბიზნესის სტიმულირებისათვის მეწარმეებისათვის სვამენ შეკითხვებს, რაზეც პასუხების გაცემა მათ დაეხმარებათ გახდნენ წარმატებულები ( Killen 2019:204):

რა არის თქვენი ბიზნესის მიზანი?

რა არის თქვენი ბიზნესის აზრი?

რას აკეთებთ იმისათვის, რომ ცხოვრება გაგიმარტივოთ, ან დაგეხმაროთ მომხმარებლები?

ვის ეხმარებით და რას იღებთ მათგან?

ერთი შეხედვით მარტივად დასმული შეკითხვებია, მაგრამ თითოეული მოითხოვს კონკრეტულ პასუხს. საიდანაც ჩნდება ის, გავაქვს თუ არა კონკრეტულ ბაზარზე მოცემული ბიზნესით ოპერირებისას წარმატების შანსი.

აუცილებელია მეწარმეებმა ირწმუნონ თავიანთი თავის, მოახდინონ ცოდნის, უნარების, გამოცდილების და რესურსების კონცენტრირება და გამოიყენონ ის უპირატესობანი, რაც გააჩნია მცირე და საშუალო ბიზნესს.

მნიშვნელოვანია მცირე და საშუალო ბიზნესის წარმომადგენლებმა გაითავისონ ის უპირატესობანი რომელიც გააჩნია მცირე და საშუალო ბიზნესს. მოახდინონ მათი გამოყენება კონკრეტული მიმართულებებით და გახდნენ კონკურენტუნარიანები. მათ შორის აღსანიშნავია:

-მარკეტინგული გადაწყვეტილებები შეიძლება ეფექტურად მოქნილად განისაზღვროს და დაუკავშირდეს, როგორც მოკლევადიან ასევე გრძელვადიან მიზნებს;

- არსებობს მოქნილი, პერსონალური მიდგომა. ბაზარი სწრაფია რეაგირება მომხმარებლის საჭიროებებზე;

-მცირე საბაზრო ნიშების გამოყენების შესძლებლობა;

- ბაზარზე დაფუძნებული მარკეტინგის ტაქტიკის ეფექტურად გამოყენება;

- ორიენტირება მომხმარებელზე, არსებითი ყურადღება გამახვილება ახალ შესაძლებლობებზე;

-რისკების გააზრება და მისი ადექვატური აღქმა;

-პროდუქტის / საწარმოს შექმნა არის ინტერაქტიული, შესაძლებელია არაფორმალური და მცირე კვლევითი ანალიზით.

- მნიშვნელოვან როლს ასრულებს ენთუზიაზმი, მონდომება და ერთგულება;

-შესძლებელია ინოვაცია პროდუქტებში / მომსახურებებში და სტრატეგიებში;

- აქცენტი გაკეთებულია გაყიდვასა და პოპულარიზაციაზე.

ასევე გასათვალისწინებელია რისკები. რომლებმაც შეიძლება საფრთხე შეუქმნას მცირე და საშუალო ბიზნესის ეფექტურად წარმართვას. მათ შორის გამოსაყოფია: ეკონომიკური, ბიზნესის, საოპერაციო, ფინანსური, აქტივების, პროდუქტის, საბაზრო, ტექნოლოგიური, მარეგულირებელი და იურიდიული რისკები.

სასიცოცხლოდ აუცილებელია მოცემული რისკების ობიექტურად შეფასება. საჭიროა ასევე რისკის ფაქტორების ობიექტური ანალიზი.

რისკ ფაქტორებთან ერთად ხაზგასასმელია ის გარემოებაც, რომ ასევე დასაწყისში ბევრი კომპანია და მეწარმე დგას ისეთი პრობლემების წინაშე როგორცაა: კაპიტალის სიმცირე, კომპანიის მართვის გამოცდილების ნაკლებობა და მცირე ბაზარი, ახალ უცხო ბაზრებზე საქმიანობის გამოცდილების არქონა. შესაბამისად, თავდაპირველად კერძო სექტორისა და მცირე კომპანიების განვითარების შესაძლებლობები მათი ბიზნესის პერიოდები, აგრეთვე კომპანიების დახმარების მექანიზმები და მეწარმეები ახალი ბიზნესის წამოწყებაში ჯერ კიდევ არ არიან საკმარისად განვითარებული და ეფექტური აღნიშნული მიმართულებით. პირველ რიგში, საჭიროა ცნობიერების ამაღლება კონკრეტული საჭიროებების შესახებ. აუცილებელია ქმედითი და ეფექტური თავისუფალი ზონების, ტექნოლოგიური პარკების, ბიზნეს ინკუბატორების შესაძლებლობების გაცნობა და სასარგებლოდ გამოყენება. აღნიშნული ღონისძიებების გატარება ხელს შეუწყობს

მოსახლეობის სოციალურ-ეკონომიკურ განვითარებას, ახალი ბიზნესების შექმნისა და სამუშაო ადგილების გაჩენის კუთხით.

თავისუფალი ზონები, ტექნოლოგიური პარკები და ბიზნესის ინკუბატორები ყველაზე მეტად მნიშვნელოვანი ინსტრუმენტებია იმისათვის, რომ ხელი შეუწყოს ახალი, მდგრადი საწარმოების განვითარებას ადგილობრივ დონეზე. ეს ინსტრუმენტები ერთ-ერთი საშუალებაა ბიზნესის ახალ ასპექტებში დამწყები კომპანიების მხარდაჭერისათვის.

ასოცირების ხელშეკრულება და ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი სავაჭრო სივრცე (DCFTA), რომელიც ევროკავშირთან 2014 წლის ივნისში გაფორმდა, საქართველოს მცირე და საშუალო ბიზნესს შესაძლებლობებსაც სთავაზობს და გამოწვევების წინაშეც აყენებს. ექსპორტის და პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების წახალისების გარდა, იგი ინსტიტუციურ და მარეგულირებელ რეფორმასაც დააჩქარებს, რაც ქვეყნის სტანდარტების ევროკავშირის სტანდარტებთან დაახლოებას დაეხმარება. DCFTA ასევე შეუწყობს ხელს ეკონომიკის ზოგიერთი სექტორის (მაგალითად, ტურიზმი, სოფლის მეურნეობა) გამოუყენებელი პოტენციალის ათვისებას, ტექნოლოგიებისა და ცოდნის ტრანსფერისთვის პირობების შექმნას ქართული საწარმოების გლობალურ საწარმოო ჯაჭვში ჩართვის კვალდაკვალ. თუმცა, ამ შესაძლებლობების სრულად გამოყენებისთვის საქართველომ მსს პოლიტიკის რიგი სისუსტეები უნდა დაძლიოს (პარტნიორობა 2016:4).

DCFTA შესაძლებლობების გამოყენება ხელს შეუწყობს ქვეყანაში ბიზნეს კლიმატის გაუმჯობესებას. საწარმოებს გახდის კონკურენტუნარიანს არა მარტო ეროვნულ და რეგიონულ ბაზრებზე, არამედ მსოფლიო მასშტაბითაც. ასევე საგულისხმოა მისგან მიღებული თანმდევი ეფექტების, რაც დამატებით ახალი ბიზნეს ინიციატივების და სტარტაპების ხელშემწყობის ფაქტორიც იქნება.

ყოველივე ზემო თქმული საფუძველზე აუცილებლად მიგვაჩნია მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარებისათვის ეკონომიკური მხარდაჭერის სტრატეგის შემუშავება, სადაც გამოკვეთილი იქნება შემდეგი მიმართულებები - მცირე და საშუალო ბიზნესის მხარდაჭერის კუთხით: საგადასახადო - რეგიონების განვითარების დაბალანსების მიზნით დიფერენცირებული საგადასახადო **სისიტენოს** შექმნა, სტარტაპებისათვის 2 წლით საგადასახადო თავისუფლება, ინოვაციურ პროდუქტების დანერგვაზე მინიმუმ 1 წლით გათავისუფლება ყველა სახის სახელმწიფო გადასახადისაგან; კიბერუსაფრთხოების უზრუნველყოფა მცირე ბიზნესისათვის. განსაკუთრებით მაშინ, როდესაც მთელი სამყარო გახდა ციფრული; საგრანტო მხარდაჭერა; ბიზნეს საკონსულტაციო ქსელების შექმნა რეგიონებში; მცირე ბიზნესის საწარმოებზე რეალური და პროდუქტული შეღავათიანი საბანკო კრედიტების არსებობა; იმპორტჩანაცვლების პროგრამის შედგენა და მასში მცირე და საშუალო ბიზნესის ჩართვა; ევროკავშირთან ასოცირების შეთანხმების შესაძლებლობების გამოყენება; საქმიანობის პოპულარიზების მიზნით სარეკლამო და მარკეტინგული ღონისძიებების მხარდაჭერა.

ვფიქრობთ, აღნიშნული ღონისძიებების პრაქტიკულად გატარება ხელს შეუწყობს ქვეყანაში კონკურენტუნარიანი მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარების ხელშეწყობას, რაც თავის მხრივ უზრუნველყოფს ახალი სამუშაო ადგილების გაჩენას და ქვეყანაში სოციალურ -ფსიქოლოგიური კლიმატის გაუმჯობესებას და პანდემიისაგან გამოწვეული ნეგატიური შედეგების შემცირებას.

#### **დამოწმებული ლიტერატურა და ინტერნეტწყაროები:**

*საქართველოს მცირე და საშუალო მეწარმეობის განვითარების სტრატეგია 2016-2020 წლებისთვის;*

ნ. მაქაცარია, ლ. ნარსია. *პირველი საერთაშორისო სამეცნიერო-პრაქტიკული კონფერენცია „კონკურენციის პოლიტიკა: თანამედროვე ტენდენციები და გამოწვევები*, 2017;

*ქვეყნის დახასიათება მცირე ბიზნესის აქტის მიხედვით: საქართველო მსს პოლიტიკის ინდექსი აღმოსავლეთ პარტნიორობის ქვეყნები 2016*. ევროპის მცირე ბიზნესის აქტის განხორციელების შეფასება;

Community-based Entrepreneurship and Rural Development. Creating favorable conditions for small businesses in Central Europe © 2013 Matthias Fink, Stephan Loidl and Richard Lang;

*From Single to Scale: How a Single Person, Small Business, or an Entrepreneur Can Grow Their Business to Profit*. Michael Killen. Honiton, United Kingdom.2019;

[https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/MEX\\_19\\_3334](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/MEX_19_3334) (30.09.2020);

<https://www.geostat.ge/ka/modules/categories/67/organizatsiul-samartlebrivi-formebis-mikhedvit> (30.09.2020);