

## ინალუზიური ბიზნესმოდელი, როგორც სიღარიბის დაძლევის ერთ-ერთი ფინანსური ასპექტი

### კახნიაშვილი ნათია

ბიზნესის ადმინისტრირების დოქტორი,  
ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი

მსოფლიოს ნებისმიერ ქვეყანაში უმუშევრობით გამონეული სოციალური და ეკონომიკური შედეგები განიხილება ისეთ მნიშვნელოვან გლობალურ პრობლემებთან ერთად, როგორცაა სიღარიბე და სოციალური სტაბილურობა. შედარებით ადვილად ხორციელდება უმუშევრობის ეკონომიკური შედეგების შეფასება, ხოლო სოციალური შედეგები, რომელიც რთული გასამიჯნია და ატარებს კომპლექსურ ხასიათს, სრულყოფილად ვერ ფასდება.

უმუშევრობის და სიღარიბის ქართულმა სინამდვილემ დაგვანახა, რომ ქართული სიღარიბე მყარია და მას მარტო პროგრამების შედგენა ვერ უშველის. საჭიროა უფრო ქმედითი და უფრო რადიკალური ღონისძიებების გატარება. საქართველოსმაგვარი ან უფრო ღარიბი ქვეყნების სიღარიბის დაძლევის პროგრამების განხილვამ, (მაგალითად, აფრიკის და აზიის ქვეყნები), ანალიზმა და შეფასებამ, გამოკვეთა სიღარიბის ფინანსური ასპექტები და მისი ეტაპობრივი დაძლევის კონცეპტუალური ხედვა.

**საკვანძო სიტყვები:** სიღარიბე, ინკლუზიური ბიზნესი, მიკროფრანჩაიზინგი, კონკურენცია, ადამიან-კაპიტალის განვითარება.

სიღარიბის დაძლევის ერთ-ერთი ღონისძიებაა ბიზნესში ღარიბი მოსახლეობის ჩართვა, ანუ **ინკლუზიური ბიზნესმოდელის შექმნა-დანერგვა**.

საქართველოს მთავრობა და მისი დავალებით „საქსტატი“ გვისაბუთებს, რომ საქართველოს ეკონომიკა იზრდება, თუ საქართველოს ეკონომიკური ზრდა უტყუარი ფაქტია, ხოლო სიღარიბე ქვეყანაში მკვეთრად არ მცირდება, ეს იმაზე მიუთითებს, რომ ღარიბი მოსახლეობის პოტენციული გამოუყენებელია. *Unicef*-ის კვლევის მიხედვით საქართველოში მოსახლეობის 69% ღარიბია, 24% სიღარიბის ზღვართან ახლოს, საშუალო კლასს მხოლოდ 7% წარმოადგენს [1. გვ. 1].

**UNDP 2008** წლის მოხსენებაში ხაზგასმულია, თუ ბიზნესს როგორ შეუძლია დაეხმაროს ღარიბებს, ბიზნესში მათი როგორც კლიენტებისა და მყიდველების მოზიდვის გზით, აგრეთვე ითანამშრომლოს მათთან მწარმოებლის, მომუშავეების და მენარმეთა სახით.

მოხსენებაში მოყვანილია იმ კომპანიების მაგალითი, რომლებიც ღარიბების ბიზნესში ჩართვით იღებენ მოგებას, ქმნიან ზრდის ახალ პოტენციალს და ამალღებენ ღარიბი მოსახლეობის ცხოვრების დონეს. მოხსენების საკვანძო აზრია: „ბიზნესი ღარიბების მონაწილეობით – ყველასთვის მომგებიანიაო [2, გვ 8 ]“.

ხსენებული მოხსენება დაფუძნებულია 50 წარმატებული კომპანიის მაგალითზე, რომლებიც ბიზნესს ახორციელებენ ღარიბ მოსახლეობასთან თანამშრომლობით. განხილული მაგალიტები გვთავაზობენ იდეების ფართო ნაკრებს საქართველოში ინკლუზიური ბიზნეს-მოდელის შესაქმნელად. ამ მოდელში ღარიბები ჩართული იქნებიან მომხმარებლის სახით; როგორც კლიენტების და მყიდველების, ასევე ღირებულების შექმნის ჯაჭვის სხვადასხვა ეტაპზე თანამშრომლების, მწარმოებლებისა და მენარმეთა სახით. იგი უზრუნველყოფს ბიზნესის ურთიერთხელსაყრელ განვითარებას ღარიბთა მონაწილეობით. ინკლუზიური ბიზნეს-მოდელის უპირატესობა მხოლოდ უშუალო მოგების მიღებასა და შემოსავლის ამალღებაში არ გამოიხატება. ბიზნესისთვის ეს იქნება ინოვაციური მიდგომების განვითარება, ბაზრების გაფართოება და მომარაგების სისტემის განმტკიცება.

გაეროს განვითარების პროგრამის (**UNDP**) მოხსენებაში ინკლუზიური ბიზნესის კონცეფცია დაფუძნებულია მყარი განვითარების შესახებ მენარმეთა მსოფლიო საბჭოს და ამ სფეროში მომუშავე ორგანიზაციების გამოკვლევებზე – შესაძლებლობა ყველასთვის. ღარიბებთან ბიზნესის წარმართვა მოსახლეობის ამ ჯგუფს ბაზარზე გასვლის შესაძლებლობას აძლევს. ეს სიღარიბის გადალახვის უმნიშვნელოვანესი ნაბიჯია. თავის მხრივ, მენარმეების და კომპანიებისათვის იგი არის ინოვაციური გადანყვეტილება – ბაზრების შექმნა, ეკონომიკური ზრდის ახალი სფეროების მოძიება. ინკლუზიური ბიზნეს-მოდელები ქმნიან და სარგებლობენ ადამიანისეული განვითარების უპირატესობით.

ღარიბი მოსახლეობა კერძო სექტორის მონაწილეა. ყველა ითვლება მომხმარებლად. მათი უმრავლესობა დაქირავებული მუშაკები ან კერძო მენარმეებია. ამასთან, ფრაგმენტირებული და

არაორგანიზებული ბაზრები არ იძლევა აუცილებელი რესურსების მიღებისა და მათი პროდუქტიულად (ეფექტიანად) გამოყენების შესაძლებლობას. ღარიბთა ბიზნესი, როგორც წესი, დაფუძნებულია არაფორმალურ შეთანხმებებზე: ოჯახი ან მეგობრები აწოდებენ საშუალებებს, რის გამოც კონკურენცია სუსტია, ფასები საქონელსა და მომსახურებაზე კი – ზრდადი.

ღარიბთა ბიზნესს შეუძლია საფუძველი ჩაუყაროს გრძელვადიან ზრდას ახალი ბაზრების განვითარების, ინოვაციის, სამუშაო ძალის რეზერვის გაფართოებისა და წარმოებით-გამსაღებელი ჯაჭვის გამყარების ხარჯზე. ღარიბებთან ერთად ბიზნესის წარმართვას უფრო მაღალი მოგების მოტანა შეუძლია, ვიდრე ბიზნესს განვითარებულ ბაზრებზე. რიგმა ორგანიზაციამ მიკროკრედიტების სფეროში შეძლეს 23%-ზე მეტი მოგების მიღება. მაგალითად, კომპანიამ **Smart Communication**, რომელიც ფილიპინებში დაბალი შემოსავლის დონის მომხმარებლების სატელეფონო კავშირს ემსახურება, მიაღწია ქვეყანაში ფუნქციონირებულ 5000 მსხვილ კომპანიას შორის ყველაზე მაღალ მოგების დონეს, ინდოეთის კომპანიამ **Sulabb**, რომელიც სანიტარულ-ჰიგიენურ მომსახურებას დაბალ ფასში ახორციელებდა, 2005 წელს 5 მლნ დოლარის მოგება მიიღო.

ინკლუზიური ბიზნესმოდელის შექმნას შეუძლია ხელი შეუწყოს ინოვაციური გადაწყვეტილების მიღებას კომპანიის კონკურენტუნარიანობის ამაღლების მიზნით, მაგალითად, ღარიბების საქროებისა და მოთხოვნილების უზრუნველსაყოფად კომპანიებმა უნდა მოახერხონ ხარისხისა და ფასის შეხამება. მათ უნდა შეძლონ ღარიბებთან თანამშრომლობის სიტუაციაში ბიზნესმოდელის ახალი პროდუქტების და მომსახურების დამუშავება, რომლებიც შეიძლება გამოყენებულ იქნას ღარიბთა ბაზრებზე კომპანიის კონკურენტული უპირატესობის უზრუნველსაყოფად.

ღარიბი მოსახლეობა სამუშაო ძალის შევსების მძლავრი წყაროა. ღარიბთა დაქირავების უპირატესობა ცილდება დანახარჯის შემცირების ჩარჩოს. შესაბამისი სწავლებისა და ეფექტური მარკეტინგის დროს მათ (ღარიბებს) შეუძლიათ უზრუნველყონ პროდუქტებისა და მომსახურების მაღალი ხარისხი, ხოლო ადგილობრივი ბაზრისა და კავშირების ცოდნის გამოყენება შეიძლება გამოყენებულ იქნას რეგიონის ღარიბი მოსახლეობის, როგორც მყიდველთა რაოდენობის გასაფართოებლად.

ღარიბთა ინტეგრაცია წარმოებით-საგამსაღებლოთა ჯაჭვში მწარმოებლის, მომწოდებლის, დისტრიბუტორთა, საცალო გამყიდველთა, ფრანშიზის მფლობელთა სახით, როგორც აღვნიშნეთ, დაეხმარება, კომპანიას რომელიც მუშაობს ადგილობრივ ბაზრებზე, გააფართოვოს მყიდველთა წრე და შეამციროს რისკი.

ბიზნესმა შეიძლება ხელი შეუწყოს ღარიბი მოსახლეობის ცხოვრების გაუმჯობესებას, ანუ გაეროს ტერმინოლოგიით – ადამიანისეული პოტენციალის განვითარებას, რომელიც ღირსეული ცხოვრების მიღწევაში აისახება:

- **ძირითადი მოთხოვნილების უზრუნველყოფა.** საზრდო, სუფთა წყალი, ელექტროობა და სამედიცინო მომსახურება ითვლება ადამიანთა ძირითად მოთხოვნილებად (ასევე, ბინა და ტანსაცმელი). ფილიპინებში კომპანია **RiteMed** სამკურნალო პრეპარატებს 20 მლნ-ზე მეტნაკლებად უზრუნველ ადამიანზე ყიდის წამყვანი მწარმოებლების ფასის დაბლა (20-75% ფარგლებში);
- **ღარიბთა მწარმოებლურობის ამაღლების შესაძლებლობა.** საქონელსა და მომსახურებაზე დაშვება (დანყებული ელექტროობით და მობილური კავშირით, დამთავრებული სასოფლო-სამეურნეო ტექნიკით, კრედიტებითა და დაზღვევით) ხელს უწყობს მწარმოებლურობის ამაღლებას;
- **შემოსავლის ამაღლება.** წარმოებით-საგამსაღებლო ჯაჭვში კლიენტების, მომუშავეთა, მწარმოებელთა და მენარმეების როლში ღარიბების ჩართვამ შეიძლება გამოიწვიოს მათი შემოსავლის ამაღლება. მექსიკაში კომპანია **Amanco**-ს მაგალითზე, მწარმოებელთა ზრდამ გაასამაგა ფერმერთა შემოსავალი. ტანზანიაში კომპანიამ **AtoZtextiles** სამუშაო ადგილებით უზრუნველყო 3200 ადამიანი (მათგან 90% ქალი), რომლებიც საწოლებისათვის აწარმოებენ ინსექტიციდით დამუშავებულ მწერდამცავადეებს და მათ, კონკურენტ კომპანიებთან შედარებით 20-30%-ზე მეტს უხდის;
- **ღარიბთა შესაძლებლობის გაფართოება.** ეს საქმიანობა ხელს უწყობს ღარიბთა (როგორც ინდივიდუალურად, ასევე ჯგუფურად) შესაძლებლობის გაფართოებას, ეხმარება მათ თავიანთ თავზე აიღონ თავიანთ ცხოვრებაზე კონტროლი. ეს მიიღწევა ინფორმაციისა და განათლების ამაღლების, მოსახლეობის მარჟინალური ჯგუფების ინტეგრაციის გზით. ინკლუზიური ბიზნეს-მოდელები ღარიბებს ეხმარებიან იმედების აღორძინებაზე და აღმოაჩენენ სიღარიბის დამოუკიდებლად გადალახვის ძალების ახალ წყაროებს.

მაგრამ, ღარიბებთან ბიზნესის წარმართვა კომპანიებისთვის ძნელია, სარისკოა, იქ სადაც სიღარიბეა, ბაზრის ფუნქციონირების საფუძველი – მოგება, როგორც წესი, არ არსებობს. ამიტომ, კომპანიები მაინცდამაინც არ მიისწრაფვიან ღარიბებთან თანამშრომლობაში. ასეა საქართველოშიც.

UNDP-ს მოხსენებაში მოყვანილი მაგალითები ასახავენ ამ სფეროში არსებულ ხუთ ძირითად პრობლემას:

1. **ბაზრებზე ინფორმაციის შეზღუდულობა.** ბიზნესმა ძალზე ცოტა იცის ღარიბებზე. მათთვის მიუწვდომელია ინფორმაცია ღარიბთა ინტერესების შესახებ.
2. **არაეფექტური რეგულირება.** ღარიბთა ბაზრებზე არ არსებობს მარეგულირებელი მექანიზმები, რომელიც აუცილებელია ბიზნესის საქმიანობის ნორმალურად უზრუნველსაყოფად.
3. **განუვითარებელი ინფრასტრუქტურა.** აქ იგულისხმება განუვითარებელი სატრანსპორტო სტრუქტურა, გზების და დამხმარე ობიექტების უქონლობა, წყალმომარაგების, ელექტრო მომარაგების სისტემების, ასევე კანალიზაციისა და ტელეკომუნიკაციის სისტემების არარსებობა. მაგალითად, კომპიუტერების მწარმოებელი კომპანია **Tsinghua Tongfang**, რომელიც დაინტერესებული იყო ჩინეთის სასოფლო რაიონებში თავისი საქონლის გავრცელებით, ამ სფეროში წაანყდა ტელეკომუნიკაციური ინფრასტრუქტურის და ინტერნეტპროვაიდერების უქონლობას.
4. **ცოდნისა და კვალიფიკაციის უკმარისობა.** ღარიბი მოსახლეობის მომხმარებლებმა შეიძლება არ იცოდნენ ტექნიკის გამოყენება ან სხვა საქონლის უპირატესობა.
5. **შეზღუდული დაშვება ფინანსურ პროდუქტებსა და მომსახურებაზე.** კრედიტის მიღების შეუძლებლობის უქონლობის გამო, ღარიბ მწარმოებლებსა და მომხმარებლებს არ შეუძლიათ ინვესტიციის ან მსხვილი შესყიდვის ფინანსირება.

საქართველოს პრაქტიკიდან გამომდინარე ემატება კიდევ სხვა პრობლემები და სხვა ბარიერები. ერთ-ერთი დაკავშირებულია ბინადრობის ადგილთან. ღარიბთა უმრავლესობა საქართველოს დეპრესიულ რაიონებში – სამცხე-ჯავახეთი, მთა-თუშეთი, ხევსურეთი, მთიულეთი, ზემო სვანეთი და ა.შ. ცხოვრობენ. ეს ადგილები ნაკლებდასახლებული და მიუდგომელია. ბიზნესს ვერ აიძულებს ამ ადგილებში მისვლას, მანამ იქ არ შეიქმნება ბიზნესისთვის საჭირო პრეფერენციები.

სიღარიბესთან ბრძოლა არაა ბიზნესის ამოცანა, მისი ძირითადი მიზანია მოგების მაქსიმიზაცია, რომელიც ობიექტურად ინვესტს დასაქმებულთა რიცხოვნების ზრდასა და მათი რეალური შემოსავლის დონის ამაღლებას. მაგრამ, თუ ბიზნესი არ მიდის ღარიბი მოსახლეობის კონცენტრაციის ზონებში, ეს იმას ნიშნავს, რომ მისთვის არახელსაყრელია ამ დეპრესიულ რეგიონებში საქმიანობა, ან მისთვის არსებობს ადმინისტრაციული და ინფრასტრუქტურული ბარიერები, მაგალითად, მსოფლიოში სასურსათო ფასების ამჟამინდელი ზრდა ქმნის ქართული სასოფლო წარმოების განვითარების წინაპირობას. პრობლემა ამ შემთხვევაში სახელმწიფო მხარდაჭერას ეხება. თუ ეს საკითხი (ინფრასტრუქტურის შექმნა) დადებითად გადაწყდა, ამ პროცესში ჩართული სუბიექტი (ღარიბი მოსახლეობა, ბიზნესი და სახელმწიფო) მოიგებს. აქედან დასკვნა: თუ სიღარიბის დაძლევის ეს სტრუქტურა არ ამუშავდა, მაშინ დეპრესიულ რაიონებს, ასეთები კი საქართველოში რაიონების დიდი უმრავლესობა, ნელი, მაგრამ აუცილებელი კვდომა ემუქრება.

არსებობს ღარიბი მოსახლეობის კატეგორია, რომელიც ოჯახური მდგომარეობის გამო (ბავშვების აღზრდა, ოჯახში ხანდაზმულთა და ინვალიდების მოვლა) შრომის ბაზარზე არაკონკურენტულნი არიან. მომსახურების სექტორის უქონლობა, რომელსაც შეეძლება ამ სტრუქტურაში საოჯახო მეურნეობის მხარდაჭერა (საბავშვო ბაგები და ბალები, მოხუცებულთა თავშესაფარი, ინვალიდთა სახლები, მშობელთა ჯგუფები, სოციალური მუშაკები...) იქნებოდა მათი შესაძლებლობის რეალიზაციის სერიოზული წინაპირობა. არასტანდარტული დასაქმების შექმნა (მაგალითად, სახლში მუშაობა კომპიუტერის არსებობისა და ინტერნეტში დაშვება) აგრეთვე იძლევა მათი პოტენციალის რეალიზაციის შესაძლებლობას. სახელმწიფოს მხარდაჭერა კი მოსახლეობის ამ კატეგორიისათვის აბსოლუტურად აუცილებელია. არსებობს მოსახლეობის დიდი კატეგორია, რომელიც თუმცა მუშაობს, მაგრამ მათი ხელფასი არასაკმარისია თავისი და კმაყოფილება მყოფთა გამოსაკვებად. ღარიბი მოსახლეობის კიდევ ერთი კატეგორიაა ძალზე დაბალი პოტენციალის მქონე პირები. მეტწილად მარგინალური ჯგუფები (ნარკომანები, ალკოჰოლიკები...), რომელთა ჩართვა შრომის ბაზარზე ძალზე რთულია. მოსახლეობის ეს კატეგორია საქართველოში ფართოვდება და მოსახლეობის საკმაოდ მნიშვნელოვან ნაწილს მოიცავს. ჯერჯერობით სახელმწიფოს როლი ამ სფეროში მხოლოდ სასჯელით ამოიწურება, რომელიც, რა თქმა უნდა, პრობლემას ვერ წყვეტს. ის, მხოლოდ მათი ოჯახის შემოსავლის და აქტივის დაკარგვას ემუქრება, ანუ კიდევ უფრო აფართოებს ღარიბთა რიცხოვნებას. მოსახლეობის ეს კატეგორია ცქვეყნის ეკონომიკური ზრდისგან უკუგებას ვერ იღებს.

ღარიბებზე ინფორმაციის უქონლობა მიჩნეულია ინკლუზიური ბიზნესმოდელების შექმნის ერთ-ერთ სერიოზულ შემაფერხებელ ფაქტორად. რა სახის საქონელი და მომხმარება არის ღარიბებისთვის აუცილებელი? რამდენს გადაიხდიან მათზე? უეჭველია, რომ ღარიბების მომსახურება და მათთვის საქონელის მიწოდება შეიძლება გახდეს პერსპექტიული ახალი ბიზნესის განვითარებისათვის, განსაკუთრებით მაშინ, როცა სხვა მიმართულებები უკვე ამონურულია. ამ ასპექტში განვითარებული ბიზნესსტრუქტურის გასვლა ღარიბების ბაზარზე ახალი საქონლის წარმოების – რეალური მოდელია. მაგალითად, პოლონეთი, სადაც ტრანსნაციონალურმა სასურსათო კორპორაციამ, გააერთიანა ძალისხმევა ბავშვთა ჯანმრთელობასა და კვების საკითხებზე სახელმწიფოებრივ ორგანიზაციასთან. სწრაფი მომზადების პროდუქტების უმსხვილესმა კორპორაციამ მომხმარე-

ბელს შესთავაზა იაფ ბურღულთან რძის ნარევი (ვიტამინებითა და მინერალებით გამდიდრებული) ბავშვებისათვის.

2006 წლის ბოლოს ამ პროდუქტებზე დანახარჯი გამოისყიდა და პოლონეთის მასშტაბით მისით სარგებლობს დაახლოებით 33 ათასი ოჯახი. საქონლისა და მომსახურების სეგრეგაცია სხვადასხვა შემოსავლის მქონე მოსახლეობისათვის ის მოდელია, რომელსაც უკვე მრავალი მენარმე იყენებს.

საქართველოშიც ამის დიდი შესაძლებლობებია, თუმცა ბიზნესს თვითონ ღარიბები ვერ დაინყებენ. ეს საქმეები ან ქართულმა მსხვილმა სანარმოებმა უნდა ითავონ თავიანთი პატრიოტიზმიდან გამომდინარე (რადგან თავდაპირველად მათ ამ საქმეებში მოგება არ ექნებათ), ან და სახელმწიფო ხელისუფლებამ. მითუმეტეს რომ მსოფლიო ბანკმა ბიზნესის კეთების 2018 წლის რეიტინგი გამოაქვეყნა, სადაც საქართველო მე-6 ადგილზეა 83.28 ქულით. [ 3. გვ 1]

სიძნელების მიუხედავად, კომპანიების რიცხვი, რომლებიც ღარიბთა ბაზრებზე მუშაობენ, მსოფლიოში მუდმივად იზრდება. [4. გვ.5] თითოეულმა კომპანიამ, ადგილობრივი პირობების გათვალისწინებით, დაამუშავა გადაწყვეტილებათა ნაკრები, რომელმაც მათ წარმატება მოუტანა ადგილობრივ პირობებში:

**1. საქონლისა და პროცესების ინვესტიციის ადაპტაცია.**

**2. ინვესტიცია ბაზარზე სიძნელების გადალახვაზე.** მიუხედავად იმისა, რომ ბაზარზე შეზღუდულობის გადალახვა, როგორც წესი, ითვლება სამთავრობო საქმიანობის სფეროდ, არც თუ იშვიათად კომპანიები, რომლებიც მუშაობენ ინკლუზიური ბიზნეს-მოდელის საფუძველზე, თვითონ წყვეტენ ამ ამოცანებს. მაგალითად, გაიანა-ში საფეიქრო კომპანია Denmor-ის ყველა თანამშრომლისათვის ტარდება კროს-ტრენინგი. ამრიგად, თითოეულ თანამშრომელს შეუძლია იმუშაოს ნარმოების ნებისმიერ ეტაპზე, რაც შესაძლებლობას იძლევა დაცული იქნას ვადები დიდი რაოდენობის დაკვეთების პერიოდებში.

**3. ღარიბთა ძლიერი მხარის გამოყენება.** ღარიბები, რომლებიც მუშაობენ ინკლუზიური ბიზნეს-მოდელის საფუძველზე, ითვლებიან კომპანიის საკვანძო პარტნიორებად. ღარიბების მოზიდვისა და მათი სოციალური ქსელის ხარჯზე კომპანიებს შეუძლიათ გააფართოონ ბაზრებზე დაშვება, ნდობისა და გამჭვირვალობის ამაღლება. ეს თვისებები კომპანიებს ბაზრის გაფართოების შესაძლებლობას აძლევს და ადიდებს მონაწილეობას ღირებულების შექმნის ჯაჭვში. გასაღების სფეროში ღარიბთა ჩართვის ერთ-ერთი მოდელია **მიკროფრანჩაიზინგი**. ასეთი მოდელის გამოყენების მაგალითია კომპანია CFW კენიაში. იგი არის კლინიკისა და აფთიაქის მიკროფრანჩაიზინგის სისტემა. კომპანიებს შეუძლიათ გამოიყენონ ადგილობრივი ბაზრის ცოდნა და ნდობა ღარიბთა საზოგადოებებში. თვით ღარიბები ხშირად სთავაზობენ უკეთეს იდეებს ღარიბთა მოთხოვნილების დასაკმაყოფილებლად ახალი პროდუქტებისა და მომსახურების დასამუშავებლად. მთლიანობაში ღარიბთა მოზიდვა ამცირებს ბიზნესის დანახარჯს.

**4. რესურსებისა და შესაძლებლობის შეხამება სხვა ორგანიზაციებთან.** ისევე როგორც სხვა ბიზნეს-მოდელი, ინკლუზიური მოდელები წარმატებას აღწევენ სხვა ბიზნესებთან ურთიერთხელსაყრელი პარტნიორების შექმნით, აგრეთვე არატრადიციული პარტნიორობით. ეს უკანასკნელი მოიცავს არასამთავრობო და სახელმწიფო ორგანიზაციებს.

**5. მთავრობასთან დიალოგი პოლიტიკის დამუშავების საკითხებზე.** პოლიტიკის დამუშავების სფეროში დიალოგი ღარიბ მოსახლეობასთან ბიზნესის წარმართვის მნიშვნელოვანი ელემენტია. ამ შემთხვევაში კომპანია თავისთავზე ლიდერის როლს იღებს, რამდენადაც ასეთ ბაზრებზე ბიზნესის წარმართვის პირობები ჯერ კიდევ შეუქმნელია.

ყველა ხუთი პრობლემა, რომელსაც ბიზნესი ღარიბთა ბაზრებზე აწყდება, სხვადასხვა ზომით დაკავშირებულია სამთავრობო პოლიტიკასთან. მრავალ შემთხვევაში კომპანიები პოულობენ ბაზარზე არსებულ სიძნელების გადალახვის შემოქმედებით გზას, მაგრამ სასურველია ამ საქმეში მთავრობის ჩართვაც.

მთავრობას შეუძლია პრობლემებზე, რომელსაც ბიზნესი აწყდება, სასარგებლო ინფორმაციის მიწოდება და ამ პრობლემების შესაძლებელი გადაჭრის გზების შეთავაზება.

ინკლუზიურ ბიზნესს, როგორც წესი, განსაზღვრული ამოცანები აქვს, რომელთა შორის გამოიყოფა სახელმწიფოს მხრივ საქონლისა და მომსახურების უზრუნველყოფის სტიმულირება, რომელიც აუცილებელია რომელიმე რაიონში ბიზნესის გასაძლიერებად. ზოგჯერ ცალკეულ ინდივიდის ან კომპანიის საქმიანობას შეიძლება ფართო შედეგი მოყვეს (ბაზრის სტრუქტურის ცვლილება ან ახალი ბაზრების გახსნა). მაგალითად, Tiviski-ს (აქლემური რძის ფერმა მავრიტანიაში) ფერმის დამფუძნებელთა საქმიანობის წყალობით, ევროკავშირმა ახალი რძის პროდუქტებისათვის ბაზარი შექმნა. ასე შეიძლება შეიქმნას ქართული ბაზრები ევროპაში, თუ კი რომელიმე ქართული კომპანია წამოიწყებს მათ წარმოებას ღარიბების ჩართვით.

## ლიტერატურა

1. “ქვეყნაში ღარიბები რომ არსებობენ ეს ყველამ ვიცით, მთავარი მუშაობაა ამ კუთხით“ <http://www.commersant.ge>, 2018;
2. Доклад о развитии человека 2008, изд. "Весь мир", 2008;
3. “საქართველო: მე-6 ადგილი ბიზნესის კეთების რეიტინგში, forbes Georgia, 2018;
4. “ბიზნესის მონაწილეობა სიღარიბის პრობლემის გადაწყვეტაში“, UNDP, 2010;
5. <http://www.commersant.ge>;
6. <http://www.worldbank.org>;
7. <http://www.clicktop10.com/2013/05/top-10-richest-countries-in-the-world-in-2013/>;
8. [http://www.numbeo.com/quality-of-life/rankings\\_by-country.jsp](http://www.numbeo.com/quality-of-life/rankings_by-country.jsp)

## INCLUSIVE BUSINESS MODEL AS ONE OF THE FINANCIAL ASPECTS OF POVERTY REDUCTION

**Kakhniashvili Natia**

*Doctor of business administration*

*Tbilisi state university*

### Summary

The economic and social consequences of unemployment in any country is closely linked to such global problems as poverty and social stability. It is relatively easy to assess the economic consequences of unemployment. However, conducting a social impact assessment is more complicated due to its complexity. The stark reality of unemployment and poverty has shown us Georgia's poverty is steady, and it cannot help writing programs alone. More effective and more radical measures are needed. A review of poverty alleviation programs in Georgia's poorer or poorer countries, such as Africa and Asia, their analysis and evaluation, highlighted the financial aspects of poverty and a conceptual view of its gradual reduction.

**Keywords:** *Poverty, Inclusive business, Microfranchising, Competition, Human Development.*